



発行所
町田タイムズ社
郵便番号 194-0005
東京都町田市南町田4-24-20
編集発行人 山根 栄子
電話 042(799)1100(代)
〈振替口座〉
00150-3-103219 武相新聞

— 不動産・買取販売・分譲 建築・リフォーム —
価値ある住まいづくりに奉仕する
岩波建設(株)
町田市金森2-12-26
☎042-726-7777

本紙ご購入は本社か
下記読売新聞専売所へ

〈町田地区〉	
町田 南部	(788) 0225
町田 東	(721) 5041
町田 東部	(722) 7746
町田 木曽	(722) 3877
玉川 学園	(728) 6675
町田 山崎	(723) 6523
町田 藤の台	(736) 1500
町田 緑山	044 (988) 9855
町田 相原	(700) 4450
多摩 境	(798) 1743

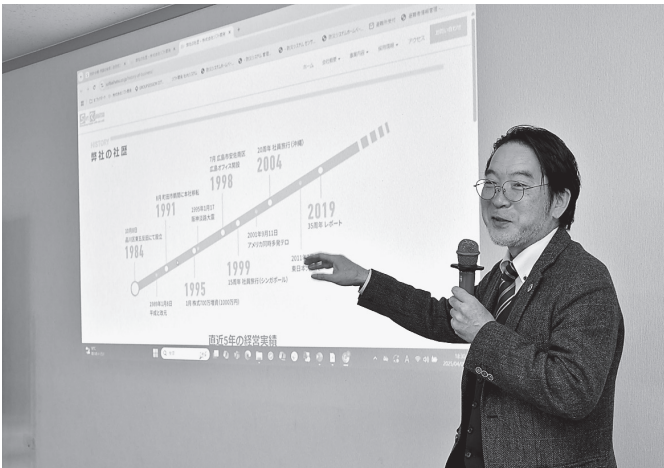
〈相模原地区〉	
相模 大野	(742) 5655
大野 中央	(748) 0234
東 林 間	(743) 1043
古 淵	(705) 3394
淵野辺 中央	(752) 2213
淵野辺 南部	(758) 9505

「ピンチをチャンスに」

まちだ経営塾 5年ぶり再開

M C A 連続講座

一般社団法人町田市経営診断協会（MCA、太細貞治理事長）は9日、セミナーとゲストスピーカーによる講演で事業を伸ばすノウハウを学ぶ連続講座「まちだ経営塾」（全5回）を市民ホール会議室で開講した。コロナ禍を経て5年ぶりの開催で、初回のゲストスピーカーとして登壇したIT企業・ソフト開発（本社・鶴間）の大野純二社長（町田法人会副会長）は「ピンチの時こそチャンスがある」と挑戦の連続だった同社の道のりを紹介、参加者は経営のヒントにしようと熱心にメモを取っていた。



「ピンチの時こそチャンス」と大野社長

MCAは、1978年創立。メンバーは、経営士、中小企業診断士、社会保険労務士、税理士、技術士、販売士、ITコーディネーターなど多職種の専門家100人以上で構成。会員一丸となり「経営のかりつけ医」としての役割を果たせる「皆さんの役に立つ機会へ」とあいさつする太細理事長

総合的なコンサルtantチームを目指し、中小企業の支援や講座の開催、研修・セミナーへの講師派遣、各種調査・研究、中心市街地通行量調査への協力など、さまざまなコンサルティング活動に奔走している。独自の事業の「武相エリア経済指標」では、経営のプロの目線から町田・相模原を含む近隣市を公的資料に基づき分析し、市内商工業発展へのヒントを提供している。経営塾は、売り上げと利益の向上、財務体質の改善、優秀な人材採用など、経営力強化を目的にMCAが練り上げたオリジナル講座。経営者と経営幹部へ向けたMCA専門家による「知ってナッくセセミナー」と地域で活躍する有力事業者を迎え、

ソフト開発 大野社長

信用の勝ち取り方熱弁

ゲスト講演

【ゲストスピーカー講演】大野社長は福岡県出身。1985年に島根大学を卒業後、都内のIT企業・総合計画研究所に入社した。4年後に子会社のソフト開発に出向し、93年に社長へ就任。その後、バブル経済の余波で親会社との資本関係を清算して独自資本へと経営体制を一新した。登壇した大野社長は、

「マーケティング戦略をテーマにしたセミナーに対して「実は（ソフト開発の受託が多い）弊社の最も苦手とするところ」と話し会場を和ませるなど、講演は終始、笑顔に包まれながら進められた。初めに社会情勢を俯瞰（ふかん）した。人口減少について「昨年一年間で国内人口は約90万人減った。過去最多の減少数に、MCAの内田哲夫副理事長と杉山淳理事が登壇。米国の世界相互関税施策「トランプ関税」など最新の社会情勢も踏まえて解説した。

「市場分析」のコツ解説

セミナー

と弱み、売り上げ方程式を分析することで、必要な施策を導き出した。また、中小企業診断士への相談が多い分野という「売り上げアップのプログラム」に対しては、「ツールからではなく、お客さまの状況と目指す自社像を考えるのが先」とした。客の行動・心理・思考の変化を時系列で見える化する「カスタマージャーニー（顧客の旅）マップ」を作りポイントを整理したほか、「集客アップにはSNSを活用。情報を継続発信していくためにマーケティングカレンダーを作成することが効果的」とノウハウを伝えた。

来月以降の参加者募集

町田市経営診断協会（MCA）は全5回を予定している「まちだ経営塾」わかる、できる、つながる。共に学び、共に成長。経営者としての可能性を広げよう！」の2回目以降の受講者を募集している。

経営塾は「事業を承継し経営全般を学びたい」

「売上向上」「ほしい人材の採用」「モチベーションアップ」「コロナ後のトレンド」「生成AI・SNS活用」「価格上昇時の販促」「自社ブランド確立」「女性視点」などの悩み解決へ向けたプログラム。

会場は町田市民ホール会議室。午後4時から8時30分まで。第一部はMCA専門家によるセミナー（午後4時～6時）、2部はゲストスピーカー講演（6時～7時）、3部はミニ懇親交流会（7時～8時30分）。受講料は1回2万5千円（町田商工会議所会員は2万円）。東京しごと財団「スキルアップ支援事業」認定事業で、要件を満たすと受講料助成（2分の1～4分の3）の対象になる。また、参加特典としてMCA無料個別相談（30分）が受けられる。

これまでの参加者から「さまざまな戦略を学んだ」「ワークで具体的に体験することで購買行動がイメージしやすくなった」などの声が寄せられている。詳細は、MCAホームページ（<https://mca-consul.com>）で。今後の日程は次の通り。

△5月15日（金）セミナー「人手不足時代の採用、育成、定着の勘どころ！」。ゲストスピーカーは久美堂の井之上健浩社長△6月11日（金）セミナー「財務管理の基本と銀行との信頼構築術！」。ゲストスピーカーは

「マーケティング戦略をテーマにしたセミナーに対して「実は（ソフト開発の受託が多い）弊社の最も苦手とするところ」と話し会場を和ませるなど、講演は終始、笑顔に包まれながら進められた。初めに社会情勢を俯瞰（ふかん）した。人口減少について「昨年一年間で国内人口は約90万人減った。過去最多の減少数に、MCAの内田哲夫副理事長と杉山淳理事が登壇。米国の世界相互関税施策「トランプ関税」など最新の社会情勢も踏まえて解説した。

「マーケティング戦略をテーマにしたセミナーに対して「実は（ソフト開発の受託が多い）弊社の最も苦手とするところ」と話し会場を和ませるなど、講演は終始、笑顔に包まれながら進められた。初めに社会情勢を俯瞰（ふかん）した。人口減少について「昨年一年間で国内人口は約90万人減った。過去最多の減少数に、MCAの内田哲夫副理事長と杉山淳理事が登壇。米国の世界相互関税施策「トランプ関税」など最新の社会情勢も踏まえて解説した。

最後に「2次購買をいかに強めるかがカギ。成果を出すには、トライ＆エラーを繰り返しながら継続していくことが大切」とまとめた。



「マーケティングで「一番重要なお客さま」などを分析した

「マーケティングで「一番重要なお客さま」などを分析した

「マーケティングで「一番重要なお客さま」などを分析した