

特集：交流会でつなぐ！ 中小企業診断士と経営者の輪

第3章

人をつなぎ、地域を活性化する 「信州アルプス大学」

一般社団法人信州アルプス大学校代表理事 中村 剣さん



高田 直美

東京都中小企業診断士協会城東支部

長野県で開催されている信州アルプス大学（以下、当校）の前身のmeetup!@塩尻は、代表理事の中村剣さんが中小企業診断士となった2013年に地域の交流を行う場として立ち上げた。初めに、meetup!@塩尻で異業種交流会を約2年間行い、次のステップとしてmeetup!@塩尻を発展させて解消し、ソーシャル系市民大学の信州アルプス大学を2016年1月に開講した。



一般社団法人信州アルプス大学校代表理事の
中村剣さん

1. 当校の活動内容

(1) 開催概要

開催頻度は月1回、第3土曜日に2コマの授業を行っている。ビジネス学部とじもと学部の授業があり、ビジネス学部はビジネスに関すること、じもと学部はビジネス以外の授業である。

参加者は、1回の1コマに約10名ずつ、男女比は約6対4の割合で、30～50歳代が多い。

2. 主催者の思い

(1) 会の立ち上げと開催の目的

当校の立ち上げの理由は、中村さんが中小企業診断士となった際に、会社と家しか知らず、もっと地元のことを知りたいと思ったからであるという。

異業種交流会開催の目的も、meetup!@塩尻のときは地元のことを知るためであった。それは、中村さんの会社員時代の仕事内容が影響している。

当時の仕事のテーマは、「人と人をつなげること」。入社時から、ナレッジマネジメント（部門ごとの知識の共有）の業務に長年携わっていた。また、その関係で社外の対応に長くかかわっていたことが、その後、社外に目を向けるきっかけになった。

当校の目的を、中村さんは絵を描くときに使うパレットに例えている。Aさんは白、Bさんは赤、Cさんは黄色というように、各自は単色かもしれないが、さまざまな人たちがパレットに集まって混ざり合うことで、きれいな絵を描けるのではないかという思いである。

一人ひとりが個々バラバラではなく、寄り集まることで、何か新しいことができるのではないかと思っている。

(2) 地域を活性化する

当校がほかの市民大学ともっとも異なるところは、中小企業診断士である中村さんが主催していることであり、また、無料で行うボランティアではないことである。中村さんは参加者から会費を受けとり、お金が社会に循環するようにしたいと考えている。

たとえば、会場の「えんぱーく」（塩尻市の公共の複合施設）には、大勢の人が来る。しかし、皆が周りの商店街に寄らずに帰宅してしまうため、商店街でお金が使われない。

そこで、当校では6店舗の飲食店と提携し、“学食”という形で、会員に発行している学生証を持っていくと飲食代の割引が受けられるという取組みを行っている。今後も提携店を開拓し、地域への還元を行っていきたいという。

さらに当校の授業として、地域の人が行っている仕事や、中村さんのこれまでのさまざまな会社とのつながりから、多様な人たちに先生になってもらう企画も考えている。

このように活動を広げていったり、地域にお金を還元したりするといった観点を持っていることが、中小企業診断士と経営者の二役を行ってきた中村さんの強みである。

(3) 視野を広げてもらいたい

当校のターゲット層である30～50歳代には、何かを学びたいとは思っているものの、なかなかその機会がないという方が多い。中村さんも中小企業診断士になる前の会社員時代は仕事と家庭しか知らず、もっとほかの場所や違う土俵で活動することで、会社自体も楽しくなるのではないかと考えていた。

「会社の中だけで活動していると、そのことだけを考えすぎてしまう。さまざまなステージ、世界があるということを知って、会社のことだけで悩まなくてよいと伝えたい。

働いている会社自体は良くても、上司と合わないこともある。そのような方に、本校の授業に参加してもらって、自分の能力がもっとさまざまな場所で生かせることを知ってほ

しい。そうした視野が広げられるような場にしたい」という。

中村さん自身、中小企業診断士の資格取得のための学習を通じて、「さまざまなことを学べて視野が広がり、とても良かった。もしも勉強をしていなかったら、周りの会社などまったく知らず、興味の対象にもなっていなかった」と言う。

「会社員は、会社での仕事が忙しいし、その世界のコミュニティの中だけで生きているから、外部に興味を湧かないもの。会社の仕事が楽しいときは問題ないけれども、仕事がうまくいかなかったときには、自分のことは自分で守らないといけないし、会社の意思で自分の人生が変わることは良くないと思う。

また、定年後に何をするかを考え始めてスキルがないことに気づくより、30～40歳代から次を考えて動いたほうがよい。

そのために、外に目を向けて、さまざまな活動をすることで自分の可能性を知ることが大切である」

3. 当校の運営

(1) 当校の企画

開催の準備は、毎月1回定例会を行い、5、6人の主力メンバーで話し合っている。

会場の確保や人選は、授業ごとに担当者を決めて、先生をコーディネートしたりアテンドしたりしている。会場はほとんど「えんぱーく」なので、予約すれば無料で使え、会議室もたくさんあり、会場確保には困っていない。

また、テーマや企画、授業内容は、主力メンバーで約2ヵ月前に決める。ただし、難しく考えずに「あれをやろう、これをやろう」という自由な雰囲気の中で決めている。

テーマを決めて同じ先生のシリーズで授業を行うのではなく、毎回、地域のさまざまな人に先生をお願いしている。東京から有名人などを呼ぶのではなく、一般の人による授業を行うのも当校のコンセプトである。

「実は知られていないだけで、地元にも自分の得意なことを話せる人はたくさんいる」と中村さんは言う。

宣伝や集客は、会場の「えんぱーく」が地元の人たちの拠点になっているため、そこにチラシやポスターを置いている。また、ウェブサイトでの告知や、会員登録の際のメールアドレスに連絡を送るほか、市の広報も駆使している。



「えんぱーく」の授業会場

(2) 当校の工夫と課題

当校の仕組みにはいくつかの工夫がある。毎回、授業ごとに新たな参加者を募集するのではなく、会員に対してのみ開催のお知らせをする。また、会員名簿を作り、学生証を発行している。グループを作っていくイメージである。

地方では、ただ無意味に授業を開催しても、集客にはつながらない。必要としている人に、興味を惹くような内容を届けなければならない。この「会員を作る」というのが、当校開講当初からのマーケティング的な発想である。

そのほかの工夫としては、当校の開講にあたり、ターゲット世代の30～50歳代が興味を持つようなロゴなどのデザインにこだわったことである。その結果、狙いどおりのターゲット層を呼ぶことに成功している。

ロゴのデザイナーのほかにも、雑誌関係の編集デザイナーやWebサイトのデザイナー、マーケティングをする人たちが参加しているという。また、開催後にはアンケートを取り、

運営の参考にしている。

現在の課題は、約260人の会員のうち、参加者が固定してきたことである。さまざまな人に興味を持ってもらうように、授業の内容を考えていく必要がある。

たとえば、人気が高かったマジックの授業や、プロレスラーの会員によるプロレスの授業なども考えている。

4. 人とつながる

(1) 中小企業診断士のかかわりを求む

主催者側の中小企業診断士としての中村さんの役割は、全体の方向性を示し、当校をどのようにしていくかを示すことである。NPOではなく、一般社団法人を設立した理由は、経済活動にかかわるためであり、企業とつながり、事業をやっていきたいと考えているからである。

ほかの中小企業診断士にも、ビジネスとして当校の運営にかかわってもらいたいと期待している。自分の会社以外のところで、会社の運営をするという機会は、その人にとっても良い勉強になるだろう。

(2) 中小企業診断士以外も含めたかかわり

昨秋、地元紹介のための冊子の作成を、フリーランスの編集者をお願いした。その方は、普段は文章を書く仕事メインとのことであったが、そのときは編集や校正も全部引き受けてもらったため、「普段の業務ではできない仕事を、本校で体験できてとても良かった」と言っていた。

このように、「普段はできないような仕事を、本校の運営にかかわることで体験できるようにすることで、さまざまな人が自分が持っているスキルを発揮する良い機会になれば」と中村さんは思っている。

「普段の仕事が別の場所で生きるのを見ると、自分の仕事に対する見方が変わる。このことは、とても良い影響がある」



「視野を広げて」と語る中村さん

5. 今後の活動

(1) 今後の活動目標

現状の課題を考慮すると、ほかの士業とのネットワークを強めていきたいと考えている。また、女性や小さな企業の創業支援をしたいとも思っている。

「一人ひとりが生活できるくらい稼げるような支援を行っていききたい。本校がそういった支援の場になれば」と中村さんは語る。

「創業セミナーでは、創業計画書を書くだけのような難しいセミナーではなく、自分の棚卸しを行って強みを気づかせるといったことを行いたい」

また、公民館とつながることも考えている。地域の昔からの学びの場なので、そこで行うと客層も違ってくるはずである。さらに、平日に運営しやすくするために、自営業の方が参加しやすい環境づくりも考えている。

ビジネスマッチングもこれから行いたい目標である。現在は、地元の飲食店を提携店にしているが、これをもっと広げていく。現状でも提携店をパンフレットに載せたり、メールを出すときに宣伝したりしている。

なお、現在の参加者は、塩尻市からが約4割、松本市からが約2割であるが、今後はほかの地域に分校を作りたいという。「信州アルプス大学」という長野県ならどこでも使えるニュートラルな名称にしているのもそのた

めだ。

(2) 中小企業診断士への期待

中村さんが今後の活動の中で中小企業診断士に期待していることがある。30～50歳代の参加者が多いため、そのビジネスパーソン向けに、ビジネスのプロフェッショナルとしてノウハウや考え方を伝えてもらうことである。起業や創業セミナーを行うときには、中小企業診断士としての知見のほかに、他士業も含めたネットワークを生かしてもらうことを期待している。

そのほかにも、「地方の町でビジネスマッチングを行い、町づくり、地域づくりも行ってもらいたい」という。中小企業診断士は、「経済が活性化しないことには、町の活性化はない」という観点を持っているため、従来とは違う町の活性化ができるのではないかと考えている。

中村さんの夢は次々と広がっており、「中小企業診断士は何でもできる職業だから、これからもさまざまなことを行っていけると楽しい」と笑顔で語ってくれた。

信州アルプス大学ホームページ

<http://www.alps-univ.net/>

高田 直美

(たかだ なおみ)

大学院工学系研究科修士課程卒業。東証一部上場企業にて、マーケティング、販促計画立案、研修、資材作成、研究会運営などに携わる。中小企業診断士、ダイバーシティ・コンサルタント。

