

中小企業診断士 各位

一般社団法人香川県中小企業診断士協会
会長 山下 益明

平成 30 年度 中小企業診断士 理論政策更新研修のご案内

当協会では、平成 30 年度 中小企業診断士 理論政策更新研修を下記のとおり開催いたします。受講希望の方は申込方法に従い、期間内にお手続きください。理論政策更新研修は、中小企業診断士更新要件のひとつである「新たな知識の補充に関する要件」として、専門知識の補充のために行う研修です。

中小企業診断士は、**登録有効期間 5 年間で 5 回受講(原則として毎年受講)することが必要**です。

記

1. 開催日時：**平成 30 年 9 月 1 日 (土曜日)**
13:00～17:20 (10 分休憩×2 回含む)

2. 会 場：**高松商工会議所 2 階大ホール**
高松市番町 2-2-2 (087-825-3500)
(※JR 高松駅より…徒歩 10 分、タクシー 3 分。
受講者は地下駐車場を利用できません。自家用車で
お越しの方は近隣の駐車場をご利用ください)



3. 申込期間：平成 30 年 6 月 1 日 (金)～8 月 24 日 (金) (※ 期限厳守でお願いいたします)

4. 受講料

香川県協会会員	受講料 (6,000 円) +平成 30 年度会費 (33,000 円)	→ 39,000 円 (消費税込)
	★今回、高松会場で受講されない方は 平成 30 年度年会費 (33,000 円) をお振込ください	→ 33,000 円 (消費税込)
一般の方	受講料 (6,000 円)	→ 6,000 円 (消費税込)

※ 当日になって受講をキャンセルされた場合、受講料の返金はいたしません。

5. 振込先：

銀行振込	銀行名：百十四銀行	店 名：西支店
	預金種目：普通預金	口座番号：0350079
	受取人名：一般社団法人香川県中小企業診断士協会	

6. 申込方法：

①ネットによる申込	中小企業診断協会ホームページ (http://www.j-smeca.jp/) より 受講料の 入金確認後、受付完了 となります。「受付完了」のメールが送信されます。
②郵送による申込	受講申込書に記入、ご郵送ください。受講料の 入金確認後、受付完了 となります。 ※ メールアドレス をお持ちの方は、記入をお願いいたします。

※ 裏面に続きます ↓ ↓

【ネット申込方法のご案内】簡単です！！

中小企業診断協会の情報システムが本格運用となり、利便性が格段に向上しております。ぜひご利用ください。

◆「中小企業診断協会ホームページ」⇒ **ここから入る**

ログインできない場合、協会本部の情報システム担当者が対応します。本部お問合せ先(03-3563-0851)。



7. 研修テーマ・講師

時間	研修テーマ	講師
13:00～14:00	新しい中小企業政策について	四国経済産業局産業部中小企業課長 <small>ほづみ けんゆう</small> 保積 賢勇氏
14:10～17:20 (途中休憩 10分)	「起業・創業支援」	AnyMind Group CEOおよび共同創業者 <small>そごう こうすけ</small> 十河 宏輔氏 2016年4月、AnyMindの前身であるベンチャー企業 AdAsia Holdings(本社所在地シンガポール)創業。事業内容、AI(人工知能)を活用したマーケティングソリューション事業が時流に乗り、アジアの広範囲において快進撃を続けている。その主な拠点は日本・タイ・インドネシア・ベトナム・台湾・上海・香港・カンボジア、そして2018年までにマレーシア・フィリピン・インド・ロシア・ドバイにも設立予定である。 今回の研修では、CEOである十河氏をお招きし、起業・創業時に大きな課題となる資金調達や人材確保についてご教示いただくとともに、各段階における診断士など専門家との関わりについて学ぶ。

8. 受講票・領収書について：「受講票」の郵送、「領収書」の発行はいたしません。

	受講票	領収書
①ネットによる申込	【「受講票」の取得方法】画面での選択 「メールでの送信希望」を選択。受付完了後に届くメールに添付されるデータ、「受講票」をご自身で印刷します。 ※「郵送で希望」を選択しても、 事前に「受講票」の郵送は行いません。 当日受付へお越しください。	「領収書」の発行はいたしません。 もし必要な場合は、事前にお知らせください。当日、受付にてお渡しいたします。
②郵送による申込	受講申込書にアドレスを記載していただいた方へは、「受付完了」のメールが送信されます。添付されるデータ、「受講票」をご自身で印刷します。 ※ 事前に「受講票」の郵送は行いません。 当日受付へお越しください。	

9. 修了証明書：研修終了後、会場にて修了証明書をお渡しする 予定です。

以上

【お申込・お問合せ先】

一般社団法人香川県中小企業診断士協会
〒761-0301 高松市林町 2215-15 香川産業頭脳化センター402
事務局 担当：八木 (Eメール: mail8@shindan-kagawa.org)
TEL：八木携帯:090-7582-7617 (事務局 087-814-6456 FAX：087-840-0321)

日本経済新聞

[日経産業新聞 2018年3月28日付] コラム

武将の末裔、戦国時代のアジアで陣地拡大 エニーマインドグループ・十河宏輔CEO

アジアでネット広告や人材紹介を手掛けるエニーマインドグループ（シンガポール）は設立2年で10カ国・地域に進出し、急成長している。最高経営責任者（CEO）の十河（そごう）宏輔氏（30）は戦国武将の末裔（まつえい）で、口癖は「張る」。他社に先んじて陣地を張る＝市場を取るとの意味だ。アジア市場は乱世まったただ中。各国に城を築くべく陣地拡大を急ぐ。

エニーマインドグループ・十河宏輔最高経営責任者（CEO）

2010年日本大学商学部卒業、マイクロアドに入社。全社で成績トップ。12年ベトナム現地法人設立、10カ月で黒字化。15年マイクロアド取締役兼東南アジア拠点CEOに。16年前身企業のアドアジアホールディングス設立、4カ国・地域に進出。17年1450万ドル調達、4カ国に進出。18年現社名に名称変更、マレーシア進出。



■「鬼十河」の遺伝子継ぐ

高松市に十河城の城跡がある。先祖にあたる十河一存は戦国時代、「鬼十河」と恐れられた勇猛果敢な武将。子孫の十河氏も事業展開のスピードと実行力が売りだ。

一国一城の主の遺伝子からか、親類には経営者が多い。幼い頃から祖父が社長の会社に入出入りし「社長ってかっこいい」と早くから起業を志していた。大学卒業後に起業するか悩んだが「新卒は人生で一度きり」とネット広告のマイクロアド（東京・渋谷）に入社した。

「目標の4倍の結果を出すから、給料も上げてほしい」。広告の直販営業をする新部署に配属され、十河氏は毎月のように上司に直談判した。売上高ゼロだった新部署は8カ月後に会社の主力事業に成長し、十河氏は2位の営業マンに倍近くの差をつけてのトップ。当時の上司は「大口をたたかただけかと思ったら、行動力やビジネスの嗅覚があった」と評する。

秘訣は「誰よりも先に金が出る所に行く」こと。資金調達をした企業はまず広告を打つ。十河氏は情報をいち早く得ると他社に発注される前にアプローチし続けた。「営業はどこに、どのタイミングで行くかが重要」。今もこの考えが基本だ。

入社3年目には東南アジアに派遣され、ベトナムをはじめ各国で事業立ち上げを経験する。エニーマインドの共同創業者で当時を知る小堤音彦最高執行責任者（COO）は「十河はあっという間に会社を設立して10カ月で黒字転換させた」と当時の驚きを語る。

■現地のインフルエンサー活用

エニーマインドの前身企業を立ち上げたのは29歳だった2016年。アジア6カ国で事業拡大を経験するなか、現地のIT（情報技術）市場の成長性を実感。マイクロアドの役員にも就いていたが、

「起業するなら早いほうがいい」と考え、海外展開しやすいシンガポールで起業した。

交流サイト（SNS）でフォロワーの多い一般人（インフルエンサー）を、広告宣伝に使いたい企業と直接マッチングするビジネスが主力事業だ。航空会社や食品メーカーが制作する現地のCMや広告に低コストで起用し、SNSで拡散してもらう仕組みだ。

多国展開を武器に、アジア各地に拠点を持つグローバル企業を顧客に取り込み、「スタートアップの壁」とされる売上高10億円をあっという間に超える。現在は28億円だ。

新規参入が難しい日本の広告業界にも逆進出。「泥臭い営業」（十河氏）で、設立初年度にして全日本空輸（ANA）や江崎グリコなど大口起業との契約にもこぎつけた。

起業家の最大の悩みは資金調達だが、十河氏は「ビジネスモデルに自信があり、出資を受けるつもりはなかった」。それでもジャフコアジア、Gunosy（グノシー）などが出資を要請。「設立間もない会社に投資価値があるとみてくれた」（十河氏）ことを意気を感じ、約15億円の出資を受け入れた。

十河氏のもとには多士済々の人材がはせ参じる。日本支社長にはグーグル日本法人で営業部隊を立ち上げた小川淳氏、最高人事責任者には元マイクロアド取締役の西山明紀氏がそれぞれ就任。彼らは「事業モデルと拡大のスピード、十河の実行力にひかれた」と口をそろえる。

「失敗もたくさんした」と振り返る十河氏。それでも「根が超ポジティブなので、『改善できるからいいでしょ』と深く落ち込むことはない」。

いま気にかかるのは急成長に伴う組織のひずみだ。創業2年で社員は270人を超え、18年末には400人規模になる見通しだ。それが10カ国・地域の11拠点に分かれ、社員との向き合い方が難しくなってきた。「あの時こう言えば良かった」「このやり方は良くなかった」と、週に3カ国を飛び回ることも珍しくない中でひとり自省する。

その分、経営者として心がけているのは「できるだけ会社にいる」ことだ。会食のあとでも歩いて自社に戻り、現地の幹部社員と意見交換を欠かさない。土日もオフィスに出て戦略を考える。

直近の目標は新規株式公開（IPO）だ。「もう一段上にいきたい」。意識するのは戦略から企業文化まで参考にするというアリババ集団や騰訊控股（テンセント）だ。

「一度やり始めたら達成できるまでやり続ける」ことが信条。社員や取引先に向けて一度約束した目標は必ず達成するという。現代の武士にも、二言はないようだ。

（企業報道部 宮住達朗）