



まつ もと ひろ ゆき
松本 宏之

(一社)顧客獲得センター代表理事
経営コンサルタント
中小企業診断士

| 応募のきっかけは?

実家は北九州市で、大学入学から15年間東京で暮らしていました。東日本大震災をきっかけに、自分が本当にやりたい仕事をしたいと考えるようになり、そのような中、協力隊の募集を知りました。

東京でサラリーマンをしていた頃から、コンサルタントとして企業に貢献する仕事をしていたのもあって、地域の農家さんや商工業者さんの商売のお手伝いをしたいと思い、応募しました。

| 思っていたのと違った点はありましたか?

山口は暖かい地域と思っていましたが、着任地の山口市阿東は雪深い地域で、着任が1月だったため、「雪国に来た!」とびっくりしたの思い出します。

| 活動を振り返って成長したと思うことは?

活動中は、主に果樹農家さんへの提案

や支援活動を行いました。人を説得するためには、日頃から自分が率先して行動で示すことが大切だと知りました。サラリーマン時代の、資料を作り込んでお客様に提案するのとは全く異なりましたね。

行動で示すことの大切さは、現在のコンサルティング活動にもとても活かされていて、私の成長した点です。

| 困難な場面に遭遇したときの

乗り越え方はありますか?

色々な人に頼り、甘え、「持ちつ持たれつ」と認識することだと思います。



隊員時代:長門峡梨組合の皆さんと



| 活動中のキーパーソン、恩人を挙げるとしたら?

NPO法人「ほほえみの郷トイトイ」の高田事務局長さんです。イベントについてのアドバイスや支援のほか、私生活の面など、色々とお世話になりました。

| 現在、そしてこれからについて

山口市にコンサルティング法人「一般社団法人顧客獲得センター」を設立し、経営コンサルタント・中小企業診断士として中小企業の経営のお手伝いをしています。

将来は、やまぐちの中小企業経営者のコミュニティをつくり、中小企業でも大企業に負けない収益を上げてもらい、地域経済の活性化と雇用の拡大に貢献したいと考えています。

| 協力隊を目指す人や後輩へひと言

自分ひとりで成果を上げるのには限界があります。任期中に地域で何かしらの結果を出すことを意識し過ぎ、焦ってしまってはもったいないと思います。自分の人生の幸せを意識し、楽しんで着任・活動してみてください。

まつ もと ひろ ゆき
松本 宏之さん

| 協力隊として

| 着任地 | 山口市(阿東町)
| 活動期間 | 2014年2月～2015年1月
| 活動内容 | 特産品の販売企画や6次産業化支援

| 現在の仕事

(一社)顧客獲得センター代表理事
| ホームページ | <http://kokyaku.net/>



▼早稲田大学院時代の心理学に関する共著作



愛犬と

松本さんのあゆみ

2005.3 大学院卒業

データ分析関連のコンサルタントとして複数の企業で従事

2011.3 東日本大震災

これから的人生や働くことについて考えるよう

2014.2 協力隊着任

2015.1 協力隊卒業

2015.2 松本中小企業診断士事務所開業

2017.4 (一社)顧客獲得センター設立

集客サポートの他に、セミナーの講師や地域づくり活動など、幅広く活動中