

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至常任理事)

平成 25 年 8 月 10 日(土) 14 時から大阪駅前第一ビル 11 階神戸大学学友会大阪凌霄クラブにて講師ともで 19 名が参加し、本年度第 5 回目(通算 101 回目)の起業の鉄則研究会を開催。参加者は、ネットで販促支援をされている経営者、フードコーディネーター、美容アドバイザー、経営コンサルタント、飲食店経営者、飲料事業者をはじめ多彩な業種の経営者が集まって、熱心に聞き入った。

今回は、独立して地域ミニコミ誌を発行する中でのビジネスモデルのチャレンジや失敗の事例や出会いを活かした女性起業家の取り組み例と、サッカーJリーグのように飛躍することを目標に、アメリカンフットボールチーム等の活動を通じて、スポーツの輪を広げている理事長の百貨店勤務時代からの体験談を交えた講義であった。ともに西宮市で活動中の両講師がユーモアを交えた内容で、追体験できた研究会となった。

◆【第 1 部】

「“おかげさま” と “Pay it Forward(ペイ・フォワード)”」

講師: 有限会社メディ・オ・マサ 代表取締役 正木京子氏

- ・ミニコミ誌『な〜る』創刊時は、B3 判に片面『な〜る』、片面エリア情報誌にして、2 つ折りにして B4 判にするアイデアでスタート。好評だった。が、部数を重ねると 2 誌が同じスポンサーに営業面で取りあうトラブルが起きるなど、ケンカになってしまった。
- ・最初の危機は、編集上の行き違いから主要取引先の朝日ファミリーニュース社から出入禁止になったこと。売上が 2 割ダウン。途方に暮れた。奮起して、新規営業開拓にチャレンジ。印刷物ならなんでも受注しよう決心し、顧客を回った。ステッカーやのぼりなども受注し、友人が、印刷会社や対応先を紹介してくれて、こなすことができ、危機を脱出できた。
- ・web 化の流れから一時印刷を止め、web 版に踏み切ったが、失敗。手に取る実感がないと、顧客が不安になった。自社のコスト削減を意識してやったが、顧客はもちろん、印刷会社など他人と協力し、ある種のコスト(リスク)をかけた仕事をしないと人が離れることを学んだ。
- ・ネットで知り合った沖縄のブラスバンド仲間に会いに沖縄にいった。顔を知らなくて不安だったが、バンドメンバー全員が木の陰に隠れてワッと迎えてくれた。好きな音楽が同じというだけだが、沖縄の穴場情報などを教えてもらえ、今も大切な友人になっている。
- ・西宮商工会議所活動で知り合った仲間たちで集まって結婚支援を試行錯誤中。輪を広げたい。
『な〜る』 Online : <http://www.narweb.com/>

◆【第 2 部】

「企業人としてのアマチュアスポーツ選手」

講師: 西宮フットボールクラブ 理事長 大松澤 嗣幸氏

- ・百貨店が掲げている顧客第一主義には、深い意味がある。お客様に満足していただくことに価値がある。満足するというのは商品だけでなく、もてなすことである。
- ・スポーツの分野で体罰が問題になっているが、武田建(元関学アメフト部監督、元学長)先生は、体罰をしなくても、選手を育てる方法がうまかった。頭ごなしの否定はダメ。武田先生は、指導する際、なぜ、そんなプレーをしたのかを選手に尋ねる。そして、いくつか選択肢を提示して、その状況にあったプレーは、どれなのかを選手に選ばせるという方法で接してくれた。このおかげで、選手は自ら考える力がついた。振り替えてみれば、人生の中で、この体験が自分の人生を変えた教えだったと感じている。
- ・女性が多い職場だが、ショックを受けたことがある。バレンタインデーでチョコをもらったが、ある時、チョコとオドイーター(消臭機能付きの靴の中敷き)。以降は、靴下を 5

足は毎日準備しておき、お客様の家を訪ねるたびに、履き替えるようにした。

- フットボールチーム西宮ブルーインズは、元は阪急グループの阪急ブルーインズ。基本コンセプトは、カッコよくありたい！スポーツ文化の創造。地域住民の健康的で、オシャレな生活の実現に貢献。サポーターズクラブ会員募集中（年会費 5000 円）。西宮市内に練習場がないので困っている。

西宮ブルーインズ： <http://nishinomiyafootballclub.com/>

終了後、同ビル地下1階の「King of kings」にて食事会と歓談の一時がもたれた。生ピアノが置かれた店内で、活発に名刺交換が行われ、地域FMラジオでの出演依頼なども飛び出し、新たな出会いとビジネスの機会を提供できた会となった。次回は9月14日予定。