

平成 26 年 6 月 14 日開催 第 109 回企業の鉄則研究会 議事録

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至常任理事)

平成 26 年 6 月 14 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霜クラブにて講師ともで 22 名が参加。本年度第 3 回目(通算 110 回目)の起業の鉄則研究会を開催しました。参加者は、ウェブでの介護支援創業者、信用金庫職員、易学者、人材派遣会社、経営コンサルタント、税理士、マッチング事業者をはじめさまざまな業種の方々でした。近未来を意識したネットビジネスの取り組みや、経営者、起業家にとっても欠かせない人間味のあるコミュニケーション方法のポイントなど、講義に参加者が熱心に聞き入る研究会となりました。

◆【第 1 部】

「クラウドで今までの仕事が通用しなくなる！未来のビジネスはどう変わるのか」

講師：メインソリューション株式会社 代表取締役 田村 勇二 氏

- ・ IT は、将来全ての企業のインフラになる。IT は専門家に任せるのではなく、いかに自社に組み込んでいくのかがポイントで、当社はそれを中小企業者に支援するサービスを行っている。
- ・ 日本は今後平成 47 年にかけて、カンボジア 1 国分の人口(約 1539 万人)が減少すると総務省が見通している。労働者数も 1338 万人減少見通し。日本の GDP も減少見通しである。日本人や日本企業が生き残るには、総人口 42.99 億人のアジア市場を取り込めるのかである。
- ・ ノマドワーク。今後 5 年間で起きるのは、働き方が大きく変わる。IT や、クラウド化により、仕事の仕方が激変する。かばんには、資料は必要なくなる。パソコンや、タブレットだけを持ち運べ、顧客先の交渉状況や、動画サンプルもデータとしていつでも取り出せるようになるからだ。映像資料が使えるのは強みになる。
- ・ 当社では、財務、会計、などのソフトを HP から無料でダウンロードし、使える SNS サイトを展開中。アップデートも無料で提供中。基本サービスを限定して、それ以上使う方に、月 3000 円程度のリーズナブル価格で提供している。

◆【第 2 部】

「起業支援・税理士業・コンサルタントの経験から得た経営で大切なこと」

講師：オガワ経営事務所 代表税理士・中小企業診断士 小川勝夫 氏

- ・ 本業は税理士だが、講演を依頼されるようになり、最初は何を話すか悩んだ。考えぬいた結果、自分の特徴を出すこと、感動を与えること盛り込むことに決めた。ではどこから、それを学ぶのか？お客様や人から学ぼうと気付いた。
- ・ 手紙を書くことは大切。手紙には 3 種あり、①セールスレター、②サンキューレター(お礼状)、③ニュースレターである。びっくりさせること、ポエムを作るつもりで書く。良いのは物語を入れること。感性に訴えたキャッチコピー。相手をビックリさせることをも盛り込む。
- ・ 相手に印象を与える内容を自分の身近なところから、探すようにしている。
- ・ 仕事は相手とのコミュニケーションであり、いかに良いキャッチボールができるかである。
- ・ 小林塾長とは、中小企業診断士協会の頃からお付き合いしている。中小企業の起業や、アドバイスに役立つように共に取り組んできた仲間である。
- ・ 新人が飛び込みで、事務所を訪ねてきたことがあった。汗いっぱいかいて、説明したのでハンカチを貸した。しかし、その後、返却や手紙など連絡がない。飛び込みになれることや、

売りこむ結果だけを求めていたのだろうか？

- ・ 事業家や経営者を目指す人は、こうした些細な切っ掛けをその後どう育てていけるかが、大切ではないのだろうか？
- ・ 私の場合、名前が「勝夫」だが、手紙には例えば、「勝つという字は、勝利の勝つですね」といった、印象に残るようなエピソードが書かれてあると、気持ちがグッとひかれる。
- ・ 小林塾長より、IT化により、ビジネスのやり方が大きく変わろうとしている。日本から海外に工場や、生産設備が移転し、企業はコストカットのみを優先している感がある。この流れは企業単体では正しいが、日本全体にとっては、海外に出て行った企業がコストとして、これまで日本国内に落としてきたお金や雇用を、減らす結果になっている。企業が支払うべきコストは、進んで日本国内に落としたいと思うような国内の仕組みにするべきだろう。でないと、人口が減っていく日本はどのように生き残れるのだろうかと考えてしまう。商売はブランドが大事。とにかく早くやってみることが大切。やってみないとわからない。甲南チケットのときは、55店出店して、20店は撤退している。

終了後、近くのビアホール「キリンケラーヤマト」にて懇親会を実施。この場では、講師を交えて、どのようなベンチャー支援が必要か、これから中小企業者が取り組むべきITを活用とした取り組み、中小企業者がもっと大手の企業に知っていただけるプレゼンの場はないかなど、経営課題など率直に意見交換しました。失敗をどのように活かすのかなど今後の指針のヒントを得ることも多いとの評判です。次回は7月12日、神戸会場にて開催予定。