

平成 27 年 9 月 12 日(土) 14 時から甲南アセット大開ビル別館 5 階会議室にて、本年度 6 回目(通算 126 回目)の起業の鉄則研究会が開催されました。

今回は、裸一貫から起業し、圧倒的な優位技術を背景に女子高生受けするケータイやスマホ向けのデコや液晶保護フィルムで首位になっている人なつっこくてパワーある経営者と、職業経験豊富で、手紙など手書きによるコミュニケーションを大切にされている経営コンサルタントによる講演でした。参加者は、講師ともに 26 名が参加。女性起業準備者、看板広告会社経営者、建設業経営者、養豚業経営者、飲料事業経営者、プロ写真家、出版社代表、証券仲介業者、IT 経営者、証券アナリスト、易学者など多彩な業種の方々にご参加いただきました。

◆【第 1 部】

「ヒット商品は女子高生・ギャルママに聞け！」

講師：株式会社サンクレスト 代表取締役 植田 実 氏

- ・TBS 番組「がちりマンデー」出演時 VTR 観賞
- ・みなさ〜ん、こんにちは！ワー！！これをやらないと、調子がでません。気を入れる。
- ・商品開発のヒントを得ようと、大阪西心斎橋のアメリカ村の三角公園などに行き、たむろしている女子高生に、自社製品を持ってアンケート調査している。きっかけは、大ヒット商品となったケータイ向けに覗き見防止シール「メールブロック」の意見を聞こうといったこと。当時は黒色しか生産しておらず、それを見せると、「ダサイ」といわれ、「なんでピンクやブルーを作らへんの?」「こんな作ってくれたら買うで」といって見せてくれたのが、ケータイのデコレーションシールだった。どこで売っているのかと調べると「KIDDYLAND」などのキャラクターグッズを扱う(株)ナカヌキヤだった。社長と交渉の末、「お前が作るんやったら、俺の店で売ってやる」と言っていたので、ケータイ向けのジュエリーシールやデコシールを作ろうと考えた。しかし、社内では誰も賛成しない。当時は、2008 年 10 月頃で、売上が急速に落ち込んでいた時期で、倒産の危機であった。ヒットするという確信があったので、一人で韓国に行き、生産工場を見つけ、商品化した。しかし、資金が足りない。経理課長が「社長、3 か年事業計画を作って、銀行に交渉しましょう」と言ってくれて、事業計画を作り、16 もの銀行へ交渉に歩いた。女子高生の言うとおりに、ジュエリーシールやデコシールが大ヒット。ピンクやブルーのメールブロックも大ヒットして、銀行からも融資が得られた。現在では、ギャルママたちと協力して、定期的に会議を開いて、新商品開発を行っている。ネイルシール、スマホケースなどヒット商品が出ている。女性は、キラキラが大好きである。2:8 の法則。ネットランキングを気にしており、ヒット商品をチェック。商品開発の 3K がある。こだわり、継続、根性。
- ・当社の行動指針は、「挨拶・行動・感謝」。大きな声で挨拶をする。100%前向きに、あきらめずに行動する。お客様に対し常に感謝し、お客様の姿が見えなくなるまで見送る。こうしていると、150%人生が変化してくる。そして、社員にはまだ十分ではないが、やりがい「給与・成長・安心」を与えようと努力している。社員の後ろには家族がいる、多くの人が関係している。その家族を守っていきたい。人生では、早い時期から目標・目的を持ちましょう。うまくいかないことばかり。つらいことがたまってくると、やがて物語になるから。
- ・私の人生には 5 つのどつぼがある。貧乏・病気の父・いじめにあったこと。高校進学時、

同級生のお父さんに仕事をいただいたおかげで、高校に行けたこと。金銭面から合格した大学に行けず、希望なく働く日々を過ごしたこと、子供が重病にかかったことなど。

- ・子供の病気を治してくださいと、妻と石切神社にお百度参りをし、20歳まで生きさせてくれたら、社会に役立つことをさせていただきますと祈った。神様は子供を生かしてくれている。恩返しに(財)青少年応援隊を設立。障害者の方が海外留学し、夢を実現する1コイン(500円)運動を活動中。活動を広めるために最も注目されている経営者のLINEの森川亮社長、HISの澤田秀雄社長もご協力いただいている。どうか皆さまご協力をお願いします。

◆【第2部】

「セミナーとアンケートから見る、最近の起業の傾向との今後のヒント」

講師：有限会社プロフィット 代表取締役 戸田 浩司 氏

- ・若者、女性だけでなく、定年退職された方々の起業も勧めている。起業したい方の傾向として、女性は手堅く、借金はイヤ。男性は逆で、事務所もそこそこ大きく始めようとする。
- ・起業希望者のうち、一步踏み出せる人、周囲に相談できる人がいると起業しやすい。しかし、慎重すぎる性格や、悲観的な思考する方は起業できずに時間が過ぎていく人もいる。
- ・開業前に勧めているのが、100名リストアップ。応援してくれそうな友人、家族、親せきなど100名埋まるまで続ける。手書きによる葉書を書いて、応援していただけるよう署名していただく。この方々が、最初の自社商品・サービスの有力な顧客候補になる。まず、設立後は、お礼葉書と商品・サービスの案内を送る。100名ができない人は開業してはいけない。
- ・私の就業経験は、大学卒業後、コンピューター会社、不動産会社、コンサルタント会社、外食会社に勤務したのち、独立。最近では、顧客に対して、顧客ができないこと、弱みを代行して行っている。お店と一体となって支援させていただく。ホテル、エステ、書道教室の営業代行もやる。各地商工会議所や、大阪産業創造館でのセミナーも行っている。居ぬき物件を中心に、中小企業向けのM&Aも手掛けている。社団法人設立の準備も協力中。

・小林塾長からの講評

植田先生の体験はすさまじいものがある。迫力がある。戸田先生のお話は良かった。

68歳で甲南チケット社をM&Aで売却したときに、引退を考えたことがある。その時に、神戸一の不動産業になるという友人の夢に共感し、甲南アセットの事業を始めた。これまでに50棟の売買を経験できている。私も夢に共感し、夢を追って生きてきている。夢の階段には100段あり、まだ1段目しか昇っていないと思っている。喜寿を迎えているが、あと99段を昇らないとあかん。燃えている。子供の頃、私の周りの同級生はお金持ちばかりだった。裕福でない自分との落差が、私の夢となり、なんとかしてがんばらんとあかんという行動の原動力となっている。私の周りで成功している起業家の多くは、極貧や大きな失恋を体験し、それらを乗り越えてきている。自分の人生をこれからどう生きたいのか？これが夢になる。人生はよくできていて、プラス・マイナスゼロになる。事業を広めたいと、お金が欲しいときは、金がないものである。

終了後、近くの料理屋「雄司」で懇親会を開催。今回の懇親会では、活発な名刺交換と何か仕事のコラボができないかなど、この研究会ならではの出会いや会話ができると好評で

した。

次回は10月10日大阪会場にて開催予定。

