

平成 27 年 11 月 14 日開催 第 128 回起業の鉄則研究会 報告書  
起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至副会長)

平成 27 年 11 月 14 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 8 回目(通算 128 回目)の起業の鉄則研究会が開催されました。

今回は、IT 技術の可能性を直感して起業し、他にないオリジナル製品を開発しつつ、大手メーカーに採用されるほど信頼性の高かつ安価な地震地震速報ビジネスを展開されている起業家と、友人と連携しつつ中小企業への補助金導入のメリットを推進している起業家による講演でした。参加者は、講師ともに 18 名が参加。焼肉チェーン店経営者、公認会計士、建設業経営者、飲料事業経営者、出版社代表、デザイン会社経営者、元大学教授、証券仲介業者、易学者、IT 経営者、証券アナリストなど多彩な業種の方々にご参加いただきました。

◆【第 1 部】

「形無き商品から、ものづくりへの転換～25 歳でシステム会社を創業し、

今年 25 年を経過した企業のあゆみと今後の展望～」

講師：株式会社アイザック 代表取締役 浜崎 重孝 氏

・鹿児島枕崎から大阪にでてきた。出版社に就職したが、パソコンの将来性を感じ、25 歳のときに技術者を誘って起業。創業当初は、人脈もなくとにかく 1 日 100 社営業することを目標にまわった。90%以上断れるが、5 分でも話を聞いていただける方がいるとホッとして、法人営業がうれしく感じた。最初に契約をいただいたのは 3 ヶ月あたりで、プリンターリボンだったが、今でもその時のうれしさは覚えている。この頃は自分と技術者の給料は未払いせずに絶対支払うという信念で動いていたので、資本金を食いつぶす日々であった。創業 5 年目の平成 7 年の阪神淡路大震災時には従業員が 13 名になっていた。この頃までは、ソフトウェア業と呼ばれていたが、時代の流れから IT 業と呼ばれ始めた。私の信条は、支払い期日を守ること、うそをつかないことである。JR 福知山線脱線事故に巻き込まれた。3 両目に乗っていて、気が付いたら血まみれになっていた。倒れている人たちを起こしつつ、生かされているありがたさを実感。環境ビジネスに取り組もうと、気象庁にも通い始めた。そこで、地震警報装置については参入企業がほぼいないことがわかった。結局、地震警報装置「ゆれぽ一と」の開発に 1 億円程度かけた。このサービスには、サントリーの全工場、オムロンなどにも採用されている。特徴は、経度・緯度をもとに正確に位置情報をつかみ、地震の揺れを感知する。地震の前兆の 10 秒あれば、回避できる。また、地震には震源地からのタイムラグがある。南海トラフ地震が起きると、神戸には発生から 1 分 10 秒後程度に地震が来るので、警報装置が反応してからでも、十分逃げることができる。今後も社長としてがんばりたい。笑顔と大声で接客。人材教育と働きやすい環境を整える。謙虚な姿勢を心がけている。

◆【第 2 部】

「助成金を活用した無駄のない資金調達・人材育成」

講師：株式会社スクウェア 代表取締役 井辻孝之 氏、東亮介事務所 代表 東 亮介 氏  
・井辻氏より、実家は精肉店を営んでいる。子供の頃の商店街は、お客さんも多く、肉はスーパーではなく、肉屋さんで買う時代であったので繁盛していた。その後は、肉もスーパーで買うのが当たり前になり、両親の経営していたお店が難しくなっていた。大学を卒業後、実家を手伝った時期もあったが、中小企業経営というのは、1 つ 1 つ原価計算して商品を作っているようなものでなく、繁盛していたころのやり方のまま続けている面も多い。現在は、高校の同級生の行政書士・社会保険労務士の東さんとともに、中小企業経営者の方に向けた、厚生労働省の雇用助成金の活用の提案をさせていただいている。実際導入されると、どのよ

うな効果があるかを表にして、提案させていただいている。活用されて喜ばれている業種には、飲食、整骨院、美容院、IT系、介護事業、個人事業主の方々である。積極的に活用していただいて、経営の安定と雇用を増やしていただきたい。

- ・小林塾長からの講評。創業は難しい。成功されている皆さん以外で、失敗されている人が多くいる。ここにおられる方は、いろいろな難関を乗り越えて、かつ、運もいい方である。浜崎さんは50歳で引退を考えたというが、それはやめてください。私は60代で不動産ビジネスを始めているのでまだまだがんばってほしい。地震警報装置は、個人の家庭で利用するにはまだハードルが高いけれども、工場のほかに設備会社、ビルメンテナンス会社など法令で決められているルールがあるようなところには、向いている。助成金は、私の会社でも建物のメンテナンスの際、省エネ助成金を活用させていただいた。手続きはクーラー屋さんがやってくれた。雇用促進事業は当社でも別会社でビジネスをやっている。個人よりも企業が喜ぶような提案なら、もっと喜ばれるだろう。私自身は50億円のビルを購入できるくらいまで、商売の幅が広がってきているものの、100段ある人生の階段としては、まだ1段目のつもりで、謙虚な気持ちでいる。

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、おいしい鍋ラーメンを味わいつつ、異業種交流について、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、12月12日に大阪会場にて開催予定。

