

平成 30 年 11 月 10 日開催 第 160 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 30 年 11 月 10 日(土) 講師には NBK 副会長の谷岡氏、中小企業診断士の村上氏に願い、会員様をはじめ、いつもご参加いただいている皆様に出席いただき、総勢 24 名の参加を得て、本年度第 7 回目(通算 160 回目)の起業の鉄則研究会を開催しました。会場は、神戸市兵庫区の甲南アセット本社 6 階。活発な質疑応答があり、大変有意義な講演会となりました。

◆第 1 部: 「16 歳からの起業塾」

講師: 株式会社八戸ノ里ドライビングスクール 代表取締役 谷岡 樹 氏

NBK 出前授業の様子をスライドに上映された後、現役の高校生が起業に対し、どのような反応をするか、また、授業を受けていく中で彼らの気持ちがどのように変化していくかを、授業形式で質問を投げかけながらテンポよくお話くださった。起業するのに年齢は関係ない。昔は不可能だったビジネスもやる気やアイデア、技術があればインターネットを通じてビジネスチャンスがあると、Makuake や CyberAgent 等のクラウドファンディングに例を挙げて紹介された。起業家の言葉、「自分がやりたかった事を実現する為に起業している」や「時間は有限。起業はやりたいと思った時に立ち上げる」、「マーケティングって何? 少し考えてみて、面白いと思ったら起業に向いている」、成功した起業家の考え方は「出来るか出来ないかではなく、やるかやらないかだ!」と前向きで素晴らしい言葉で、参加者が起業してみたいと思わせられる講義でした。また、ニーズと用事の違いについても話され、伸びている企業は付加価値を付け、お客様の用事を満たしているとのことでした。出前授業は 3 年間で 3,000 人の生徒がおり、今後は中学生や小学生も対象にしていかれるとのことでした。

◆第 2 部: 「置き薬というビジネスについて」

講師: 中小企業診断士 村上 顕 氏

置き薬の正式名称は医薬品配置販売業で、そのビジネスモデルをお話します。先用後利(せんようこうり)といい、無償で客先に救急箱を置かせてもらい、使用分のみ代金をいただくという商法だ。担当者は 1 人で 1,000 人(300 人/月×3 ヶ月のサイクル)を担当します。従業員は登録販売者・配置販売従事者免許が必要で定期的な、資質向上研修の受講が義務付けられています。置き薬は昔から物流の発達に貢献しており、薬種商の記述は室町時代にみられ、配置薬は江戸初期に始まり、300 年から 400 年の歴史がある。財務的特徴としては 6 割が人件費で生産性は低く、他業種との比較を交えながら説明された。人が動かないと売上にならない為、販売員の確保が生命線だそうだ。特商法の制約下、いかに開拓を進めていけるか、また、時間外労働の撲滅と売上確保の両立が最大の課題とのことでした。

小林宏至塾長からは、私は小学 5 年生の時から、将来は社長さんになりたいという“夢”を持ち続けていました。13 年間のサラリーマンに終止符を打ち起業しましたが、その道のりは決して順風満帆ではありませんでした。しかし、それを支えたのは子供時代からの起業家になりたいという志。人生を全て志にかけてきました。苦しい時も思いが支えてくれた。だから苦難にも耐えられました。今の子供達に、もっと小さい時から、自分がどのような人間になりたいか、志をたてる教育をしていけるとよいかと思います。

次回は、2018 年 12 月 8 日(土) 14 時から。甲南アセット本社にて開催予定。

