

令和元年7月13日開催 第168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)

講師には NBK の青山理事、ハートケアライフサポート店橋氏を迎え、NBK からは大賀氏に出席願い、5年ぶりにご参加の方を含め、総勢30名の参加を得て、本年度第4回目(通算168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。懇親会では美味しいお料理をいただきながら和やかな雰囲気での交流を深めました。

◆第1部:「アプリを使った『携帯型小型心電計』ができること」

講師: ハートケアライフサポート株式会社 代表取締役会長 店橋 憲一 氏

最初の起業は24歳。助成金を使って起業をしたくても簡単なものしか認められない。そこでシンプルなビジネスを考案。心疾患は死亡原因の第2位。イスラエル製の小型心電計「CG2100」は、手のひらで計測し、アプリを使いスマホへ結果が届く仕組み。マラソン大会で心電図計測のボランティアをするのに1回辺り2,000万円かかるが、データーを保有することで、3人に1人心臓が悪いことが判明。代理店を募集し、商品を拡散中とのこと。

◆第2部:「自社の商品開発の取り組みと今後かわらなければいけないこと」

講師: 三和紙器株式会社 代表取締役社長

株式会社サンパック 代表取締役社長 青山 総一郎 氏

青山氏は創業55年の段ボール製造会社と、創業48年の自社ブランド商品の企画・製造・販売会社の2代目社長。毎朝の日課は経営理念と5つの願いを唱えること。現状に満足せずに新たな価値と顧客を開拓中。幾度か転機を迎え、得意先を100社ずつ増やしたりと「第2創業」にチャレンジした。成功経験の多い企業ほど社会の変化が起きて、逆風が吹いたときに今までの成功体験から抜けられない、仕事の進め方が変えられないことを痛感した。そこで、様々な改革を行い、紙粉除去機を完成し、今までと違う切り口での得意先開拓を行ったり、開発のトップだった方を顧問に迎え、「中期再生計画」に取り組み、「本当の強みは何か」を徹底分析、各種スペシャリストと提携して、商品開発に注力した。結果、テレビ通販で採用され、販売数を大きく伸ばした。また、今までとは違う売り方を目指し、展示会で過去のブース費用の5倍をかけたところ、TV取材され、注文が殺到し、品切れがおきた。第3の創業の始まりとして、①ビジネスモデルの確立、②収益モデルの確立、③やらないことを決める、この3つが無い限り成功は無理だと実感。再チャレンジとして、今後の課題を抱え、更なる改革を実行していきます。ダーウィンの進化論より、唯一生き残るのは、変化できる者!

小林塾長は、商品説明や力強い説得力は話し方として勉強になった。また、2代目社長というのは守りの事業承継で難しい。しかし、初代を超えて成功している方もいる。商売は業界のことや商品知識等を、先生に教えてもらい、ビジネスモデル・収益モデルを構築すること。するとあとは掛け算ですと話された。

次回は、2019年9月14日(土)14時から。甲南アセット本社にて開催予定。

