

令和1年11月14日開催 第170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)

令和1年11月14日(土)、いつもご参加いただいている皆様に出席いただき、総勢18名の参加を得て、本年度第6回目(通算170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。通常よりも参加人数が少なかったが質疑応答が途切れないほどの盛り上がりで、大変有意義な講演会となりました。

◆第1部:「WATER MAKER～大切な命を守る～」

講師: 合同会社LiPROG CEO 秦 祐美子 氏

世界では「生活水」が慢性的な不足&汚染で深刻な状態です。現在、水ビジネスのマーケットは拡大し、地下水汲み上げろ過や水道インフラの更新等を含めると100兆円のマーケットです。そこで何も無いところから水を作り出すマシンに着目しました。「最適化温度差」を作り出すことによる結露水発生技術です。水は循環を繰り返すため、霧になる前の段階で強制的に飲料水を作るのです。その水は水質検査も通っている衛生・安全性の問題もクリアしている水です。健康経営、SDGs、BCPを狙ったHBSブランド戦略です。今は、このWATER MAKERを世間に馴染ませるスタートの段階で、日本青年会議所とも一緒に普及させています。余談ですが、湿度の多い時期ですと、洗濯物が直ぐに乾き、不快指数も下がります。一連工程特許も取得しています。今後は他社と業務提携しながら、楽しくワクワクする期待値を上げながら頑張りたいです。

◆第2部:「低価格施術+高売上のビジネスモデルの構築」

講師: 飯田鍼灸整骨院 総院長 飯田 敏之 氏

みずほ銀行に10年間勤務した、元 銀行員。銀行員らしく数字で分析。2020年、65歳以上は人口の25% (3000万人) に目をつける。ビジネスチャンス! 健康保険を利用した整骨院ビジネスの立ち上げを行い、通常3割負担のところ高齢者は1割負担で済む。患者さんからは1回160円もらうが、実際の売上は1回1600円になる。1時間で4人の施術をする高回転の仕組みで在庫無しのビジネス。反面、整骨院増加による先生の取り合い、スタッフの管理、労働者の権利が強くなる時代への対策など経営課題もたくさんあるが、9店舗開業、2店舗閉鎖、現在は7店舗経営中。課題解決に取り組みながら毎日が勉強です。

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。

今回は、2019年12月9日(土)14時から。甲南アセット本社にて開催予定。

