起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至常任理事)

平成 24 年 11 月 10 日(土)15 時から甲南アセット大開ビル別館 7 階会議室にて講師ともで 16 名が参加し、本年度第 7 回目(7 月は都合により休会)の起業の鉄則研究会が開催された。

今回の参加者少人数であったが時局にもマッチした身近なテーマであった。

◆第 1 部「日本の家電が負け組になった本当のワケ

～これからのビジネスの組み立て方を考える」

講師: アイキットソリューションズ 代表: 生島 大嗣 氏

日経 BP の No.1 を続けているコラムから要約し、2000 年まで三洋電気に勤めていた講師から、パナソニック・シャープ&ソニーの事業不振の原因・今後の問題について、日本と米国や韓国での取り組みと比較しながらの話がされた。

- ・現在米国には家電産産業はないービジネスモデルの変更・修正がなされた結果
- ・B2B から B2C ビジネスへは市場のニーズの捉え方により成功・不成功がわかれている。
- ・サムソンはブランドの確立に成功したが自社製品を持たず物まねの域を出たものに過ぎない。
- ・中国は、人口が多く、チャンスに殺到し大もうけを狙うものの、事業ドメインに対する係わりが少ない。
- ・ビジネスの仕組力が米国はシリコンバレーを中心に大で、日本は技術・製品力が優れている。
- ・「組織は戦略に従う」ものでありその反対はあってはならないものである。
- ・ニーズと提供価値がすべてである。

◆第 2 部「松下幸之助の教え…起業成功の秘訣!

～知らなくてもいいです・・・が」

講師: 東洋易学研究会 理事長: 北本 光峰 氏

松下幸之助氏の教えを講師の主宰する易学・ベンチャー経験を土台として力説された。

- ・自己紹介ー55 歳での松下退職(定年扱い)、大阪京橋での日本料理店開業、病気など
- ・幸之助氏の教え

想い(強い願望)を持てー出来るという信念

基本に立った発想ー素直な心

運が強いという信じることー自己暗示

感謝報恩の精神

成功するまで継続する

天の時、地の利を図る などなど

ベンチャーのみならず人生訓として有益な話であった。

終了後、近くの料理屋「雄司」において、10 名が参加し恒例の食事会と歓談の一時がもたれた。

来月は 12 月 8 日(土)。15 時から甲南アセット大開ビルの別館 7 階会議室にて開催を予定しておりますが詳細は後日ご連絡いたします。