

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至常任理事)

平成 25 年 1 月 12 日(土)15 時から甲南アセット大開ビル別館 5 階会議室にて講師ともで 15 名が参加し、本年度第 9 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。

今年初の会合で終始活発な討議を交えての研究会であった。。

◆第 1 部「電子カタログの現状、ペーパーレス化、業務効率化への取り組み」

講師: ㈱デジタルマックス 代表取締役社長: 垣内 重慶 氏

- ・ IT に関してはずぶの素人—これが日本で初めての「電子カタログ」の会社を創った。
- ・ 環境と健康をテーマとした会社である。
- ・ スローガンとして—愛と信頼と勇気と記憶を掲げている。
- ・ 2009 年に社長に復帰し、コアコンピタンスを追求—仕事の絞り込みを続けてきている。
- ・ プロダクト・コンセプトは、①作品が美しいかどうか、②興味を持ってもらえるか(AIDMA)、③システムのスピードなどである。
- ・ マーケット戦略—①イノベータ層を対象、②紙の減少化(=時間とコストの削減)、社内で資料をつくる事を禁止、残すもの—年賀状など、残さないもの—カタログなど、の区分
- ・ ターゲットカンパニー—ターゲットに合わせて商品を開発するなど ERP(Enterprise Resource Planning)を展開している会社に部品を提供している IT 部品屋である。

◆第 2 部「新年講話」

講師: 塾長: 小林 宏至 氏

・ 35 歳で脱サラ・起業、第一回—百貨店に於いて家具・民芸品等取り扱うもブランドの確立を痛感し第二回起業として—昭和 61 年甲南ファースを、第三回起業として—平成 11 年に甲南アセット(不動産取扱)を設立、現在ではさらに教育関係としてリフォーマー養成講座を開設している。

甲南ファースでは”私のお針箱”というネーミングでブランドを確立した。

この間に甲南チケットを設立し運転資金は借りたら返済は不可能として無借金経営を貫いた。が、時代の変化とともに売べき商品に限界を感じ、M&A でオリコに営業権を譲渡した。業種転換を模索する中で”商業界”の仲間で志を持った方からの勧めから甲南チケットの売却代などを元手に不動産の検討を始め、少しずつ手を広げていった。その経緯でホテル業に心ならずもはまることになり建物の管理から経営をもやることとなり、結果として閉鎖することとなった。3 年間の苦労ののちようやく処分先も見つかり、総括—信念として前を見て進めば苦しいことがあっても、必ず解決できるという確信をもつこと。

終了後、近くの料理屋「雄司」において、新年会を兼ねた食事会と歓談の一時がもたれた。

来月は 2 月 9 日(土)。15 時から甲南アセット大開ビルの別館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。