

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至常任理事)

平成 26 年 5 月 10 日(土) 14 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に 19 名が参加。本年度第 2 回目(通算 110 回目)の起業の鉄則研究会が開催された。

1 部は、社会問題解決型のビジネスモデルとして、こどもの歯の健康増進と街の歯医者さんをマッチングしている歯科技工士の起業家による尼崎市内での取り組みについての講義。個人事業が多い歯科医の方との日々の取引がある歯科技工士ならではの着眼点から芽生えたビジネスへの取り組みをうかがっていると、日常生活で見落としがちな、商習慣がまだまだ多いことに気づく。社会問題解決型のビジネスというのは、多くの人の共感をつかみやすく、また、動き出すと大きな波のように発展する可能性を感じることができた講義であった。

2 部は、プロ・マジシャンをお呼びして、目の前で繰り出されるマジックに戸惑いながらも、Live で観賞することのおもしろさを実感でき、頭をリフレッシュできたひと時であった。マジックを通じて、経営者同士のお互いの理解が深まる研究会となった。

◆【第 1 部】

「新たな仕組みによる歯科医療費の無料化事業」

講師: 非営利任意団体 CLC おおきな歯こども基金 代表 雨松 真希人 氏

- ・ 歯科医の診察代は高いと感じている人が多い。デフレで景気が悪くなるなかで、多くの人が節約しがちなのが歯の治療代。OECD(経済開発機構)加盟国のなかで日本では、貧困率が高まっている。患者の立場では、診てもらいたいがお金がないという現実がある。アンケートをとると、診療代が高いという不満が多い。特に、削られがちなのが、子供の歯の通院代。通院回数が減る結果、ひどい歯の子供が増えている。一方、直近 16 年間で日本の歯科医は 1 万件以上増加。コンビニ店舗の約 1.5 倍の歯医者がある。歯科医も稼ぎにくい状況である。
- ・ 一般的につめていた歯がとれると、とれた銀歯は歯科医が回収。一定量がたまると歯科医は回収業者に売却して換金している。年間数百万円とバカにならない金額のケースもある。
- ・ 尼崎市は、兵庫県内でも貧困世帯が多く、生活保護世帯割合が兵庫県全体の割合の 2 倍。西宮の 2.6 倍。歯医者に行けない子供が多い。仲間とともに、なんとかできないか知恵を出し合っていた。PTA で、ペットボトルを回収し、資金化するといった社会活動がある。その結果、思いついたのがこの事業である。協力していただける歯医者さんに、銀歯の回収 BOX を置いてもらい、その回収資金を原資に、子供たちに 500 円の診察割引券を配布する一方、当社の事業収入を確保。歯医者さんにとっては受診率が高まる。Win-win のビジネスモデル。
- ・ 歯の健康と、身体全体の健康には、かなりの相関がある。大手企業はこの点に目をつけて、歯の健康増進に取り組んで、健康保険費用の削減と社員の健康維持につなげている。
- ・ 東日本大震災の被災地の岩手県では、まず歯科への補助が打ち切りになり、その結果、健康に不安を訴える人が増加している。要介護者の 74.2%が歯科医療が必要とされるが、訪問されていない等で、受診できていない。当 CLC の取り組みとして、子供たちのほか、高齢者の方への取り組みを広げていきたい。皆さんのお近くで、当事業のご賛同いただき、銀歯の買回収 BOX や PTA などにご協力いただける方がおられれば、ご紹介ください。

◆【第2 部】

「大人のためのフュージョン・オブ・ザ・イリュージョンのプレゼンテーション」

講師：Mr Kei 氏

自衛隊へ就職後、子供の頃から憧れていたプロ・マジシャンへの道へ進まれた、Mr Kei 氏による、トランプ、リング、スポンジ、輪ゴムなどを使った、マジックを実践していただいた。目の前で繰り広げられる、信じられない現象に、参加者の方は、笑いと、驚きでいっぱいであった。今後の活動は、神戸元町等の劇場で、ショー等を開催されるとのことであった。

普段は、厳しい経営判断の連続である、参加者の皆様にとって、頭を柔軟に、リラックスされて、好評であった。

- ・小林塾長より、社会問題解決型のビジネスモデルは、地域にとってもとても重要な意義があるので、できるなら、市町村、都道府県、国といった自治体等との連携を深めてやると、支援者が急激に広がる可能性がある。是非、そういった取り組みにも力を入れていただきたい。プロのマジックというのは、目の前でみているのにも関わらず、種と仕掛けがわからない。今回は、良いリフレッシュできる時を過ごさせていただいた。今後のご活躍を応援したい。

終了後、近くの料理屋「雄司」で食事会と歓談を行った。この懇親会では、社会問題の解決型のビジネスについてや日常の身の回りにある問題にビジネスチャンスがあることでの話や、中小企業者が直面する経営課題、海外のビジネスなど率直に意見交換。他の経営者の方の失敗談や苦労談が、参加者の方々の貴重な情報共有になっている。次回は6月14日大阪会場にて開催予定。