

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至副会長)

平成 29 年 12 月 9 日(土) 14 時から本年度第 8 回目(通算 150 回目)の起業の鉄則研究会を開催しました。今回はこれまでご講演いただいた講師の皆さまをはじめ、近畿経済産業局から芝野さまや、いつもご参加いただける皆様等 39 名が参加。盛大に行われました。会場は神戸市兵庫区の甲南アセット本社。

◆第 1 部:「少子化の中で大切なことー社会全体で子育てする仕組みー誰もがいきいきと働くを叶える」

講師: 株式会社チャールドハート 代表取締役社長 木田聖子 氏

社会人になった当初、女性は、結婚=退職が、社会の常識。保育事業を始めて、試行錯誤しているときに、息子から米国では web カメラというのがあり、保育所に使えば子供たちの姿がわかって、お母さんたちが安心できるよ!と教えてもらった。日本では、ダンロップ社が扱っているのを見つけて契約。お母さんたちだけでなく、保育園や保母さんの信用にもつながって、はずみになった。世界の子育て環境を比較すると、少子化問題を克服できている良い例がある。フランスでは、子供が多ければ所得税をほぼ納めなくてもいい制度を導入。10 年間で出生率が 1.7→2.01 に改善。デンマークは幸福度世界一で、消費税率は 25%と高いが、教育、医療、介護が無料。待機児童無し。日本では女性の社会進出が低く、賃金も低い。待機児童は実質 60 万人程もいる。国が重点的に企業内保育、認定こども園、企業主導型保育と子育て支援に力を入れ始め、保育市場は右肩上がり市場。当社では、利益追求型ではなく幸福追求型の企業を目指している。子供・お母さん、当社の社員(保育士)、取引先企業の三方善しになる工夫を試行錯誤。保育ビジネスではなく、各地域で子育て支援する仕組みづくり、お母さんを働きやすくする仕組みづくりの会社である。人、物、お金のイノベーションを追求。同業社とは事業分野の住み分けを図り、競争を避けている。家庭、会社でのチームづくりを強化。みんなが幸せになるようにこれからも挑戦していきたい。

是非、木田様の話を聞きたいとのご希望から、マレーシアとの Skype 中継も試験的に実施。講評でした。

◆第 2 部:「起業の鉄則研究会 150 回を振り返って」

講師: 起業の鉄則研究会 塾長 (株式会社甲南アセット 代表取締役、NBK 副会長) 小林宏至 氏

当初 10 回きりのセミナーで始めた企画であったが、13 年間で 150 回目を迎えられて、ご協力いただいている皆さま方に感謝している。絵画販売から商売を始め、たくさんのビジネスを手がけたことで、実感していることが 2 つある。時流に乗ったビジネスをすること。シーズ(自分ができること)ではなく、(お客さんが欲しがる)ニーズがあるビジネスを行うこと。これにあてはまらないとうまくいかない。ベンチャーがシーズに基づいて市場創造を行うのはすばらしいが、失敗することが多い。理由はニーズがないからだ。お金を払ってくれる客がいないとビジネスは続かない。ニーズの中に自分の技術をどう活かして、ビジネスを行うかという視点が大切。ビジネスにも流行があり、旬な期間がある。事業にはスクラップ&ビルドも大切。時流を追い、ビジネスを行っていると壁にぶつかる。自社製品、自社ブランドがないと、値段をたたかれる。「私のお針箱」「甲南チケット」はブランド化への挑戦であり、うまくできた。「私のお針箱」事業は、(株)コーナン・ファース社が行っているが、ファースと聞いても、何の会社かピンとこない。ブランド化は名前をみてピンとくるものがある。

小林塾長より、これまでご貢献いただいた方々への感謝状の贈呈も実施。参加者全員で記念撮影。起業家支援の輪が広がりそうな、研究会になりました。懇親会では、近況 PR 等活発な交流が行われました。

次回は、2018 年 1 月 13 日(土) 14 時から。甲南アセット本社にて開催予定。

