

平成 30 年 4 月 14 日(土) 14 時から本年度第 1 回目(通算 154 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。NBK から大賀氏に出席願い、初参加の方 2 名を含めて、総勢 22 名参加の、活発な意見交換がなされた大変有意義な研究会になりました。

◆第 1 部:「新電力の特徴と大阪府民電力の強み」

講師: 大阪府民電力株式会社 代表取締役 野村忠司 氏

野村氏は、全盛期には奈良長者番付で上から 2 番目だった、広陵町の靴下製造メーカーの 5 代目でした。しかし名家に生まれながら 97 年目で廃業。その失敗談をお話されました。

お父様は維新十傑の一人、江藤新平の子孫の谷岡グループからの養子だった為、幼き日より祖父から「経営者の考え」を学んできた。それは「攻めと固い経理の守り」、「一円でも安く仕入れ、一円でも高く満足してもらい売る!」。廃業の原因は経理の守りが手薄だった為。

失敗を教訓に、一からの出発で会社を立ち上げ、新電力、LED、事業用 LP ガスとグループ会社を設立し、同じ場所、同じ事務員とコストを抑えることで、低価格でお客様へ還元。対応スピードを売りに顧客を増やす。ロングランの売り上げを構築し、業績は伸長中。経理はご自身で管理している。

経験から会社を経営する上で、経営のノウハウを次世代へ伝えることはとても重要と語る。

最近では、カンボジアで「オクニャー」(国王から認定の爵位)の称号を持つロイヤルグループとビジネス取引をし、海外不動産事業も展開中。粘り強い営業方法に皆が興味津々で耳を傾けていました。

◆第 2 部:「カワサキ営業一筋 40 年」

講師: 正木義久 氏

誰もが知る「川崎重工業」。経営的に陸・海・空とバランスよく展開しており、新幹線にしても、潜水艦にしても、航空機にしても全てが受注生産を行っている。

しかし、正木氏が担当したカワサキオートバイだけは見込み生産。

浮き沈みが激しい業界で、「水商売で山谷がある」と言われているだけに、数を読むのも難しい。

色間違いで 300 台も生産手配ミスをしてしまい、困り果てた結果、上司と知恵を絞り、真逆の発想で「限定車」として販売。意地もあって、半年で全て売り切った。

「余っても責められ、足らんでも責められ」の中をくぐり抜けて、40 年勤めあげることが出来たと語る。

他社がスクーター事業を進めていく中で、スクーターも作ったが、民生品は唯一のオートバイとハンマーで何百台も潰した。何にでも手を出さず、特化した結果の成功だ。

ご講演予定時間の 1 時間が大幅に超えるほど活発な講演が行われました。

小林宏至塾長からは大きく二つのことを学びました。一つ目は、事業において、「どんなことでも決断力が重要」、次に「最低 1 年間は師と呼べる人に教わること」。懇親会でも質疑応答で話題になった続きなど活発な交流が行われました。次回は、2018 年 5 月 12 日(土) 14 時から。甲南アセット本社にて開催予定。

