

平成 27 年 5 月 9 日開催 第 122 回起業の鉄則研究会 議事録案

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至副会長)

平成 27 年 5 月 9 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、本年度 2 回目(通算 122 回目)の起業の鉄則研究会が開催されました。参加者は、講師とも 21 名が参加。

今回は、地元神戸における障害を持つ方々の就職への移行支援・就職後も職場についていけるように継続した支援サービスを展開し、地元企業への就職実績を重ねている事業者と、日本でも盛んにベンチャー起業家が誕生しているホットな分野である 3D プリンター事業を神戸市内で立ち上げたばかりの起業家にご講演をしていただきました。

参加者は、IT 経営者、大学教師、リサイクル企業経営者、建築家、ネット事業者、社会保険労務士、女性起業準備者など様々な業種の方々が参加されました。

◆【第 1 部】

「障害者の可能性を引き出すために」

講師：NPO 法人みちしるべ神戸 本部長 小鷹 智 氏

- ・障害のある方の体験を増やしたり、できることを増やすことで、社会の中により多く貢献していただくことを支援しようという想いで立ち上げた NPO 法人である。日本には障害者は約 741 万人いるが、社会で働いている方はそのうち 40 万人程度しかいない。この割合を少しでも増やそうとしている。当社で行っているトレーニングは、病状の自己管理、生活リズム、日常生活の管理ができるようになっている。
- ・母親にとって、産まれてきたわが子が、知的障害だったときにまず頭に浮かぶのが、“私が死んだら、この子はどうなるのか？”が多い。“私はこの子が死んでから死ぬ”というのも多い。この結果、かえって子供にとってはやろうとすること、できることが少なくなってしまう。母親や先生が手助けをやりすぎる傾向がある。私たちは障害者の方々に、生活習慣を身に付けていただき、自立できる体験を増やしたいとがんばっている。
- ・知的障害の方は、場の空気をうまく読めない。電話で「お父さん、いる？」と聞かれたら、在宅かどうかではなく、生きていくかいないのかという質問だと勘違いして答えるなど。
- ・神戸市内の製造工場などで就労機会を増やす取り組みや、家庭用洗剤の検品作業などもいっただいている。時給は数百円だが、働く場があることはありがたい。自分で働いて稼ぐ、お金はありがたい。就労支援では、本人、家族、事業所との懸け橋を当社が担当し、職場でのトラブル防止、コミュニケーションの取り方を支援し、就労後もしばらくは継続してフォローしている。
- ・大企業では、法定雇用率以下の場合、毎月 5 万円コスト負担になるが、法定雇用率を上回る障害者を雇用する場合、国から助成金が支給される。雇用を増やしつつ、人件費負担を低くしている。能力を引出し、笑顔になってもらえるように、取り組んでいる。

◆【第 2 部】

「3D データの最新技術によるサービス展開と、日本とサンフランシスコのベンチャーへの考え方の違い」

講師：おくゆき工房株式会社 代表取締役 田中 昌平 氏

- ・3D プリンターを使ってコンシューマー中心にサービスを提供する事業者は、日本にはほぼ無い状況。撮影する機器は 300 万～1000 万円ほどしており、まだ高価。ビジネスモデルとしては、機器を安く売って、材料で儲けるといふ、日本のプリンター機器のようなモデルが主流になっている。

- ・記録保存という分野では、現在は写真とビデオが主流。ここに 3D データが入るように活動していきたい。市場規模では、写真撮影業のスタジオアリスは売上 362 億で、営業利益が 22 億円。カメラ販売業のキタムラは、売上 1520 億円だが、営業利益は 25 億円とほぼ同じである。提携先の米国ツインダム社のデータでは、3D 撮影後、購入する消費者は約 7 割。フィギアでは、圧倒的に日本製を欲しがめるユーザーが多い。日本人のきめ細やかさが人気。ジャパンプレミアムがある。
- ・自身の経歴を振り返れば、大学時代にインターネットの魅力にはまった。米国ホワイトハウスにいる犬の動画が生中継されていたのだが、ネットの可能性にとっても魅力を感じた。塾の講師を経て、友人が立ち上げるコンタクトレンズの通販会社に転職。2000 年当時は、ネットショップがあまりない時期であったが、サイトの運営を任された。米国のロサンゼルスにも事業所を開設し、売り上げを伸ばした。ここで妻と出会った。
- ・3D 事業を開始するにあたって、米国の起業家の街シリコンバレーによく出張にいつている。米国と日本のベンチャーへの支援体制の違いは大きい。米国では、世にないモノやサービスを展開するのを起業家と呼ぶ。日本では、新しいモノやサービス分野で起業する起業家はほぼいなくて、のれん分けに近い。米国のエンジェル(投資家)は自宅の近所に起業家を住まわせて、定期的にビジネスについての意見交換会を開いて助言している。失敗した人に対しては、成功者が助言する。ただし、シリコンバレーの起業家育成風土もここ 40 年くらいで育ってきており、他の地域では日本と変わらない印象。

松本 NBK 理事から講評

日本の銀行出身者として振りかえれば、日本の銀行(政府系金融機関を除く)ではベンチャーにはお金を貸しません。これは日本の金融の仕組みであるのですが、現在、米国の経済をリードしている、マイクロソフト、アップル、インテルなどは、最初は全てベンチャー企業。一方、日本経済をけん引しているのは、創業 100 年以上の老舗企業が多い。日本でもベンチャー企業をサポートしていく仕組み作りの大切さを感じています。

小西和彦先生からの講評

神戸の長田には、障害者の就労支援をする学校もあり、ともに連携できる可能性を感じています。田中さんから米国のベンチャー支援の動向をうかがいましたが、米国ではベンチャー経営者が成功すると得られる収入は、莫大な額であるのが普通。経営者には、それなりの収入がないと、思い切ったチャレンジは難しい。おもしろいデータがあります。大きな病気をしてはい上がった、貧乏だった、失恋のショックが大きいなどを経験した人は将来、大成する可能性を秘めています。

終了後、近くの料理屋「雄司」で懇親会を開催。今回の懇親会では、近況報告など意外な情報交換ができた懇親会となった。次回は 6 月 13 日に大阪会場にて開催予定。

