

平成 27 年 6 月 13 日開催 第 123 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 26 年 6 月 13 日(土) 14 時から本年度第 3 回目(通算 123 回目)の起業の鉄則研究会を開催しました。会場は、大阪駅前第一ビル 11 階神戸大学学友会大阪凌霜クラブ。参加者は、22 名で、上場企業取締役、自動車教習所経営者、神戸商工会議所前議員、NPO 法人代表、IT 経営者、広告事業者、プロカメラマン、易学者、ベンチャー支援家など多彩なメンバーが参加。

今回は、フランチャイズ形式で、複数のベンチャー企業を上場企業に育てたコンサルタント経験をお持ちの上場企業取締役、ユニークな切り口で関西の企業を取材している現役の日本経済新聞社の記者にご講演いただきました。いずれも他では聞くことができない、ワクワクしたご講演をしていただきました。活発な質問と名刺交換をされる研究会になりました。

◆【第 1 部】

「出逢いと学び」

講師: 株式会社マネジメントエフ 代表取締役 坂本 充 氏

- ・学校卒業後、シューズメーカーの(株)オニヅカ(現在、アシックス)に入社。原価計算を担当させていただいた。実際に材料の革から、靴を作りながら原価計算していくことを学んだ。材料を 1 つ変えることで、原価が全く変わることには驚いた。最終的にどの材料を使うかは、原価だけで決まるものでもなく、人間関係がいかにか大切なのかも学んだ。
- ・ドロドロした人間関係が好きで、コンサルタントになりたいと思い、転職。当時の就職状況は、就職ではなく、就社の時代。そんな環境下にもかかわらず、当時の日本エルシーエーは、若いヤツを採りたい。知識や経験が今なくても、若者は経験がない分、質問されたら、その分一生懸命本を読んで調べるだろうといわれ、この会社に入りたいと思い、入社した。現場に入って、事業計画書から、契約書まで自分が一緒になって作りつつ、顧客と一緒に仕事をしていくことを学んだ。最初は先輩に同行し、会議に出て顧客から質問されたことだけ答えて、感謝されるスタイルだった。だから、コンサルタントによって、評価や業績の差(顧客の継続率)が大きかった。これでいいのかというモヤモヤしながら、何もできないで、もがいていた日々であった。ノウハウを創りたいと思い、顧客と当社社長との間を行き来し、事前準備と結果報告を徹底して繰り返していった。段取りを一つひとつ学んだ。事前準備、企画内容説明、結果報告と反省。これを繰り返していくと、ノウハウができてきた。
- ・社長室長になったとき、コンサルタント業務を標準化させようと考え、マニュアル化したところ、顧客が増えるようになった。当時の日本企業の多くは勢いがあり、野村証券は 1 万社の上場準備企業をピックアップしていた時期。大和証券から全国展開する異業種交流事業をお願いしたいとの相談があり、これが数千万円の大きな仕事となり、当社の成長のきっかけになった。異業種交流では参加者の心を開かせる技術が重要だと考え、米国にノウハウを勉強しに行くほど、力を入れて取り組んだ。
- ・そうしていくことで、当社はフランチャイズ形式で、上場企業を育成するノウハウを提供しようとベンチャーリンクを設立。銀行と提携することで、中古車のガリバー、牛角などを全国展開する企業を育成し、上場させることに成功例をもてるようになった。現在は独立しているが、今日まで多くの出会いと学びの連続でこれたことに感謝している。

◆【第 2 部】

「日本経済新聞に見る経営の勘どころ」

講師: 日本経済新聞社 大阪本社 記者 坂川 弘幸 氏

- ・子供の頃から本を読み、書くことが大好き。60歳をこえても、記者が好きでさせてもらっている。記者は体力が必要。当社の記者は社是を大切にしている。この社是が社員の気持ちを1つにしている。日経の場合、「中正公平、わが国民生活の基礎たる経済の平和的民主的発展を期す」であり、人類が真の平和になるためにがんばっている新聞社である。
- ・新聞の特性として、一覧性、記録性、解説・評論・提言力が優れている。しかし、現在はテレビよりも遅い、1日の新聞の文字数は、なんと単行本3冊分もある。先生が、生徒に向かって、新聞をよく読みなさいと言っているが、端から端まで読むことは不可能。
- ・日経新聞の特徴は、社長などのトップのおインタビュー記事が豊富。日経の場合は曜日によって特徴があるので、週刊まとめて一気に読むのもお勧め。コツとしては、見開きで左側(1面、3面…)に重要な記事が配置されることが多い。経営者の皆さんは、どんどん記者に売り込んでください。
- ・私の企業取材法としては、損益分岐点比率の公式(〔固定費÷(1-変動費÷売上高)]÷売上高)を応用して、売上げをあげているか(販売数量を増やす工夫)、生産性をあげているか(固定費を減らす工夫)、付加価値を上げるか(成長分野に参入など)に照らして、取材している。
- ・グランフロント大阪に入居しているアジア太平洋研究所が編集・発行している「関西経済白書」がある。2014年版は、関西発のイノベーションとは何かというテーマで、社是を活用して、社員の気持ちを1つにして、好業績を上げている企業の取り組みが紹介されている。企業活動には遠心力と求心力の両輪が必要。他社との連携、工場に足を運んで現場の話を聞くことは大切。

小林塾長講評

坂川さんの日経新聞の読み方は大変参考になった。日経新聞と地元の神戸新聞を毎日読んでいるが、妻は興味を持ったトップ記事をさして、夫婦で話題にすることが多い。

坂本さんのお話はすごい。自社で「私のお針箱」事業を始めるときに、京都の技術士の小林氏(日本エルシーエー創業者)が始めた日本エルシーエーに興味があり、紹介してほしいと、いろいろあつたのだが、ダメだった。だから、自社でオリジナルのフランチャイズのビジネスモデルを創らざるを得なかった。焼肉の牛角が勢いあるときは、本屋さんから地図が売り切れるというくらい、日本中で地図不足が起きるほど、フランチャイジーになりたい人があふれた。すごいビジネスモデルを創られたものだ。

終了後、懇親会を近くのビアホール「キリンケラーヤマト」にて開催。講師を交えて、フランチャイズ化、銀行と企業の資金調達、ビジネスモデル、新聞社の取材など、率直に意見交換でき、この研究会ならではの出会いや会話ができると好評でした。

次回は2015年7月11日、神戸会場にて開催予定。

