



年頭 雑感



VEC関西支部の皆様、明けましておめでとうございます。

平成24年の新春を迎えるに当たり、昨年1年間のVECの主な動きを振り返り、合わせて今年の抱負を記してみたいと思います。

昨年4月、VECは経済産業省が推進してきている「大学・大学院起業家教育推進ネットワーク事業」のアドバイザーボードに参画し、実施機関の一翼を担うこととしました。いわゆるベンチャーに係わるエコシステム（生態系）の一番先頭部分の起業家の輩出ができなければ当然その後のサイクルには乗っていかないわけです。この事業は、各大学・大学院で起業家教育にご尽力されている先生方をネットワーク化して、ベストプラクティス紹介、外部講師派遣、教材・ケースの開発・紹介等により支援していこうとする取り組みです。12月10日には全国フォーラムにおいて、同事業としては初めての試みとしてビジネスプランコンテストも実施しました。

昨年9月には、固定費の一層の削減のためVEC本部事務所を新宿に移転しました。新宿フロントタワーの4階部分は新事業創造フロアとしてVECのようなベンチャー支援団体やベンチャー企業の集積が目論まれています。日本ベンチャーキャピタル協会と隣接して入居し、同協会とのコラボレーション効果も生み出していきたいと考えています。

今年に跨るできごととしては、昨年10月に公益法人改革の一環として、今年4月の承認を目指した一般財団法人への移行申請を行いました。現在内閣府において審査中です。一般財団法人になりますと、これまでの公益事業を継続実施するとともに、収益事

業も並行して行うことができるようになります。

どのような収益事業を実施していくかについては慎重に検討しているところですが、いいアイデアがあればご提案いただきたいと思っています。

VECとしてはこれを未来への新たな門出ととらえ、4月27日（金）夕刻に東京で記念講演会の開催を予定しています。VECをご支援いただいている賛助会員、政府関係者、関連団体の皆さま方等をお招きし、我が国におけるベンチャーエコシステムの課題と改善策、新生VECの進むべき方向等について議論をしてみたいと思っています。ちょうど今年前半には米国やアジア諸国を巻き込んだベンチャーに関連するイベントが目白押しと聞いており、その流れの中でこの記念講演会がひとつの駒として機能してくればこれに勝る喜びはありません。

もうひとつ現在進行形で、ベンチャー白書の編集作業を実施しています。現在、「ベンチャー氷河期」と言われる中であって、今後の明るい展望の兆しにスポットを当てられないかVBアンケート、個別インタビューを通じて努力しているところです。

ベンチャーの振興、イノベーションの実現による我が国の経済成長、雇用創造のため、新生VECとしてさらに努力を続けていく所存です。今後ともますますのご支援をお願いいたします。

財団法人ベンチャーエンタープライズセンター
理事長 市川隆治

「ソブリン・リスク下の内外経済見通し」



●昨年は欧州の財政危機問題がギリシャなどの周縁国からイタリアやスペインなどの中核国に波及する形で混迷を深めるなかで、世界経済は減速懸念が強まっていますが、今年の世界経済の展望はどうでしょうか？

ーまず、欧州の財政危機問題はユーロの崩壊という最悪の事態こそ回避されると思われませんが、長期化する可能性が高いとみています。政策がスピード感に欠け、市場の後追いになり易いという難点があるうえ、財政再建と経済成長の両立は難しいためです。引き続き、欧州経済はもとより世界経済の重しとなる状況が続くとみています。また、米国経済も金融緩和の強化などを支えに景気後退に陥る恐れは小さいものの、ねじれ議会や大幅な財政赤字の下で景気に配慮した機動的な財政政策が執りづらくなってきており、家計のバランスシート調整の継続もあって低空飛行が続くものと予想しています。一方、新興国では、中国は金融緩和への政策転換などをテコに年後半には持ち直しが期待されるほか、インフレの鈍化で利下げに転じているブラジルなども回復の動きがみえてくるものとみられます。

このように、世界経済は全体として急速な回復が期待しづらくなかで、引き続き新興国が成長をリードする構図が続くものとみています。なお、今年ロシア（3月）、フランス（5月）、米国（11月）で大統領選挙が実施されるほか、中国で政権交代が行われる共産党大会（秋）が開催されるなど、主要国で重要な政治イベントが目白押しです。政権基盤の脆弱さに歯止めがかかる契機となるのか、大いに注目されるところです。

●日本企業は東日本大震災ショック現場力の強さで対応しましたが、歴史的な円高の居座りや海外景気の減速懸念、株価の低迷など先行き不安要因も多く、企業経営を取り巻く環境は厳しい

状況が続いています。今年の世界経済はどのような展開をみせるのでしょうか？

ー結論を先に言えば、年前半にかけて踊り場局面に入っていく公算が大きいものとみています。すでに、サプライチェーンの修復など供給面の制約解消に伴う急速な回復局面は終了しており、今後は円高や海外経済の減速の影響で日本経済の生命線である輸出の鈍化傾向が明確になってくるためです。もっとも、景気後退に陥る恐れは小さいものと考えています。日米欧の3極のなかで、日本だけが財政面からの景気支援が確実に期待されるからです。総額12.1兆円と過去2番目の規模の2011年度第3次補正予算が成立しているうえ、第4次補正予算の編成が検討されており、年前半を通じて公共投資を中心に復興需要が景気の下支え役を果たすためです。年後半になれば、世界経済の緩やかな回復につれて、次第に輸出主導の景気回復がみえてくるものと予想しています。ただ、需給ギャップが大きいなかで、基調的な物価下落圧力は依然として強く、デフレの脱却には時間がかかるとみています。また、米国の低金利政策の長期化や欧州財政危機問題が燃える下では、円高是正にも限界があり、今後も日本企業の海外進出や国内投資の海外流出の動きが続くものとみられます。

株式会社みずほ証券 リサーチ&コンサルティング

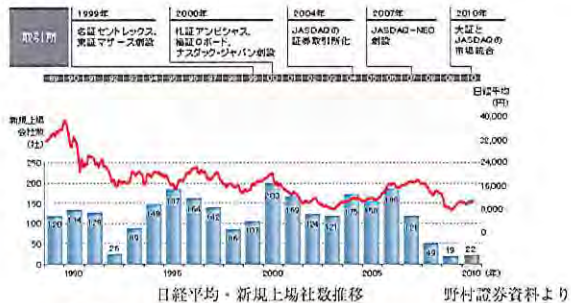
★新年交流会・懇親会のご案内

2月16日（木）に産業用電源の開発製造販売で注目されている株式会社ニブロン酒井社長をお招きして綿業会館（重要文化財）で行います。節電・蓄電・停電に関する貴重なお話しを伺えると期待しておりますのでご参加お待ちしております。お申込みはVEC関西支部まで。

最近のベンチャーキャピタル動向

1. IPOの状況

IPO(新規株式公開)については、2000年以降毎年120社から200社程度あったものが、2008年49社、2009年19社、2010年22社ときわめて低い水準で推移しており、今年も3月11日の震災以降3社が上場延期したこともあり、11月17日現在まで25社、これから年末までに10社が公開を予定しているものの通年で35社と依然低い水準に推移しています。また、公募価格に対して初値値上がり銘柄は25社中14社と公開後の盛り上がりも欠いています。



2. ファンドレイズについて

こうしたIPO事情もあってVC各社の新規ファンド募集は総じて苦戦を強いられており、特定の親会社をもつVCが何とか新ファンドを組成しているものの独立系VCは特に苦しい状況にあります。LP(有限責任組合員)についても機関投資家はPE(プライベートエクイティ)を含むオルタナティブへの投資を控える傾向を強めており、特に都市銀行はバーゼルⅢの自己資本比率規制の問題から既投資ファンドも含めポートフォリオの見直しを進めており、一部生保が継続的な投資を続けているものの系列VC以外への投資は総じて極めて慎重です。事業会社についても個別事情からの投資はあるものの全般には景気の先行き不透明感もあって依然低い水準が続いています。

こうした中で、唯一突出した動きは東北復興に向けた政治的な動きで中小企業基盤機構も関わって複数のファンドが計画されています。また、韓国、台湾などの日本企業対象VCファンドも新しい動きです。

3. 投資傾向

上記の状況下、VC各社の投資姿勢は慎重で投資株価は低く、追加投資においてはダウンラウンドが続出しています。バイオ、IT(特にスマートフォン関連)、環境エネルギー関連の業種は比較的歓迎されていますが、製造業やリテール・サービスなどはレイターステージの案件でかなりの上場確度の見込めるものでないと投資が難しいのが実情です。

4. こんなときでも投資を受けるには、

投資可能なポートフォリオを持っているVCを訪ねる。事業計画はリスクリターンを明確に示し、最善のケースでのリターンの大きさをアピールする。今回の投資で2年間のキャッシュフローが確保できる資本政策を提示する。協調投資者に出来れば事業会社を入れることが望ましい。投資契約においてIPOに至らなかった場合の買い戻し条項などでVCが受け入れやすい工夫、譲歩をする。などが留意点と言えます。しかし、どんなときでも経営者の熱意が一番重要であることは言うまでもありません。ベンチャーキャピタリストを仲間として一緒に事業計画を作り上げていくことも一案です。

フューチャーベンチャーキャピタル
常務執行役員チーフインベストメントオフィサー 木村 美都

「お蔭様で20年」

「謹賀新年 本年お蔭様で弊社は創業20年目を迎えることができました。これもひとえに皆様方のご指導とお力添えの賜物と心から御礼申し上げます。今年もどうぞ宜しくお願いいたします。

平成24年元旦 株式会社バンステーション

これが今年の弊社の年賀状である。ここ10年位は数字だけを差し替えた手抜きバージョンだが、いつのまにかその数字が20になった。今年も小生が70歳になり、弊社スタッフである息子が40歳でJCを卒業し、より一層社業に専念してくれる事を期待したい。小生の方は相変わらず、本業の「人材紹介業」の中で、IPO、企業再生や、事業承継、M&Aといった案件にかかわっている。それに加え、新商品などの売り先を紹介して欲しいといった販路開拓や、出店に絡んだりリーシング、物件探しなど、本業とはほぼ関係のない依頼、相談事も増加傾向にある。こういったケースはほとんどボランティアなのだが、相談を受けた限りは何とか結果を出して喜んでもらいたいというサービス精神で肩の荷をどんどん重くして、あげくに自己犠牲で何とか結果を出す始末である。このパターンを、色んな節目が重なる今年に、もう少し戦略的に、効果的に対応できる仕組みづくりをスタートしようと考えている。

具体的には、10年程前まで続けていた「オフィス60」の復活(というよりリニューアル立ち上げ)である。60歳定年でリタイアした方々の共同オフィスを用意して、そこへ「出勤」していただき、その方がお持ちの今までの経験やノウハウ、ネットワークを錆びない内に複数の「同志」で事業化に結び付けていこうというものである。チャンネル特化ではなく、むしろ企業化を意識したビジネスモデルである。前回には広告代理店OBの方を中心に、シニアだけのシニアによるシニアのためのラジオ番組を立ち上げ、シニア向けのスポンサーも取り付け、10数名のメンバーが番組の企画・制作・取材を分担して、某ローカル局の日曜朝6時

から30分の時間帯を買取り、事業として数年間続けたことがある。別途、メンバーが自己保有していた特許による事業化を仲間とスタートされたりといった事例が誕生した。

これらの経験を踏まえて、今回は「シニア仕事創造塾」といった勉強会を、VECメンバーのみならず、企業OBの方々、専門「士業」や大学の先生方のお力をお借りして、並行的に「事業家」をサポートしていく仕組みも考えたい。

目標は、ここ数年の間に数社の事業会社を立ち上げ、時にはVECの「交流会」で披露し、諸条件がクリア出来ればエンゼルのな出資者を募ったり、共同株主として意見を出したり、単なる観客ではなく参画者として係わり、一緒に夢を追い、実現させていければというのがプランである。

OB人財の力を点ではなく線や面で活用し、各々の力を足し算や掛け算で発揮していただける「場」づくりともいえる。

もうひとつのリニューアル立ち上げが「三木会」である。これも創業して暫らくしてからスタートし、5~6年続けた情報交流会である。第三木曜日18時から、場所も弊社で というフレームだけを決めておいて、コンテンツは当日集まったメンバーの顔ぶれを見ながら、2つ3つテーマを決めていくという、成り行き任せのいささか無責任な仕掛けである。とはいえ、忙しい方々が参集していただくので何か1つでも「来て良かった」といえる満足感を心の中にお持ち帰りいただくためにも、一応それなりの情報としての「お土産」も資料のコピーや冊子の形で用意しておく。これは早いうちにスタートさせたい。

これらはいずれも20年目を迎える弊社のマニフェストです。具体的な段階になれば改めてお声を掛けさせて戴きます。ご協力のほど宜しくお願いいたします。

株式会社バンステーション 代表取締役 岡田 政之

<ミャンマーのお正月>



ミャンマー(ビルマ)で観光ガイドと通訳をされてご活躍中のカイン嬢(Khine Khine Swe)からミャンマーのお正月について伺いました。同じアジアでも習慣は違いますが平安や健康を願う気持ちは同じであります。今年も世界中が平和で幸多いことを祈っております。

Q日本では1月1日に家族や友人と神社仏閣へ初詣する人が多いのですがミャンマーでは?

⇒ミャンマーのお正月は4月の真中ごろに行われています。水掛祭りとも呼ばれていてそのときはお互い水を掛けあいます。大体三日間行われています。水掛祭りが終わって次の日がミャンマーの元旦です。元旦の日には日本と一緒にバゴダへ行ってお祈りをしたり功德をしたりします。

Q日本では雑煮やおせち料理、おもちを食べますがミャンマーでは?

⇒お正月の時に良く食べるのが一つあります。それはミャンマー語で「モロンレーポオ」です。モッはお菓子、レーは水でポオは浮かぶといういみなので水に浮かぶお菓子になります。お米で出来て中に黒砂糖をあんこにして茹で食べるのです。その意味は一年中経済であれ、健康であれ、すべてが上昇しますようにという目的をもって食べるのです。

Qお年玉の習慣はありますか?

⇒お年玉の習慣はあります。目上の人や年配の人が目下の人や子供達にあげるのです。お年玉の習慣はお正月のときよりも雨季明けに「火祭り」がありましてそのときに皆が一年中にお世話になった人達に拝むので、そのときにお年玉をあげるのです。

Q山などから初日の出を見る人もありますが、ミャンマーでは?

⇒日の出や日没を見る習慣はありません。

Q日本人へのメッセージをお願いします!!

何事があっても健康を大事にしながら焦らず頑張ってください。

~VEC関西より~

◆今年辰年。これは しん と読み「振」「震」の意味らしい。まだまだ日本列島には巨大な断層が横たわる。経済だけでなく災害にも備えなくちゃ。(本田)

♥新春のおよろびを申し上げます。今年の干支「辰年」にちなんで「画竜点睛」を欠くことのないよう気を引き締めて物事をすすめたいと思います。そして今年こそ明るい良い年になりますように!! (濱本)

♣年始にあたり皆様から「盛りだくさん・てんこもり」のメッセージを頂き、有難うございました。今年もロンドンオリンピックもあり、龍の年に相応しく躍動して行きたいと思っております。何卒よろしくお祈り申し上げます。(澤村)

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



パラダイムの変化が欲しいですね



昨年は様々な天災・人災にみまわれた日本でした。最もショックだったのは3月に東北地方を襲った大地震、想定外の地殻変動による大津波、電力会社も行政も想定外の福島原発事故。この一連の災害は日本の防災行政・原子力行政を根底から覆し、すべてを見直す事を突き付けた大事件でした。この大事件で私は2つの大きな事象に衝撃を受けました。

一つ目は、関西では一般に余り知られていない東北地方の企業群が、日本の超一流企業群を生産調整に追い込み、幅広く国民生活に影響を与えたことでした。今や世界一流企業といえども自社技術で完結するものではなく国内・海外を問わず外部からトップ水準の技術やノウハウの助けを借りなければ世界での競争に勝てない時代ですが、この地域もこれに大きな役割を担っていたという事実です。

二つ目は、震災直後の被災者のインタビュー対応でした。心の中では張り裂けんばかりの悲しみや苦しみを抱えながら、冷静かつ節度ある態度でこの困難を何とか乗り越えて行きたいという思いを切々と語っておられました。この報道は日本のみならず海外でも大反響をよび多くの支援を寄せて頂きましたが、特に海外では日本人とはいったいどんな民族なのだ？信じられないという驚嘆の声が多く報道されました。彼らを支えたのは何だったのか？ やがて「絆」という言葉で表現され、多くの都会人が「忘れかけていた大切なもの」という反応がひろがりました。元々日本人が持っていた大切な価値観（文化）だったのですね。

私が注目したいのは、世界一流企業の文化は、合理主義をベースにしたアメリカ的文化だと思っていますが、このドライな合理主義の世界に、どちらかといえばウェットに見える「絆」を心の支えにした人達が協働して大きな影響力を持ち、そしてその文化が世界の人々を驚嘆させ共感を得ているということです。

閉塞感さえ漂う日本のベンチャー事情ですが、ひょっとするとこれが打開策となり世界に羽ばたけるのではないかと強く感じるようになりました。

これまで制度上「異業種交流」や「産学連携」といった仕組みがあり、その主旨も「協働」にあります。うまくいっている事例は意外に少ないのです。「自分の技術は自分が中心でなければ」「人に話すとマネをされる」「ノウハウを盗まれる」「何とかお金にしなければ」などなどの思いがあり「他人の情報は欲しいが、自分の情報は隠す」という別の日本人の文化(?)が立ちほだかっているようです。

それでベンチャー起業家も仲間内で完結したいという想いと、それを評価する側も経営全般での完成度合で評価する傾向になってしまいます。

「協働」は経産省も以前から推進している施策であります。それが別の日本人の文化に阻まれてなかなか前に進めないということでしょうね。しかし今回の大事件で、「協働」は忘れかけているだけで日本人の元々の文化であったならこれをうまく引出すことはそれほど難しいことではない。あとは個人的権利や適正利益を保護し調整しながら推進する仕組みができ、お互いに信頼関係から「絆」に育っていく環境をうまくリードできれば成功率は高いと思われます。

ただ言うは易く実現は困難なことですが、これまでのようなアドバイザーやコーディネーターではなく、他力本願ながら、参加者のだれもが信頼し従っていけるような「プロデューサー」が存在すれば話は変わってくると思われます。

高い能力を持った人材は少なからずおられ、たとえば団塊の世代で現役を離れる方々のなかにも国益のために働いて頂ける可能性は高いし、国が成長戦略としてベンチャーに期待し本気で人材を募れば、今年は飛龍の年になるのではないかと期待しています。



賛助会員 片山 和明

“船場げんきの会”のご紹介

すでにご存知の方も多いと思いますが“船場げんきの会”は「大阪の中心である船場がげんきになると、大阪も変わる。船場を自分たちの手で元気に満ち魅力溢れる街にしよう！」(副代表世話人・日比哲夫氏談)と多方面でご活躍されています。その概要をご紹介します。

- ・発足～ 2004年9月8日活動グループで発足
- ・活動グループ～ まちづくり、伝統芸能・現代アート・歴史研究、商店街・異業種交流・ビジネス創造、など船場をステージに24活動グループが集まって活動。
- ・主な活動～ 「船場フォーラム」を2005年よりテーマ決めて開催中。

今年も3月24日(土)に開催を予定されている。

その他「船場まつり」や「船場博覧会」など船場地区で多彩なイベントが行なわれ、幅広い層の方々が参加されています。

豊臣秀吉による大阪城築城に合わせ造成された市街地船場は、かつて物流に合わせて全国からモノと人と情報が集まり、新しい付加価値をつけて再び全国に発信して行きました。

大阪を象徴する地区として発展してきた船場を熱い思いで「げんき」にされています。

～船場の産業と経済の変遷～

- ・住友、鴻池、野村、武田、田辺、伊藤忠、丸紅……日本経済をリードした数多くの大商人、大商家を輩出。
- ・船場の商いは、信用第一。年季奉公や暖簾分けにいたる人を育てるシステムと合理的精神が格調高い商人道を育む。
- ・店には商品を置かず、三品取引所を通じて先物取引。新しい商いのシステムを創出。
- ・問屋は売り手と買い手をつなぐ情報発信機能を持ち、小売業のインキュベーション機能を果たしてきた。
- ・商いで得た利益が社会に還元され、中央公会堂をはじめ、橋、小学校など多くの公共施設が残された。

(船場げんきの会 刊行物より)

「体で聴く」



今、座禅が静かなブームになりつつあります。アップルの創業者、スティーブ・ジョブズ氏も禅を学んでいたのは有名です。又、日経ビジネス「アンシエ」2月号には、仕事の基礎力を高める「大人の習い事」という特集でも座禅が紹介され驚きます。

VECの有志が春と秋、比叡山坂本の最乗院で座禅を企画されますが、終わった後の爽快感に感動します。座禅をすると心が落ち着くのは、脳の覚醒を促すアルファ波と呼ぶ脳波が出る為で、ストレス解消に効果があり、スッキリします。しかし、その良さを体験しても、自宅で座禅をしようという気にはなかなかありません。

私のヨーガ教室では座禅をプログラムに入れていますが、座禅というとなぜかとっつきにくい感じがあります。ところが昨年、異変がありました。あるCDを教室で聴いて頂いたのがきっかけです。自宅でも座禅をしようという人が出てきました。「やさしい道元禅入門」という2枚組みCD。その中で「禅の目的は全機現する事である」と明快に語られています。

全機現とは自分の持つ全ての機能(能力)を、今、ここ、100%発揮していきいき生きる事であると。「人間というのは、どんぐりのせいくらべの様なもの、それぞれ、そんなに能力に差があるものではなく、その能力の使い方に問題がある」「多くの人が自分の持つ能力を10~15%しか使っていない」残りの80~90%はどうしているか?過去の事を後悔したり、まだ来ない未来を心配したり、他人の事を気にしたり、今、ここ以外にその能力を使っている。時間的には「今」空間的には「ここ」。今、この自己をいきいき生きる為の体質を作るのが座禅であり、その為には「自己をなろう」。習うという字は鳥が羽を99回(百にひとつ足りない)動かし飛ぶ練習をするという意味。座禅で次々浮んでくる、こだわりや引っかかりを息と共に吐く。なろう事が大切である。

只管打坐して身心脱落すると万法に証せられる(あらゆる物事にバックアップされる状態)。そして行動する時、全機現する(自己の持つ能力が100%発揮出来る)、聴いているうちに、自分にも可能性があるとワクワクしてきます。CDは対談式になっていて、道元禅研究家の田里亦無先生が答えます。道元を研究して50年。毎朝30分座禅を続けてこられたと話されるだけに、頭でなく、体で伝わる様な入門編です。習い事レベルでなく、本気で、人生を生きる気にさせるレベルです。そして「体で聴く」ということをビジネスにおいても意識して行きたいものです。

坐・マインドフィットネス 鈴木 雅子

「2012年の挑戦！」

2000年も、はや11年が過ぎいよいよ精神文明に入った。10年間は20世紀にカブリまだまだ物質文明の残りが色濃く漂っていました。

皆さん!今世紀の儲け方解っていますか?!今迄とまったく違う事早く気づいて下さいね。沢山(数千枚)オーラ写真(霊光写真)撮ってきたから男性のほとんどが「生きていきづらい」世の中に入ります。女性は動物的と言うかとても順応出来やすく楽チンです。世の中女子力とか云って活躍している女性、特に大阪のおばさん!鎧・兜で頑張ってきた男の方々、大変大変ご苦労様です。平成九年一月六日イマジン研究所は西区北堀江にて師匠・故百々達郎に教えを乞うて数十年、凄いい事やってはる開発者の方々に出会い、最近では東大大学院S教授から先端技術とまで云われるセラミックも出現。これからもドラエモンのポケットの様に「こんな出ましたけど」と皆さんにご披露してゆきたいと思っています。

私は昔から22と云う数が大好きです。かずの意味は夫婦・富士(不二)なんですけど会合は22日によく開催していました。今から考えると大好きな22年・・・私の身体にとんでもない事がおこりました。それは5月の初めとても暖かな日差しの強い日でした。当時阿波座に住んでおり九条商店街まで散歩に出掛けました。帰り道、茨住吉神社にて湯立て神事に参加出来グラグラ煮立ったお湯を巫女さんにパーッとかけていただけですっきり浄められてルンルンで家路に着きました。市場で買った里芋を剥いていたら首すじの右側が突然プツ〜ときれたのです。倒れながらこれは大変なことになるな〜と思いました。

室の中で二度倒れ込み意識が遠のきます。その時なら救急車も自分で呼べたのに・・・思うだけデス!激しい嘔吐もありました。すでにテーブルの上にある二個の携帯も取れません。次の朝、印刷業の西山氏が打合わせに訪れてくださる迄私は気を失っていました。きのうから扉の鍵はずーっと開いていたのです。(もともと鍵をずるのが嫌いな私です。)

救急の方から年齢を聞かれ困っている西山氏、私は60デスと云ったとかで私から声が出たことでホッとすると後で聞かされました。

長時間倒れていてダメージはレベル5とか。回復力はかなりある様です。

そんな理由で22年は半年は病院ぐらし、最高に暑い夏はとても涼しい所ですと車椅子でした。幸いにも運ばれた所は多根脳外科(ドーム隣)。併設されているリハビリ病院は日本でもかなりノミネットされている所、土・日でも毎日少しでもリハビリ(最初は1秒立つ事が出来ず、ヒロタはタコみたい(フニャフニャ)だったとヘルパーさんが笑っていました)

退院患者は通えないリハビリ病院でしたけど、いい病院に運ばれて感謝しかありません。神さま(毎日お月さまのお姿に話しかけています)。仏さま(アミダ池のアミダさま)。ご先祖さま(はるか彼方の先祖の神)。ありがとうございます!!

見えない世界信じられませんか。でも信じて常日頃、道はつけておいて下さいね。神さん仏さんと懇意にしておいて下さい。(人間関係と一緒に)信じる心、つみ重ねて、沢山貯金(お金ではない)していると必ず使う時ありますヨ!

もうこれ以上かけません。

脳と心の治療法「シロダーラ」インドアーユルヴェーダ伝承 医学/産技研との共同開発喫煙ルーム、別にイオンルームand自動車にand自販機に「電子機器」、お正月二日にとんでもない仕事入ってきました。またご縁あれば宜しくお願ひします。



※故百々達郎氏はVEC関西支部の初代支部長です。

イマジン研究所・再生創造推進機構 代表 廣田 典子

~VEC関西支部 新年交流会のご案内~

すでにご案内致している方もございますが毎年恒例の新年交流会を開催いたしますので紙面でもご案内いたします。講師と会場(重要文化財)は下記のとおりでございますので是非ご参加下さい。

◆開催日時 平成24年2月16日(木)

午後6時~7時 講演・午後7時~8時30分 立食懇親会

◆講師

株式会社ニブロン 代表取締役社長 酒井 節雄氏

本社:尼崎市大浜町2丁目57番地

資本金:3億3675万円

業種:スイッチ電源及ノンストップ電源等の開発製造販売

現代表の酒井節雄氏が1968年1月に設立。節電・蓄電・停電対策の必要性が増している時代を迎え業容拡大されている注目企業です。

◆会場

「綿業会館」・大阪市中央区備後町2丁目5番8号

同会館は昭和6年(1931年)12月、日本綿業倶楽部の建物として竣工。

玄関ホールはイタリアルネッサンス調でまとめられるなど戦前の日本の近代美術建築の傑作と言われ国の重要文化財に指定されている。

※詳しくはVEC関西支部へお問い合わせ下さい。

訃報

前VEC関西支部長 榊屋好昭氏が昨年11月に逝去されました。

謹んでお悔み申し上げます。

合掌

~VEC関西より~

◆「てんこもり」の今月号の中に、偶然、VEC関西初代支部長・故百々達郎氏、それに、二代目支部長・故榊屋好昭氏の名前が出ました。お二人ともVECの創設に関わられた大先輩です。私がVECに入れていただいて、お二人から夜を徹して酒を飲みながら、仕事の進め方などいろいろ教わりました。今から30年ほど前のことです。お2人のご冥福を願って合掌。(本田)

♥最近のマイブームは道の駅めぐりです。野菜の価格が変動しても道の駅ではわりと一定の価格で買うことができ、新鮮で安心。地元の方々の大変な工夫と努力が伺えます。(藤本)

♣2月号もそれぞれの方から提言や今年の思いなどをご寄稿頂きました。いずれの方もVEC関西支部と関わりが長く、現在も多方面でご活躍中です。VEC関西支部前支部長 故・榊屋好昭氏は関西支部発展のために多大な尽力をされました。ご冥福をお祈り申し上げます。(澤村)

◆<交流会の予定>

平成24年3月22日(木)

新和商事 株式会社

代表取締役社長 森下 喜郎 様

(財)VEC評議員)

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



昔の商人は我々に何を教えているのか？



日本には古来地域ごとに様々な商人が登場しました。

それぞれ地域の特性を生かし莫大な財を築き上げてきました。皆さんご存じのところでは、大阪商人、伊勢商人、近江商人、博多商人・・・。

そのなかで有名な商人の例を上げれば、

大阪商人ー 淀屋常安、鴻池(新六)直文(鴻池家創始者)、住友友以(住友家創始者)、下村彦右衛門(大丸創業者)・・・

伊勢商人ー 國分勘兵衛(國分創業者)、小津清左衛門長弘(小津産業創業者)、三井高利(三井家創業者)・・・

近江商人ー 伊藤忠兵衛(伊藤忠創始者)、飯田新七(高島屋創業者)、武田長兵衛(武田薬品創始者)、西川仁右衛門(甚五郎)(西川産業創業者)・・・

このように、専門家でなくても名前だけは知っておられる人物が多いと思います。これらの人々は事業の維持、関係者への諫めとして様々な教訓を残しています。訳あって没落した商家もありますが、創業者以来現在まで数百年にわたって営々と事業を継承されてきた企業を考察すると、創業者、もしくは2～3代目までに、企業管理を行う指針として「家訓」「家憲」「掟」「覚書」を明文化しており、それを代々の経営者が公私の指針として守ってきた企業が多いと言えます。

「家訓」「遺訓」「掟」「覚書」は、調べてみますと現在の経営に全て通じています。その内容を調べれば、下記のように分類できます。

1. 一族協力して「家」「家業」を存続させる。
例：「単木は折れ易く、林木は折れ難し。汝等相協戮輯睦(うぬらあいきょうりくしゅうぼく)して家運の鞏固(きょうこ)を図れ。」(三井高利 家憲)
2. 顧客満足度の向上。(Customer satisfaction (CS))
例：「先義而後利者榮」(義を先にして利を後にする者は榮える)(下村彦右衛門 家訓)「商品の良否は、明らかに之を顧客に告げ、一点の虚偽あるべからず。」(飯田新七 店是)
3. 企業の社会的責任を果たす。(社会貢献すること)(CSR Corporate Social Responsibility)
例：「富好行其徳」(富めば好んでその徳を行なう)(下村彦右衛門 家訓)
4. 法令遵守 (compliance)
例：「御公儀様御法度は申すに及ばず、諸事相背くこと申すまでもない。」(小津清左衛門長弘 「七か条掟書」)

5. 社内統治を充実。(不正排除、能力主義、社内融和等) (corporate governance)
例：「手代を見立てる事専要(せんよう)に候。少なき失をあげて大なる益を捨てる事なかれ。」(三井高平 宗竺遺書)例：「能(よ)く人柄技能を鑑別し、適材適所に用いよ。」(岩崎弥太郎 家訓)

6. 勤勉、努力、気を抜かぬこと。
例：「男女を問わず各業務に勤励(きんれい)するは勿論、日々の仕事を正しく時刻を定め置き働くべき時は働き、休むべき時は休み昼夜起居の時間を正しく定め置き、善き習慣を覚へしむべし。」(藤井彦四郎 家訓)

7. 儉約・質素
例：「固く奢侈(しゃし)を禁じ、厳か(おごそか)に節儉を行おうべし。」(三井高利 家憲)

8. 家長(社長)は清廉潔白、家業に誠実であること。

9. 国家に尽くす。(明治期以降の社訓に多い)

上記は一例にすぎません。数百年も前にこのような発想ができることは経営者としては大変素晴らしく、私などは足元にも及び付きません。

これら先人達の教えは、現在の経営にも全て当てはまると言えます。特に法令遵守 (compliance) は、殆どの家訓で第一項に記されてあります。法令、規則がどのようなものであっても、社会の枠の中で活動する商人にとっては大事なことだと言えます。

しかし、現在の経営者は私を含め、先人が残してくれた素晴らしい教えを忘れていているように思います。今一度、先人達の教えを紐解いてみる必要があるのではないのでしょうか。

日本人は勤勉、質素儉約を旨として働く民族だと思います。この民族性が、経済のグローバル化に伴い、一攫千金を狙い、額に汗して働くことを忘れていていると感じているのは私だけでは無いと思います。



新和商事 株式会社
代表取締役 森下 喜郎

この度、ビジネス向けにケータイを利用したCloud Aceというサービスを開始された株式会社サーパス・Iの田邊代表取締役からその概要をお伺いしました。

(Q) Cloud Aceはどんなサービスの内容ですか。

(A) 時代は、ユビキタス時代へ移行する混沌のスロープの最終段階だと言われています。また、クラウドコンピューティングサービスの登場は、企業にとって ITサービスの価格と価値に対する市場の一般的な認識を変える存在になりつつあります。クラウドサービスは、管理の容易さ、スケールメリット、ワークフォースの最適化などの観点から企業がクラウドサービスの潜在的なメリットを評価したことを受け、現在さらなる発展の初期段階にあります。

このような時代背景の中、Cloud Aceは、クラウドサービスとモバイル端末を融合し、あらゆる業務の「見える化」を可能にしたサービスです。

Cloud Aceは、「あらゆる定型業務の自動化を実現する。」を基本とし、携帯でPOS、携帯で報告書作成、携帯で勤怠管理、携帯で物品管理などなどを行えるサービスです。

現実的な特徴を挙げると

1. Cloud Aceは、必要な結果だけをどこからでも携帯経由で本部のPC等に転送管理できます。

また、リアルタイムの処理を行う事により帰社後の報告書作成も不要となる為大幅な効率化を実現します。

2. 日々のビジネスシーンに欠かせない様々な帳票類など、企業独自の専用フォームから官公庁や法令書類など、どんなレポート生成にも対応いたします。必要な結果を必要な方法で生成します。

具体的には、携帯端末による発注業務、レシート(領収書)発行システム、携帯端末による出退勤管理、発注、出荷、完了のステータスをリアルタイムで管理業務、出退勤のリアルタイム管理、POSシステム同様の役割などの業務に措いて有効的に活用できます。

使い方は 至って簡単で、ユーザーは携帯電話で書類・商品等に貼付されたQRコードを読み取り、サーバーにアクセスします。

『Power Knowledge Station (PKS)』からは『ユニークID』が発行されQRコード化されます。

(バリアブルQRコード) このQRを様々な紙媒体に印字する

事によって様々分野での運用が手軽に実現致します。

「誰が、いつ、どこで、何を」処理したかをデータベースに記録、集計・加工することで、ユーザー企業のあらゆる作業分野においてのリアルタイム管理が可能となります。

(Q) 導入する場合の費用と効果はどのようですか。

(A) Cloud Aceは1からシステムを開発するわけではありませんので短期間で導入でき、しかも携帯だから操作も簡単で担当者のトレーニングも必要ありません。さまざまな基本パターンから業務に合わせてチューニング致しますので短期間かつ低コストで導入が可能です。サービス利用料も 携帯1台あたりの定額制を導入しています。月額3000円からの利用が可能です。

ある企業の場合報告書作成業務に措ける残業代が100万円以上も削減できたと好評を頂いております。

(Q) デメリットやリスクはないですか。

(A) 携帯電話などのモバイル端末を利用したサービス、クラウドサービスやASPサービスについて情報漏洩についての指摘を受ける事が良くありますがシステム上の問題から言うと全く問題ありませんと言って過言ではないと考えています。センター側からの端末の削除等は勿論の事、端末に情報を持たさないという配慮も施していますので、紛失や盗難という対応も万全にしています。

(Q) 貴社の業務内容や設立の主旨をお教え下さい。

(A) 「効率よりも「効果」を! 売上規模よりも「ありがとうの利益」を! そして何より、自分のお客さまと世間さまに対して、真面目で真摯な姿勢と 行動をする経営者の役に立つ事!」をテーマに、経費削減サービスの提供売上UPサービス提供などを主たる事業としています。

具体的なサービスとしましては紙面の関係上ポイントのみ説明させていただきますが、「Cloud Ace」の他に「SNS実践活用サービス」「電子契約システム導入によるコスト削減等のサービス」「食品スーパー、ドラッグストア向けの販売支援とコスト削減等のサービス」提供も開始します。

詳しくは当社にお問い合わせ下さい。

株式会社サーパス・I 代表取締役 田邊 幹史

E-mail: tanabe@naturelinks.jp

◆大阪と海外とのビジネス支援をされているIBPC大阪ネットワークセンター（大阪市の団体である財団法人大阪国際経済振興センターの一部）から業務の内容についてお問い合わせしました。これからの海外ビジネスにご活用されてはいかがでしょうか。

- (Q) 現在の主な業務内容について教えてください。
- (A) アジアなど海外に自社製品を売り込みたい、貿易取引を行いたい、拠点を設立したい、という企業、主に在阪中小企業を対象に、海外ビジネス支援を行っています。具体的には、貿易事情に精通した常駐アドバイザーによる貿易・引合相談、中国・ベトナム・インドの各専門家と面談できる「ビジネス相談」、経済セミナーの開催による海外最新ビジネス情報の提供、商談会開催や海外展示会出展支援・ミッション団派遣によるビジネス機会の提供等々です。
- (Q) 注目されているアジア地区のネットワークについて教えてください。
- (A) 大阪市は、アジア太平洋地域とのビジネス連携を構築するため、1988年から「ビジネスパートナー都市（BPC）」提携を行い、現在大阪を含め14経済都市のネットワークを形成しています。年1回、各都市代表者が一堂に会する「ラウンドテーブル会議」、そして各都市の実務担当者を大阪に招聘する「人材研修」事業などで、このネットワークを強化し、ビジネスマッチングや情報収集に役立てています。各種事業は、現地や在阪のBPC提携関連機関のご協力を得て行っており、また、他経済団体とも連携しています。
- (Q) ご相談する場合の手続きや料金、オフィスの場所を教えてください。また会員外でも相談可能ですか。
- (A) お電話やメールなどお気軽にお問い合わせください。基本的に利用料金は無料です（有料セミナー等を除きます）。オフィスは大阪南港のATC（アジア太平洋トレードセンター）ビルにあります。海外ビジネスでサポートが必要な際、是非ご利用ください。会員に限りませんが、サポーター的な「IBPC大阪」会員には特典もございます。
- (Q) 会員の加入条件、年会費など教えてください。
- (A) 現在は企業の規模により会費が異なりますが、会員サービスを充実すべく、会費等の見直しを行っております。決定次第ホームページ等で告知いたしますので、是非ご覧ください。主催もしくは他団体開催のビジネスセミナー等の情報をお知らせするメールマガジン会員（無料）は随時募集しておりますので、是非ご登録ください。

財団法人 大阪国際経済振興センター [IBPC大阪ネットワークセンター]
<http://www.ibpcosaka.or.jp/>
 Tel 06-6615-5522 Fax 06-6615-5518
 Email nc@ibpcosaka.or.jp



クロスボーダーな仕事観

日本国内のベンチャー企業への投資に携わり早13年が経ちました。現在も投資先の事業成長をサポートする活動を継続しているわけですが、新規投資活動の方は、ここ数年で状況が大きく変わりました。基本的に日本という市場は少子高齢化が進行し、事業の「成長」が描けない、つまり投資の対象としては大変魅力の乏しいマーケットになってしまいました。

そのような中、近ごろ投資の相談で多くなってきたのは、海外への事業展開を目指そうとするメーカー系の中小企業や、日本国内で起業しても全世界が対象市場となるようなモバイルIT系（スマートフォン関連市場）のベンチャー企業です。

モバイルIT系のベンチャー企業は、これまで日本独自のルールで市場が開鎖的に形成されてきた携帯電話市場と異なり、スマートフォンの分野では開発したアプリケーション等が世界共通のプラットフォームでグローバルに展開が可能となります。投資効率は極めて高く、また市場成長性も大いに魅力があります。

海外進出を目論むメーカー系の中小企業は、円高や原発事故による電力料金の値上げ等の動向から製造拠点を海外へ移す思惑もあると思いますが、やはり市場の成長期待の高さに魅力を感じて新興国へ製造拠点を求めていくようです。

中には、次のような目論見を持ってシンガポールへ現地法人を立ち上げる自動車部品メーカーもあるようです。

現地法人の代表者は、ご自身のご子息。ASEAN諸国で製造拠点の立ち上げを行い、数年後には日本法人（創業者）より売上規模が大きくなると予想。規模が逆転した時点で、税制面で魅力のあるシンガポールで現地法人を上場させて、日本法人をその傘下へ収めてまいります。事業承継のスキームとしては面白い試みだと思えます。

これまでのように、日本国内だけをターゲットとしたビジネスプランであっても、事業として成立することは困難ではないかもしれませんが、こと投資の観点としては、市場成長期待の高い国へ展開する事業の方が、投資家の理解を得やすい状況にあると考えます。私自身は投資家の立場ですが、慣習に囚われることなく、軽々と国境を越えて仕事が出るように意識を変えていきたいと思えます（その前に、外国語の勉強をしなくてはなりません）。

VECレポーター（キャピタリスト）

「本場LAで本格的なダンス・レッスンを受けてみる」

いきなりユーロ安だの円高だので始まった2012年ですが今年もよろしくお祈りします。

さて、円高に泣いてばかりはいられません。せっくなのでこんな時こそどんどん“海外旅行”に出かけましょう！当社では確実に円高の恩恵にあずかることができるドル建ての旅行をたくさんご用意しておりますが、中でも今大変人気の『LA ダンス留学』をご紹介します。

現在の日本のストリート・ダンス人口は300万を超えたとされており、小さな子供たちから大人まで実にたくさんの人達がダンス・スクールに通うなどしてダンスを楽しんでいます。そういう方たちにスキル・アップとしてお薦めしているのが本場LA（ロサンゼルス）でのダンス留学です。LAにはミレニアム、エッジ、デビー・レイノルズといった、アメリカの著名アーティスト達もレッスンに訪れる有名なダンス・スタジオがあるのですが、そのスタジオで実際に1週間からレッスンを受けることができるのです。

本場のレッスンと聞くと難しいように思われがちですが、ダンスの種類もたくさんあり、それぞれのレベルに合わせてたくさんレッスンを用意されているので自分にあったレッスンを自由に受けることができるようになっています。レッスンは英語ですが、ダンスに国境はないようで今までたくさんの方がご参加されていますが、レッスンについていけなかったという声はまだまだありません。ただ、レッスン以外のところではもちろん英語が必要になってくるわけで、参加する上でまず心配されるのは「英語が話せないけれど大丈夫？」ということですが、ご安心ください！ロスの空港にさえ着いていただければ、それ以降ご出発までは現地の日本語が話せるスタッフが万全のサポートをいたします。また、滞在先も日本語が通じるホテルと、英語は通じないけれど世界中から集まる観光客と友達になるチャンスがあるホテルの2種類をご用意していますので、ご希望に合わせてお選びいただけます。

語学学校に通うことも可能なので、ダンスだけの1週間のプチ留学から語学学校にも通いながらの本格的な長期留学までお好きな形でご参加いただけます。昨年は初海外で一人参加の高校生もたくさんありました。お近くにダンスをされている方がありましたら、是非このプログラムをご紹介します！

詳しくは<http://www2.odn.ne.jp/astravel/dance/dancetour2.html> をご覧くださいか、担当までお問い合わせください。



<お問合せ先>
 アストラベルサービス（株） 担当：大竹 智子
 Tel：06-6947-7190
 E-mail：as-travel@pop16.odn.ne.jp

～5機関合同によるベンチャーとサポーターとの交流会が開催されます～
 ベンチャー支援中の5機関（大阪商工会議所、大阪産業創造館IAG、関西ニュービジネス協議会、大阪NPOセンター、VEC関西支部）の協働による合同交流会が開催されます。当日はベンチャーとエンジェル（企業オーナー）、公的機関、VC、金融機関等サポーターによるベンチャーへの支援と交流が行われます。
 入場ご希望の方はVEC関西支部までご連絡下さい。
 開催日時：平成24年3月28日（水） 午後1:30～4:00
 場 所：大阪産業創造館 4F イベントホール
 入場は無料です。

～VEC関西より～

◆2月16日は伝統ある会員制社交クラブ「綿業会館」でVEC関西新年会が賑々しく開催されました。例年通り沢山の方がお集まり頂きました。講師は、古くからVECの企画委員をお願いしております株式会社二プロンの酒井社長にご講演いただきました。仕事一途に取り組んでこられただけに、迫力満点のお話で、感動でした。有難うございました。（本田）

♥今年のVEC新年交流会は綿業会館で開催されました。重要文化財の建物であり各部屋、調度品などひとつひとつに重厚さが溢れ、当時のデザインの素晴らしさに感銘しました。震災にもまぬがれ、昭和から現代までを見る貴重な歴史遺産をこれからは違った観点で建物を感じることを思います。（濱本）

♣東日本大震災発生から1年目を迎えます。3月号も関西を、日本を元気にして行きたいと言う思いで色々な分野の方々からベンチャー精神一杯のご寄稿を頂きました。（澤村）

◆<交流会の予定>
 平成24年4月10日（火） すいな（推拿）整体サロンSHANTI 代表
 テコンドー 元日本代表 畠中 恵美 様

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！

先輩起業家に、聞きたいコトないですか？

『起業力を高めよう！サポートプロジェクト』のご紹介

VECの皆様、大阪府商工労働部経営支援課です。

今回機関紙「てんこもり」の紙面をお借りしまして、大阪府が大阪の起業家を応援する取組みの一環として、平成23年度から新たに実施している「起業力を高めよう！サポートプロジェクト」について紹介させていただきます。

「起業力を高めよう！サポートプロジェクト」とは、現在ご活躍されている起業家の方で「起業家サポーター」を結成し、起業家サポーターと創業されて間もない方（創業して5年以内）が、出会いと交流の場を通してネットワークを形成し、参加者自らが課題を解決する方法を見つけることを目的とした事業です。なお、このプロジェクトの重要なポイントであります「起業家サポーター」には、本田英行VEC関西支部長にもご協力をいただいているところです。

このプロジェクトの活動実績としましては、昨年10月28日にキックオフセミナーを開催し、12月から今年2月までに3回の交流会を実施しました。スタートイベントであるキックオフセミナーでは、株式会社スーパーホテル山本会長の講演をいただき、参加者からは「めったに講演を聞くことがない会長から貴重な話を聞くことができた」との感想を多く受けました。また、このネットワークに登録した方を対象として開催している交流会につきましても、「起業家サポーター」である先輩起業家から売り方や販路開拓に関するアイデアを聞くことができる場として参加者から好評いただき、今後も定期的に開催していく予定です。

現在このプロジェクトでは、サポートを受けたい方を募集しています。創業後5年以内の皆様で、参加ご希望の方はVEC関西支部経由でご連絡下さい。なお、交流会へは次の方法で登録を行い、参加いただいているところです。

- ① 申込みの際には、本プロジェクトへの参加申込書と併せて起業の動機、現在の事業内容などを記入した様式（府HPに掲載）を大阪府に提出
- ② 提出された様式の内容に基づき選考
- ③ 登録した方が交流会へ参加

申込書やエントリーいただく様式は、大阪府のホームページからダウンロードいただけるようになっております。

「起業力を高めよう！サポートプロジェクト」は、以上のような事業で、取組みとしてはまだ始まったばかりですが、VEC様とも協力しながら大阪の中小・ベンチャー企業の発展に寄与したいと考えております。今後とも本プロジェクトをどうぞよろしくお願い致します。



(キックオフセミナーの様子)

大阪府商工労働部経営支援課
総括主査 浅倉 静司

『“中小企業のイチロー”目指すヒット製造会社』

大阪市東成区に“中小企業のイチロー”と呼ばれるほど、高い確率でヒットを飛ばしている会社があります。この会社さんは、もともと大手家電メーカーのプラスチック加工の下請けでした。下請けだけの仕事なら、「いつ切られるかわからん」と、これまで培ったプラスチックの加工技術を活かして、自社商品の開発に乗り出されています。

下請けからの脱皮として、自社商品づくりに多くの企業さんが挑戦していますが、なかなかうまくいかないのが実情です。でも、旭電機化成さんは、「こんな商品あったら便利」というコンセプトで、次々とヒット商品を開発されているのです。

◎PTAで消費者の生の声を聞く

一人住まいでも、背中にシップ薬が簡単に貼れる商品、外で雨が降ってきたことをすぐに知らせてくれる雨センサー、テレビのリモコンが行方不明のときブザーで見つける商品。

このほか、街の発明家と一緒に開発した串カツの串が簡単に抜ける串カツ専用皿など、数えきればきりありません。オンリーワンの新商品は、テレビや新聞でもたびたび取り上げられます。「ネタに困ったら旭電機化成」と、マスコミでは重宝されています。

年間30品目以上の新商品が登場します。その新商品開発プロジェクトのリーダーが原守男専務さん。以前、大阪府立高校のPTAの会長をされていましたが、その会議に新商品を持って行かれ、PTAの役員さんに意見を聞かれるそうです。

役員のおほとんどは大阪のおばちゃん。「これ、高いわ。私やったら買えへん！」とはっきり言われます。そんな消費者の声をメモして、商品化に役立てます。

◎ホームランよりヒット商品狙おう

また、リーマンショック直後にお会いしたときには、「これから売れる商品は、セキュリティ関連の商品でしょうね」と、断言されました。実際、その後、景気の悪化と平行して、コンビニ強盗や空き巣などが増え、治安が悪くなってきました。

ダミーの監視カメラ、ひったくり防止バッグ、設定した時間ごとに犬の鳴き声が流れるタイマー式ドッグボイスなど防犯商品がヒットしています。

時代の流れをいち早く読み、消費者の目線で商品を開発することが大事です。ホームランより、バットを短く持って、ヒット商品を開発しましょう。

旭電機化成株式会社
大阪市東成区神路4-3-18
電話06・6976・1371
<http://www.smile-asahi.co.jp/>



日本一明るい経済新聞編集長
四條畷学園大学・短期大学客員教授
竹原 信夫

「異論・空論・歪論」

一年半余りの老々介護から解放され、世の中に眼を向けたら、駭々しいことこの上なし。やれ消費増税だのTPPに参加しないと日本が破滅するだの悲観色一色。ホンマ、ええ加減にしてや、というわけで、またまた事務局の尻馬に乗って無茶苦茶な暴論を。「評論家気取りで」「知ったかぶりしよって」等々のご批判は大歓迎。袋叩きには慣れてますよって。まず図1を見てください。

図1 「我が国の将来の推計人口」

	総人口	年少人口 (0~14歳)	生産年齢人口 (15~64歳)	老年人口 (65歳以上)
2010年	1億2806万人	1684万人	8173万人	2948万人
2030年	1億1662万人	1204万人	6773万人	3685万人
2055年	9193万人	861万人	4706万人	3626万人
2060年	8674万人	791万人	4418万人	3464万人

国立社会保障・人口問題研究所調べ（週刊現代2月25日号より）

移民を受け入れない限り、現状の社会水準維持は無理。移民の受入れは無理との前提に立って暴論を展開しなせ。

図2 産業構造2010ビジョンによる「今後の戦略産業分野」

インフラ関連	水、石炭火力発電・石炭ガス化プラント、送配電、原子力、鉄道、リサイクル、宇宙産業、スマートグリッド・スマートコミュニティ、再生可能エネルギー、情報通信、都市開発・工業団地
環境・エネルギー	スマートコミュニティ、次世代自動車
文化産業立国	ファッション、コンテンツ、食、観光
医療・介護・健康 子育てサービス	
先端分野	ロボット、宇宙、航空機、レアメタル、ナノテク、高温超電導機能性化学、バイオ医薬品、炭素繊維、高度IT

図2は政府が発表した産業ビジョン。

どない思います？しかも参加メンバーは、大企業のエライひとばかり。ため息がでますわ。ホンマ、作文が好きなのが多いですな。私なりの異論をお話します。技術力のある中小企業が日本を救う・・・これが私の持論です。先日、偶然にTVで深海調査機「江戸っ子1号」の番組を見ました。大阪の宇宙衛星「まいど1号」に刺激され、8千メートルの深海に沈めて、「はやぶさ」のように海底の土壌を掘ってくる仕組み。従業員四人のゴム会社の社長さんが、仲間を集めて、夢のプロジェクトに取り組んでいました。大学（東京海洋大学等）の支援を得て。特殊なゴムを開発し、水中で携帯電話を充電。凄いなあ、日本のモノづくりの底力は。感動しました（脱線。深海で切り離す錘は水に溶けるようにして欲しいな）。米国、欧州、韓国などの大きな違いは、技術を持った中小企業の広がりにあります。残念ながら、この世界に誇るべき技術力のある中小の製造業が、いま苦境に喘いでいます。大企業も開発リスクを避け、固定費、いや人件費を削ることに主眼を置いた経営が主流に。海外生産、偽装請負や派遣など、非正規社員も増大。技術や技能の継承・発展が望めるはずがありません。それ以前に、モノ作りを担う人達の士気が低下しています。汎用品は新興国に任せ、独創的な技術、異業種への展開など、技術革新に舵を切りましょう。キャッチアップされたら、さらに先に進む。苦しいですが、この方向しかありません。共同企業体を組んでプロジェクトの受注を目指す、そんな動きも散見されます。人工衛星、新幹線、ハイテクジャンボ機、高度医療機器などが、小さな企業の技術や製品なしで成り立たないことは案外知られていません。しかも熟練した現代の名工たちの手作業によるものが大半です。私的な体験ですが、経済産業省の「地域イノベーション事業」の事業評価を数年させていただきました。地場企業、高専・大学、産学クラスター等が一緒になって、真面目に産業振興に取り組む姿が印象的でした。金融機関、大学、産学支援機構などの多面的な支援が必要です。手始めに、各企業の技術を紹介する電子カタログなどはいかががでしょう？持てる技術の将来性などに力点を置き「こんな技術開発は可能」「用途は・・・」「こんなパートナーを待っています」等々。

<次号へつづく>

羽世田 鉦四郎（元ベンチャーキャピタリスト）

韓国企業の人育てと、自分磨き環境に学ぶ・・・

私は企業を退職後は中小企業の支援活動をしています。仕事は「販路マッチング・ナビゲーター」企業と企業の橋渡し役、つまり「マッチング」をしています。中小企業には優秀商品やアイデア商品は多くあります。しかし、知名度の低さや営業マンが少なく苦戦をしています。そこに経験豊富で人脈豊富な「企業OB人材」が活躍できるのです。また、在職中に培った知識や技術・経験やノウハウ何よりも豊富な営業経験があります。私は、それらを活かして「日本営業道連盟」を設立して、トップ（優秀）セールスを育成する養成講座を開講しています。今では九州福岡から東北仙台までの間に10数箇所の教室が増えました。そんな活動の中から、数年前に韓国の大手家電メーカーより「社員教育研修」「営業マン研修」の要請があり年間数回訪問して社員の皆さんと一緒に学び鍛錬及び実践をしています。最初に感じたことは韓国企業の皆さんが明るく元気で意欲的で自己表現の上手なところに感動しました。皆さんご存知のように韓国には「徴兵制」が施行されています。徴兵制による軍隊経験は命令に忠実になるように厳しく教育訓練をします。即ち、指示通りに働くという訓練なのです。さらに団体生活を通じての対人スキルとかコミュニケーション力や人間関係力が身に付いてきます。19歳から30歳までの間に2年半程度の団体生活と兵役という厳しい訓練から先輩・後輩の厳しい上下関係を体験する事から人間的にも積極的に意欲的な若者が増えてきているのです。以前に比べて軍隊の環境もかなり改善されて、人間関係やルールやマナーや儀などもしっかりと学んでいます。この貴重な経験が社

会人となり職場の活性化に大きく貢献をしているのです。日本の若者はひ弱といわれています。韓国の若者と日本の若者を比べてみれば人生に対する積極性がまるで違うことに驚いてしまいます。日本の若者を救うためにも何らかの修練の場が必要なことだと痛感いたします。そして韓国企業の大きな特徴は、「迅速経営」を実行していることです。日本の企業に比較して意思決定とか昇進のスピードが日本企業と決定的に異なる点です。そして、社内研修制度が完備されて、新人教育・中堅教育・幹部教育・海外要員教育とか語学研修などは驚くほど充実しています。そこから、教育を全社員に施し「協働意識」を強く養って、人を育て自分を磨く職場なのです。それに何よりも、トップダウン経営の強さ「決断の早さ」が企業を支えているのです。そこから強烈なリーダーシップや猛烈な働きぶりにも表れています。日本企業も、対人スキルの適切な指導・訓練なども大切な時代になりました。

商縁プラザ 理事 進藤幸男



社内昇格平取締役の進むも地獄 退くも地獄

オリンパス事件において、「代表取締役の不正行為に関与した取締役」は勿論のこと、「不正行為を知って黙認した取締役」「不正行為を知らなくとも漫然と見過ごした取締役」にも最高約36億円を限度とする損害賠償請求がなされています。具体的な賠償請求金額は、各取締役の責任に応じて異なります。

このような損害賠償請求がなされるのは、取締役には、会社との委任契約に基づき受任者（取締役）として委任者（会社）に対する善良な管理者としての注意義務があり、代表取締役及び他の取締役の不正行為を阻止するため監視しなければならないからです（大和銀行事件判決）。

しかし、平取締役（代表取締役でない取締役）の方々に、代表取締役の不法行為を阻止できるでしょうか。平取締役に、大別して、社外取締役と社内昇格取締役との2種類があります。「社外取締役」は、他の会社の社長・会長・弁護士等が就任しており、社外取締役の地位を失っても自分の職業があり生活に困りません。従って、「精神的独立性」が保たれ、代表取締役の不正行為を阻止できることが多いと思います。

これに対し、「社内昇格取締役」は、課長→部長→取締役と社内から昇格してきた方々で、その収入を取締役としての報酬・給与に依存しておられる方も多いと思います。この方々が代表取締役の不正行為を阻止しようとするれば、取締役の地位更には社員としての地位も失う危険があり、収入が途絶える危険もあります。従って、「精神的独立性」が保たれず、「イエスマン」になる可能性があります。ここで、社内昇格平取締役の方々は、「進むも地獄 退くも地獄」というジレンマに陥ることが多いと思います。

「進むも地獄」・つまり、代表取締役の不正行為を阻止しようすると、取締役の地位更には社員としての地位も失う危険があります。

「退くも地獄」・つまり、イエスマンとして代表取締役の不正行為を黙認又は漫然と見過ごした平取締役に、巨額の損害賠償を受ける可能性があります。

そこで、私から、①全国の代表取締役の方々へ、社内昇格平取締役の方々へ安心して業務に専念できるように、企業統治・コンプライアンス（倫理法令遵守）を実行して戴きますようお願い申し上げますと共に、②社内昇格平取締役の方々には、イエスマンではなく勇気を持って自らの職を賭す覚悟で代表取締役の不正行為を阻止し会社を守って戴きますようお願い申し上げます。

株式会社セールスレップコラボ

企業法務研修会・講師 法務部長 松永 孝三

～VEC関西より～

◆日一日と春の香りがしてきます。おそらく東北震災瓦礫の中からも新しい木の芽が残雪の間から覗いていることと思います。ベンチャーの新芽を芽生えさせ、育てるのが我々の任務と思います。どしどし新芽のニュース聞かせて下さい。（本田）

♥昨年からの節電に協力していますが、どれだけ電気料金が違っているか明細を見ると、頑張った分は下がっているように思われました。でも最近のガソリン高騰、いつまで続くのでしょうか。（藤本）

◆新年度に入り大阪府のベンチャー支援事業をはじめ皆様から活力あるメッセージをご寄稿頂きました。是非、株価の上昇傾向が続きIPOや起業にも好影響が出るよう期待しています。（澤村）

◆<交流会の予定>

平成24年4月27日（金） 於 東京・新丸ビル9階
 新生VEC発足講演会・懇親会
 平成24年5月22日（火） 於 関西支部
 クレド株式会社
 代表取締役 森内 秀人 様

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



～「フジキンカーブグループ」小川洋史代表取締役兼CEOに “トップの戦略”を伺いました。～



VECに永年ご尽力いただいております小川代表から今回も8年連続して熱いメッセージを伺いました。また8年連続で超モノづくり部品大賞を受賞。昨年8月からは国内企業の技術力の向上を図るための知的戦略情報誌NEWテクノマート「創」を発刊されました。

◆最近の事業内容をお教え下さい。

一昨年5月に創業80周年を迎え「ながれのあるところすべてにフジキンの技術があります」をモットーに国内外で積極的に事業展開しています。半導体製造用のバルブと継手類は、現在フジキンの主力商品として全体の55%を占め、国内では70%・世界では40%程度と高いシェアを有しています。

◆海外の戦略はどのように展開されて行くのでしょうか。

今年を「アジアものづくり共同(有)体元年」と位置付け、共創(協力)会社と一緒に海外エリアに進出していきます。すでに日本、韓国、台湾、中国、ベトナムに工場を持っていて、インドにも計画があるので、これらをひとつの共同(有)体として、どこでも同じように必要に応じて製品が作れるようにしようと考えています。ベトナム・ハノイ郊外の新工場は現在のベトナム工場の5倍で、10万平方メートルの土地の一角に2万平方メートルを共創会社用に用意し、この5月に着工する計画です。今後海外のウエイトは高まり、いずれ国内と逆転して行くでしょう。

◆貴社のホロニックマネジメントというユニークな経営体制をご説明下さい。

通常会社組織はピラミッド型が普通ですが、フジキンのホロニックマネジメントとは球状の立体組織による言わば全社一丸経営です。社長はトップにいるのではなく、社長も社員も必要に応じていつでも動き、走り、翔び回るべき、という組織です。

◆筑波の研究工場でのチョウザメ飼育が有名ですが・・・

筑波万博跡地の研究団地に、南極越冬隊長だった故西堀栄三郎先生にご相談して、生きた化石といわれるチョウザメの研究を手掛けたのが始まりです。その後世界で初めて水槽での完全養殖に成功し、料理や燻製品のほかキャビアはフジキンが日本で初めて出荷しました。チョウザメ飼育はフジキンのチャレンジ精神のシンボルでもあります。

◆今後の事業展開や経営者へのメッセージをお願いします。

半導体関連の技術を活用して、新分野への進出や多方面の力になることで発展して行くべきと考えています。ビジネス環境で今求められているのは、サラリーマン経営者に有り勝ちな無事に任期を終えるという発想でなく、オーナー経営者が下すような即断即決のスピードです。本当に困ったとき日本人はただひたすらに必死になります。大和民族の歴史が教えてくれているように間違いなく解決策が見つかるものと信じています。

◆会社概要

- ・創 業 昭和5年5月
- ・設 立 昭和29年9月
- ・年 商 平成23年3月期 約430億円(連結)
- ・自己資本 199億円(連結)
- ・資 本 金 31億円(グループ合計)
- ・人 員 数 2300名(平成23年3月31日現在・グループ合計)

～小川代表の考え方・理念について～

毎年小川代表の考え方と理念を内外にメッセージされます。紙面の関係上一部しか紹介できず、また難解な箇所もありますが、経営者や社員の方々は勿論、吾々の人生訓としても大変意義深いものであります。

廠<現>象強<教>訓 (漢字の上のひらがなは省略しています)

『2012 ※ お伊勢初詣 卯辰詣 年詣詣・一番詣 115人!』

一学<合>掌一

※伊勢神宮への内宮一番お神楽殿参拝は約60年間継続されています。役員、新任管理職、新入団社員、当り年の人(含女性)が参拝される。

『まず元機<気> やる機<気>・勇機<気>・龍機<気> 景機<気>も気断つ・絶つ・立つ・発つ ドラゴンパワーズ!』 一学<合>掌一

体<対>策強<教>訓

’12 **フジキンカーブグループ** ネームクリード

フ→ 風龍。 ジ→ 時龍。 キ→ 金龍。 ン→ 雲龍。

小川 洋史(おがわ ひろし)

Ⓢ非常時<事>態本部長

兼CEOのネームクリード(キーワード)

P S M - 0 G M

(お正月の3ウィークの宿題にかえて)

(意味: プロジェクトチーム マネジャー)

お 王龍。 が 画龍点睛。 わ 和龍=純日本龍<流>。

ひ 飛龍。 ろ ロン<龍>・ドン龍。 し 昇龍。

西堀栄三郎先生の“雪山讃歌”(ゆ〜きよ、い〜わよ・・・の音階で唄います)より、お許しを得て、“**フジキン**讃歌”を発表します。

♪ フジキン フジキン フジキン フジキン
フジキン フジキン フジキン フジキン
フジキン フジキン フジキン フジキン ♪

バルブの日(03/21)に因んで、

①「ながれ(流体)制御は、産業のライフライン!」

①「ながれ(流体)制御は、ご縁の下の力持ち!」

②「ながれ(流体)制御は、産業のライフライン、ご縁の下の力持ち!」

FCGの9し<死>|しなやか、しんぼう、したたか、しぶとい、シビア、しぜん、しんし(真摯)、シナジー、しゅうねん|に一勝<生>

「① まず感謝 多謝・厚謝(致します。)

① 有難とう(ございます。) 謝謝・深Ⓢ謝(致します。)

② お蔭さまによりまして ツキ呼ぶ言葉!」 一学<合>掌一



フジキンソフト 株式会社
代表取締役社長 小川 洋史
合掌

続・「異論・空論・歪論」

一千分の5秒短縮するため、360億円を投じてシンガポールと日本に最短ルートで光通信ケーブルを敷設。使うのは主に外資系金融機関（2月26日付の朝日新聞）。こんな記事を見てため息が出ました。日本国債の暴落を意図して儲けようとするヘッジファンドなど外資系金融機関の利便性を図って、どうするつもりですかね？投資立国論や情報立国論には同意できません。日本のアニメや仮想アイドルの素晴らしさも認めますが、世の中が本当に必要とするものなのか、かなり疑問です。虚業がいつのまにか実業を凌いでしまった。未曾有の大災害を経た今、そんな思いを強くしています。我田引水ですが、2008年の7～9月号に書いた持論を加筆訂正して異論・空論・歪論を終ります。

日本の強さは①何も持たない・省エネ、環境、リサイクル（都市鉱山の概念も）、脱公害、淡水化などの技術は日本が最先端。得意の軽薄短小ナノテクなど「資源に乏しい」ことが原点。これに耐震技術なども加えたい②少子化・高齢化③狭い国土にひしめく人口・コンビニや宅配介護産業などのビジネスモデル、自動改札機、交通機関の無人走行、新幹線に象徴される交通機関の正確な運行など、ハードとソフトの融合は日本のお家芸。また日本の消費者は、品質管理に最もうるさいとか。女性、高齢者、ハンディを持った人達への配慮は、多様な発想やニーズとなり技術革新の源です④平和志向・「はやぶさ」の技術、凄いですね。個人的には、遙か彼方から送られる衛星の画像ですが、あの画像圧縮エンジンの一部を、医療画像や離島など遠隔通信に転用できませんかね？携帯機器で鮮明な画像を安価に送信できるのですから⑤伝統と文化・世界最大の木造建築「東大寺大仏殿」から銅鏡・装飾品に至る、渡来人を源流とする大からナノテクの技術の凄さ。陶器がセラミックに、織物が紡績・合織・炭素繊維に、酒・醤油の発酵技術がバイオに、と産業が発展してきました。先人の知恵に感謝⑥教育水準の高さ・識字率の高さは世界一。昔からの伝統と技術が蓄積し、世界に例を見ない、技術力を持った中小企業群がすそ野を広げ、日本の産業を下支えしています⑦大学は無駄な学問を・実用研究も大切ですが、それ以上に基礎的な理論や研究に専念し、独創的な分野の開拓に期待したい⑧楽しく遊ぼう・ロボコン、鳥人間コンテスト、省エネのカーレース（ガソリン、太陽光、電気）、乾電池のグライダー、果ては人口衛星の製作など。関わった若者は、その楽しさを一生持ち続けるでしょう。技能オリンピック、「現代の名工」、マイスターの資格など、若者のモチベーションを高めましょう。おばあちゃんの「葉っぱビジネス」や「柿の葉寿司」など名品作り、農産物・海産物などの地産地消も盛んになりました。皆さん、元気に頑張りましょう！（2月29日記）〈完〉

羽世田 鉦四郎（元ベンチャーキャピタリスト）

受け取ることができるようになることで、仕事の話が非常にスムーズに流れるようになりました。3ヶ月後には、煮詰まっていた仕事に新たな事業展開が観え、協力者が現れて、Aさんは本当にやりたいことに、チャレンジしてイキイキと事業を展開されています。コーチングをはじめとする機能するコミュニケーションのトレーニングの場を提供しております。

ご興味のある方は、お気軽にご一報くださいませ。(^_^)v

コミュニケーショントレーニング大阪 代表
コーチ 長谷川 美香
携帯 080-4396-1114
・osaka@communication.ne.jp
・http://osaka.communication.ne.jp



～パート労働者の厚生年金・健保への加入拡大でどうなる？～

現在2016年4月からの実施でパートなど短時間労働者や非正規社員の厚生年金、健康保険への加入拡大が検討されています。

企業やパートで働く人の負担がどのようになるのか気になる点を専門家にもお聞きしました。

- 一 新たな加入対象者はどのようになるのですか。
労働時間週20時間以上、賃金年収94万円以上（月額約7万8千円以上）、雇用期間は勤続1年以上で従業員501人以上の企業に勤務する方が対象となる予定で、さらに3年以内に対象を拡大する予定です。
- 一 学生アルバイトはどうなるのですか。
学生アルバイトは対象外です。
- 一 保険料負担はどのようになりますか。
収入や年齢等で異なり一概には言えませんが、会社員の妻は増加、自営業者の妻は減少、単身者は減少となるケースが多いと思われます。
- 一 給付はどのようになりますか。
年金については1年加入で月額500円程度受取り増加の見込みです。新たに健康保険の傷病手当金や出産手当金の支給対象になります。
- 一 企業はどのような影響が考えられますか。
保険料は労使折半となりますので、企業の負担は増えます。案では501人以上の企業が対象ですが、今後労働条件等について検討する企業も出てくると思われます。
（尚、施行案が変更される場合もございますのでご了承願います。）

「コーチングセッション」



余計なひと言を言ってしまった。相手の話を勝手に解釈して話の結論を出してしまったという体験はないでしょうか。「いや、私は余計なことは言わないし、キチンと話を聞いてるよ。」と、思っている方もおられるでしょう。是非、ご自分の胸に手を当てて聞いてください。多くの人が、実は「いらんことを言いの、いらんことを聞き」です。まずは、この自覚といえますか、認識をもつことが大事なのです。『自分は大丈夫！出来てる！問題ない！』としていることがとてもキケンな落とし穴です。この自覚がない無意識であることで、本当に伝えたい人に、伝えたいことが伝わらなかつたり、事実や現実が、聞けなかつたりすることが実に多いのです。また、上司を「頑固だ！」と決めつけて話を聞いていませんか？部下を「頼りないな～」と決めつけて話を聞いていませんか？「この人へんなこと言ってるな～」という気持ちで相手の話を聞いていませんか？「何回言ってもわからんヤツ！」と相手のことをダメな人と思って話していませんか？しかし『解っちゃいるけど、止められない』のが人間ですよ…。

ある経営者さん（以下Aさん）のお話をします。人間的には嫌いではない、能力もあるけど、どうしても馬が合わないと思っている部下。この部下と上手くやっていくことが事業の成功の鍵であることは、自分でも解っている。一人では、上手く進まないからと、Mさんから依頼を受けてコーチをすることになりました。まずは、直接部下には言えない気持ち（愚痴や悪口など何でも）を言い切って頂きます。ここは、安心安全な相手（ここではコーチ）に話しきることが重要です。数回ぐらゐのコーチングセッションを終えたあたりから、相手のイヤだと思っている言動が、変わってはいないのに「相手がイヤだと思っている」気持ちを、しっかりと横に置いてクリアに相手の話が聞けるようにAさんご自身が変化していきました。思いもよらなかった部下の気配りに気が付いたり、今までは観えていなかった相手の優しい表情が観えたり。自分の余計なフィルターを通さずに、相手のそのままを

～VECは一般財団法人となりました～

平成24年4月1日、VECは一般財団法人として新たなスタートを切りました。これを機にさらに充実した事業を展開して皆様のお役に立つよう尽力いたしますので何卒よろしくお願い申し上げます。
尚、東京本部、関西支部の所在地・電話・FAX・メールアドレスは変更ありません。

～VEC関西より～

- ◆ 京都の自動車暴走事故など色々ありましたが遅咲きの桜も華やかに散り、風薫る五月の風が吹いてきます。長いデフレの風を吹き飛ばす恒例の小川代表の力強い言葉と共にVEC関西の面々も頑張っていきましょう。（本田）
- ◆ いつまでも肌寒かった気候もやっと終わり「春」と言えば世の中新しくスタートさせる季節でもあります。スポーツでもセ・パプロ野球開幕!! 京セラドーム大阪で阪神VS横浜DeNAの開幕戦へメガホン片手に行って来ました。久しぶりの応援で心も体も熱くなりました。（濱本）
- ◆ 今年も超ご多忙なフジキンカーブグループ小川代表に朝7時半の空き時間に、無理やり割り込み最終面談を頂きました。企業トップの戦略や理念は昨今の厳しい時代に大変意義深いものであります。長谷川様からは注目されているコーチングについてご紹介頂きました。また羽世田様には次の機会にも鋭い現状分析を期待しております。（澤村）
- ◆ <交流会の予定>
平成24年6月19日（火） 商縁プラザ理事 進藤 幸男 様

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



今こそ「進取の精神」を発揮しよう！！



最近の世相を反映してか、今の日本企業は元気がないと言われることがあります。私は全くそうは思っていません。

熾烈なグローバル競争、産業再編、エネルギー制約などの急激で厳しい環境変化に直面しながらも、逆にこれをチャレンジのバネにする旺盛な企業家精神さは失われていないと思っています。特にここ関西はもともと「進取の精神」に富んだ企業風土の下で、多数の新製品・新サービスが生まれてきた地域です。

今こそ、持てる人材、ネットワーク、技術、ノウハウなどをフル活用して企業の付加価値を更に高めていく絶好のチャンスと捉えるべきです。本稿ではそのためのお手伝いとなる経済政策を二つほど紹介しましょう。

第一に、今、日本は「課題先進国」と言われるくらい確かに多くの経済社会課題を抱えています。例えば、少子高齢化はどの国よりも早く到来・進展していますが、この課題を解決できれば「課題解決先進国」となり、同じ課題がいずれ到来する他国にも貢献できることとなります。

少子高齢化で内需の縮小が懸念されているなか、この課題を解決してくれる新産業分野としては、医療・介護・健康などのヘルスケア産業や育児支援サービス業などのライフ・イノベーション分野が期待されていますが、これらの分野の成長は、まさに社会課題そのものを解決するとともに、内需創出や雇用拡大にも資することになります。

また、エネルギー制約といった課題に対しては、再生可能エネルギーや省エネルギーなどのグリーン・イノベーション分野の成長が期待されます。

こうした問題意識の下、政府では「経済社会課題対応事業促進法案」を本年2月に国会に提出しています。我が国の経済社会の課題に対応した製品の開発・製造やサービスの提供を支援することが狙いとされています。

第二は、中小企業の本格的な海外展開を支援することです。既に海外展開をされた中小企業はやはり国内の雇用も増えています。

「国内か海外か」ではなく今や「国内も海外も」の時代です。日本中にある本社機能、研究開発拠点、マザー工場など国内基盤をしっかりと固めた上で、海外でも事業活動を本格的に展開していくことが重要です。そのご判断をされる前には、是非、当局の通商部や各支援機関をご活用され、専門的なアドバイスを受けていただくことをおすすめします。

政府でも「中小企業経営力強化支援法案」が今国会で審議中ですが、進出先での現地通貨建て融資等による資金調達を支援する措置も盛り込まれています。

これらに加えて、当局の施策集「JUMP UP! KANSAI」（当局HPよりダウンロードできます）などもご活用頂き、是非、明日に向かってチャレンジされることを期待しております。

経済産業省
近畿経済産業局長 長尾 正彦

グローバル人材育成

1. グローバル人材育成に遅れをとる・・・日本

グローバル化に伴う最近の東大の秋入学制度の提案と、それに対し一ツ橋大学も対案をだし大学の入学時期の変更が大きな話題になっている。もともと日本でも大正9年までは帝国大学などが国際標準であった秋入学制度で運用されていた。今頃になって大学の秋入学制度への移行が大きな問題になってきたのは、春入学制度で運用しているのは日本だけで、学生や教員が海外の大学や企業で勉強したり働いたりするときに齟齬がおきグローバルな人材活用で不利になるためである。急速なグローバル化に伴う世界の大競争時代に、日本だけ特別の大学教育制度運用は不利に働きグローバル人材育成の遅れの一つの原因になっている。

2012年度決算では家電メーカーはパナソニック社やソニー、シャープなどの名だたる企業がグローバルな競争に負け大幅な赤字決算を出し、一時世界一を誇ったトヨタなどの自動車メーカーも海外の有力メーカーに追い上げられ業績を落し日本の得意の製造業にかげりが見え始めた。

このような最強であった日本の製造業の陰りの原因は、国や企業を引っ張ってゆくグローバルの素養のあるリーダーを欠いたことであるが、一方でリーダーだけでなく世界の強豪企業と対抗できる一般社員のグローバル人材の育成もできなかったことでもある。

2. グローバル人材の育成の進んだ米韓

日本の若者が「内向き」になってきたのに対してアメリカの若者が「外向き」になってきている。例えば有名な中高一貫の寄宿舎生活を送るボーディングスクールでは世界から優秀な若者が入

学するし、MBAや法科大学院などの有名専門職大学院には、それこそ世界中からエリートが集まるが、アメリカ人は外国人と一緒に勉強することに少しの抵抗感もない。

また就職もアメリカ人はアメリカ国内でなく世界中を視野に入れ海外のどこの国へでも嫌がらず赴任してゆく。

それはアメリカはもともと世界をリードする国家であり、学びも仕事もインターナショナルになっており、アメリカ人は常に世界を視野に入れており、海外で勉強し働くことにあまり抵抗感はない。アメリカ以外でも、近年韓国企業がグローバル市場での発展が目覚ましく、日本企業は劣勢に追い込まれているが、グローバル人材の育成に熱心である。それは日本の国内市場はそれなりの規模があり、日本企業はまず国内に新製品を投入しそれで成功したものを海外市場に投入するが、韓国市場は小さく韓国企業は最初から世界市場を狙ったものを開発、内外同時に新製品を投入するというグローバル思考になっているためである。

そのために韓国でグローバル人材育成は積極的で学校での語学教育などに力を入れている。最近のアメリカの専門職大学院に在籍している人に聞いても、日本の学生に比べ中韓の学生の方が圧倒的に英語が流暢であると言われている。

企業のグローバル人材育成も熱心でとりわけ有名なサムスン電子で、同社は90年から「地域専門家制度」という制度を導入し、社員に海外の文化や習慣を習熟させて、その国のプロとなる人材を育てているが、日本企業も負けまいと頑張りたい。

太成学院大学 教授 釣島 平三郎

老舗企業に学ぶ

3月22日の例会テーマは「歴史から学ぶ商人の知恵」だったので、当日は遅刻しないよう会場に向かい出向いた。というのは、私自身20数年来、老舗企業に非常に関心を寄せており、講師の森下喜郎氏（新和商事代表取締役）がどのようなお話をされるか楽しみだったからである。会場に到着すると、いつもより多くの方が来ていた。経営の厳しさに直面されて、何かヒントを得ようとする方が多いように思われた。

さて、森下氏は、膨大な資料を年次別・商人別に極めて精緻に整理・分析されたうえ、要領よく解説されたので、大いなる感動を覚えた。同氏が、初めてご紹介された光産業創成大学院大学教授の後藤俊夫氏（旧知）をはじめ、30年ほど前から所属している実践経営学会で老舗企業を研究されておられる先生方でも、これほどまで詳細に資料を収集し分析された例を私は知らない。森下氏は、非常勤講師として大阪府立大学大学院で教鞭を取られているが、受講者にとってこれほど有益な講義はないと断言できる。というのも、人間は歴史に学ぶ必要があるが、老舗企業は現在まで生き続けている、まさに「生き字引」「情報の宝庫」に他ならないからである。

ご講演後、森下氏のご好意で、当日使用されたスライドをお送りいただいたので熟読させていただいたが、改めて知識の多さと分析力の素晴らしさに敬服させられた。なかでも、「売手よし、買い手よし、世間よし」のいわゆる「三方よし」の原点が、五個荘商人の中村治兵衛宗岸宗次郎幼主書置（1754年）であることを知ったのは嬉しかった。数年前に日経が主催された近江商人の源流を尋ねるバスツアーに参加したが、資料館にあったセピア色の写真と共に、そのときの記憶が蘇ってきた。近江商人はすごい！

ところで、老舗企業と聞けば、「古臭い」という印象を持たれる方が多いと思うが、確かに保守的で融通が効かないイメージはつきまとう。しかし、老舗企業が現在まで数百年もの間生き続けて来ているのは、ただ古いからだけではない。むしろ「新しい」からこそ、生き残って来ているのである。なぜなら、同じように見える商品でも、時代や顧客の価値観により微妙に変化を加えているのが常で、絶えざる「革新」を図っているからである。場合によっては、事業の内容自体を大きく変えたり、あるいは商品をメジャー・チェンジした例も見受けられる。その他、顧客筋を変えたり、販売方法を見直したりすることも少なくない。まさに、シュンペーターが言う「イノベーション」を実践して来ているがゆえに、老舗企業は現在まで継続しているわけである。

「伝統」と「革新」、「不易」と「流行」と同居しているのが、老舗企業に他ならない。ベンチャー企業は老舗企業に学ぶところが大きいように思える。

深堀 謙二（大阪市立大学大学院工学研究科客員研究員）



「映像提案のイノベーションは起こせるか？」 ～崖っ縁に立って、気づいたこと～

弊社は社名を「ソーワビデオアーツ株式会社」と言い、映像製作会社です。

企業用PR・教育・リクルーティング、商品紹介、店頭用販促映像など、企業向けインナー用の映像を多く手がけています。

私たちの仕事受注の流れは、まず、何らかの映像が必要になった企業は、取引のある広告代理店に相談、発注を行います。次に広告代理店は内容を吟味した上で、付き合いのある数社の映像製作会社から仕事の内容にあった会社を選別して発注します。

したがって企業から直接、製作会社への発注は殆どありません。しかし、先の見えない不景気は企業を疲弊させ、広告宣伝費の大幅カット、映像はおろか販促物やパンフレットでさえ縮小を余儀なくさせました。当然、広告代理店からの仕事は激減しました。代理店からの仕事が無くなった今、私たちは愕然としました。直接、企業へ営業しようにも何のコンタクトも無かったのです私たちの営業先は広告代理店だけだったのです。このまま仕事が無ければ会社は倒産します。

何社かには営業に行きました、しかし・・・

「PR映像？お金がすごくかかるのではないか？」「教育用映像？欲しいけど高いでしょ。予算が無いなあ」中には「うちの者に撮影させて作ってるよ。時間はかかるし、カメラは下手で素人丸出しだけど、それで充分だ」という会社もありました。企業では「映像製作＝高予算＝無理」というイメージが固定していたのです。映像製作は新しい時代に入っています。映像の使用用途に合わせて費用やグレードを細かく選べる時代になったのです。映像は最早高価なメディアではありません。発注側、製作側、両者の意識もそれに合わせて変えていく必要があります。

私のこれからの使命は企業の立場に立った映像提案であり、同時に自分も含めた弊社全員の仕事に対する意識改革です。今までは映像製作だけを考えていました。それがどう使われ、どんな効果を生み出すかは代理店の仕事と割り切っていました。しかし今後は映像をどう展開して、どう使えばもっとも効果的なのか？そのためにはどのような映像提案をするのか？お客様である企業と一緒に考えて、一緒に作っていくこ

とがより大切であることに最近気づいたと思います。

以前とは責任の度合いが違いますが、その会社の一員となって考え、提案し、結果を見ることは楽しい作業です。代理店のフィルターを通してではなく直接企業の方から評価が開け、結果が見えるのです。

弊社は今年7月で創立37年を向かえます。遅すぎたイノベーションではありますが襟を正して、新しい分野に挑みたいと思います。今後のことは、また機会があればご報告したいと思います。

ソーワビデオアーツ株式会社 専務取締役 橋本 宏三
〒550-0002 大阪市西区江戸堀1-23-11 小谷ビル別館2F
TEL:06-6445-2708 FAX:06-6445-2298 携帯:090-3485-0178
E-mail:chaos1jp@yahoo.co.jp (個人) sva@j4.so-net.ne.jp (会社)



開業しました！

mittue Sweets (ミッツエ スイーツ)



かねてからの夢であったスイーツの店を京都に開業された岡島光江様から起業の動機や思いを語っていただきました。

女性の起業もますます期待されている時代、お菓子づくりを通じて楽しさや夢を人々に提供され、その実現に向けてご発展されることを祈っております。

- Q. mittue Sweetsを開業しようと思われた動機を教えてください。
- A. 昔から菓子作りが好きだったので、一生のうち一度は必ずお菓子屋をやるのだと決めていました。時期は特に決めていませんでしたが、のんびりまわって見ていた不動産で現物件をみつけ、日光が店内に差し込む気持ちよさがとても理想に近く、契約の条件もあっていたので「いまだ！」と思い開業にむけて動き出しました。
- Q. いつ頃開店されましたか。手づくりのお菓子はどんなメニューがありますか。
- A. 2011年5月4日オープンしました。毎日でも楽しめるよう80円のマドレーヌから、2000円のイチジクのパウンドケーキまで幅広く揃えています。ギフトの時期には1000円～5000円の詰合せに対応。そのほか、期間限定でチーズケーキやシュークリームなどの生菓子も作っています。
- Q. お店の場所は京都のどの辺りですか。店頭以外に通販もやっておりますか。
- A. JR二条駅より南西に徒歩10分ほどの場所です。住宅街のため、ご近所のご利用が多いですが、阪急西院駅や大宮駅など駅に囲まれている立地で大阪や滋賀方面からもお客様が来てくださいます。店頭からの発送以外にもHP (<http://mittue.net>) やfaxでのご注文も受付しており、特にお中元やお歳暮の時期はご利用が増えます。
- Q. これからの夢や計画はどのようなですか。
- A. まだまだお店を軌道にのせることで精一杯ですが、今後はキッチン関連の雑貨などを取り扱い、ギフトの内容を充実させて、贈る人も贈られる人も楽しめる品揃えにしていきたいと思っています。また、イベントの開催や食事メニューを提供する機会をもうけるなど、お菓子を買う目的だけではなく、お店にくること自体を楽しんでいたような店づくりをしていきたいと思っています。

住所：京都市中京区壬生中川町4-6

TEL・FAX：075-822-7073

～VEC関西より～

◆先般、近畿経済産業局の長尾局長に「てんこもり」へご寄稿のお願いを、フジキン小川代表のご紹介でお伺いしました。若く聡明で、近畿のベンチャーのことなどが弾みました。そしてこの度、この原稿にまとめて頂きました。今後とも、何かとご指導の程よろしくお願い致します。(本田)

♥タニタの社食がブームになっていましたが、最近では社員食堂ツアーが盛んに行われているようです。穴場はお役所の食堂とか、メニューにも役所の特徴があるそうです。ある企業では近所の主婦達を中心にメニューを考え調理も担当する。主婦にとっては美味しい仕事・・・ですね。(藤本)

◆6月号は長尾近畿経済産業局長様から特別ご寄稿をいただきました。この時期こそ絶好のチャンスと示唆に富んだメッセージは大いなるチャレンジを期待されています。釣島様からはグローバルな視点から、深堀様からは老舗企業から学ぶこと、橋本様からは経営の原点を、岡島様はスイーツ店開店の熱い思いを述べて頂きました。それぞれの分野でのご活躍をお祈り致します。(澤村)

◆＜交流会の予定＞
7月はございませんのでよろしくお願い致します。
(産官学による実践産業人の育成を目指し、VEC関西支部と大学生との交流会を別途検討しています。)

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！





～ドイツ・ブレーメンからの便り～



最近フィンランドからドイツのブレーメンに引っ越しました。ブレーメンと言えば、グリム童話の「ブレーメンの音楽隊」で有名な街です。

ブレーメンはドイツの北部にあり、ハンブルグから70キロ程南西に位置します。ハンブルグはドイツ第2の都市で大阪とも姉妹都市です。そのため、ハンブルグと大阪には多くの共通点があります。ハンブルグのような大都市に比べるとブレーメンは小さく、日本に例えるならば兵庫県(?)でしょうか。(関西にお詳しい方、他に良い例えがありましたら教えて下さい!) 日本に阪神工業地帯があるように、ハンブルグとブレーメンで北ドイツの産業地帯が形成されています。両都市ともハンザ同盟と呼ばれる貿易独占により中世から栄えた商産業都市で、独立性を保ち、今でも貿易や産業が発達した、ドイツでも比較的豊かな地域です。

メルヘンな童話のイメージを満喫できるのは、やはりブレーメンの古都街(Altstadt)です。ブレーメンの市庁舎と大聖堂は外から見ただけでも圧巻ですが、建物の中に入ると細部に渡りきめ細かで歴史を感じさせる内装に、深い文化を感じます。この国の人たちは細部までこだわる人たちだと、最初に来て思いました。

観光スポットの中心街を離れると、ブレーメンは工場地帯になります。エアバスなどの宇宙航空産業の工場、メルセデスベンツなどの車工場、コーヒー、チョコレート、シーフード等の食品加工工場などで知られています。そのため仕事が多く、物価が安く、移民が多いです。物価はフィンランドや日本の半分程度です。移民の多さは際立ち、ブレーメンの人口の25%は外国人です。

正直、移民の多さには私も戸惑いました。現在私はドイツ語の勉強のために、多くの移民の方々と机を並べていますが、その70%はトルコからの移民です。現地の生活文化にとけ込んでドイツ人と結婚されている方もいらっしゃいますが、むしろそうでないの方が大半です。移民の間では失業率もドイツ人の倍以上と聞きます。特に、欧州の経済環境が悪化している中、教育レベルの低い人々の失業は深刻です。本国でも仕事がなく海外に来るような人たちは、外でも働き口はないのです。

現在日本では少子化が問題視される中、労働力不足を移民の受け入れで対応したら良いという声があります。果たして、受入側の都合の良いように移民の方々も機能してくれるのでしょうか。ドイツや北欧の状況を見てみると、必ずしもそうではないと言えます。安易な労働者の受け入れは、不況時に国のお荷物となり、そのつけが払わされる時が来ます。移民の方々も人間です。いつまでも安い労働力としての扱われることで、不満もたまります。文化摩擦も生じます。

逆に、大学生活を送れる程度の教育がある人たちは積極的に受け入れられるべきでしょう。日本人だけでは、組織内の古い非効率な慣行を継続しがちです。日本国内での常識が、海外の目からは滑稽に見える事も多いです。私の周りでは、日本で生活した経験のある外国人が自国に帰って非常に良い仕事に着いているケースが少なくありません。換言すれば、日本は潜在能力のある優秀な外国人を活用しきれていないといえるでしょう。日本語が流暢な外国人しか評価されず、そうではない潜在能力のある人々が、日本では英語教師として働いていたりするのを見ると残念でなりません。円高で輸出が厳しく成る中、日本にいる外国人を彼らの本国への輸出営業要員としてぜひとも活用したいものです。



ドイツ・ブレーメン在住
アブレウ聖子

～Abreu Seikoさんのご紹介～

聖子さんは文部科学省直轄の科学技術政策研究所勤務時代にベンチャーや金融関連に関心を持たれVEC関西支部交流会へ熱心に参加されていました。ご結婚後はフィンランド オウル市で大学や公的機関とベンチャーの育成研究など多方面でご活躍され、現在はドイツ・ブレーメンで住まわれています。

VEC 関西支部 事務局

『楽しく仕事を、社内イベントに100万円!』

◎世界から注目の攪拌機、乳化機

デフレ、円高と中小企業を取り巻く環境は、大変、厳しいものがあります。ともすれば、職場のムードも暗くなってしまいそうです。そんななか、会社の雰囲気明るくすることがなにより大事と、社長さんが先頭に立って、社員のモチベーションアップに取り組んでいる会社があります。

攪拌機、乳化機械メーカーのプライミクス。リチウムイオン電池の心臓部に当たる電極材スラリーを連続処理できる装置を開発。最近ではスイスの会社にこの製造プラントを技術提供する契約を結ぶなど、世界から注目を集める。

◎社歌はタケカワユキヒデさん

「この会社に来たときカルチャーショックを受けました。優れた技術力がありますが、職場の雰囲気が地味で、いまひとつ元気がないように思えました」と3代目の古市尚社長は振り返る。飲食店コンサルタントから、父に呼び戻されて社長に就任。いつも蝶ネクタイがトレードマークの明るい社長だ。

社名を特殊機化工業から現社名に変更、社員に会社が好きになってもらえる活動を始められました。また、社歌も「みんなで歌おう!」と、タケカワユキヒデさんに楽しい歌をつくってもらわれました。

◎社内でボトムアップ作戦を展開

社員の意見を積極的に取り入れて経営に反映するボトムアップ作戦を展開。その一環として始めたのが、社内攪拌マイスター選手権です。

社員が部門を越えてチームを結成、自社の攪拌機を使ってオリジナルのマヨネーズ、乳化ドレッシングをつくり、その味とプレゼンテーションを競う社内イベントです。

優勝チームには、なんと賞金100万円(一部は社内の東日本大震災義援金活動に寄付)を提供されたのです。厳しい経営環境にあっても、社員のイベントに100万円をボーナスと出す社長の姿勢は素晴らしいです。

◎明るい元気な決起大会

ボクは以前に、この会社の決起大会に参加させていただいたことがあります。長い不況を反映して、経営環境は決して順風とは言えません。でも、大変、明るい雰囲気の決起大会でした。社歌もノリノリで歌っておられました。悲壮感ではなく、社員みんな楽しく仕事に打ち込める、そんな雰囲気をつくる決起大会こそ、不況を乗り切ることができると思いました。

プライミクス株式会社
大阪市福島区海老江8-16-43
電話06-6458-7531
<http://www.primix.jp/>



日本一明るい経済新聞編集長
四條畷学園大学・短期大学客員教授 竹原 信夫

「グランド・ゼネレーション」

五月某日、元勤めていた会社のOB会の総会・懇親会が大阪国際会議場で開催された。懇親会参加者が2000名近くいて、会場で会いたい人に会うのは至難の業。

そこで、同期（S41年入社）の世話役がメールで会場のテーブルナンバーを指示してきた。そのテーブルに行くと、20名余りの（結構老けてしまったものいる）同期が集まっていて旧交を温めることができた。

ところで、総会のときの会長のあいさつに「グランド・ゼネレーション」という言葉が出てきた。

放送作家・脚本家の小山薫堂氏が、現役引退者に対する『シニア』という言い方に変えて提唱しているものなのだそうだ。

センスがあり、知識や経験も豊富で、財産の蓄えもそれなりにあるパワフルな“団塊世代”が、人生の中でも、「グランド=最上級」だという考え方に基づいて思い付いた言葉だということである。私にとってまったく初耳の言葉だった。

われわれは、“団塊（直前）世代”で、彼らには振り回された世代である。彼らが、これまで戦後日本の動きの中心にあったことは間違いなからう。

調べてみると「ファミリーレストラン」とか、「イオングループ」とかが早速、この「グランド・ゼネレーション」をターゲットとした商品開発に取り掛かっているようだ。所詮、この言葉は消費を促す対象としてのコンセプトにしかならないような気がする。

ただ、私は、昔、某医者と話した「人は、臨終のときに、人として完成するものなのだ」ということを願っている。「死に様」においてその人の価値が測られるような人生を送りたいと思っている。

そこで、死を直前とした世代こそ、（決して厄介者などではなく、）「グランド・ゼネレーション」と呼ばれる、そんな社会がくることを望みたい。

「グランド・ゼネレーション」という言葉にその可能性を託してみたい、そんな風に思ったのだった。

藤井 暉彦

知財の費用は投資か経費か



肌の色や顔立ち生活様式等に大きな差がない中国人や韓国人に、親近感を覚える日本人は多いのではないのでしょうか。韓流ブームもドラマだけではなく、K-POPのようにアイドルや俳優の分野でも席卷しています。その一方で、公私ともに付き合い合えば付き合い合ふほど、彼らと日本人の感覚や思考の違いに戸惑うことも多いでしょう。しかし昨今の日本の景況感を鑑みれば、好むと好まざるに関わらず、生産拠点として、あるいは新たなマーケットとして、彼らと付き合い合ふべきをえまません。

中国人と日本人の違いの一つに、権利意識の強さが挙げられます。控えめを美德にする日本人に対し、自身の権利はどんなことをしてでも守るといのが中国人と言われていて、知的財産権もご多分にもれず、そんな中国人の権利意識の対象となっています。中国での2011年度の特許の出願件数は526,000件、実用新案は585,000件、意匠は520,000件、商標は1,170,000件であり、日本のそれとは大きな差が開いています（特許：344,598件、実用新案：8,679件、意匠：31,756件、商標：113,519件、それぞれ2010年の数字）。勿論、単純に数だけで比較できるものでもありませんが、知的財産権という独占排他権がこのような勢いで発生していることは、中国においてビジネスを行う企業にとって大変な脅威となります。実際、訴訟件数も増加の一途で、2008年度の年間の訴訟件数が25,000件程度であったのに対し、2011年の1～10月度だけで約52,000件となっており、倍以上になっています。

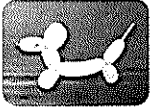
このような状況もあり、中国における各企業の出願件数は増加の一途をたどります。中国内において、海外企業であり特許出願件数が最も多いのはソニーで、2010年度で2,036件の出願となっています。この件数はソニーの米国での特許出願数に迫るものがあり、いかにソニーが中国に力を入れているかがわかります。さらに、中国で特許権を出願するためには、最低でも一件につき50万円程度の費用がかかりますので、出願するだけで10億円程度の資金を投資していることとなります（さらに特許を取得するには別途費用が必要）。

翻って他の日本の企業に目を向けた時、多くの企業が目先の利益確保に注意が行き過ぎ、「経費」削減に躍起になっています。勿論、経営状況の改善、利幅の向上のためには必要なことであり、それに伴い知的財産に使える費用が圧縮されることも致し方ない側面もあります。しかし、はたして知的財産に必要な費用を「経費」と捉えるべきなのでしょうか。私は知的財産に必要な費用は、「経費」ではなく「投資」であると考えます。自らが中国で安全にビジネスを行うための必要最低限度の「投資」と捉えなければ、目先の経費削減の結果重要な権利を他者に奪われてしまうことにもなりかねません。まして、中国では例えば商標権の取得代理業務は弁理士でなくても可能ですので、経費を削減することのみ注力すれば質の悪い代理人に足元をすくわれかねません。自社のビジ

ネスの安全性を担保するためにも、一度知的財産にかかる費用の捉え方を考えて頂ければ幸いです。

柳野国際特許事務所 弁理士 柳野 嘉秀

女性限定サークル 開講中!!



皆様、VEC関西支部スタッフ 濱本でございます。

私を中心となり現代社会で働く女性がお互いの知識・

対話力・対話によりよい人間関係づくり、様々なスキル習得の向上を手助けすることを目的とした「キャナリー・サークル」（以下C・C）を発足して今年の4月で3年が過ぎました。

「キャナリー・サークル」の由来は、私の大好きな色がカナリア色でその色見は鮮やかな黄色であり、又色彩心理学では「黄色」は明るさ・前進・コミュニケーションカラーを意味し、「キャナリー」とも呼ばれております。

そのサークル名のように各々違う企業で働く女性が仕事帰りに集まり互いの交流を持ち一つのコミュニケーションに役立って頂ければと考え名付けました。以前より私の周囲の働く女性の会話の中で何らかのスキル、資格を持ちながら人前で披露できる機会がないという意見を耳にしておりました。そこで女性の為の教養・実技を教える機会を作りカルチャー教室の形態ではなくもっと気軽に和気あいあいとする手帳さ、気軽さを考慮しました。

C・Cは毎回テーマ・講師も変えており、例えば「書道」「社会保険の解説」「中国語」や「パステル絵」「座禅・ヨガ」「リフレクソロジー」そして私の色彩心理学を中心としたカラーセラピーを取り入れた面白い企画など知識的・カルチャー的など中身の濃い講座を開講しております。

講座内容を一例ご紹介いたしますと、テーマは「カラーバルーンセラピー」。私の専門分野にて講師を引受けました。10色のバルーン（風船）を使って作品を作る楽しさや創造力を高め、講座最後は色彩心理の観点から「さて、何故たたくさんの色の中からその色のバルーンを取ったのか？その色の持つ効用は何なのか？・・・等」と色の心理を解説しました。

講座終了時間が迫るにつれ、皆さん出来上がった作品をお互い見ながらワイワイと楽しそうにお喋りに夢中でした。その際、参加された女性の職種が介護関係の女性が目立ち「自分の職場に持ってかえり皆に教え、何らかのヒントにつなげたい」という声がありました。又皆さん、気に入った作品（バルーンアート）をご自分のおみやげとして持ち帰られました。（写真参照）

今後も様々なテーマ従来どおり2ヶ月に1回は続けていきたいと願っております。また、ご参加を希望されることはもとより講師サイドとしてご参加される方も大歓迎でございます。（男性講師も大歓迎です。）

C・Cの詳細にご興味のある方はVEC関西支部・濱本までお願い致します。



～節電関係～

関西電力管内では今年7月2日（月）から9月7日（金）の平日9時から20時までの間、一昨年対比15%以上の節電協力要請があります。室温や照明など可能な限り節電を図りたいと思います。

～VEC関西より～

◆6月はじめ休暇をもらってアイルランドへ行ってきました。ギリシャやスペインなどと同様、財政危機で景気も悪いと思っていましたがダブリンなどの町のバブには人があふれていて一般市民はまったくその感じはありませんでした。税金の高い分、社会保障は行き届いているようでした。わが国の国会では消費税が議論されていますが、福祉の充実も大切だなあと感じました。（本田）

◆私と3名の同級生が幹事となり何??年ぶりに中学の同窓会を企画しました。開催日は様々なアクシデントが重なり当初の計画よりかなり遅れましたが何度も幹事が晩にミーティングを重ねたかいもあり、同窓会当日はVECでの経験を生かしつつMCは私が担当し、恩師を囲んで懐かしく、本当に楽しい時間を過ごすことができ大成功でした。これを機に新しいご縁が始まりそうです。（濱本）

◆フィンランドからドイツへ移られたアブレウ聖子様から今年も興味深い現地メッセージを頂きました。世界で活躍される方々がもっと増えることを期待したいものです。柳野様からはご子息から、藤井様からは新しいコンセプトを、VECスタッフの濱本さんは活動中の女性サークルのメッセージがあり、今月号もてんこもりとなりました。（澤村）

◆<交流会の予定>

例年どおり8月はございませんのでご了承願います。

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



がんばれ！ニッポン！

「時代の流れ」



VECの名前が『研究開発型育成センター』と硬い名前で行われていた時に入会させて頂きました。乾いた海面がみるみるうちに水を吸い込むような感じで新鮮な気持ちで異業種交流を堪能したものでした。

あれから約30年以上になります。あらゆるベンチャー支援の環境が整い起業には厳しいながらも抜群の時代が来たと思います。

ベンチャー資金が集まらないことが起業の障害になっていることは確かです。

テイクオフする前に英知で蓄積し、その蓄積の上には種火の資金が用意できていることでその勢いがさらなる資金・助成金を導き、ますますプラスにビジネスの歯車が回ります。まずは小さなビジネスの種、シーズをしっかりと育てることが肝要です。

私は今、医療ベンチャー起業に絞って全精力を傾けています。なぜなら医療改革が日本の財政を救う道だと信じ、誰もが持つニーズに関われるからです。

私自身、本当の意味でのシーズ・アーリーステージの段階から関与・投資をすることでIPO（新規公開）、上場会社との合併・上場会社の100%子会社化など、ベンチャー企業のホールディング化など現状考えられる珍しいタイプのExitしたベンチャー企業が10社を超えています。今までの失敗・成功のノウハウすべてを活かして大結集したいと思います。

そこで、VECの皆様具体的に提案したいことがあります。

平成24年に入って、1月5日、3月15日に2社の医療関連のベンチャー企業の立上げに関わりました。

企業OBになられたシニアの方々もゴルフや庭いじり、同期会などで楽しまれるのもいいでしょうが、もう一度社会の為に

第一線でチャレンジしてみませんか。これからも生き生きとした医療ベンチャーを創設していきます。

この中からIPO会社誕生を期待するエネルギーが社会に大きなインパクトを与えることに必ずやなると思います。今までの素晴らしい体験・経験を今後活用させて頂きたいわけです。年齢は定量的には有限ですが定性的・精神的には無限の時間にチャンネルを変えてみませんか。

人生は楽しみ元気の舞台です。

ビジネスのシーズ・医療情報の共通基盤の構築とその上に乗るアプリケーションツールの開発・運用です。今まで枯渇していた優秀な人材・人財の流動化が今ほど潤沢な時期はありません。しかもユビキタス環境・モバイル環境・MAIL・SKYPE・FACEBOOK、駆使していつでもどこでもビジネスに参画できる環境です。

VECの仲間から新しいコンセプトのみんなの財産として医療情報IPO会社の優等生を創成してみましよう。



エンゼル証券株式会社 代表取締役
公認会計士 細川 信義

多様な熱の問題解決にチャレンジ！ (島屋ビジネス・インキュベータ入居企業)

当社は、高熱伝導グラファイト素材、樹脂複合化品、さらに金属、セラミックなどの各種表面コーティングの開発を行っている研究開発型のベンチャー会社です。まだ軌道に乗っている訳ではありませんが、3年前の2009年6月に創業しました。カーボン・グラファイトという古くて新しい材料をキーにして、熱分野への事業展開を試みています。「簡単に高熱伝導グラファイト材料を紹介すると、非常に軽く、高い純度を有し、非常に密な結晶構造とグラファイト構造由来の高い異方性を有しています。この高純度、高結晶性から、1700W/mKという高い熱伝導（Al（アルミ）、Cu（銅）やAlN（窒化アルミ）の約4～8倍特性を持っています。」熱伝導方向は、異方性ではありますが、その構造体の向きを変化させることにより、（例えば厚み方向へ）任意の方向に熱伝導を制御することも可能です。

この優れた素材を生かすには、実は、様々な味付けが必要です。その味付けが複合化技術です。金属、セラミックなど他の材料と複合化することで新たな価値を吹き込み、顧客のニーズにこたえています。ご存じのように電流が流れるところ、全て熱が発生します。

電子部品、光関連、自動車関連等々、利用分野は様々です。具体的には、パワーデバイス、LED、レーザー、冷熱ヒーターなどへの適用です。さらに、現在再生エネルギーが注目されていますが、太陽電池、風力発電などの分散型エネルギーなどでも、熱は非常に重要な問題です。

熱は、電力の変換効率にも影響を及ぼすからです。しかしな

がら、多様な分野を小さなベンチャー企業がすべて展開することはできません。どうしても販路が問題となります。

現在、島屋ビジネス・インキュベータというところに入所しています。大阪市内にありアクセス良好ということもあるのですが、何といても多くの卒業企業があり、そのネットワークを活用できることが非常に大きいです。ベンチャーはどうしても限られた人数で活動する必要があり、簡単に人を増やすことができません。しかし、「インキュベータ施設は、長年培ったソフト面での資産も備えており、販路等々を積極的に提供してもらえる環境は大きいです。皆様も新しい事業を展開する場合、インキュベータ施設の活用を是非御一考下さい。」

株式会社サーモグラフィティクス
代表取締役 竹馬 克洋

本社所在地・大阪市此花区島屋4丁目2番7号
島屋ビジネス・インキュベータ 205号室

資本金・750万円

業務内容・高熱伝導炭素材料の加工販売、樹脂複合化品
各種表面コーティング品の製造販売。

主な取引先・自動車関連、電機、
電子部品メーカーなど。



ビジネスサポートで活躍中!!

三重県(津市白山町)在住で企業OBとしてビジネスのサポートや地域活性化等に対し熱心に取り組んでおられる白屋健二氏からベンチャー精神溢れるメッセージを頂きました。シニアの方々も大いに活躍されることが期待されています!!

Q1: 三重県の「モクモク手づくりファーム」や相可高等学校による高校生レストラン「まごの店」などユニークな地域おこしが出てくる源流はどこにあるのですか。

A1: 組織(会社、労組、地方自治体、国家etc)の活性化とは古より人材の活性化・活用等が謳われているが、大きく分けてその活用方法には二通りがある。

第一は組織の理念・目的に合致した教育機関を設備して30~50年かけて育成する方法と第二は市井の人の中から、これとは言う人を見つけ出して思いきってその人に全権を委ねて活動させると言う方法である。

当県(三重県)の場合、後者の方法をとって成功しているが、その人材を見つけ出すリーダー(責任者)の存在も又、大きなポジションである。

Q2: 三重県に住まわれて今の大阪や名古屋はどのように感じられていますか。

A2: 歴史的に考察すると人の移動時間が短くなるにつれて文化、技術、化学など種々なものが進化、変化(進化、変化してはいけないものがある=不易流行)しているが現状の当県では関東地域に比較すると大消費地である名古屋・大阪の中間に位置しながらその活用は今一歩(EX: 中部国際空港へのアクセスの問題、近鉄の名古屋一賢島、難波一賢島の複線化と特急のスピードUPの問題など)の感があるが今般、我々も応援、支援した新しい知事が就任早々、次々と新しい改革を実施しており、今後更なる躍進が期待できる。

Q3: ビジネスサポートでご活躍中ですが起業やベンチャーに対するアドバイス等お願いします。

A3: ベンチャー企業は経営者以外の人材はいない、資金はない、仕入・販売のルートはない・・・ないないづくしであるが、あるのは大なる情熱とヤル気のみと言うのが一般的であるが・・・従ってサポーターとしてはその企業理念・目的に沿った形で人・モノ・カネなどの資源の活用方法とサポーター自身の経験と実践の中からタイムリーに気長に提供してゆく極めて忍耐力の必要となる活動である。

Q4: 近くに美人の湯 榊原温泉がありますが最近情報など少しご紹介下さい。

A4: 私の住んでいる地域(津市白山町-人口15千人)周辺には南北朝時代で有名な北畠一族や奈良・平安時代より続く旧家も多くあり、今回はその中で最も古い^{栄花}寺家(平安時代の地頭として教科書や日本史に登場している)の当主が経営している料理屋「リベラルパーク青山」をご紹介します。リベラルパーク青山は近鉄榊原温泉口より車で5~6分の所にあり、花と清流に囲まれた広い敷地の中にレストラン、キャンプ場、バーベキューハウスなどあり、常に四季折々の花が咲き乱れる、ご当地ナンバーワンの憩いの場所であります。

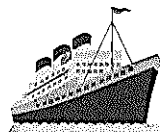
ブランメゾン株式会社 代表取締役 白屋 健二

「スモールシップ・クルーズ~パーソナルで 質の高い、ユニークな船旅」

皆さま「客船クルーズ」と聞くとどのようなイメージを持たれていますか?

日本ではまだまだ「豪華客船」とひとくくりにされることが多く、旅行代金も高額商品の典型のように扱われますが、実際には日本のリゾートホテルと比べても割安な泊単価設定の船から、本当に「豪華絢爛」と呼ぶにふさわしい船まで、様々なクルーズ客船が存在します。その中から今回はおすすめ「スモールシップ・クルーズ」をご紹介します。

その名のとおりに大型客船ではなく、本格的な帆船やヨットスタイルなど乗客定員も100~1,000人以下。そのため乗客同士、乗客と乗務員との程よい親近感があり、乗務員がお客様の顔と名前を覚えらるほどサービス面は大変行き届いています。船内のお食事にも列に並ぶことなく、堅苦しいフォーマルウェアも必要ありません。その



日の気分で複数のレストランからお選びいただき、好きなお席へ。どの船もお食事には特に力をいれていますのでグルメの方もご満足いただけると思います。少人数だからこそ可能なおもてなしとカジュアルエレガントをコンセプトに肩の凝らない休暇をお楽しみいただけます。

大型客船では訪れることのないユニークな寄港地をめぐることができ、小さな入り江で過したり、小島でのんびりしたり、まるで自身が高級プライベートクルーザーやプライベートヨットで訪ねているような気分を満喫できます。船内イベント目押しというよりは本来の船旅をゆったり楽しみ、大人のゆっくりとした時間をお楽しみいただけると思います。ご夫婦の旅行はもちろん、成人されたご家族と一緒に。一生に残る生涯忘れがたい旅となることでしょう。こんな素敵な船旅のできる客船を取り扱う5社が「スモールシップ・アライアンス」という組織をつくっています。

一度ご覧になってみて下さい。

ご興味を持たれた方は船のご紹介をしています

<http://www2.odn.ne.jp/astravel/mailmagic/smallship.pdf> をご覧いただくか、弊社までお問い合わせ下さい。

<お問い合わせ先> アストラベルサービス(株)

TEL: 06-6947-7190

HP:<http://www2.odn.ne.jp/astravel/index2.htm>

E-mail: as-travel@pop16.odn.ne.jp

~本音で語る~

女子大学生と産官学による交流会開催!

7月23日(月) 於・大阪産創館

これからの産業社会で実践活躍できる人材育成に少しでもお役に立ちたいという思いから京都女子大学・現代社会学部学生の方々に、近畿経済産業局創業・経営支援課長、産業人材政策課長、VECのオーナー企業経営者(企画委員のメンバー)、日本一明るい経済新聞 竹原編集長とマンツーマンでの交流会を行ない、報道関係者も来場された。



当日は学生の方々から経営者の方々に企業の使命、人材育成、人脈拡大、新規事業開拓、ベンチャー企業への支援策など本音での意見や質問が出て活発なやりとりがありました!

また、家業を継承する場合や社会人としてのアドバイスを求めたり、新事業をやりたいなど自身の考えもしっかりと持っておられ、若い人材への期待を新たにしました。

今回の企画は京都女子大学現代社会学部の西尾久美子准教授の熱心なサポートもあって実現したもので、これからも人材や地域経済の発展に尽力して行きたいと思っております。

VEC関西支部 事務局

~VEC関西より~

◆VEC関西のお世話をさせて頂いて、ずいぶん経ちました。いろいろな素晴らしい方々との出会いがありました。今回のんこもりに執筆頂いた細川さんや、白屋さん、柴辻さん、新たにベンチャーに挑戦された竹馬さんなども、私にとっては大切な同志です。ベンチャーのキーワードはネットワーク。VECは情熱、情報を交歓しあう仲間の集まりです。VECに参加した以上、輪を広げましょう。(本田)

♥学生にしても社会人にしても女性のパワーが凄いです!男性陣も頑張っておられますが・・・今回の女子大学生の方々は、さすが京都女子大!素晴らしい女性達でした。社会人になっても活躍される事と思います。私も少し若いパワーを頂きました。(藤本)

◆実践産業人の育成を目指して、女子大学生と産官学によるマンツーマン交流会を開催しました。学生の方々もしっかりと自分の考えも持っておられ、若い人材に期待を持ちました。関係者のご協力、誠に有難うございました。エンゼル証券 細川代表は永年ベンチャーに関わっておられ、今回シニアの社会参加を提言されておられます。是非シニアの活躍を願いたいと存じます。(澤村)

◆<交流会の予定>

平成24年9月11日(火) 株式会社 鈍渡技研電子工業

代表取締役社長 鈍渡 喜一郎 様

TEL: 06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



日米VCの投資動向と再生医療の産業化

米国調査会社プライスウォーターハウス・コーパース(1995～2011)によると、米国では1995年から2008年まで堅調な投資が行われているが、2008年のリーマンショックの影響で2009年の第1四半期の投資は減少している。しかし、その後2011年にかけて投資は回復してきており、金額的にも年々増加している。この期間の投資対象産業上位5位(投資額)までをみると、2009年度は第1位：バイオテクノロジー、第2位：ソフトウェア、第3位：工業・エネルギー、第4位：医療機器・設備、第5位：メディア・エンタテインメント、2010年度は第1位：ソフトウェア、第2位：バイオテクノロジー、第3位：工業・エネルギー、第4位：医療機器・設備、第5位：ITサービスとなっている。2011年度は2010年度と同じとなっており、2010年度以降米国の経済を牽引するエンジンがはっきり見えてきている。一方、わが国のVCの動向は、VEC調査(2011)によると、依然として低空飛行を続けている。しかし、早晩米国の影響を受けて回復するものと思われる。

ところで、私は、このようなわが国の減速経済を活性化させる産業は医療領域であると考えている。米国VCの投資動向からもこれは重要な領域であることが分かる。とりわけ、わが国は再生医療の技術では世界をリードしており、オープン・イノベーションを基盤にした再生医療の産業化の構想は近未来産業であり、わが国経済成長のためのエンジンであるともいえるのではなかろうか。

再生医療の産業化を考える場合、その基盤となる医療技術に加えて医療機器の開発が重要な要素となる。わが国の医療機器開発は大きくおくれをとっていると言われるが、この問題を解決するためには各々の企業が自前の開発にこだわる従来の企業戦略から、自社の不足技術をアウトソーシングする新しい戦略としての戦略的提携を取り入れる必要がある。つまりクローズド・イノベーション(企業の閉鎖的独自型発展)からオープン・イノベーション(企業の開放型発展)へイノベーションのパラダイム転換が必要なのである。

この再生医療の産業化を成功させるためにはしかるべきビジネスモデルが必要である。これに関し私は既に拙著「オープン・イノベーションと企業の戦略的提携、2012年4月刊行、税務経理協会」で独自のネットワーク型再生医療クラスターのビジネスモデルを考案してある。現在再生医療の研究が進んでいる京都大学、大阪大学、慶應義塾大学などを核とした医療クラスターを作り、再生医療をネットワークとして行う方法は再生医療の産業化を世界的にリードする一つの方法であると考えられる。もう一つは、民間に実務的には依存しながらも、安全面、世界の医療動向調査、補助金等の国の国家戦略としての支援が欠かせないだろう。

既に、(株)ジャパン・ティッシュ・エンジニアリングでは「自家培養表皮」、「自家培養軟骨」、「自家培養角膜上皮」の再生医療の事業化が行われており、また、大阪大学では最先端技術のシート工学(細胞シート)を使って重症心不全の患者を社会復帰させた成果も報告されている。そのほか、細胞シートに関する治療では、バイオベンチャーのセルシード、テルモ、東京女子医大での臨床研究などが期待されている。われわれのQOLを高めるために再生医療の産業化が急がれているのである。



米倉 稷
追手門学院大学 経営学部 教授
同大学ベンチャービジネス研究所 所長

「付加価値は成功の素？」

昔から競合企業との激しい価格・差別化競争において勝つためには、「付加価値を付けろ」ということを、よく耳にします。

どうしたら、何の特徴も無い商品に、「付加価値」を付けることができるのでしょうか？ そのヒントとなる事例を紹介します。

普通のハンバーガーに「付加価値」を付けて、顧客に喜ばれているお店があります。

「Wimpy Braille Burgers」～YouTubeをご参照ください。

～以下は、日本語訳・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

南アフリカで、最も愛されているファーストフード店のひとつであるWIMPYは、WIMPYのすべてのレストランに、点字のメニューがあるということ、視覚障害者の人々に知って欲しかった。

バンズにゴマで点字を書き込んだハンバーガーを作って、目の不自由な人たちのための三大機関に、点字のメニューがあることを届けた。それぞれのハンバーガーには、ゴマで書いたメッセージが込められている。

「あなたのために作った100%ビーフのハンバーガーです」

彼ら(目の不自由な人たちは)点字バーガーを楽しんでくれた。だから、点字のニューズレターで、そのハンバーガーについ

て喜んで語ってくれた。私たちのメッセージは80万人の目の不自由な人々に届いた。

WIMPY 以上・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

YouTubeをご覧になって、感動されましたか？しかし私は「点字のメニューを導入した方がいい」ということを言いたいわけではありません。

顧客を明確にして、顧客のことを知るということが、とても重要だということです。

普通の商品であったとしても、顧客を良く理解することで、顧客を心から喜ばせることができます。

そのためには、顧客の“本当の欲求”を満たすことこそが、顧客が求めている「付加価値」につながります。

次に大事になってくるのは、「USP」(Unique Selling Proposition)を持つことです。

「USP」とは、「ウリとなること」「大義となること」「必要とされること」などです。

その「USP」があるかないかで、事業戦略は大きく変わってくるでしょう。

さて、あなたの「付加価値」を「USP」で表現するとしたら…？

かほり堂 店主 山口俊介

「感動の祭典第30回夏季五輪ロンドン大会」

200近くの国・地域が参加し、17日間に及ぶ「感動の祭典ロンドンオリンピック」が幕を閉じた。

日本は26競技のうち13競技でメダルを獲得し、メダル総数38個は史上最多となり、100年目のオリンピックで通算400個のメダル獲得と大健闘の大会でした。

今回の大健闘の内容を整理しますと

- 卓球、バドミントン、サッカーで女子がはじめてのメダル獲得や柔道、レスリングの4人の金メダル、又、バレーボールの28年ぶりのメダル獲得等女子選手の活躍が目立った大会でした。
- 男子もボクシングの48年ぶり、男子体操個人総合28年ぶりの金メダル、サッカーの44年ぶりの準決勝進出、フェンシング団体の初のメダルを獲得等大健闘。
- なでしこサッカー、女子バレー、水泳の男女リレー等団体競技で組織力、チームワークや戦術、分析等で日本の強みを発揮した大会でした。

古くは日本のお家芸として水泳日本、体操日本、柔道日本、卓球日本といわれた時代もありましたが、スポーツに対する国策の差、体力の差、ハングリー精神の差、研究・分析力等世界的に格段のレベルアップが図られている中で、今回の日本選手の幅広い活躍は、大いに賞賛されたものと思います。

久しぶりに日本中に感動を与えた選手達はスタッフ、親、コーチ、同僚、応援者等に感謝するコメントが目立った大会でもありました。

又、「どんなときも諦めずに頑張れば夢はかなう」(小原日登美選手)「金メダルが僕の価値じゃない。これからの人生が僕の価値になる。恥じないように生きていだけ」(村田諒太選手)等勇気づけるコメントも多々ありました。

努力とは「あることを成し遂げる為に、休んだり、怠けたりすることなく力を尽くして励むこと」です。

夢をかなえるために極限まで努力して頂点を目指す、スポーツからは強い組織力、燃える集団作り、人材育成に学ぶものは多く、企業経営にも強烈的な説得力のある大会だったと痛感した次第です。

株式会社オーティス 顧問 山下太一郎

次回オリンピック開催はブラジル！

2014年FIFAワールドカップ開催に続き、2016年8月にブラジル・リオデジャネイロで夏季オリンピックが開催されます。飛行機で約25時間もかかる同国についてホームページ等から現状や魅力を探ってみました。

◆ 一口で言うとどんな国……

南米大陸の50%近い面積を占め、同大陸最大の国。豊かな鉱物資源や農産物に恵まれ、石油の自給率100%など資源が豊富。

人口は約2億人で労働力を有しているが経済の基軸はインフレの抑制と高金利政策で為替などのリスクを抱えている。

◆ 国の概況は……

- ・面積は日本の約22倍
- ・人口は世界第5位(2億人近い)
- ・首都はブラジリア(人口204万人)。サンパウロの人口は1040万人、リオデジャネイロは585万人。
- ・GDPは世界第6位(2011年)、従来は成長率3%~5%。
- ・通貨はリアル(BRL)
- ・日本との時差は12時間
- ・主な天然資源は石油、鉄鉱石、ボーキサイト、マンガンなど。
- ・主な農産物はコーヒー、さとうきび、オレンジ、大豆、タバコなど。
- ・主な輸出入相手国はEU、中国、米国。
- ・失業率は5.2%(2011年)。ちなみにスペインの失業率は20.0%、ギリシャ16.4%、フランス9.5%、アメリカ9.1%、日本は4.7%。

・政策金利は9.0%(2012年4月10日現在)

・日系ブラジル人は150万人と言われ、各分野で活躍されている方も多い。

◆ 経済成長に注目……

サッカーでの活躍やリオのカーニバルなどにも見られる「明るく、陽気で、活力」を感じさせる国です。

相次ぐ国家イベントに伴い、成長が期待されていますが親日的と言われるブラジルに注目して行きたいものです。

VECレポーター

東日本大震災復興支援活動に頑張っています！

私たちヒール・ザ・ワールドは、「癒し」を軸に東日本大震災の復興支援を行う、ボランティアグループです。一人でも多くの代替医療施術者が被災地に癒しを届けられるように、被災地にはいけないけど応援したい人にも参加してもらえるように、大阪市内各所でチャリティーイベント「癒しフェア」を翌月から始めました。以降毎月第3日曜に、大阪市内各所で実施。その収益で被災地や大阪に避難されている被災者に、出張施術を実施してきました。

東北や大阪だけでなく、さらには日本を元気に、それを世界へ発信する、ということを目指しています。「国境なき医師団」の代替医療版、「国境なき癒し団」になりたいと考えています。

震災から1年数ヶ月が経ち、被災地の状況やニーズが変化してきたことから、今後は復興支援のあり方を模索し、7月1日から2日に宮城を訪問しました。

そこで一様に足りていないものは、「被災者のニーズ情報」であることがわかりました。それとボランティア側の「お手伝いしたい気持ち(シーズ)」が正しくマッチングすれば、最も喜んでもらえる支援となり、ボランティアの満足感も高まると思います。各被災地だけの情報に頼るのではなく、広い範囲で情報を集め、良い形でマッチングし、各被災地に情報やサービス、支援をお届けしたいと考えています。被災地からのニーズ情報をお持ちの方、被災地で活動を希望される方、私たちと一緒に頑張ってくれる方を、自薦他薦問わず広く募集したいと思います。ご協力、宜しくお願い致します！

記・SHANTI島中 恵美

ヒール・ザ・ワールド連絡先

TEL:06-6458-5814

メールアドレス: hisaichi.niiyashi@gmail.com

ウェブサイト: <http://ameblo.jp/hisaichi-niiyashi/>

~VEC関西より~

◆お盆も終わり、秋風を期待していますが、猛暑は続き涼しい夕立も少ないように感じます。心なしか蝉があまり鳴かないような気がします。7年もの長い間、土の中にいる筈ですが、暑いと生まれてこないのでしょうか？気候の変わり目はご健康にお気をつけてください。(本田)

♥(株)オーティスの山下さんの原稿でもございましたがこの夏、テレビの前で釘づけになったのはやはり、ロンドンオリンピックでした。ウトウトしながらも晩遅くまで起き、特に日本選手がメダルをかけた試合は「感動」の一言でした。振り返れば短かった17日間でしたが終わると一つの楽しみが無くなり自身認めたくありませんが「オリンピック燃えつき症候群」では?と思っております。(濱本)

◆米倉教授から初めてご寄稿頂き、医療領域の投資必要性を論説されておられます。かほり堂山口店主からはUSPの重要性、山下氏からはオリンピックからの視点、島中氏からは東日本大震災へのサポート活動について熱いメッセージを頂きました。(澤村)

◆<交流会の予定>

平成24年10月3日(水) 商縁プラザ理事 進藤 幸男 様

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



「金融資本の権化 - ベニスの商人はどこに消えた」

最近ベンチャー起業などでの資金集めに関して、変わった動きが現れ注目されている。

クラウド・ファウンディングとかキーバ・ファウンディングの動きだ。従来のように金融機関を通じた間接金融とか、証券会社を介した市場からの直接金融というオーソドックスな形ではなく、しかも肝心の儲け、利息という概念を伴わない出資という、これまでの市場常識からは考えられない投資形態が現れている。

クラウド・ファウンディングは、文字通りネットワークを通じて出資を呼びかけるもので、証券会社の介入はなく、起業する会社が直接行う。融資ではなくあくまで出資で株主となる。

ベンチャーなどで配当金を当てに出来るわけではない。

出資の動機は、その企業や経営者、製品、コンセプトが気に入ったからといった単純なケースが多い。配当の代わりに企業は出資者に対し、製品の割引提供や口コミ宣伝効果に対する報酬などで応える。

米サンノゼの地方紙によると、顧客の要望に対し独自のデザインのケータイ入れなどを作るベンチャーの起業に際して、1カ月余りで15万ドルが集まったという。出資額は平均して1人100ドル。

もうひとつのキーバ・ファウンディングというのは、投資家と企業とのマッチングを行うという形の出資を支援するというもので、キーバとはスワヒリ語で絆を意味する。

バングラディッシュでスタートしたキーバ (K I V A) なる名称のマイクロファイナンス機関は、発展途上国に役立つような投資をしたいと考えている先進国の人達に対し、出資したいと思わせる企業を紹介、両者のマッチングを行う。

従来と全く異なるのは、出資者側に利息は全く入らず、利息はキーバに支払われ、それがキーバの運営資金になっている点である。1口150ドル程度が多いというが、出資金のリスクは投資側が持つというこれまでの資本主義の常識では到底考えられないファイナンス形態も現れようとしている。

何とも金融資本の原点たるベニスの商人はどこに消え去ろうとしているのであろうか。それに出資自体の意義がここに来て大きく問い直されようとしている。



多摩大学名誉教授 那野比古

～ IPO市場の動向～

日本経済活性化のひとつとしてIPOは大きな役割を果たしていると思われまます。

IPO件数は若干増加傾向にありますが、ピーク時と比較すればまだ大きな差があります。最近の市場動向について大阪証券取引所から資料の内容等をお聞きしました。

◆ 大証・東証の経営統合理念

東京証券取引所は8月29日に大阪証券取引所の発行済み株式の66.67%を取得。統合が承認されれば2013年1月に大証を存続会社とする「日本取引所グループ」を設立し、4子会社に再編成。

大証はジャスダックへの上場を維持。統合を機にグローバル競争力の強化と参加者、投資家の利便性向上を担う。

◆ IPO (株式公開) の推移

2007年までは毎年100社以上の件数であったが2008年以降は減少している。(2009年19社、2010年22社、2011年36社。2012年は50社を超える?)

減少はリーマンショックによる経済打撃と株価下落なども主な要因であるが、昨年あたりから、戻しつつある傾向もみられ、今年はさらに昨年を上回る見通しである。

◆ JASDAQの特色

上場会社数948社(2012、6末)ははじめ時価総額(2012、6末)、IPO社数(2011年)も第1位で国内最大の新興市場である。

また本社所在地は全国各地域に分布、業種も幅広く、上場後のサポート体制も充実。

◆ IPOのメリット、デメリット

<メリット>

資金調達、信用力、知名度の向上、社内体制の確立、従業員の志気向上など。

<デメリット>

上場準備及び上場管理費用、間接費の増加、M・Aなどへの懸念、適時開示の義務付け、など。



大阪証券取引所ビル

自慢話



金融業に携わっていた頃の同期生は、60歳の定年を超え、関係会社などでシニアスタッフとして勤務を継続している者やすっかり年金生活へ入った者など様々な人生模様が見える。ご案内の通り都市銀行は、円高→金融緩和→バブル発生・その終焉→金融機関の不良債権→大手銀行の再編統合という経緯の中、当事者でなければ今日の大手銀行名から嘗ての銀行名を容易に覚えられないようになった。実質55歳定年の頃、こうした金融混乱の渦に巻き込まれた団塊世代の銀行マンは、予期せぬ暴風雨にさらされ苦勞を重ねた。

銀行マンから大学教授に転じて来年で十年になる。1985年秋のブラザ合意円高に先立つ1977年に銀行の人事異動で日墨政府交換留学生第8期生の指名を受け、約一年間メキシコ・グアダハラ大学の大学に留学した。やがて来るスペイン語圏での勤務要員候補だと察しがついたので、受験時代を思い出して語学はじめラテン社会の理解には、多くのエネルギーを割いた。その蓄積が、1980年1月のパナマ駐在員事務所開設に繋がった。

もっとも国際舞台で国際金融マンとして活躍したいという願望は、高校生の頃からありESS活動やTV英会話講座などを通じて準備し「実用英語検定試験一級」を入学前の大学三年生で取得した。その経験がその後のスペイン語やインドネシア語修得に影響したように思う。

1994年から足掛け三年程ベトナムにも駐在したが、ベトナム語は使えるようにならなかった。自分には多忙を言い訳にしている。反対に六年(1985~1990)勤務したジャカルタでは1985年の円高「風」下、現地語も駆使し多くのお取引先が進出するお手伝いをさせて頂いた。

勤務する大学のゼミ生に中国からの留学生「周さん」(仮名・女性)がいる。

何事にも積極的な彼女とはゼミ中にいろんな話がでるが、先日こんな発言をした。「先生は、中国語は出来ないが、英語がとても流暢でスペイン語やインドネシア語もビジネスで活用していた。」それに「専門の金融論や貿易論は言うに及ばず、経済学一般に精通している。」加えて「ゼミのテーマ『株式会社はだれのものか』をはじめドラッカーの話までできる。」「ビジネス経験も数十年あるではないですか。何故、自分で起業しないのか?」「大金持ちになれますよ。」「私なら直ぐにも会社を興します。」予期せぬ質問攻めに面食らった。

暫く質問を整理した結果、頭をよぎる回答は以下の通りであった。「そんな度胸は、今も昔もありません。自分を生かす機会は、三十余年勤務した銀行にあった。」と。定年を過ぎ銀行系のベンチャーキャピタルに数年程勤めた経験はあるものの、狩猟系の中国留学生に「起業」を薦める助言は、農耕系の元金融マンには「難」のように感じられた。

太成学院大学 経営学部長 関戸恒昭

竹島だ、エトロフ島だ、尖閣諸島だと、韓国、ロシア、中国のいじめに遭っている日本国だが、政府がこれまで国家としての対応が充分であったかは甚だ疑問だ。ここと言う時に主張すべきことを主張せずに先送りする。自分で解決せずに米国頼みではなかったか。人頼みではダメ。いい子になろうと奇麗ごとばかり、金を持って来いと言われて「ハイ、ハイ」して居たのではないか。いじめられっ子も金を取られるケースが多々ある。

ー 金は一時的な解決にしかないー。

いじめられる人は一日でも早く毅然とした態度で人と対峙出来るよう自己研鑽に励み侮りを受けないような人間になるべく努力すべきである。日々の苦難に耐え、安易に自殺などすべきでは無い。長い人生には色々なことがある。チャンスはいくらでもある。

明るい未来は誰にでもある。耐えろと言いたい。

戦後の日本は今だに立直れていない。国際社会で実力相応の地位を得られていない。未だにいじめに遭っているのか。金は取られっぱなし、政治のメルトダウンは東電並みか?

だがちょっと待て。自虐史観に洗脳された世代から若い世代へ新しい風が吹き始めている現象が見られるようになって来ている。維新の会がその一つか? まだまだ時間はかかるが一丁前の大人になりつつあると信じる。

吹けば飛ぶようなベンチャー企業は大企業から小突き廻されているかも知れないが、公的補助金頼みにのみ奔走するのではなく、一日も早く自立の道を追求すべきである。本人が必死になれば頑張れば皆が自然と応援し、支援してくれるようになるものである。

有限会社 エス・ブイ総合研究所
代表取締役 山口 義彦



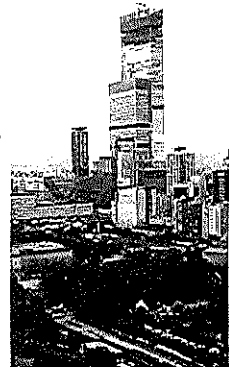
VECレポーターが行く!!
「日本一の高層ビル
～あべのハルカス～」

大阪キタ地区梅田近辺の新しい商業施設や高層ビルが話題になっていますが、大阪ミナミ地区(阿倍野・難波地域)も注目です。

「心を晴れ晴れとさせる。」から名付けられた「あべのハルカス」。

阿倍野区で建設中のビル鉄骨の高さが8月30日に300メートルとなり、横浜ランドマークタワーの高さ296メートルを抜いて日本一高いビルになったらしい。2014年春に完成し、百貨店・ホテル・美術館・大学施設・オフィス等の地上60階建て複合施設として地域発展に寄与される(事業主体・近畿日本鉄道)。

これからも関西に日本一、世界一の物やサービス、技術がどんどん輩出し企業や人々が活性化することを期待するものです。



「いじめと竹島」

いじめはなくなりません。

大津市の中学校で男子生徒が自殺した事件で、いじめかどうかで世間が騒がしくなっているがこのような事柄は今に始まったことではありません。私(70歳超)もかつていじめに遭った記憶があります。小学生、中学生といった子供達の間であるものでもありません。サラリーマンの社会の中でも、色々な組織の中でも、町内会の中でもあるのではないのでしょうか。

とかくこの種の事柄はいじめる側の方に問題があるとする論調が多いが、いじめられる側にある原因が明らかにされていない。勿論いじめる側に多くの問題があるのは否定するものではないが、やや一方的に過ぎる。

犬や猫と一緒にしてはいけませんが、良く見てごらんになって下さい。

必ずいじめられる犬猫がおります。しかしその集団は何時の間にか秩序が保たれ安定して来ますよ。

人間の集団は強いもの、弱いものの集まりであります。皆仲良く平等など有り得ないのです。力(体力、知力)が無くて自己主張する気力、胆力が無くて他と協調し集団の中で自分の立つ位置を見つけないことが出来ないようであればいじめられる。

今の日本国のように自分で自分の国を守ろうとせず、何事も先送りで決められない。他国の顔色ばかり見て自己主張の出来ない政治家の集まりである我が国が良い例である。

人間社会は個人であれ、集団であれ、争い事は絶えないものです。太古の昔から現在まで歴史を觀れば良く解る。人間とはそのように誠に扱い難い生き物であると言うことを認識しておくことが大事である。

～VEC関西より～

◆今日(9/20)現在、新聞やテレビは隣国との摩擦が賑々しく報道されていますが季節は猛暑の名残を残しながら、どんどん秋に向けて進みます。鈴虫・こおろぎなど秋の音、まつたけ・栗とその先には蟹など食欲の秋、俳句でも創るつもりで秋を感じましょう。きっと、いいアイデアが生まれますよ。(本田)

♥建設中の「あべのハルカス」を「あべのキューズモール」から見上げ、何十年か振りに新世界・通天閣へと行き、ハルカスを眺望してきました。新世界の変わりよう驚きました!二度付け禁止の串かつ屋に並ぶ観光客の多さ!もちろん私も串かつを堪能してきました。(藤本)

♣「てんこもり」は2004年10月に第1号発刊以来97号を迎えました。毎月発刊継続できましたのも皆様のお陰と感謝致しております。これからもVECが少しでもお役に立てるよう努力して参りますので、ご協力の程何卒よろしくお願い申し上げます。(澤村)

◆<交流会の予定>
平成24年11月13日(火) 木本クリニック院長
一社)日本中医学会 代表理事
一社)日本中医学研究会 代表理事
木本 裕由紀 様

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



沖縄から新しい風

皆様、お元気でしょうか。ご縁がありまして、昨年に続き今回も“てんこもり”で紹介いただける機会を得ました城間保と申します。今回は、奈良先端科学技術大学院大学で産学連携分野を学ぶ研修生の身でしたが、現在は故郷にあります沖縄科学技術大学院大学（OIST：オー・アイ・エス・ティー 別称：オイスト）で、県外で学んだことを事務業務の中で実践する研修生として、来年3月までの期限付きで活動しています。

OISTはリゾート地として知られている恩納村谷茶（おんなそん・たんちゃ）に昨年11月に設立されました。添付の図はロゴマークで、沖縄の守り神の一つ、シーサーをイメージした一筆書きのようなデザインです。私立大学としての位置づけですが、現在は皆様の税金をもとに、内閣府からの補助で運営費のほとんどをまかなっています。大学が設置されたのは、①沖縄の振興および自立的発展に寄与、②世界の科学技術の発展に寄与することを目的としています。また基本理念として、世界最高水準・国際性・柔軟性・世界的連携・産学連携等を掲げていて、それらを達成すべく、半数以上の教員を世界各地から採用、共通言語は英語、施設・機械等は最新の機器を用いて300名以上の研究者が日夜研究を続けており、また大学の成果を沖縄の産業にも結び付けようと努力しているところです。

秋入学導入が話題になって久しいですが、こちらは先んじて秋入学を採用しています。先日9月6日に、アフリカ・米国・ヨーロッパ・アジアを含む18の国々から第1期生34名（うち日本人5人）が入学してきました。博士課程のみの五年間一貫教育で、複数の領域に渡る分野（理数系）を学ぶプログラムと

なっています。学生にとっても恵まれた環境のため、研究成果が期待されます。このような型破りの大学が日本にあることをお見知りおきください。

非日常を求めて沖縄にお越しになるかと思いますが、大学にも立ち寄る時間をつくっていただくと幸いです。平日は見学ツアー（要予約）があり、小高い丘の上の建物からエメラルドブルーの海を臨むことができます。小さいですがカフェもありますので、小休止にいかがでしょうか。また、近くの海沿いにはシーサイドハウスと呼ばれるセミナーハウスで毎日のようにセミナーが開催されています。

現在は、VECの勉強会に参加する機会が遠のいていますが、“てんこもり”やネット情報から皆様の活躍を覗かせていただいていますので、今後ともよろしくお願いたします。



(OIST内センターコート)



OIST

(ロゴ)

沖縄科学技術大学院大学 産学連携コーディネーター
城間 保

◆平成26年には創業100周年を迎えられるエース証券株式会社はVEC入居ビルから2軒西のビルが本社の近隣企業です。ベンチャー支援にも積極的で業務内容や理念等をお伺いしました。

—KANSAIアントレプレナーズクラブはどのような組織ですか。

KANSAIアントレプレナーズクラブは、関西で活動拠点とするベンチャー企業の支援を目的に、「関西から日本の産業を元気にしよう」という主旨に則り、平成19(2007)年12月に組成されました。関西ビジネス界が持つ「底力」をこれからの時代を担うであろう企業と結びつけ飛躍させる事により、関西の経済復興を図り、社会に貢献していきたいとの思いで運営しております。

活動は、年に一度総会とプレゼン会・講演会を同時開催しております。今年5月で7回目を迎え、今年の講演会には約250名の方にご来場頂きました。

そのほか、月に一度会員紹介やイベント情報などを掲載したメールマガジンの配信を行っています。ベンチャーエンタープライズセンター関西支部様にも会員としていつもお世話になっており、先月号のメールマガジンでご紹介文を頂戴致しました。また会員企業様のみならず会員以外の企業様にもご希望に沿った企業のご紹介を随時行っております。現在四半期毎の勉強会の開催を実現すべく活動中です。

—会社概要や理念をお願いします。

【エース証券株式会社概要】

代表取締役会長兼CEO 乾 裕
代表取締役社長COO 伊澤 健
創業 大正3(1914)年2月1日
設立 昭和6(1931)年2月21日
平成26(2014)当社創業100周年(予定)・役職員数417名

【エース証券の理念】

企業理念：お客さまの資産運用・財産形成をサポートする「サービスの質」とその「満足度」において日本一のベストカンパニーを築き上げよう

経営理念：・お客様との信頼関係の確立
・地域社会との信頼関係を高める

・社内の信頼関係の強化

行動理念：・Action 積極果敢に行動します

・Communication お客さまとのより親密な信頼関係を築いてまいります

・Expert 証券のエキスパートとして研鑽につとめます

—どのような業務に力を入れておられますか。

KANSAIアントレプレナーズクラブでは企業間をはじめとする様々なコネクション、パイプ作りのお手伝いに尽力しております。当クラブの会員はベンチャー企業・上場企業・専門家の3つのグループに分かれており、グループ内外の交流をお持ちいただけます。今年5月に開催致しました会合に於きましては会合終了後、その場でお会いになられた方からのご要望で、8件のご面談のお取次ぎをさせて頂きました。

またクラブの主旨に則り、新規会員の募集も随時致しております。業種や規模は問いません。ご興味をお持ちの方は是非当社事務局エース証券株式会社 法人開発部

06-6267-2103(直通) yabuuchi@ace-sec.ne.jp (メールアドレス)

担当の藪内までご連絡下さい。

皆様とご縁を頂戴できますことをお待ちしております。

—株式公開関連の支援体制をお教え下さい。

弊社は公開特に公開後の支援に三点の特徴を持っています。一つ目は子会社の(株)エース経済研究所のアナリストがアナリストレポートを作成し上場後サポートを行う点。

次に既存の支店営業網だけでなく、2012年9月現在で全国38都道府県に証券仲介業者を全国に189業者有し、全国規模の販売を行えることです。個人株主作りの為に全国的な営業を行います。

三つ目は上場後のIR支援として子会社(株)エースコンサルティングでは海外投資家に向けて英文でのIRツールを作成・配信をサポートしております。

またそれ以外にワンオンワンミーティングのセッティングも行っており、最近3年間で延べ約1,200回のミーティングを執り行っております。現在専門の引受部員を置き、東名阪で営業活動をしております。

「ギャルママとコラボして新商品開発」

大阪の中小企業とギャルママがコラボして、新商品を開発！この夏、マスコミでも注目を集めました。その仕掛け人が、東大阪に本社を置くカワキタの河北一朗社長さんです。



昭和21年の創業。セルロイド金型の製造からスタートした後、成形品分野に進出。その後、工場を持たないファブレス路線を展開、生活雑貨品、ベビー・キッズ用品などをOEM（相手先ブランド）供給されています。中国を生産拠点から市場へと見直し、中国で自社ブランド品の販売を計画。時代の先を見た“人生ワクワク夢創造企業”を目指す元気社長さんです。

○全国に30万人〜40万人のギャルママ

そんな河北社長さんの、もう1つの“ワクワクプロジェクト”が「ギャルママ商品開発部」です。ギャルママとは、10代後半から20代後半のちょっとハデでオシャレな若い母親たちです。全国に30万人〜40万人のギャルママがいると言われています。

「震災復興支援など社会的な活動をしているギャルママも少なくありません」と、見た目とは違ってしっかり子育てに取り組むお母さんでもあります。

そんなギャルママに目をつけました。

○ママバッグ、三輪車などを発売

「ギャルママは主婦層のなかでも少数派。大手が出てこない、中小企業が活躍できるニッチ市場でもあります」と。東大阪、大阪市内の中小企業に呼びかけ、合計6社がギャルママとの商品開発に手を挙げた。

一方、ギャルママは大阪、兵庫、奈良の8つギャルママサークルの会員総勢約340人。各社ごとにギャルママ代表との商品開発会議をスタート。ママバッグ、おもちゃストラップ、チビコカラーTシャツ、デスクセット、カスタム三輪車などが発売されている。

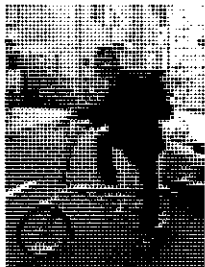
○ソーシャルメディアで販促に

販売に当たっては、ギャルママの情報発信パワーが役立ちます。ギャルママはブログ、ツイッター、フェイスブックなどソーシャルメディアを活用して、仲間とのコミュニケーションをしっかりとっておられます。

自分たちが参加して出来た新商品ですから、仲間に発信してくれます。そうすれば、販売促進にもつながるのです。中小企業にはモノづくり技術があります。ギャルママとコラボすることで、マーケティング、商品開発、販促力を高めることができ、ヒットにつながることを期待しています。

株式会社カワキタ 大阪府東大阪市荒川2-4-6
電話06・6723・0002
<http://www.k-kawakita.com>

日本一明るい経済新聞編集長
四條畷学園大学・短期大学客員教授
竹原 信夫



というきっかけで母国を飛び出した経験から、行動をおこせば何かが変わるということを知っているということであった。悩みや将来に対する考えは日本にいる若者とほとんど変わらないが、一つ違うところは、彼らにとって国籍や言語はハードルではない、自分の夢を実現するのに最適な場所をどこにでも探しにいくという姿勢であった。

世界のどこにいても、夢を持ち、目標に向かっていく時は、自分が生きていると実感する。

将来が見えないからといって悩むことなく、次々と行動を起こしていく。

「夢」は今を生きる力となり、今を生かす力である。

自分の「目標」とは何だろうと考えさせられた旅になった。

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
堺事務所長 阪口 史保



VECレポーターが行く!!

大阪企業家ミュージアム（大阪産業創造館B1F）にて「シャープ100年展」が開催されています。



業績回復が切望されているシャープ株式会社ですが、100周年を記念して「創業者・早川徳次、危機を乗り越えつづけた企業家」のタイトルで早川氏の功績と生涯が展示されています。

その一部をピックアップしてみました。（ホームページから抜粋）

- ・1912年（大正元年）東京・本所で金属加工業を創業。
資本金50円ならず、3人でスタート（小学校を中退し9才で丁稚奉公）
- ・1915年（大正4年）シャープペンシル（早川式繰出鉛筆）を発明。
- ・1923年（大正12年）関東大震災により事業・妻・子供の全てを失う。
- ・1924年（大正13年）大阪に早川金属工業研究所を設立再起。
ラジオの研究に着手。
- ・1949年（昭和24年）株式上場（大阪証券取引所）
- ・1950年（昭和25年）不況により売上は前年の約40%となり倒産の危機となる。
部長長の諸君が懸命に動き、乗り越えられた（早川氏談）
- ・1953年（昭和28年）国産第1号テレビの量産開始。
我国で初めて太陽電池の量産に成功。
- ・1967年（昭和42年）世界初のIC電卓を発売。等
- ・1980年（昭和55年）早川氏ご逝去 86才

早川氏は何度も苦難に直面し、そして、その苦難を乗り越え続け、数々の名言も残されました。

例えば・・・

「まことの心をもって、くじけず仕事をしていればいつか必ず勝利者になれる日が来る」「他社にまねされるような商品をつくれ」「信用・資本・奉仕・人材・取引先の5つの蓄積を社是として実践。さらに試練の蓄積がある」

ベンチャースピリットの源泉

今年3月、久々にオーストラリアにいる友人を訪れた。最初にシドニーを訪れて感じたことは、「ここは異文化多様性の国」だということだった。私の友人はバンガラディッシュ人で、彼女はインドで大学を卒業後、会計分野で修士を取ろうと留学している。

彼女の友人は夫々の事情があって海外から来てオーストラリアに滞在している若者ばかりで、将来を切り開こうとしている様子が大変興味深かったのでご紹介したい。

一人目のバンガラディッシュ出身のAさんは、バンガラディッシュの役所で勤務していた経験を持ち、母国では将来を約束されていたものの「母国で上り詰めても収入は天井が見えている」と思い、オーストラリアに留学。現在は市民権を得てマーケティングマネージャーとして企業で働いている。

二人目のサウジアラビア出身の留学生Bさんは大学では授業にはほぼ出席しなかったにもかかわらず教科書を一読してほぼ理解できてしまったという秀才で、iPhoneと日本のアニメ「ワンピース」がお気に入り、新しいものの開発にたずさわることが夢という。イスラム教徒の親が結婚させようとしているのから逃げる目的もあって、日本に留学したいがビザが取れないため、今度はカナダ留学の準備をしているのだという。

三人目のCさんはインド人。20代にも関わらずインドで2つのビジネスをやっていたがインドの因習的な社会に嫌気がさして事業を人に譲ってオーストラリアに来た。現在は医療夜間スタッフとして働きながら、仲間と高級マンションに共同生活し毎日を楽しんでおり、将来は世界を相手にビジネスがしたいという。

彼らに共通しているのは、母国の社会の慣習から解放されたい

～VEC関西より～

◆丁度一年前、てんこもり10月号に野田内閣政策方針、期待できるか？私のコーナーで悲観論を書きましたが、その内閣も今年中に解散総選挙が噂されます。デフレ対策もTPPも全て先送り。ベンチャーもまだまだ冬の時代が続きます。春が必ず来ると信じて新芽を育てましょう。（本田）

♥最近、交通手段として赤バスでの便利な行き方を自身発見し、よく利用することになったがなんと利用が少ないという事から来年大阪市は赤バス廃止（3系統以外）が決定となった。私は利用しはじめであるが以前よりよく乗車しておられる高齢者の方々同志で「これからどうしよう？」と車内での不安そうな会話を聞くのも少なくはない。利用されている高齢者の方々の身近な足となっている赤バス廃止は私にとっても複雑な気持ちである。（濱本）

♣沖縄からメッセージを頂きました城間様は以前、奈良先端科学技術大学院大学へベンチャーサポートの為に越えしにいられていました。今は地元沖縄へ戻られ引き続き尽力されています。沖縄はベンチャーサポートや産業育成に産学官で頑張っておられます。（澤村）

◆＜交流会の予定＞

例年どおり12月、1月の開催はございませんが、2月に新年交流会を予定しております

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



VEC 2012

「VEC関西 今年の10大ニュース」



時の経つのは 早いですねー 今年も10大ニュース！
担当の私の出番です。

野田総理の評判が上がらず、内閣支持率も20%を割る最悪の
状況で、とうとう解散総選挙。慌しい年末です。

最大の野田内閣の失敗は、尖閣列島の国有化でしょうか？

結果的には本音か芝居か解りませんが、グレート中国を怒ら
してしまい、わが国の風当たりは厳しさを増しています。中国
進出でこの不況を脱却しようと頑張っていた企業は大変です。
さて、VECの今年のおさらいは

1. VECは平成24年4月に一般財団法人に移行し新たな出発し
ました。其れを記念して東京新丸ビルで新発足記念式典を
開催し多数のご参加をいただきました。VEC本部もご苦労
様でした。
2. 関西支部交流会は毎回30-40名のご参加を得て本年は10回
開催しています。また、来年一月号で「てんこもり」発刊
100号を迎えます。
ちょっとした思い付きで、始めたのですが、執筆者の方々、
編集、企画の方々、本当にご苦労様です。
3. 毎年恒例の新年交流会、VEC関西の企画委員を長年お願い
していました株式会社ニプロンの酒井社長からベンチャー
経営について熱く語っていただきました。
4. 京都女子大学の現代社会学部の学生さんと我々ベンチャー
の経営者が一堂に集い、企業経営に関するディスカッショ
ンを行いました。鋭い質問にベテランの筈の我々も大変緊
張しました。
5. VEC会員限定の交流会を、重要文化財の綿業会館で行いま
した。みずほ総合研究所関西支社から、人材育成のあり方
に関し、いろいろお話をいただきました。目からうろこの
話でした。

6. 情報化時代を受けて、今年他ベンチャー支援機関とも
交流を推進しました。商工会議所や大阪府・市外郭団体(促
進協、IAG、OWEN など)、ベンチャーコミュニティ、島
屋ビジネスインキュベータ、ATAC、日本一明るい経済新
聞社、京都リサーチパーク、などです。いい勉強になりま
した。今後もよろしくお願いします。
7. VEC関西交流会で講演を頂くなり、惜しみないご協力いた
だいている、京都女子大学の西尾久美子准教授が人材育成
の観点から、「舞子の言葉」を発刊されました。別世界な
がら育成プログラムのすばらしさが伺えます。
8. すばらしい可能性を秘めるミャンマーから通訳、ガイドを
しておられるカインさんがVEC関西にこられました。ミヤ
ンマーの発展を祈ります。
9. 昨年、企業OBを中心に「シニアベンチャークルー」が発
足しました。
メンバー同、活動プログラムを立案しています。いいア
イデアを募集中です。
10. 数年前から、関西支部のサロン化を実施しています。
ベンチャーの相談事や近畿経産局、大阪府、市の支援プロ
グラムの紹介、人材の紹介など様々な相談が来るようにな
りました。ベンチャーのお役に立てたいと、頑張っています。

年末になって、米欧中の政治経済、が一段と騒がしくなっ
てきました。つまり、いよいよ乱流社会に突入です。来年は大
きな戦争が起こらないよう祈ります。

「てんこもり」ご愛読の皆様、いい年をお迎えください。

(一財) ベンチャーエンタープライズセンター
理事・関西支部長 本田英行

～「死の谷 (デスバレー)」という言葉をお聞きになったこと
があるでしょうか。～

これは、米国連邦議会、会員科学委員会副委員長のバー
ン・エーラーズ (Vernon J.Ehlers) のことばで、基礎研究が資
金不足などにより応用研究から事業化に進むことができず、技
術が埋もれてしまうことを指しています。

死の谷は研究開発の技術分野だけではなく、ベンチャーのビ
ジネスモデルの事業化にも当てはまります。

その死の谷は、砂漠のように不毛なところで、橋を架けるか
飛び越えるしかないので。しかし現実には、研究者・技術者や
ベンチャーが乗り越えられないで苦しんだり、挫折したり、
その障壁を超える努力が大きな負担となり会社の存在を脅かし
たり、廃業するなど多くの現場に遭遇します。

中小企業やベンチャーが、そのアントレプレナーシップを発
揮してイノベーションを起こそうとしているときに、「資金の
問題が必ず起こる」、「技術課題が次々と出現しその解決がで
きない」、「事業化がそこまで見えているのに製品化できな
い」など、果敢にチャレンジするが谷底に吸い込まれていくよ
うに苦悩しています。

中小企業やベンチャーを見ていると、「市場の本質的なニー

ズを把握していない」、「独自技術の自己満足で客観的な視点が
不足している」、「技術課題解決のための多様な連携や企業との
出会いが欠けている」、「資金調達・設備投資・研究開発の精緻
な計画を立てていない」、「原価管理の仕組みがない」、「コス
ト低減のノウハウが不足している」などの問題を感じます。

その克服には、「発想を転換してみる」、「俯瞰的な思考を身
につける」、「信頼できるパートナーシップをつくる」、「技術
課題解決のために頻繁に顔を見てコミュニケーションを交わ
す」、「情報の共有のためにオープンな体制をつくる」、「幅広
い専門家のネットワークを構築する」などが必要だと思います。

死の谷を乗り越えた後には、広い荒れた海原に多くのサメが
うようよいて、生存競争が激しい「ダーウィン海」が待ち構え
ています。

中小企業やベンチャーがイノベーションを発揮して生き残る
には、成功するノウハウと失敗しないためノウハウが重要なよ
うです。

独) 中小企業基盤整備機構 近畿本部
統括プロジェクトマネージャー 橋本 豊嗣

一点突破の気概

なぜ起業したか

- エルダーシニアの私が主宰するNPOシニアネット総研は、設立2年目を迎えた。願れば慌しくも忙しい1年間だった。燃えたぎるような設立時の模様を今も鮮明に覚えている。仕事力と情熱と成果は正比例すると言うから、これからの正念場、まさしく手を抜くことは許されない。
- そんなおり、心のよりどころになった感動プロデューサー平野秀典さんの言葉を紹介しておこう。「小さな一点の変化が全体の変化を促す。仕事や生活にある「一点突破」のツボ。
一点、一瞬、一歩、一言、ひと筆、ひと味のわずかな違い、それは誰にでも出来て誰もがやっていない事。大きなことを起こす切っ掛けは、あなたの心の内側にある、ほんの1%の自分革命」
- シニアネット総研は、戦後昭和の輝かしい成功体験を持つ日本のシニアのために、世代間交流の情報ネットワークを構築し、日本社会が本来持つ伝統的な美徳を引き出すために鋭意、設立したと言っている。

日本のシニア3500万人

- 廃墟の中から再興した戦後の日本は、激動の歴史的過程を経て高度成長による奇跡的な復興を果たし、世界経済の主役に躍り出た。そして戦後68年の今、日本の発展に限りなく貢献した戦後生まれの団塊世代700万人が定年を迎えシニア総数は3千500万人を数える。そして日本は今、初めて経験する高齢化の波にさらされようとしている。
- しかし今、成熟化現象といえる様々なひずみが続出し、多くの弊害が目立つようになってきた。特に戦争を知らない平成世代の台頭は、国の威信や存立さえも脅かそうとしている。そして日増しに昭和の風化が進む。
・日本人の誇り、自立意識の欠如（戦後教育のひずみ） ・北方領土や竹島など領土問題と国防意識の欠如 ・敬老意識の欠如と、伝統的な日本の家庭形態の崩壊 ・社会奉仕や社会貢献意識の欠如 ・依存主義や先送り、自己中心主義の台頭など。

問われるシニアの責務

- これらの弊害が是正されない限り、日本はやがて活力と信頼を失い、必ず衰退の道をたどると多くの識者は警告を発している。改めて「戦後昭和」の検証と、世界の中で日本の果たすべき役割について「戦後昭和」の体験者であるシニアの発言と前向きな行動が今、真摯に求められている。それだけに3500万人を越す日本のシニアの動向は、激動する日本の経済社会の命運を左右するといわれる所以だ。
改めて問われるシニアの課題とは ・日本のシニアは、どうあるべきか。 ・日本のシニアは、どう社会貢献すべきか。

シニア究極の課題

ところで今、私たちシニア究極の課題は景気の回復と政治の変革だ。

- まず景気だが、いま経済を回復させるための日本の活路は、高齢化に見合う需要をいかに掘り起こすかに尽きると言われる。俗にシニア市場は100兆円と言われ、医療、介護、教育、環境にあつ注目が集まる。特に「シニアの就活、働活、習活、婚活、健活、旅活、味活、生活、援活、老活、終活」など、あくまでこれは造語の極みだが、シニアの生活周辺に貴重な消費が潜在していると言われ、企業間競争も熾烈を極める。
- 次に政治だが、日本の明日を決める待望の総選挙が迫ってきた。日本の全有権者数1億4500万票に対して、シニアの3500万票が日本の命運を決める。価値ある一票を行使いただくようお願いしたい。

終わりに

- 経済的にも、財政的にも、政治的にも、いま大きく変わらなければ、日本の将来はないといわれる。どうあれ、シニアだから安閑と余生を暮らせる時代ではなくなってきた。
日本のシニアに、生涯現役の気概と晩学の気風が求められる所以だ。それだけに情報は、シニアにとって生活するための貴重な糧となる。また、シニアにとって一番の仕事は、自分の経験をいかに若い世代に伝え、次世代とどう関わり、ネットワークするかが求められる事になる。
- そこでSN総研では、シニアのための情報ネットワークを構築してシニアのための情報交流と世代間交流を積極的に推進し、まずは都会派シニアのニーズと期待に添えていきたいと考えている。
改めてVECの皆さんのご支援と協働をお願いしたい。



Official Website <http://blog.goo.ne.jp/snijapan>

山田 清之

NPO法人 シニアネット総研（総称SN総研）CEO

NPO法人 日タイ国際交流推進機構（総称JTIRO）代表理事

～来年の主な税制改正です～

平成25年1月1日以後に適用される所得税等の主な改正事項を「クラージュ ビジネスニュース」から抜粋しました。改正により消費マインドに影響が出ない事を祈り、可処分所得の高い方々の購買力パワーアップを期待します。

<所得税について>

- ① 平成25年分以降の給与所得控除額に上限
・平成25年分の給与収入が1500万円を超える場合、給与所得控除額に245万円の上限が設けられました。
・従来は1500万円を超えても超過額の5%を控除できました。
- ② 平成25年分以降の退職所得課税の課税強化
・役員としての勤続年数が5年以下（1年に満たない端数があるときは、1年に切り上げ）の役員退職金は2分の1課税の適用ができなくなります。
- ③ 平成25年1月1日以降支払の給与等・報酬等から「復興特別所得税」を源泉徴収
適用時期：平成25年から平成49年までの25年間
課税標準：基準所得税額＝その年分の全ての所得に対する所得税額
税額計算：基準所得税額×2.1%

<消費税等について>～増税時代が到来するのか～

平成26年4月から消費税増税も予定されています。今後、所得税最高税率の引上げや相続税基礎控除の引下げ等の増税も検討されているそうです。さらに詳しい内容をお知りになりたい方はVEC経由でクラージュ総合会計事務所へ。



VECレポーターが行く!!

～劇場型がテーマの阪急百貨店うめだ本店・全面開業!

「7年間に及ぶ建て替え工事がほぼ完了し11月21日全面開業となり、売り場面積は従来比3割増の8万平方メートルもあるらしく、西日本全域からの集客を目指すとのこと」

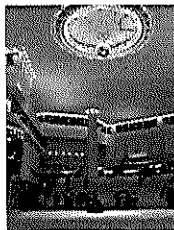
そこでいつもの好奇心を持ってオープン日に人・人・人でいっぱい店内へ潜入!

「サプライズは“祝祭広場”というネーミングの9階から4階の大きな吹き抜け広場。

10月の先行開業日にはアカペラのコンサート開演とフロアーにはアルファロメオやマセラティなどの高級スポーツカーがずらり。情報発信空間から集客力を高めるのが狙いらしく、開業当日にはスイスの“フランク ミュラー”時計が900万円以上の超高級品も展示されていた。「先行開業から全面開業までの4週間の来店客数は400万人に達したとのこと、ターゲットはやはり女性客。男性が期待されてないのが、ちょっと寂しい」

「来春にはJR大阪駅北側に再開発ビル群“グランフロント大阪”も開業予定で、世界初のターミナルデパートを開業された小林一三氏もここまで開発されるとおっしゃられたかどうか」

これらのオープンが関西の起爆剤となることを期待しています!



～VEC関西より～

◆先日、我が家の近く山科毘沙門を散歩しました。紅葉が太陽に輝きとてもきれいでした。でも面白いことに気がつきました。南側から紅葉を見ると紅葉で真っ赤に染まっているのですが北側から見るとまだ、緑が残り、まだらに見えます。より寒くなる北側から紅葉が始まるように感じていたのですが太陽に照らされている、より暖かい南側から紅葉が始まるのが不思議に感じました。やはり思い込みはいけませんね。(本田)

♥今年も1年、皆様には色々とお世話になり本当に有難うございました。来年も頑張っていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い致します。(藤本)

♥今年もお世話になりありがとうございました。新しい年が皆様にとって佳き年となりますように・・・。(濱本)

◆今年も1年間、皆様から多大のご協力を頂き厚くお礼申し上げます。お陰様で着実にステップアップすることが出来ました。来年もお役に立てるVECを目指して行動して行きたいと思っております。何卒引き続きよろしくお願い申し上げます。(澤村)

<交流会の予定>

1月は例年どおり開催はございません。

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!