



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。早いもので、昨年8月末に就任させていただいてから4カ月余りが過ぎました。ベンチャーに関して本格的に携わるのが初めてでしたので、この間、MITビジネスプランコンテスト、関西支部交流会、イノベーションジャパン2010大学見本市、女性起業家サミット、産総研オープンラボ、中国・四国地区VCトップ懇談会、「起業家精神こそが日本を変える」シンポジウム、中小企業総合展、大学・大学院起業家教育推進ネットワーク全国フォーラム、Asian VC Network (AVCN) Forum 2010 等々、種々の会合に参加するとともに、関係者の方々から個別にお話しを伺ったりして、ベンチャーの置かれている現状と課題について勉強させていただきました。

確かにリーマンショック後の未曾有の不景気や、ライブドア事件、各種粉飾決算事件等を見るにつけてのベンチャーに対する世間の冷たい眼というような外的要因により『ベンチャー氷河期』ともいべき厳しい状況にあることは否めないとしても、もう少し根本的なところに現状を説明できる要因が潜んではいないかというのが現在の心境です。というのも、起業家を鼓舞する各種コンテストや交流会、大学や政府機関による研究開発（しかも最近の研究者の中には事業化という概念をしっかりと持っている方もいます。）は盛んに行われておりながら、全体として見るとやはり日本のベンチャーは進んでいないのではないか、このままでは日本の経

済成長や雇用は失われ続けるのではないかと懸念がぬぐえないからです。

「根本的なところ」とは何か？それは日本人に、そして特に若い人たちに、起業家精神が薄れてきているということではないでしょうか。留学して必死に学ぶという姿勢、他人にはできない新しい技術の事業化をやっつけようという野心、介護、新薬、環境という難しい分野で事業化を成功させようというねばり、そういう覚悟が欠けているということではないでしょうか。

もちろん、そういう起業家を支える資金や経営能力に長けた協力者の提供、市場への上場や大企業との協力の容易さ、不幸にして失敗したときにも再チャレンジできる風土は不可欠で、こういうことがひとつのエコシステム（生態系）として確立されていることが必要です。また、このようなことは日本一国の中だけで解決できるものではないだけに、アジアの熱気を取り込むためのAVCNの動きを歓迎し、その継続には積極的に協力していくべきものと考えています。

その「根本的なところ」でVECの果たすべき役割は何か、まだまだ道は遠いというのが年頭に当たって考えていることです。

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

「今年の内外経済と日本株」

○世界経済は回復の動きが続いていますが、リーマン・ショック後に打ち出された政策の効果の息切れから先進国を中心に減速感が出ているようですが、今年の展望はどうでしょうか？

ーまず、米国経済はまだ住宅バブル崩壊の後遺症が残りますが、在庫調整の一巡や雇用増・所得増による消費の回復に支えられて後半に向けて回復の動きを強めてくるとみえています。また、欧州はドイツなどの中核国の財政再建が動き出してくることもあって、回復テンポの鈍化が予想されます。一方で、新興国は中国の金融引き締めが行方になりますが、全体としては中間層の拡大やインフラ投資などに支えられて高目の成長が続き、引き続き世界経済の回復をリードしていくものと考えています。ちなみに、IMF（国際通貨基金）によると、今年の世界経済は昨年に続いて4%台の成長となる見通しです。

○日本経済も足元、景気回復に足踏み感が強まっていますが、今年の展開はどうなるのでしょうか？

ー一年半までは踊り場な状況が続くものと思われていますが、企業体質の強化が進んでいることや在庫水準も低位に抑制されていることから、二番底（＝景気後退）に陥るリスクは小さいとみえています。年後半になれば、海外景気の持ち直しによる輸出の回復に支えられる形で再び回復の動きに転じてくるとみられます。今年度の実質経済成長率は1.5%程度となる見通しです。もっとも、大幅な需要不足が残るなかで、デフレ圧力の強い状況が続き、全体として回復感の乏しい景気展開となることが予想されます。また、輸出回復の恩恵の大小によって大企業と中小企業、製造業と非製造業とで景況感に濃淡の差が出てくるのではないのでしょうか。

○世界の株式市場をみますと、引き続き日本株の低迷が目立っています。その背景と今後の展望はどうでしょうか？

ー日本株の低迷の背景としては、何よりも過去最高値に迫る水準まで進行した円高が挙げられます。円高が日本株にマイナスに働くのは、円高の進行は輸出産業の収益悪化を通じて日本経済に悪影響を及ぼすとの見方から、投資家が円高＝日本株売りという行動をとってくるためです。その結果、



円高・株安の悪循環に陥り易くなっているわけです。また、外国人投資家以外の買い手が不在というなかで、エクイティ・ファイナンスが増加したことも、需給面から株価の低迷を招いていることも指摘されます。今後の展望ですが、今年は前半もみ合い、後半高の展開になるものと予想しています。米国の追加金融緩和（QE2）を契機にした米国金利の反転で一段の円高リスクは後退していますが、まだ年前半中は国内景気の先行き不安の残存が上値の重石となるものとみえます。ただ、年後半になれば米国経済の回復の強まりを映してドル高・円安の動きが次第に鮮明となってくるとみられるうえ、国内景気の再浮上も加わって、円安・株高が同時進行する形で上値を追う展開が期待されるからです。年末の日経平均株価は12000円程度を予想しています。

○今年の投資テーマや注目セクターは何でしょうか？

ー前述したように、新興国の高成長を支えている中間層の増大やインフラ投資の拡大は大きな潮流であり、引き続き投資テーマとしてピックアップされるものとみえています。前者では、消費関連セクターで内需系企業でも上手く中間層のニーズを取り込んで成長を遂げている企業群などに注目しています。後者では、建設機械に投資妙味があるものとみえています。この他では、資源・エネルギー関連として商社も注目度の高いセクターになるものと考えています。

～チャレンジャー&ベンチャー～

島屋ビジネス・インキュベータに入所されている有限会社ターナープロセス 棚橋代表様から起業された経緯やビジネスの展望などについてお伺いしました。ご発展をお祈り申し上げます。



- Q：貴社の代表者・設立日・資本金・起業の目的などについて教えてください。
- A：棚橋代表が松下電器産業（現・パナソニック）を定年退職後独立し2003年3月に当社を設立しました。資本金は300万円。水質制御に関する技術を確認し社会に貢献・役立つ製品作りが目的です。
- Q：水のpHやイオン濃度をコントロールする水処理装置の開発と製造販売をされているとの事ですが、具体的にどのような製品ですか。
- A：特許は6件取得済みで主な製品として「新手法による電解水の製造装置」は減農薬に役立つ装置です。「水道水だけで安全に実験できる電気分解装置」は学校の理科授業教材にも使われています。「新手法の電解水生成法を利用した温泉水の素（液体）」は美肌温泉の泉質に近づけた電解水で“ゆの素”としてWEB発売中で温泉水の生成器は現在開発中です。
- Q：貴社製品と競合するのは市場にどのようなものが出ていますか。
- A：タイプの違う電解水製造装置や各種入浴剤などがありますが当社独自の技術力を生かして既存製品と異なる特長をだした商品を提供して行きます。
- Q：事業を今後どのように展開されていけますか。
- A：当社の水処理技術を途上国や硬水使用地域、殺菌や医療機器洗浄分野、海水の淡水化分野等に応用して、幅広く貢献して行きます。製品によっては他社・大学ともタイアップをします。そして若い社員が存分に力を発揮できる風土をつくりあげ、様々な分野へのチャレンジを目指します。

～ICEF(自称・国際文化経済視察団)の ミャンマー・タイ視察報告～

ICEF(梅田会から発展した自称・国際文化経済視察団)の東南アジア訪問も終盤に入ってきました。今回の主な訪問先はミャンマー(ヤンゴン)タイ(チェンライ)です。



最初は軍事政権下で欧米の経済制裁解除の見込みも立たない「開放を待つ最後の楽園」と言われるミャンマーの現状をお伝えしたい。我がICEFは必ず銀行の支店を訪問し同国とホットな経済情報を仕入れるようにしている。預金金利は12%貸出金利は17%と高い。ガイドに尋ねると金利は高いが銀行はよく潰れるので、預金を預ける人は慎重。(ガイドもやっと口座を設けたとのこと)ATMは一切なく、海外送金は政府系銀行経由しか出来ないのが極めて不便なシステム。CLMV4ヶ国(ミャンマー・ベトナム・ラオス・カンボジア)の中で、人口5,800万人のミャンマーの1人当たりのGDPは500米ドルと最も低く、ワーカー賃金は月額4,000チャット(約40米ドル)程度と労賃は安い。チャットは0を一つとると円の価格が目安。(10,000チャットは1,000円)

我々も経験しましたが、電力供給は不安定で数分程度の停電は当たり前前の国。

バスでの移動中でも新しいビルの建築は皆無で、経済発展は沈滞している感があったが、後日調べて見ると国内経済は自給自足、対外経済は天然ガス・石油等の豊富な天然資源を輸出しており、バランスの取れた経済を実現している。

一方、文化面は広大で歴史もあり、圧倒され、素晴らしかった。

特にシュエダゴンパヤーは黄金の大仏塔の集合体で参拝する人も多く、必見のひとつ。又、ヤンゴン北東約70kmにあるバゴのチャカッイン僧院は常に1000人以上の僧侶が修行に励んでおり、托鉢や僧侶の食事風景も見学でき、施しの精神を体験させていただいた。

次にタイの初めての土地チェンライを訪問。緑が多く、田園風景が続く、のんびりした地区ではあるが、掃除の行き届いた清潔感のする綺麗な町の印象。ナイトバザールも見学したが、おとなしい国民性か、しつこい売り込みは少ない。

翌日、ビール会社が経営するゴルフ場で貸しクラブでゴルフを楽しんだ。距離は短いが整備は行き届き、素晴らしいゴルフ場。ゆっくりプレーしても、1ラウンド4時間。海外では力強いティーショットの某氏と年齢を感じさせない某氏の安定したプレーを感心しながらの楽しいひと時でした。

タイとラオスとミャンマーの3国が国境を接するゴールデントライアングル(黄金の三角地帯)を見学。近くには、かつて盛んだったアヘン交易の歴史を今に伝えるミュージアムがあり、栽培過程やアヘンの怖さを伝えている。

タイの北部地方には21部族約50万人の山岳民族が色鮮やかな民族衣装で暮しており、我々が見学した際、わざわざ歓迎の音楽と踊りを披露していただき、感激した次第です。東南アジアを訪問して、いつも感じるのですが、挨拶・笑顔・祖先・親への思いやり等、日本で失われつつあるもの、すでに失われているものを改めて気づかせてもらい、これからも時々、外から日本を見ることの必要性を痛感し、今年、カンボジア訪問で東南アジア征服を必ず実現することをお誓いしてICEFの報告とさせていただきます。

中国語勉強中の山下太郎より 謝辞



VECレポーターが行く！！

「パワースポットとご利益いっぱい」

～京都の初詣どころ～



新年を迎え願いごとや誓いで初詣に行かれる方も多いと思われます。数多い京都のご利益どころから、ほんの一部をレポートしました。ぜひ「おこしやす」!

- 伏見稲荷大社 日本全国にお祈りしているお稲荷さんの総本家。商売繁盛と仕事運上昇のご利益。
- 東丸神社 伏見稲荷大社と隣接。資格・入学試験合格祈願、学力向上。
- 御金神社 鳥居は黄金色。その名前にあやかる「お金」の祈願。
- 下鴨神社 京都最古の神社のひとつで葵祭が行われる。縁結びの神様としても知られている。
- 八坂神社と美御前社 祇園祭で知られ、厄除け疫病退散の神。境内にある美御前社の水は美人・美肌祈願として女性に人気。

～VEC関西より～

◆2011年また新しい年が巡ってきました。元旦の新聞は今年一年の展望は相変わらず悲観と楽観が入り混じる中、特に中小企業の景況が停滞し雇用の問題が深刻になるように思います。また、中国の貧富格差の増大による暴動問題、EUのギリシャやアイルランドなどの財政破綻問題などが大きな不安定要因となり、思い切った投資にブレーキがかかるのが心配です。年初なのに少し固い内容となりましたが明るい話題が出来るように今年もがんばりましょう。(本田)

♥おめでとうございます。昨年末に人形浄瑠璃を見に国立文楽劇場に行き参りました。想像以上の感動で人形と人形遣いが一体となり日本の伝統芸能の舞台の醍醐味は本当に素晴らしかったです。(濱本)

♣今年のスケジュール・ここに注目しました。4月統一地方選挙、5月JR大阪三越伊勢丹が大阪駅前北側に開業、7月デジタルTV放送が開始、10月中国で北京上海1318kmを4時間で結ぶ高速鉄道開通、12月東京スカイツリー完成。1月号から「チャレンジャー&ベンチャー」のコーナーを設けました。ビジネスや各分野でご活躍されている方の情報をお待ちしております。本年も何卒ご協力よろしくお願い申し上げます。(澤村)

◆<交流会>
平成23年2月8日(火) 日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社
代表取締役会長 下條 武男 様
(恒例の新年会も兼ねています)

本年もよろしくお願ひ致します。

VEC関西一同



☎: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 に今年のメッセージを伺いました。

- ・昨年5月に創業80周年を迎えられ「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」をモットーに特殊バルブ・精密バルブ機器類・電子ながれ（流体）制御システム装置の研究開発型（ベンチャー）トップメーカーと確固たる地位を築かれています。
- ・半導体製造装置用バルブ機器では国内シェア約70%（推定）を占められていますが、これは約30年前から開発に取り組んでこられたノウハウの蓄積と地道な企業努力の結果だと考えます。
- ・また昨年4月には「官学産社」情報発信基地の東京・秋葉原に新本社を開設されるなど21世紀を担う2.5次産業型の保安・安全・安心をリードする新しい国際技術集積的中心企業として積極的に展開されています。
- ・VECの評議員としてベンチャー分野にもご尽力されている小川代表から毎年2月にメッセージを伺っておりますが、7年目の今年もご多用中のところをお伺いしました。

- ・上海万博大阪館に協賛出展
2010年5月1日～10月31日
水のカーテンを出展
8月23日～8月25日大阪館で
日本流結婚式イベントを挙
行
- ・7月20日
秋葉原ダイビルコンベンションホールで
「創業80周年謝恩特別講演会」を開催。
新東京本社開設を記念
- ・10月 日刊工業新聞 7年連続
①モノづくり部品大賞 受賞
「高温（250℃）対応圧力制御式ガス
流量制御器」が、2010年①モノづくり
部品大賞機械部品賞を受賞
- ・2011年2月1日フコク（生命の森）
ビルにギャラリー・オープン
大阪大学様との「官学産社」の一環としてグリーンビズの拠点開設
- ・フコク（生命の森）ビルで「創業80周年謝恩特別講演会」を予定（4月）

〔橋下大阪府知事・平松大阪市長〕
からの上海万博出展感謝状

①今年の貴社スローガンはどのようなものですか。

小川洋史の2011ネームクリード（キーワード）

- (オ) オンリーワン
- (ガ) 感働
- (ワ) ワン ワールド ワイド
- (ヒ) ピンチは火の(玉)チャンス
- (ロ) ロケット流
- (シ) 進、神、信、真、心、芯、伸、親、新、深、身、清
陣、仁、人

第3の創業 新々生1年目 第61機（'12.03月機）

'11.04.01～'11.12.31（'12.01.00）

2011年FCG（フジキンカーブグループ）

統一年間①クイックスローガン（'11年04月～12月）

「世界のフジキンから 宇宙環強創り」と利用の

フジキンカーブグループへ」

『第3時<次>世界（経済）大戦 大決戦！

3段ロケット（スピード➤精度➤突破力➤）で、FCGの5大不孝<辛>
（5重苦）（円高、株安、デフレと一部インフレ、円、フジキン（FCG）病）を打ち破れ！

“速さ”と“早さ”でラビット・スパート！世界へジャンプアップ！

80(th) Anniversary Follow-up Yes. I (we) do!』

フジキンカーブグループ フジキン、フジキン、フジキン!!!

②バイオエンジニアリング分野にも進出され「15冠企業」をめざされていますが、どのような目標ですか。

「世界ナンバー1・ナイス1・オンリー1・メガ1・トップ1・ラスト1・オール1・クラス1・ベスト1・ビッグ1・グッド1・グレート1・グレイト1・グローバル1・プラス1」の15冠を各分野でめざし、日夜努力、邁進しております。

③昨年から今年前半になされる企画や事業を教えてください。

- ・2010年4月1日 社長交代・機構改革
新社長に野島新也 就任
小川洋史社長は新会長に就任
- ・鮫博覧会（サメハク）2010に超チョウザメを出展
2010年4月15日～2011年1月10日
海遊館・開館20周年記念
- ・5月1日 創業80周年
清水寺・森清範貫主様に「創」の御揮毫を賜る
清水焼陶芸家・清水大介様に「瓢箪・置物」を創作していただく

④昨年、上海万博に出展されましたが反響はいかがでしたか？

今年、フジキンカーブグループは創業80周年の記念すべき年を迎えました。同時に様々な企画、キャンペーンを実施し、多くの皆様から叱咤激励をいただきました。その企画のなかで上海万博・大阪館への協賛出展は海を越えた新たな試みでもありました。

5月1日に開幕し10月31日まで184日間の会期中、実に色々なことがありました。

フジキンカーブグループは、水のカーテンというオブジェを出展。

何度か予期せぬトラブルに見舞われながらも無事、役目を果たす事ができました。8月にはフジキンデーとして特設会場で「日本流結婚式」イベントを挙。現地テレビ局で紹介されたこともあり、予想を大きく越える反響をいただきました。

事務局の発表によりますと上海万博への来場者は7308万人。

大阪館へは172万人が訪れたとのこと。です。

先日、大阪府の職員の方がご来社されました。実行委員会会長・橋下徹大阪府知事と副会長・平松邦夫大阪市長の感謝状をお持ちになられました。予期せぬご来社に、こちらこそ心から感謝申し上げます。

⑤今後の海外展開など戦略をお教え下さい。

国際的にはすでに、アメリカのシリコンバレーをはじめ4ヶ所とEUは独、アイルランド、それに上海・台湾・韓国・ベトナム・シンガポールに進出しており、その他の諸国等も準備中で、海外生産比率を現在の30%から近い将来は50%まで高めたいと考えています。これら最先端生産・サービス拠点を軸に位置付けて日本は東西2眼レフ体制から、アジアスクエア体制、世界本モノづくりヘキサゴン体制（2-4-6極体制）へと、グローバルネットワーク化を進行中です。

そして技術力において引続き各種の表彰・受賞（内閣総理大臣表彰第一回ものづくり日本大賞・優秀賞をはじめ毎年連続して数多く公的な受賞を受けている）が頂けるようハイテク企業からハイパー企業として実績を着実に実現して行く決意であります。

VECの皆様、本年もどうぞよろしくお願い致します。

フジキンソフト 株式会社
代表取締役社長 小川 洋史
合掌

アジアの元気を取り込め

～アジアVCネットワーク・フォーラム2010～



11月24日及び25日の両日、お台場の東京国際交流館においてVECも後援して『アジアVCネットワーク・フォーラム2010』（以下、AVCNフォーラム）が開催された。歴史上初めて中国、北京、香港、台湾、韓国、シンガポールそして日本の7つのVC協会が一堂に会し、2日間で延べ500名弱の参加者を数え、業界関係者の関心の深さを窺わせた。日英中の同時通訳が相互理解に非常に役立ったが、レセプションで、私はさらにフランス語（招聘したEVC Aのディレクターがベルギー人であったため）とハンゲルも交えて挨拶したところ、会場から喝采を浴びた。

そもそもこのフォーラムはアジア地域でのVCのクロスボーダーな投資活動を促進するため、年初頃から経済産業省を中心に構想が温められ、JVCAの協力の下、手分けして関係VC協会を説得して回りようやく実現したもので、最後のところだけ参加できた私としては、関係者のご努力に敬意を表したい。

よちよちと歩み始めたAVCNのお手本としては、NVCAとも密接な連携を有しつつも、NVCAが単なるロビー団体であるのに対し、我々は世界スタンダードを担っていると豪語するEVC Aがある。彼らの学んだ教訓としては、すべての関係者から信頼を勝ち取るまでには長い時間が必要ということ、関心の異なる関係者の利害調整をねばり強く行うことが重要ということ、また、まず用語の定義を共通化することが必要であり、その上でデータベース等の基礎的な統計を整備することが重要ということである。

アジアの各VC協会のプレゼンテーションは、それぞれに経済状況やVC協会の発展段階に違いがあるものの、政府の強力なバックアップがあったり、好調な経済を背景に日本の何倍もの成果を出しているとの説明があったりと、羨ましい限りであったが、VC各社の規模が小さ過ぎるとの悩みや制度改革の必要性とか人材不足を指摘する声もあった。パネルディスカッションにおいては、日本について、技術、デザイン、ブランド、人材に優位性があるとの好意的な発言と、意思決定に時間がかかり過ぎるとの耳の痛い指摘があった。また、並行して隣接の会場で日本の24社のVBのプレゼンテーションや商談ブースも設けられ、盛りだくさんの内容となった。なお、25日の午前中には隣の産総研臨海副都心センターの見学ツアーも企画され、希望者が参加した。

JVCAの呉会長からは、イノベーションの夜明けに向かって、AVCNの活動を毎年持ち回りで継続して実施してはどうかとの提案がなされたが、アジアにおいてEVC Aのような恒久的な組織を立ち上げるには解決しなければならない課題が山積しており、是非呉会長の提案を実現したいと感じている。中国をはじめとしたアジアの元気を低迷する日本経済に取り込み、経済成長や雇用の確保につなげるには是非とも必要なことであり、VECとしても最大限の協力をしていきたい。

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

いるか・・・」から「誰に知られているか・・・」で成果に大きな変化があります。

ちょっと勇気を出して「一步を踏み出してみよう」あなたの支援を企業の皆さんが待っているのです。

在職中の経験・知識・ノウハウ・人脈を活かして支援活動をするのですが、そこには企業の体質や風土があります。そこで販路開拓支援が「しやすい」企業と「しにくい」企業があるのです。

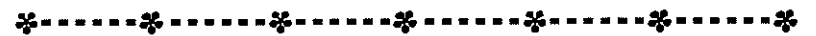
(1) 支援しやすい企業

社長がヤル気や情熱をしっかりと持っている
契約の観念がしっかりとしている
自社の商品へのコンセプトがしっかりとしている。また商品に個性がある
納期厳守やクレーム対応の準備ができています
生産数量も柔軟に対応できる

(2) 支援しにくい企業

社長が自分の意見が絶対と思い込み人の意見を聞かない
経営革新の認定をとったので支援は当然という態度で臨む
販売促進のための価格交渉の余地を残していない（ギリギリで勝負している）
連絡が取れないことが多く（メールの返事が無い）、フットワークが悪い
売ればよいという考え方で誰に売るとのターゲットが不明確である

商縁プラザ 理事 進藤幸男



VECレポーターが行く！！

～本町界隈お店情報～

OLや主婦にちょっと便利なお店がぞくぞくオープン！



- カムイン（北海道産品）・・・大阪ガスビル斜め向いの御堂筋通りにオープンした北海道の特産品が揃うショップ。夕張メロンのソフトクリームはおすすめ！現地まで行かなくても購入できる品が沢山！
- KOHYO（光洋）・・・大阪ガスビルの北側にオープンしたスーパーマーケット。オフィス街で嬉しいオープンキッチンから出来立てのお惣菜！
- FRESCO・・・地下鉄北浜駅と直結しているスーパーマーケット。品揃いも豊富。とにかく利便性があります。一度のぞかれては如何ですか？



～チャレンジャー&ベンチャー～

「一步踏み出す勇気を持ちましょう」



私の仕事は「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・ベンチャー企業にはすばらしい商品やビジネスモデルは多くあります。しかし、知名度が低いとか営業マンが少なく苦戦をしているのです。中小企業の悩みは「資金繰り」と「販路開拓」なのです。資金繰りは一時的に解決しても販路開拓が出来ないと、また同じ繰り返しをしてしまうのです。そこに企業OB人材の出番なのです。

在職中に培った経験・技術・資格。何よりも豊富な人脈があります。今の日本のビジネス社会は「人脈優先」「紹介優先」「コネ優先」の社会なのです。いまこそ有能な知識と経験と人脈を活かして中小企業の販路開拓支援に挑戦をしてみましょう。

私の、販路マッチング・ナビゲーターの12年間の体験上から中小企業・ベンチャー企業には接し方と留意点があります。ずばり中小企業にはすごく魅力も意欲も強く感じているのです。でも、中小企業の経営者は個性的で頑固な一面もありますが淋しがりやでアドバイザーやサポーターを欲しがっているのです。そして適切で最適なアドバイスを求めています。ビジネス交流の場、出会いの場、情報交換の場などのネットワークを欲しがっています。そこで目線の違いを心得て中小企業目線に合わせて本質を知りましょう。

つまり、経営スタイルの違いを知ることが大切なことです。そして、相手の懐に入り「聞き上手」になって公平な取り扱いをしましょう。主人公はあくまでも依頼企業の課題・問題点を正確に聞き取り的確に判断して共に一緒になって考える姿勢が大切です。

もう価格競争の時代から付加価値競争への転換には時間と説得力が必要になりました。そこに経験豊富で人脈豊富な企業OB人材の活躍の場面が出て来たのです。在職中の感性や感受性や感覚からの最適な判断力も定年退職して3年も経過すると判断力は鈍ってしまいます。何らかの形でビジネス社会に関わっておきましょう。在職中の豊富な人脈もだんだんと効果を発揮しなくなってしまいます。大切な人脈にも「誰を知って

～VEC関西より～

◆「てんこもり」愛読者の皆さん、楽しいお正月を過ぎましたか？京都は年末からお正月にかけて大雪で、我が家の庭には大きな雪だるまが4つも出来上がりました。年明けから民主党も内閣改造や小沢問題など、内政に大忙しですが、その間に中国軍の活動の活発化や米国住宅市場の悪化、EUのギリシャやアイルランドの財政問題など内外に問題「てんこもり」です。少子高齢化が急速に進む我が国、しっかり見守って行こうではありませんか！（本田）

♥今年のプロ野球は日ハム斉藤佑樹投手のおかげで老若男女、沖縄キャンプ・本拠地北海道へと大移動が予想されます。すでにグッズも売れ、経済効果は凄いいものですね！大阪も頑張ってほしいものです。（藤本）

◆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時半に何とか面談頂き、辛卯（かのと・う）に相応しい困難を克服、繁栄へと導く（同社カレンダーより）、パワフルなメッセージを頂きました。シニアベンチャーの進藤様より、今企業OB人材の出番であると、また、VEC市川理事長からは昨年フォーラムに参加された内容と、アジアの元気を取り込む必要性について1月号に続きご寄稿頂きました。（澤村）

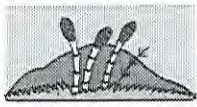
◆<交流会>

平成23年3月11日（金）コンフィット株式会社
代表取締役 尾添 純一 様
平成23年3月29日（火）株式会社クリアリンクテクノロジー
代表取締役 水原 隆道 様



☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



「坂の上の雲」を読み返し。



昨年12月に二年連続して「坂の上の雲」を放映していました。本年12月にも第三部が放映されるようです。テレビを見て改めて司馬遼太郎の同小説を読み返してみました。「坂の上の雲」は、著者が史実に基づいて執筆したと公表していますが、事実誤認の箇所が何カ所かあるようですが、「明治」の時代背景をかなり正確に伝えていると思います。

明治時代活躍した政治家、軍人は皆「国のため、国民のため」を願って堪え忍び、日々研鑽を積み、重要な決断を下していったことが良くわかります。弱肉強食の帝国主義の時代では、些細な判断ミスが国家存亡に至る可能性が大きい時代でした。現在の価値基準では絶対に計り知れない時代背景であったことは間違いありません。

明治天皇、児玉源太郎、東郷平八郎、伊藤博文、小村寿太郎、高橋是清、桂太郎、金子堅太郎等々蒼々たる人々が、「死を覚悟」して自分に与えられた職務を全うする姿は時代を超えて心打つものがあり我々に感動を与えてくれます。

翻り、現代の政治家はどうでしょうか？

金満政治家、無責任政治家、有言不実政治家、自国侮辱政治家、大根役者政治家・・・これでも国会議員か？と疑いたくなるような政治家があまりにも多すぎます。日本の将来について真剣に考え、実行して行く気概が全く感じられないのは私だけではないと思います。政府の閣僚でも、これでも閣僚？と首を傾げたいような吾人が多いのは残念でなりません。脱税をしていたのに「修正申告すれば良いでしょう」と発言したハトポポ元総理大臣。大金持ちなので納税が国民の義務であることをご存じ無いと見受けれます。隣の国に行き、従軍慰安婦と呼ばれる人々と一緒にバツが描かれた日章旗の前で「日本は謝罪と賠償しろ！」と拳を上げて叫んだ反日左翼前国家公安委員長。技術のことは何一つ解らないのに、「二番じゃダメなんですか？」と言いつつ特命大臣。秋篠宮ご夫妻に「早く座れよ！」と暴言を吐いた元国家公安委員長。皇室に対する畏敬の念も何もありません。これでも日本人か？と疑いたくなります。

前政権も政策実行力では問題があったことは否めません。

しかし、現政権はこれに五重、六重に輪を掛けた程の不実行内閣、不誠実内閣であると言わざるを得ません。政治理念も信念も何も持ち合わせないど素人集団が、国会議員になれば金が儲かると集まった烏合の衆であると言えませぬ。

長妻元厚生労働大臣にしても、「年金の長妻」と大袈裟に言われていましたが、年金しか理解できない大臣であったとのこと。また、

事細かく膨大な調査資料を官僚に要求し続けたため、厚労省の職員が資料作りに大幅な残業を余儀なくされたことは報道のとおりです。自分の机から落ちた書類を局長に拾わせ「これがおまえの仕事だ」と言い放ったことは有名な話です。権力とは何か、国を治めるとは何か、国益とは何か、意味を全くはき違えているとしか言いようがありません。

「政治主導」とは、政治家が担当案件について官僚より理解し適切な判断をすることにより初めて成し得ることなのです。仮に間違った判断をした場合は、速やかにその対処を行い、責任を取るのが本当の政治家だと思います。明治時代の政治家は、重要な交渉においては死を覚悟して事に当たったと聞きます。まさに命を掛けた気迫が感じられます。

今後は、今の政府は全くあてにできません。自力で何とかしなければならぬと考えています。我々中小企業に対する施策は充実されず、日本から「ものづくり」の製造業が益々減って行きます。日本は「ものづくり国家」でなければ生きて行く道は無いと考えていますが、最早、風前の灯火になっています。「産業構造の変革」と言えば聞こえが良いのですが、極端な言い方をすれば中小製造業を見捨てることだと思います。

「一に雇用、二に雇用、三に雇用」この言葉は全く意味不明です。経済状況が好転し、各産業が発展することにより雇用が増大することは明白です。社員を新たに雇用すると政府から「愛い会社じゃ。面倒を見てやるぞ」とでも言って保護してくれるのでしょうか？

「今までは仮免許でしたが、これからは・・・」と発言した総理大臣には呆れ果てます。

仮免許のヨタヨタ運転に国民を同乗させるな！ 事故ったらどないすんねん！（もうすでに事故ってますが・・・）、事故するのはアンター人にしてくれ！国民を道連れにするな！！坂の上の雲を読み返し、改めて現在の政治家の信念の欠如、政治倫理の欠如、軽薄さを痛感しているのは私だけではないと思います。



新和商事株式会社
代表取締役 森下 喜郎

◆ 「てんこもり」の印刷や編集にお世話を頂いております、株式会社「ヤマイチテクノの川原康平主任」からメッセージを頂戴いたしました。

Q. 現在のお仕事の内容をお教え下さい。

A. 主にコピー・各種出力・製本やオンデマンド印刷の業務をしております。「オンデマンド印刷」とは、「必要なものを、必要な時に、必要なだけ」印刷するシステムです。フィルム製版、CTP 刷版といったオフセット印刷に必要な工程が無く、デジタルデータを直接出力します。これにより、10部・50部などの小部数の印刷物を速く・お求め易い価格帯でご提供することが出来ます。短納期、小部数を優先されるお客様のニーズにしっかりと応え致します。

Q. 日常業務を遂行するために心掛けておられることはありますか。

A. お客様との「対話」を重視しています。お客様が今何を必要とされているか？をきちんと理解し、提案していく事を心掛けています。私が担当しておりますお客様は、長くお付き合いさせて頂いている方々が多く、深く掘り下げたお話を聞かせて頂けます。また、新しくご担当させて頂くお客様にもコミュニケーションをしっかりと取ってお客様のニーズを確認し、個々のお客様に即したご提案を出来るように日々営業活動しております。

Q. 業界の状況をお教え下さい。

A. 昨今市場では、原油価格の高騰により紙自体の価格が値上がりしました。また電子書籍やipodなど、電子媒体を多く使用する傾向があり、コピーの仕事はかなり減ってきております。現在、紙媒体の需要と電子媒体の需要が徐々に逆転しており、紙媒体しか取扱わない業者が、それを必要とするお客様へと集中し価格競争が起っています。これが現在のコピー印刷業界の現状です。当社はそのような両方のニーズにもお応え出来る体制を整えておりま

すので、何なりとご相談下さい。

Q. 新しく社会人となる人に先輩から一言お願いします。

A. 新しく社会人になる方へ、皆さんはこれまでに勉強やアルバイトあるいは遊びなどのいろいろな体験を通して、違うテーマに興味を持ったり、世代の違う方等、色々な人々と出会うことがあったと思います。その際に、新たな発見をしたり、自分自身を改めて見つめ直す事が出来たという貴重な経験を多々お持ちではないでしょうか。これから社会人となる皆さんは、仕事に携わる中で今までとは全く違う体験をしたいと思います。

営業の仕事に於いては、やりがいや喜びをお客様との関わり合いの中に見出すことが出来ます。大切な事は「お客様とのコミュニケーション」だと思います。

お客様に信頼を得て、自分自身の提案が認められ、ご契約を締結頂いた時のお客様への感謝の気持ちと喜びや達成感は、営業の仕事の醍醐味と言えます。

皆さんの中には、営業以外の仕事に就く方もいらっしゃると思いますので、「上司」・「同僚」とのコミュニケーションも大切にして、社会人として最初の第一歩を踏み出して下さい。

Q. VECてんこもりをご担当頂いておりますが、ご感想をお願いします。

A. 私が「てんこもり」のオンデマンド印刷をご担当させて頂いてから、3年目に入りました。ある意味、私も「てんこもり」の愛読者の一人です。校正という仕事の中で、全ての文章に目を通していくのですが、皆様方の貴重なご意見や体験談など、日本だけに留まらず海外からのレポートも掲載され、本当に幅広い分野に渡る熱のこもった文章をいつも大変興味深く拝読させて頂いております。

これからも皆様にご喜ばれる「てんこもり」を100号200号と目指して継続されていく事を期待しております。



～チャレンジャー&ベンチャー～ 「人のお役に立ちたい」



「何で保険の仕事してるの？」 ですよ～。
実は、私が一番びっくりしているのですけど、よく聞かれる質問です。私も自分が保険の仕事をするなんて夢にも考えていなかったんですよ。前職では、某スポーツ用品のメーカーで人事をしていました。仕事は充実し、身近なGOODSも社員販売で買えますし、有名選手とも仲良くなれましたし、本当に大好きな仕事でした。しかも、私、保険って実は、大嫌いだったんです。皆さんもそうではないでしょうか？ だから、私に保険の仕事の話が来た時は、「冗談じゃない、保険屋のおばちゃんになんかなりたくない！」って今から思うと失礼な話だと思うんですが、すぐに断りました。それが、今の上司から、「本当の保険の話」を聞いたときに、目からうろこだったんです。

私はその時、人事という仕事柄、社会保険についても詳しいですし、生命保険についても完璧だと思っていたので、その意義を知ったとき本当に驚きました。自分の大切なお金が倍になるかもしれないし、なくなってしまうかもしれない話です。間違えれば後悔するかもしれませんが、ちゃんと理解して正しく付き合えれば幸せになれる話なんです。

人事の仕事は、人のためにと思って出来る仕事でしたが、それ以上に保険の仕事は人の役に立てる仕事だと思えるようになりました。だから「本当の保険の話」を私のお世話になった人、大切な人に伝えて行きたい、それが出来るのは私しかないと考え、現在に至っています。

外資系の保険会社に入って3年目です。世界の保険外交員の営業成績上位6%ほどが入会できる「MDR T」という会がありますが、昨年の営業実績で加入させて頂くことが出来ました。（日本においてはわずか上位1%ほどしか入会できません。）

日本では多くの保険外交員がいる中で、入会出来るだけの成績をあげられたなんて・・・と思っています。でもそれは、いつも助けて下さるお客様、家族、友人が、周りにいて下さるからこそです。どんな時も励ましていただき、応援して頂いて、それが毎日を生懸命働く原動力となっています。本当にありがとうございます。

そこに大切な人がいる限り、これからも一生懸命に知識と経験を積んで、大切な方お一人お一人オーダーメイドのオンリーワンのライフプランを作り、皆様に愛されるオンリーワンのサービス・アドバイザーを目指していきます。今の目標は1000人のお客様を持つ事です。1年で100名の10年計画です。今後もお客様と共に生きていきたいと思っています。変わらぬご指導ご鞭撻の程どうぞよろしくお願い致します。

ブルデンシャル生命保険株式会社 竹本 亜紀

取り上げられ、ブームになった。

休日の本四連絡道が休日に片道千円になったこともあり、関西のみならず全国から「うどんオタク」が大挙して、香川に集まった。近頃はそのブームは去り、以前の静けさに戻ったようである。さぞかし、うどん業界は活況を呈していたと思われるかもしれないが、意外にも製麺業者の廃業が増えている。販売していた町の八百屋が減り、大手うどん店は自社製麺し、家庭用も冷凍製品とスーパーでの購入が増加しているからである。廃業予定のうどん店に後継者がUターンしたという効果もあったようであるが、さぬきうどんブームは、人が一時的に集まっただけに終わったようである。知名度が一段と上がったからであろうか、「讃岐セルフうどん」として、大手外食チェーンがうどん店を全国展開し始めた。香川の人たちには、うどんは日常食であり、3日に2回は食しているようである。統計からもうどんの消費量は断トツに日本一である。そして、地元ではうどんの玉そのものも。うどん店のメニューも非常に安い。私の、勤務時代の部下で、香川大学出身者は、「学生るとき、ポケットに百円玉が数枚しかなくても、何日かは、うどんで生き延びられた」とのことである。確かに、香川県下の大学近隣のうどん店には「学割」まである。なじみになると、大学生には、大きい声ではいえない秘密の特典もあるらしい。数百円で何日も生き延びられたゆえんか。

＜次号へ続く＞

笠井経営コンサルタント事務所 代表者 笠井 裕

ベンチャー支援機関による合同交流会を開催！！

各機関の協働により第2回合同交流会が開催されます。各機関が関与しているベンチャー企業へのサポートや、大阪での後進育成に取り組んでおられる企業経営者との交流、各機関間の相互協力等が目的で60名程度の参加を見込んでいます。

合同で行うことによりベンチャー企業に対しての支援拡充や大阪経済の活性化に貢献して行けるよう関係者一同は願っております。

ご支援、ご協力よろしくお願い致します。

◆ 開催日時：平成23年3月15日（火）12：00～15：00

◆ 場 所：大阪産業創造館 4F

主催団体：

- ・大阪産業創造館IAG（インキュベーション・エンジェルグループ）
- ・大阪商工会議所
- ・関西ニュービジネス協議会
- ・大阪NPOセンター
- ・ベンチャーエンタープライズセンター 関西支部

「まちおこし」と「B級グルメ」に思う ＜前編＞

－「さぬきうどん」はいかが－



最近マスコミに、「B級グルメ」で「地域振興（まちおこし）」をというキャッチフレーズをよく目にするようになった。B-1グランプリなどの大会も各地で開催されている。そこでの上位は、焼きそば系、ホルモン（もつ）関連が多い。また、讃岐うどんのエピソードとともに「食文化」についても述べてみたい。「まちおこし」はさまざまな意味を持っているが、とりあえずは一定の地域を常に、にぎやかにさせておくこと、としておこう。

「B級グルメ」が地方を救う。「B級グルメ」で「まちおこし」。その筋書きは以下のごとくである。まず、B級グルメ大会において有名になり、B級グルメの地に人が押し寄せる。そこでは、にぎやかさが戻り、消費が増え、まちが活性化する。というのが筋書きである。確かに人は集まるが、それは飲食店に集まるのであって、飲食店業界の活性化に過ぎない。食べれば帰るだけである。その来訪者を他の消費に結びつける力は、観光地を除き、その地域（商店街）にはないのが現状である。集まった人にどうして欲しいのかが本題なのに、展望が欠如しているのでは。

「食」の局面で、最近までブームであった、讃岐うどんで实例を見てみよう。うどんの歴史、雑学的知識も、おまけにどうぞ。数年前に「恐るべき讃岐うどん」という単行本が出版された。香川丸亀の学生たち（麺通団）が、こつこつ集めた「うどん情報」が地域情報誌に掲載され、その集大成が本になったものである。それを契機に雑誌、テレビに華々しく、これでもかというほど、

～VEC関西より～

◆ 大企業の3月決算予想がどんどん発表されています。どこもかなりの増益です。今そんなに景気がいいのでしょうか？夜の盛り場を歩くとどの店も閑散としています。小企業、ベンチャーの活性化を目指しベックの役割の重さを感じます。（本田）

◆ 友人に誘われるままサントリー山崎蒸溜所での「シングルモルト&ショコラ」セミナーに参加しました。樽の種類により熟成後は味わいのあるウイスキーが完成するとのこと。で各々熟成別のウイスキーとそれに合うチョコレートで楽しみセミナー最後に今、流行の「ハイボール」のおいしい作り方を実践しいつもと違うその「まるやかさ」は自画自賛でした。（濱本）

◆ 今月は色々な分野でご活躍されている方々から、それぞれのメッセージを頂きました。独立された方もあり、ご発展をお祈り致します。（澤村）

◆ <交流会>

平成23年4月12日（火）財）ベンチャーエンタープライズセンター
理事長 市川 隆治 様



☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！

東日本大震災で被災された皆様とご関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。

地域経済活性化の原動力

みなさん、こんにちは。

日本政策金融公庫こくきん創業支援センター大阪の土橋です。昨夏の人事異動で、大阪に参りました。どうぞよろしくお願いたします。

関西圏の勤務は3回目、7年ぶりです。当時の経済環境は依然厳しく、お会いする社長さんからは口々に、「さっぱりあきまへんわ」と言われました。しかし今回、念願叶い、関西の地を久々に踏むことができましたが、さすが関西経済！着実に元気を取り戻しつつありますね。身近な事例をご紹介します。

まずはパン屋さん。

社長さんは長年、大手ホテルに勤務し、洋菓子づくりを担当していました。定年退職を機に、昨年開店しました。

腕には自信があっても競争店が多い業界だけに、社長さんは日々、工夫に余念がありません。「お望みのパンを着実にお届けしたい」。そう願う社長さんは、パンの焼き上がり時刻を、お客様にタイムリーにメール送信します。製造から販売までを一人で切り盛りするため、多くの種類のパンを一度に焼くことは困難です。どんなに味が良くても、「せっかく来たのにお目当てのパンがない」。こうした不満が続けば、お客様は定着しません。

そこでパンが焼き上がればすかさず、粉まみれの慣れない手つきで、会員登録したお客様全員にメール送信します。

メールの操作はお孫さんから習ったそうです。その甲斐もあって、毎日午後3時には完売という盛況ぶりです。

もう一つは、サービス面にワザありの旅館です。

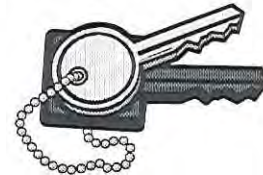
厳しい経営環境の中ヒットしているのは、乳幼児をもつ家庭向けのプラン。滞在中は、離乳食とミルク、おむつは無料で提供されます。「食事が心配」「ミルクやおむつの荷物が重くて」といった、ママ達の不安を取り除きました。

来館2日前には予約のお客様に連絡し、お子さんのアレルギーの有無、おむつの銘柄などを確認するという徹底ぶり。発案者は、同世代の子供をもつ社長の奥さんです。

プランの採算はギリギリだそうです。が、「お子さんが成長したら再び来ていただきたい」と数年先を睨んでいます。

こうした企業の身近な「がんばり」が、実は地域経済活性化の原動力になります。日本公庫は、「良いアイデアはあるのに」「事業を始めたいけれど」など、前向きな夢を金融面から応援します。悩んでいる方は遠慮なく、ご一報ください。解決のカギが見つかるかもしれません！

日本政策金融公庫こくきん創業支援センター大阪
所長 土橋 勝利
TEL 06-6315-0306



「大阪証券取引所」様から最近の上場事情等についてお問い合わせしました。関西や日本全体の活性化のためにも上場企業の増加を期待いたします。

①Q. 現在特に力を入れておられる事業はどのような内容ですか。

A. 当社は、今年2月に国内最大規模のデリバティブ市場の取引システムとして世界最高水準の処理速度を持つJ-GATEを稼働させており、国内はもとより国際的なデリバティブ商品の発展に力を注いでおります。また、昨年4月に国内最大の新興市場を有する株式会社ジャスダック証券取引所と合併しており、10月12日には、ヘラクレス・NEO・JASDAQの市場統合も実現しております。当社としては、新しくスタートしたJASDAQ市場の活性化にも力を入れ、各地域でのセミナー、交流会等を通じて上場を目指す企業のサポートを実施しております。

②Q. 日本のIPO状況やアジアのIPO・証券市場等についてコメント下さい。

A. 近年の経済低迷と上場に関する規制を反映してか、一昨年からの日本のIPO状況が冷え込んでおり、アジアの新興市場から上場を目指す日本企業への誘致という情報もチラホラ出てきているように聞いております。

どこの市場に上場するかは、会社様の自由ではありますが、上場基準が低いから等の安易な理由で海外市場

への上場を決められる場合は、上場する行為自体が逆に事業戦略上の弊害となる可能性がありますので、そのあたりは慎重に吟味していただきたいと思っております。

③Q. 関西地区で上場を目指されている企業は結構ありそうですが・・・。

A. 残念ながら、昨年は関西地区からの上場が(株)Paltaの1社にとどまってしまいましたが、関西地区にも上場を目指す将来有望な会社はたくさんあると考えております。今後、関西地区のさらなる活性化と共に関西からの上場会社が増えていくと思っておりますので、当社も関西の企業や団体と力を合わせ、関西地域の経済活性化に協力してまいりたいと思っております。

④Q. これからの上場を目指す企業へのアドバイスをお願いします。

A. 内部統制等を含め、上場会社に関する規制が多くなってきており、近年は特に上場の意義が問われていることと思っております。上場は、もちろん一つの重要なポイントだとは思いますが、企業経営のゴールではないので、単純な資金調達のみを目的と位置付けることなく、上場をステップアップの一つと捉え、上場後もより一層の事業拡大が出来るよう高い志を持って上場準備を進めていただきたいと思っております。一緒にJASDAQ市場を盛り上げていける企業を求めていますので、是非ともよろしくお願いたします。

以上

チャレンジャー・ベンチャー 「新しいビジネスモデルに挑戦！」

◎ビジネスモデル

3月11日(金)のVEC関西支部交流会で講演されたコンフィット株式会社尾添純一社長が、「中古自動車の売却時にお客様の車両を直接中古車オークションに代行出品し利益を売却希望者に還元する」という新しい出品代行の事業を展開されています。

◎会社の概要など

- ・本社所在地 : 神戸市東灘区向洋町中6-9
神戸ファッションマート10F 10S-09
TEL 078-822-1166 <http://www.confitt.co.jp>
- ・設立 : 平成22年4月
- ・資本金 : 300万円
- ・ご略歴 : 1972年7月 島根県 出雲市生まれ
大阪外国語大学、住友銀行、ベンチャーリンク等を経て、平成22年4月当社設立
- ・第12回認定ビジネスプラン(神戸市)「X-KOBE」の認定企業

◎今後の事業展開構想

このビジネスモデルから他の分野にも拡大し、幅広い市場ニーズに対応できる企業を目指されています。



ベンチャー支援策として「工務店方式」を提唱する。

私は1979年からVECにお世話になってきた。すでに30年以上が過ぎた。

その間に、マスコミの寵児となったベンチャービジネスを数多く見て来た。しかし、その多くの事業が今は消えてしまった。私は、当初からそうなることを懸念していた。一つの技術、一つの発想からだけでは、それがいくら素晴らしいとしても事業が継続していけるはずがないと思って来たからだ。そこで、素晴らしい技術を持ったベンチャーが継続して発展していけるためのシステム作りを当時から考え、提唱してきた。再度ここに掲げておきたい。

実は、日本には、昔からすでにその素晴らしいモデルがある。

モデルとは工務店方式のことである。『家』を造るのには20数工程の作業がある。大工・左官・建具屋・水周り・ガス・電気・水道・庭師・・・それぞれが専門的で特殊な技術である。それぞれが一つの完成品を作るのではない。それぞれが一つの「家」を造るにときの担当業務ボリュームが異なる。工務店は、一軒一軒の新しい家の像をお客のニーズに合わせてそうぞうデザインすると共に、それぞれの専門家が効率的に効果的に作業従事できるようにいわばコーディネートする。そのシステムでどんどん新しい家が生まれる。

ここで、家を『商品』に置き換え、それぞれの工程専門家を(専門的技術を有する)ベンチャーに置き換えてみればいい。そして、工務店の位置に「VEC」がなれば理想だ。

VECが世の中のニーズを受け止める窓口となるのである。

そして、そのニーズをどう商品に作り上げるかデザインし、傘下のベンチャーをうまくコーディネートして商品ごとの組み合わせを指導し、作り上げていく。ベンチャーは特化された自社の技術を深化していくことでそれに答えることになる。字数の制限で詳しくは述べられないが、「造ったもの」を売るのではなく「求められるもの」を創る。そこにムダもリスクもない。そして、その中から汎用性のあるものは一般商品として売ってほしいのである。

理想的なベンチャー支援策とは、そのベンチャーの得意な分野における商品コンセプトを提供し続けることが一番なのではなからうか?ベンチャー単独で新しい商品を生み続けることを理想とする支援策は、少し酷な気がしてならないのである。

元 大阪ガス新分野開発部 藤井 暉彦



「まちおこし」と「B級グルメ」に思う

—「さぬきうどん」はいかが— <後編>

なぜ香川県にうどん文化が定着したかについては、まず、うどんの原料である小麦に適した気候であったこと。今はオーストラリア産の小麦が主流である。

製法、由来は、中国から弘法大師が伝えたとの伝承がある。また中国からの餡入り小麦団子から派生したとの説もある。うどんは饅頭とも書き、中国由来の食品であることは間違いないところのようだ。日本語で「麺類」は中国語「面」(ミエン)または面条(ミエンティアオ)というらしい。英語でnoodlesである。次にだしは「いりこ」である。い

りことは煮干のことで原料は瀬戸内海産のカタクチイワシである。コシの強さは仕上げの「練り」による。手でこねたり(手うち)、足で踏むこと(足うち)による。足で練るといっても、生地をビニールに包み、靴下をはき、念入りに足で踏んで練って仕上げているので、清潔さの面で心配はない。以前、うどん職人から聞いたところでは、機械練では、どんなにしても、この粘りは、でないそうである。また、つるりとした独特の食感は卵白を練りこむ、と聞いて納得したことがあるが、調べてみたが、一般的な作り方の材料には入っておらず、秘伝なのかどうか真偽のほどはわからない。このように、うどんの原料、だし、製法伝承がそりい讃岐(香川)はうどんの町になったのだろう。まちがいなく「食文化」と言えるレベルである。一時のうどんブームが去ったからといって、うどんがなくなるわけではない。何百年も定着した「食文化」だから。大阪のきつねうどん、お好み焼き、たこ焼きが廃れないのと同様である。やはり、関西では「こな(粉)もん」は強い。人類が今まで栄えたのは「粉食」のせいらしい。これは、はるか40年も前に大学の教養科目「食物科学」で聞いた話である。「粉食は消化がよい。加工しやすい」「人類の文明は粉食による」教養科目で覚えているのはこれだけであるから、当時、私は相当感動したのであろう。

特に近年、テレビ、雑誌上で、マスコミが「たべもの」に執着している。B級グルメで有名になる(した)ことで「まちおこし」だといひ、そこへ、津波のように人々が押し寄せる。平和なのか、恐ろしいのか、はたまた、他に感動することがないのか。テレビ番組での「お笑い」と「クイズ」と「食べあるき」の氾濫と無関係でないと思う。

「B級グルメ」、「100円(縁)商店街」など各種イベントで人を集めることだけで商店街、地域活性化になるのだろうか。確かに人は一時的に呼べるが、イベントが終わると、それでおしまい。以前は人を集めた、商店街の「大売出し」も死語化しつつある。商店、商店街の存在意義そのものが問われている。

食も含めた地元の文化を掘り起こし、維持発展させる努力を着実に行うこと(地元学)が、実は「まちおこし」の第一歩ではないかと思っている。九州のある町でのB級グルメ会場でのテレビインタビュー。「どこからこられました」「このためだけに、わざわざ関西の〇〇市から来ました」。ウーン、まさしく、「恐るべき日本の食物文化」というべきか。
<完>

笠井経営コンサルタント事務所 代表者 笠井 裕



～お知らせ～

この度の震災により中小企業向け支援策が講じられていますのでお知らせします。

詳細な支援策は日本政策金融公庫、商工中金、信用保証協会、中小企業基盤整備機構などにお問い合わせ頂く下記URLをご確認下さい。

<http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/2011/110314TohokuEarthquake.htm>

<http://www.meti.go.jp/press/20110313003/20110313003-1.pdf>

<http://www.smrj.go.jp/kikou/news/earthquake2011/058774.html>

～VEC関西より～

◆大変な地震でした。被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。今回の地震被害もさることながら津波によるそれは、すさまじいものでした。わが社、本田工業(株)は水の波研究のため50メートル四方のプールに縦・横に造波装置を設置し津波など自由な波を造れる装置を大学に納めています。縦波と横波がお互いに干渉し方向と高さが大きく変わることを実証します。それが実験室だけでなく実際に起こりました。恐ろしいことです。(本田)

♥地震で多くの方々が被災されました。心よりお見舞い申し上げます。世界中からの支援・メッセージの多さに感動しました。日本の底力を見せるためにも優先順位を間違わずに日本を復活させて行ってほしいと願います。(藤本)

◆大震災の発生により今月号をどうするか迷いましたが、こういう時にこそベンチャー精神も必要であると発刊に至りました。一日も早い再生を心より祈るものであります。(澤村)

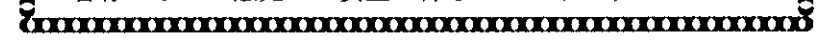
◆<交流会>

平成23年5月17日(火) 社)テラプロジェクト

理事長 小林 昭雄 様

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



東日本大震災で被災された皆様とご関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。

梅田の名所、タニマチと知恵者の交遊施設 「社団」テラプロジェクト

大阪梅田の名物ビルの一つである、富国生命ビルが新築され2010年に竣工式を迎えました。地上、132m 28階建てのユニークなデザインが特徴です。12月には、ビルのグランドオープン式典がなされ、地下に入居した飲食店の開店祝いが盛大に執り行われました。

当ビルの建て替えにあたり、東梅田のランドマークとして、その雄姿を一層引き立たせるための建築コンセプトづくりと、社会貢献要素をどのような形で盛り込むかを考える中で、小生の意見が求められました。このビルのオーナーである富国生命保険相互会社さんは、自社の社会貢献活動の中で、「いのちの森づくり」を進めていたこともあり、社会貢献を見える形で実践したいとの思いをもっていました。

全く偶然にも、その思いと、小生が阪大FRセンターで進めていたグリーンアメニティプロジェクトの中で構想し、2005年の愛知万博、「地球の授業」で披露した、少子高齢社会における「緑豊かな都市とそのライフスタイルづくり」提案とに多くの共通点があることがわかりました。

<富国生命ビルの新しい機能>

ビルの建設にあたり、社会貢献施設を導入することでビルの存在感を増すことが出来るとの思惑もあり、小生の提案した、「植・食、健康」をキーワードとする産学連携活動支援施設の導入を受け入れてもらえました。

高齢社会は、心身共に健康であることを目指し、個人に合ったライフスタイル設計に従って心豊かに生きる時代であると思います。「心」は、緑の環境によって癒され、健康な身体は、個人に適した食事を摂取することで達成されます。生活習慣は高齢化するにつれ、病気に繋がることから、個人が各自の遺伝子特性に合った食事を取る事が重要です。特に、健康補助食品やサプリメントの適量摂取は長寿には不可欠とされています。このような食に関する問題点を相談する「食の相談所、食の薬局」を開設したいと思っています。

<情報発信の仕組み>

課題の一つとして社会貢献施設である産学連携活動支援システムを運用するためのビジネスモデルの構築が検討されました。

小生にとってカルフォルニア州アナハイムで開催された食の祭典やシカゴでのバイオフィアは印象的でした。この種のフェアは、毎年開催され、出展ブースは大変活況を呈していることから、「植・食、健康」に

関する常設ブースからなる産学連携の成果物をショーアップするシステムは魅力的でした

<植・食、健康フロア展開を支えるシステム>

食フェアを実施する組織は有能な人材を抱え、企画から実行まできめ細かい運営を手際よく進めています。その運営形態を解析した結果、学会と会社の長所を備えた組織である、一般社団法人とし、法人名を「テラプロジェクト：Thera-Projects Associates」とすることにしました。

当法人は、テナント賃料を運営費と事業費に当て、不足分を中高年者を対象とした塾運営やコンサルティングなどの自主事業で補填し、大学に基礎研究基盤プラットフォームをもち、市民の発想を具現化する新しい開発研究システムとして運用されることとなりました。

<新しいモノづくり・コトづくりへの市民参加>

欧米でも、オープンイノベーションなる市民参加型モノづくり・コトづくりが進められており、「テラプロジェクト」は正に、市民のアイデアを練り上げて産学の参加を得て叶えていくシステムとして、「あなたは、発明家！」を旗印に、金の卵（情報・アイデア）を孵化させる組織として運用していきます。すなわち、「市民は、ニーズの提供者、ニーズは発明の母」を胸に、市民参加型のモノづくり・コトづくりプラットフォームとしての展開を目指しています。皆様方のご支援を切に希望しております。

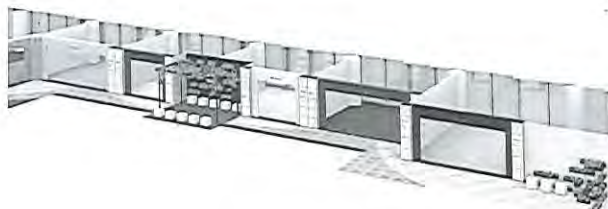
社)テラプロジェクト理事長
大阪大学名誉教授(特任教授) 小林 昭雄



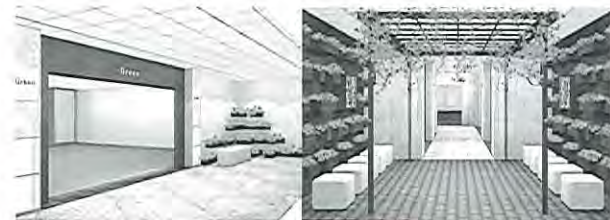
(富国生命ビル)



(2005年愛知万博での提言:21世紀の通天閣)



(産学交流ゾーン)



(企業ブースと市民の集う市民オープンガーデン)

VECへの期待

先日、市川理事長のお話を伺った。VECの新機軸について熱弁をふるっておられた姿が印象に残っている。

かつてのメイン事業だった債務保証に代わり、これからは技術評価・事業化評価、企業価値向上に向けた人材紹介・人材派遣、経営塾の支援・紹介、販路拡大データベースの構築、中小機構・日本ベンチャーキャピタル協会等との連携を図りたいと仰っておられた。

周知のとおり、ベンチャーへの期待は高まってはいるものの、ベンチャーを取り巻く環境はあまりにも厳しい。VECでは、債務保証で培って来られたベンチャー支援のノウハウと、公益法人としての役割を背景として、果敢に支援の大海へと漕ぎ出されようとしている。古くからVECと入魂にさせていただいている者として、行く末の成功を願わずにはおれない。そこで、いくつかの要望をさせていただきたい。

第一に、何れともあれ「マーケティング」(売れる仕組みづくり)を重視していただきたい。VECに限らず、従前からベンチャー支援といえば、技術・資金両面に対する支援のウエイトが高かったが、技

術も資金もベンチャーが提供する「価値」が市場に受け入れられるための「手段」に過ぎないからである。

第二に、VEC本部人員が大幅に入れ替わったと聞くが、ベンチャー支援に当たり、最前線に立たれるご担当者が培って来られた能力や経験を如何にもなく発揮していただきたい。ベンチャー支援を実効あらしめるためには、その方々の目利き力と、スキルや熱意が極めて重要となるからである。

第三に、債務保証等VECの支援を受けて成功された起業家を「組織化」し、新進気鋭の起業家に対して、様々な気づきやノウハウを提供していただきたい。ベンチャー支援には、メンターの協力を仰ぐことが効果的だからである。

第四に、様々な団体との連携を指向されているが、VECが積極的に提供できる資源と、他団体に委ねるべき資源とを峻別して、支援先ニーズに応じた「一品料理的」な連携の姿を指向していただきたい。その際、VECが担われるであろうコーディネートの重要性にも十分配慮する必要がある。

チャレンジャー&ベンチャー

3月29日(火)の交流会で32才の若手経営者、株式会社クレアリンクテクノロジーの水原代表が情報通信関連における最先端のお話しをして頂きました。国内外の高速通信網やipad・iphone、電子ブックのビジネスでの利用方法、クラウドサービスほか情報通信の研究開発と普及促進を意欲的に取組んでおられます。

<会社概要>

- ・会社名：株式会社クレアリンクテクノロジー
代表取締役 水原 隆道 氏
- ・本社所在地：京都府相楽郡精華町光台1-7
けいはんなプラザラボ棟7階
TEL：0774-98-3873
URL：http://clealink.jp
- ・設立：2005年10月
- ・資本金：2600万円
- ・代表略歴：1978年 兵庫県生まれ
国立大学法人奈良先端科学技術大学院情報科学研究科
博士後期課程修了。学校法人天理大学人間学部非常勤講師
を経て、2005年10月当社設立 2010年に「関西フロンタ
ランナー大賞」を受賞
- ・今後の目標は最先端の技術や豊富なノウハウに裏付けされた、
信頼性の高いソリューションを提供し続け、IPOが視野に入る
企業を目指されています。

「セールスレップ」を広める

「セールスレップ」って何？

一言で云うと「営業販売代行」のことです。メーカーや企業に代わって商品やサービスの営業や販売活動をしていくことです。アメリカやヨーロッパではすでにごく当たり前のビジネスモデルになっています。私は60歳、還暦を迎えた時に、一念発起し、心理学の勉強をはじめました。5年たって1冊の本「明るく楽しく生きるために、ピンチ脱出の心理学」を上梓しました。この本を出したことがきっかけで、長い間会ったことがなかった旧友に会い、この「セールスレップ」を教えてください、アメリカやヨーロッパで流行っていることはいずれ日本でも流行るんやと「セールスレップ」を日本で広めることを勧められました。当初は心理カウンセラーとしてやっていくつもりでしたからお断りをしていたのですが、よくよく考えてみると、商売はいかにモノとカネが動いているように見えますが、実はすべて人が動かしている、つまり「人のこころ」が動かしているのだということに気づきました。

「心理学から商売の道へ」

そうや、今まで心理学を学んで、こころの勉強をしてきた経験を生かして、これを商売の道に生かしていこうと決心しました。65歳からの出発です。何かの新しいことを始める時、なかなか物事は容易にはすすみません。世間も、この「セールスレップ」をそう簡単には受け入れてくれません。しかし、私は近い将来きっと今の時代にマッチした合理的な「セールスレップ」というビジネスモデルが日本に定着するものと信じております。これからのビジネス社会の活性化のために役に立つと思って、この「セールスレップ」を広めていこうと思っています。みなさまも一度、やってみられたらどうですか。今、力を入れているのが、(株)フジキン様ご依頼の、天然繊維から生まれた柔らかい炭-ソフタンの販売促進、選択制確定拠出年金401K「年金くん」の企業への導入などです。

株式会社 セールスレップ コラボ 代表取締役 堀部武司
〒542-0081 大阪市中央区南船場1-11-9 長堀安田ビル2F
電話番号：06-6262-9881 FAX番号：06-6262-9882
E-mail：horibe@salesrep-co.com
URL：http://www.salesrep-co.com
ブログ：http://salesrep-co.blog.eonet.jp/cocoro/
著書：明るく楽しく生きるために

「ピンチ脱出の心理学」
自分を磨き出すための
「ビジネスに役立つ心理学」

「私が歩く道」



弁理士は、知的財産権に関わる法律業務を行う国家資格者です。

特許出願など、特許庁に対する手続の代理を主要な業務としており、2011年2月28日現在で、8,695名の有資格者(うち女性は1,108名)がいます。

私が弁理士という資格を知ったのは、大学を卒業して社会人になった年の春でした。指導を受けていた先輩から教えてもらったのですが、そのとき何故だか、不思議な感覚をおぼえたのです。

ちょっと大げさにいうと、運命の人に初めて出会ったときのよ
うな気持ち・・・宿命のようなものを感じたのです。

その感覚はすぐに消え、長い間、思い出すこともありませんでした。再就職のためにいくつかの特許事務所に応募をしたのも、弁理士になることを目的としたものではありませんでした。

縁合って今の事務所に入り、弁理士の実際の仕事がどのようなものであるかを知るにつけ、私が弁理士になることなどあり得ないことだ、と感じました。そんな私が試験に合格し、弁理士登録をしてから早や5年が経過しました。弁理士の補助者として知的財産権に関する業務に長く関わるうちに、資格を取得したいと思う気持ちがしだいに強くなり、受験したのです。弁理士試験の制度が変わったことを知ったときに、「これならやれる、やろう！」という気持ちがすぐに生じたのには、自分でも驚きました。それは、初めて弁理士という資格のことを知ったときに経験したのに似た感覚でした。

これらのことを思い起こし、弁理士になることは私の定めだったような気がするがあります。

弁理士になってもしばらくの間は、担当している企業に出向く以外外に出ることのない引きこもり状態でしたが、VEC交流会をはじめとするいくつかの会に参加したり、自分なりの情報発信をするようになって、少しずつ世界が変わってきました。様々な方とビジネスの枠を越えたお付き合いができるようになったことで、弁理士として進むべきこれからの道が開けてきたようにも思います。この新しい道をどのように歩けば良いのか、まだ模索中ですが、私にふさわしい歩き方が少しだけ見えてきたような気もしている、今日このごろです。

鈴木由充特許事務所 弁理士 小石川由紀乃

～VEC関西より～

◆わが国は、今回の東日本大震災で大きなダメージを受けました。以前VECの大先輩で大阪ガスの田中至様という方がおられまして、「ピンチがチャンス」とよく言っておられました。東北地区の再生に向けて、新たな都市構想や減税など大きな投資が望まれます。間違っても増税などを急いで、日本全土が暗闇にならないよう監視しなければなりません。(本田)

♥謹んで地震災害のお見舞いを申し上げます。私は16年前の阪神大震災で地震の驚異を体験し今回の東日本大震災で「つなみ」という自然災害の怖さを見て「今、私にできることは何なのか」と真剣に考えました。私の居住区も明治18年に淀川大洪水により大きな災害があった事も知っておりながら日頃忘れがちだった災害に備える気構えをより一層強く感じずにはおれません。(濱本)

◆若手からシニアまで、それぞれの分野でご活躍されている方々からご寄稿いただきました。そして関西発のパワーが震災からの復興、復活につながることを願っております。なお「テラプロジェクト」につきましては小林先生から5月17日(火)の交流会講演で詳しくお話しを頂きます。(澤村)

◆<交流会>
平成23年6月7日(火) 財)大阪科学技術センターATAC
運営委員長 梶原 孝生 様

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



さあ～ 東北でベンチャーを始めよう

震災後のさくらは一段と輝いた感じがしましたが、桜が散って5月の連休で訪れた長野県の野山の新緑は何故だか浮き浮きするほど輝いていました。

震災の影響はまだ、復興需要まで見えてこず、震災を受けた東北の部品工場の復旧や不足している部品の手当てで右往左往している状況なのではないでしょうか？

私はかねがねベンチャービジネスは世の中のシステムの変化をトリガー（引き金）として生まれると信じてきました。例えば少子高齢化により、何社かの介護ベンチャーが生まれました。

この度、東北地方を襲った東日本大震災により、新しいベンチャーが生まれませんか、考えて見ましょう。この度の大震災により、この五年以内に何兆円もの資金がこの地区、いやそれに関連して、日本国内に投下されます。つまり、新しい莫大な投資が生まれるのです。でも、その投資はただの復旧投資であってはなりません。従来存在した道路、鉄道、上下水道、通信網などインフラから変えていかなければなりません。それだけではありません。生き方から提案していかなければならないのです。

あの地区は65歳以上の高齢者の割合が30%を越えています。そして農業や漁業の就業者が大半です。また、将来起こるであろう大地震にも備えなければなりません。将来を見越した産業のあり方、つまり環境、省エネ、医療、行政など新しい提案が必要です。しかも、大勢の方が現在、再建を待って避難地に不便な生活を余儀なくされておられます。何よりも、スピードが求められます。

また、多くの方が職を失い新しい仕事を求めています。

ビジネスの要件、「人、もの、金」があるのです。

戦後、わが国は敗戦で何も無くなりました。あの時、人は外地より兵隊さんが大勢帰って来ましたが、「もの、金」はありませんでした。でも現存する大企業はほとんどあのころ生まれています。ほとんどゼロからベンチャーをはじめたのです。

このたびの震災復興には大企業の仕組みでは、間に合いません。新しい考えによる問題解決と何より小廻りとスピードを合わせ持つベンチャーが求められています。

大企業が生産する鉄骨や木材などの建材は当然必要でしょうが、新しいコンセプトの基に企業化精神旺盛なベンチャーが求められています。

今、その時です。ピンチがチャンスです。さあ、立ち上げましょう若きベンチャーを。

関西VECも及ばずながら応援します。



財) ベンチャーエンタープライズセンター
関西支部長 本田 英行

介護ヘルパーの 原発ってなんや？

二年前に引退。老々介護と孫守りに毎日ヘトヘトですわ。4月12日、のっぴきならぬ用事で久しぶりにシャバに出ましたんや。懐かしのVECにちょっと寄り道。恩人から「土産や、ひとつは松抜きやで・・・」「え、カンボジアに行つてはったんですか？ 懲りんと、まあ・・・」「原稿書いてや！」「え？ もう筆折りましたがな・・・」。もうひとつの土産が妙に気になりましてな、後日問い合わせましたんや。「これ、何に使いますのん、ようわからんけど？」「まあ、適当に使ったらええがな。・・・それより原稿、まだかいな？ 土産受け取つたやろ、ええ加減に諦めてや！」「え、え、そんなアホな・・・」。

ニュースに気が滅入ってます。何とかならんかいな？ それにしても原発って、ようわからんわ。・・・という次第で、ちょっと整理してみました。表がそれですわ。

【原発の原理】

真面目な説明。簡単にいえば、火力発電と一緒で、水を沸騰させ、タービン・発電機を回して電気を起こします。濃縮ウラン（ウラン235）を核分裂させると、大量の熱が発生しますが、それが熱源。ウラン235の1グラムで、石炭3トン、石油2千リットル分に匹敵するため、夢のエネルギーとまで言われました。

【原子炉の種類】

大雑把な説明。使用する水の違い（重水が軽水）で、重水炉、軽水炉に分かれます。軽水とは普通の水です。重水は自然界にわずかしかなので高価です。軽水炉が主流に。軽水炉も「沸騰型」と「加圧型」に分かれます。「沸騰型（BWR=Boiling Water Reactor）」は核分裂から生じた蒸気が、そのままタービンに送られます。

構造はシンプルですが、蒸気に放射性物質が含まれたまま。「加圧型（PWR=Pressurized Water Reactor）」は、タービンに送られる蒸気は区別されているため、配管など構造がより複雑になります。潜水艦や航空母艦にも使用されています。（以上、電気事業連合会の資料を参考）

【安全論争】

電源喪失への備え、配管等の耐震性、構造上の課題が指摘されています。論争は津波、地震が起こった際の電源喪失問題に終始。が、巨大な再循環ポンプも含めた内部構造、特に配管（溶接も含め）への負荷の大きさも指摘され始めました。事故のあった原子炉が、GE製のMARK1であったことも論議に。その後に改良されたMARK2、3に比べ、コンパクトであり、無理な構造でなかったか等々。

【エネルギー問題】

原発に依存することは是非が問われています。さすがにドンドン進めましようという意見は小さくなりましたが、・・・ただ、どうすればいいのでしょうか？ 個人的な意見です。デンマークやドイツの事例を詳しく知りたいものです。デンマークは、石油危機以前は一次エネルギー（石油も含め）の自給率は1.5%でした。20年後には自給率を54.2%に高めながら経済成長を成し遂げました。ドイツは自然エネルギーの比率を高めています。日本が得意としていた太陽光発電も、いつのまにか追い抜かれて。資産運用と同じ、リスク分散が常道でしょう。

日本列島が歪んでいるとか。

無神論者ですが、祈り続ける日々を過ごしております。（4月18日記）

介護ヘルパー（元・ベンチャーキャピタリスト） 羽世田 敏四郎

	黒鉛減速ガス冷却炉	黒鉛減速炉	重水炉	軽水炉(加圧型) Pressurized Water Reactor	軽水炉(沸騰型) Boiling Water Reactor
原子炉の中	コールドジャーホール	黒鉛減速炉	重水炉	軽水炉(加圧型)	軽水炉(沸騰型)
核燃料	天然ウラン(金属)	ウラン(金属)	磁器ウランMOX 天然ウラン	磁器ウラン(酸化ウラン)	磁器ウラン(酸化ウラン)
核反応の減速材	黒鉛	黒鉛	重水	水	水
冷却材	二酸化炭素	水	重水	水	水
制御棒	ホウ素材	ホウ素材	ホウ素材	ホウ素材	ホウ素材
構造材	マグネシウム等	鉄など	ジルコニウムなど	ジルコニウムなど	ジルコニウムなど
備考	取り出せるエネルギーが少ない	天然ウラン(濃縮なし) 経済性を重視 チェルノブイリ	天然ウランが使え重水が高価。 *カナダ、韓国で商用炉CANDUが稼働。日本の「ふげん」。 *重水は天然水に微量しか存在せず(0.015574%) *重水の濃度管理が困難	沸騰により気泡が出ないよう加圧。潜水艦や空母用にも開発。放射能が漏れにくい分、配管に負担。 ・世界の主流 ・日本は三菱重工 ・関西電力、北海道電力、四国電力、九州電力	GEが開発。沸騰すると核反応が起きにくい分安全性が高い。構造はシンプルだが、放射能を含む蒸気でタービンを回すため放射能汚染を起こしやすい。 ・日本は東芝 日立 ・東京電力、東北電力、中部電力、北陸電力、中国電力

* 電気事業連合会などの資料を参考に作成

VEC交流会の効用と東日本大震災の復興

皆さんが毎月参加しているVECの交流会にはいつも多方面の講師が来てくれるが、どのような効用があるのか検討したい。専門用語で「最小有効多様性」というが、グローバル化や東日本大震災などのめまぐるしい環境の動きに適応するためには、企業はそれに多様に対応する組織を持つことが重要になってきた。そのためには、今までのように自社の内部のみで築いてきたシステムの境界を破って外界の他者とうまくつながり、お互いに持ち合わせない諸能力を利用しながらともに生き延びる賢い仕組みを考える必要性がでてきた。

社内の個人や組織などを今のままで残したままで、外部の個人や組織とリンクしあい、個々の不足や欠陥を補う情報、能力、資源を交換し、互恵的にふるまうことで、双方とも成功裏に生存してゆくには、VEC交流会はその助けとなる。

社内での、規則的な密接な関係をネットワーク理論では「近所づきあい」と呼ぶがこれでは情報や資源に限られ激しい変化に対応できにくい。

「近所づきあい」の枠を超えて、遠くの人とつながることを「遠距離交際」（リワイヤリング）と呼ぶが、VEC交流会はこのリワイヤリングの典型である。なぜリワイヤリングがよいかといえば、通常のネットワークを越えたバイパスを通じて、新鮮な冗長性のない情報や仕事が飛び込むからで、これを効率よく元々のネットワークの各所に流すことができる。

最近東日本大震災の復興が話題になっているが、このリワイヤリング効果を示した有名な事例としては1997年におきたアイシン精機工場の火災事故がある。当時トヨタ車に使うブレーキ関連部品はアイシン精機の工場では製造されておらず、この火災事故によりマスコミはトヨタのジャストイン生産方式の脆弱さを指摘して、復興には数ヶ月から半年はかかることを報道していた。しかし原状回復は、わずか10日間で成し遂げられ常識を覆す奇跡的なことが起こった。その秘密は「トヨタの自主研」というトヨタの生産方式を研究する異業種交流会のネットワーク間でリワイヤリング効果が有効に発揮されたためである。

唯一のブレーキ関連部品用の専用工場が機能不全になりアイシン精機では手の打ちようがなかったが、トヨタの生産方式を研究する異業種交流会である「トヨタ自主研」に属するメンバーが自発的にブレーキ関連部品をどうすれば製造できるかを情報交換しお互いに思わぬ知恵をだしあった。その結果彼らが自分たちで所有している汎用機や金型を使いお互いに協力することで何とか製造できることが分かり、自動車以外のミシン部品製造会社を含む63社が自発的に製造し、この火災危機をわずか短期間で危機を乗り越えた。

太成学院大学 教授 釣島平三郎

チャレンジャー&ベンチャー 二足の草鞋



早いもので大学卒業以来47年、69歳の高齢者となった現在、私はマンドリンアンサンブル「本町マンドリン倶楽部」のギター奏者と、企業経営者にとって最優先課題である「経費削減コンサルタント」の二足の草鞋を履くことになった。

話は昔に戻るが、大学ではマンドリン倶楽部の一員として毎年の定期演奏会、春・夏の全学年合同合宿練習、その練習の成果発表として九州・北海道への演奏旅行と、ハードな演奏活動で大学生活は大半がクラブ活動中心であった。が、その集大成として昭和38年10月全日本大学マンドリン連盟主催で、作曲家・指揮者の服部正先生（故人）を団長として、全国の大学選抜総勢30名で1ヶ月間のハワイ・アメリカ西海岸の演奏旅行を実施することになり運よくそのメンバーに参加することになった。演奏会は各大学会館を初め、各都市の音楽ホールで開催され大盛況で意気揚々と帰国したものでした。

ところが、翌年39年4月に新社会人として希望に満ち溢れS銀行に入行するや、「新規取引先の開拓」との業務命令の下に、日夜ひたすらに営業活動に邁進し音楽とは全く無縁の生活に突入してしまいました。そのハードな営業活動の最中突然クレジットカード会社に出向を命じられ銀行の活動と同じ新規法人の獲得を、との事でした。当時クレジットカード会社は設立後間もなくで、これといったノウハウもなく銀行員の営業に「オンブにダッコ」でした。私は法人新規先の開拓の為にツールとして「法人クレジットカード」を企業の役職員の接待・交際費支払い時に徹底して活用、更には交通費・社内の公共料金等にも拡大し法人カード支払いにより経費の明確化・無駄な経費支払いの減少を提案して大いに成果を上げる事が出来ました。この事が後に「企業のコスト削減」をサポートするきっかけになったと考えます。

カード会社に出向することによって仕事も心にも余裕が出来る、ふと頭をよぎるのは学生時代の演奏会の風景でした。カーテンコールの拍手は感激を通り越したものでした。年齢も還暦を過ぎた頃、当時のマンドリン倶楽部の仲間からアンサンブルをやらなうかと相談があり、二つ返事で承諾しました。メンバーは当時の仲間8名で全員同級生、還暦を過ぎた「おじんとおばん」で、まるで初心者のような船出でした。今ではレパートリーも増え、国内外の唱歌・マンドリンの本場イタリア民謡・ロシア民謡と多彩に演奏をこなしています。活動は主として老人ホーム・各種介護施設・チャリティーコンサートと、依頼があればどこにでも出かけています。

演奏の途中や演奏後に感謝の涙を浮かべられ、合唱では大きな声で精一杯歌っていただく姿を見れば、来てよかったと思う事ばかりです。

一方長年の勤務は平成22年3月に無事終了し、今後は音楽一本でと考えましたが、音楽と同様に経費削減が達成できた時の経営者の喜ぶ顔が忘れられず、平成22年4月に個人事業者「エス・エヌ・コーポレーション」を立ち上げ「経費削減のコンサルタント」として独立致しました。

間接購買費用の平均20%を削減可能な、電子入札方式→リバースオークションの導入です。来年には古希になります。今後とも「マンドリン音楽と経費削減」の二足の草鞋を履き、心の安らぎと、更なる経営の発展に少しでもお役にたてる「エス・エヌ・コーポレーション」として老骨砕身、頑張るつもりです。

HP:「本町倶楽部 本町会 HMC」

エス・エヌ・コーポレーション 代表者 中島 省三
TEL080-3100-3508



「どげんかせじゃならん」ニッポン

確か中学生の頃だったと記憶するが、学校の先生がお話ししてくれた。

これから30年もすれば石油資源が無くなってしまふ、世の中大変なことになるだろう。特に日本は大変だ。原子力エネルギーの開発が不可欠なのだ。～当時の常識であった。ところが現実はどうであったか。半世紀以上もたった今でも日産8200万バレルという大量の石油が産出されているのではない。世間の常識とは可笑しいですね。

常識で思い出したが、福島原子力発電所の事故で調査のため構内に入ることが出来ずアメリカからロボットを借りたという報道があった。ロボット大国日本ということ、さすが日本だと思っていたが、なんのことはない！ガッカリ。日本の原子力発電は絶対安全だと言われてきたが、これもガッカリ。

話しは戻りますが石油の件だが、もうそろそろ涸渇するだろう。中国・インドなど新興国の需要拡大は半端じゃない。石油価格は正に鰻登りの状況だ。もうガソリン車には乗れない。

エネルギー消費対G.D.P比率でみると、日本を100とすれば中国で4.6倍、インドで4.8倍というデータがある。省エネの努力は進めているようだが、エネルギーの需要は爆発的にさらには加速度的に拡大するものと考えて良い。

水から石炭、石炭から石油、石油から原子力へとエネルギーの転換が進んで来たが、こと原子力エネルギーについては、チェルノブイリ、スリーマイル島、そして今回の福島原発で人類は多くのことを学んだ。早く、そして強力に太陽光発電・風力発電など自然エネルギーの技術開発が求められる。

新築物件（住宅・ビル）はすべてソーラーパネルの設置を義務付けること、既存物件については10年以内に設置することなど、すぐに法制化すべきだ。

しっかり補助金を出してやるべきだ。後進国で、どこの国か忘れたが、すべての住宅の屋根に温水器の設置を義務付けている国がある。やる気があれば日本は出来る。

同時進行的に蓄電技術の開発が求められる。年間消費量の1年、2年分の大容量のものを目標としたい。蓄電の技術はあるのだから出来る。大規模太陽光発電が何故出来ないのか。パソコン・ケイタイ・ipadなど通信・情報の技術は目を見張るものがある。蓄電技術はまだまごの感である。日本国を挙げて、VECを挙げての技術開発が求められる。

バレル300ドル、あるいは500ドルになったら革新的な技術が生まれるかも。原子力エネルギーはあくまでも「つなぎ」のエネルギーと考えるべきだろう。

日本国民は能力が高いと言われているが活かされていない。

戦後65年も経って憲法も変えられないこの国のシステムに何か大きな問題があるんだろうなあ。

～後期高齢者のつぶやき～・・・おわり。

有限会社エス・ブイ総合研究所 代表取締役 山口 義彦

～VEC関西より～

◆今月号は東日本大震災に関連して、エネルギーの話がてんこもりでした。わが国は原発技術は非常に高度で今後世界中の国に採用頂き外貨を稼がなくてはなりません。将来の化石燃料枯渇問題も踏まえて、ここでもう一度安全性を第一に考えた設計の見直しをして改めてストップしている原発に「GO!」をかけるべきではないでしょうか。菅総理頼みマッセ！
(本田)

♥先日JR大阪三越伊勢丹のプレオープン行って来ました。大阪駅に入ったとたん長蛇の列！ゆっくり見る間もなく最上階へと、映画館と庭園があり一番落着く場所でした。屋上にコンビニがあるのにはビックリしました。
(藤本)

◆今月はシニアで現役の方、セミ現役の方にパワフルなメッセージを頂きました。これからはシニアによる社会貢献と活躍がますます必要な時代になりそうです。
(澤村)

◆<交流会>

平成23年7月5日(火) 近畿経済産業局 資源エネルギー環境部
エネルギー対策課長 埴岡 公孝 様

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！



「私の事業回顧」

私は、ATACの会長であります梶原様よりご紹介を頂き、たまたまVECの関西支部長である本田様とも大学の先輩であるという関係で、参加させて頂ききっかけに成りました。この会では多方面の方々が参加され、我々の製造業の世界から、観点、発想の違う考え方を学ぶ意味では、非常に有用な研修の場として、参加させて頂いています。

ところで、私は今までの経緯を申し上げますと、大学卒業後、他社に就職する事なく、即、父親の経営する辻鐵工(株)に入社しました。私自身、長男の一人息子と言う事もあり、幼少の頃より概念的には父親の跡を継ぐという思いは持っていましたが、父親の方から直に会社に入ってくれと言われた時は、一瞬は戸惑った記憶がよみがえって来ます。現在まで、いまだサラリーマンの経験をする事なく、入社後35年間に亘り辻鐵工(株)に籍を置き、歩んで来ています。

さて、私の歩んできた今までの人生にも、皆様方同様に、当然順風満帆に来たわけではありません。大きくは1976年の入社以来、35年間の歴史の中で大きな分岐点は4回ぐらい有ったと思います。

まず1回目の困難は、入社後10年経った1986年の先代社長の急死でありました。先代社長つまり父親が62歳の時、私が34歳の時で、入社後10年の経過をした時、全く何の引き継ぎも無く、急逝してしまいました。それと同時に、急遽社長としての位置に付くことになりましたが、これまで現場サイドの事が主体であった為、トップとしての任務には、戸惑い以外の何ものでもなかった記憶が鮮明に残っています。次に、2回目の困難は、1999年、その当時の我々としての主体的な業務は工業用ミシンの部品製造でありましたが、その取引先の中で第一位順位の取引先が海外資本の内容に係る中で、廃業・閉鎖に追い込まれる事になりました。金銭的な問題が全く無い内容であった事が唯一の救いでありましたが、それ以降の事業運営に関しては、大きい穴の埋め合わせに非常なエネルギーを伴う事になりました。しかしながら、業界内の力のバランスという物は不思議なものであり、有力会社の消え去ったとき、2～3番手の取引先がそれらの廃業した会社の有力機種を取込み、それらの仕事が当社にも自然と拡大する事に成り、当初は消え去ったと思われた約25%を占めていた売上の方も、その後2年ぐらいの期間に以前の売上を上回る所まで挽回をはかることができ、この難局も乗り越えられた記憶が残っています。

3回目、4回目はどこの経営者も経験し、また乗り越えてきていると思いますが、2001年の「ITバブルの崩壊」と2009年の「リーマンショック」ではないかと思えます。

この「ITバブルの崩壊」と「リーマンショック」は逆にいえば、企業体質の強化という意味で、経営者のチャレンジ精神を大きく駆り

立てる外部からの刺激であったと見るべきではないかと思えます。

やはり「ゆでガエル現象」とでも言いましょうか、悪い方向に向いている事を感じながら、経営者として大きく思い切って手を打てない状況が、どの経営者にも経験があると思えます。つまり、「徐々に、徐々に」の場合は、悪く感じる一面がある反面、良いと判断が出来る要素もある為、思い切った手が打てない事であります。

この「ITバブルの崩壊」「リーマンショック」ではこの機会にと思い、過去に出来なかった会社運営の大手術を展開できたと思えます。しかし、これは売上の方がとんでもなく減少している時でもあり、経営者としては相当な勇気も必要であった事も事実です。特に「リーマンショック」(ごく2年前の事ですが)の時の大手術は、社員を含む全ての要素の大改革ができ、今では、製造業における生命線であります「品質」と「納期」の面での社員の意識改革を含む会社全体の改革が大きく進み、今では従来から抱えていた問題点も、この機会に改まり、取引先からの信認の向上が計れるきっかけになったと確信しています。

今後の進むべき問題点は、海外での製造拠点の「取り込み」をどの様に考えていくか、緊急の課題に成ってきています。東日本大震災も大きくは製造業のターニングポイントを増幅させている面がありますが、我々の取引先とするメーカーも海外拠点の拡大を計る計画は当然あります。一般的には中国、東南アジアの日系企業の進出はめまぐるしい勢いで進んでいます。年間の成長率も日本とは比較にならないスピードで進んでいます。この点も含めて、どの様にグローバルな視点で企業としての今後の成長を考えていくべきか、厳しいですが検討して行きたいと思えます。ただ、中小企業としての日本国内での生き残りとして、他社の「追随を許さない商品」の開発もダウンサイジングの進む日本国内の産業の中での、有りうる「生き残るべき方法論」ではないかとも思えます。それゆえ、この方法も私自身捨てるべきでは無いという思いで、今後も会社の運営に携わり、日々の研鑽を積み上げて行きたいと思えます。



辻鐵工 株式会社
代表取締役 辻 忠儀

福祉ベンチャーの役割

人生の後半は自分の体が動かなくなるまでしかも楽しみながら福祉関連の仕事で社会に貢献したい、具体的には利用者が生きがいを持って生活できる施設を立ち上げたい、要介護者等の機能回復につながる商品を提供する事業を立ち上げたいと、電機メーカーを退職したのが2009年末52歳の時。身内の脳血管障害後遺症の不自由さを取り除きたいと思っていたのと介護施設で功労者である高齢者が単に生かされているだけの状況が多いのを見て何とかしたいというのが動機でした。福祉の国家資格の社会福祉士をめざし専門学校で勉強する一方で今までの仕事の強みを生かせる健康医療機器分野の商品開発を医療機器関連商社と共同で進め、昨年の秋からはVEC交流会に参加させていただき皆様の指導を受けながら予定通りこの4月に成年後見や相談援助、介護事業、健康医療福祉機器開発製造等を事業目的とする吉村メディカル福祉株式会社を設立することができました。

会社設立にあたり福祉ベンチャーの役割について考えてみました。過去一番のビジネスチャンスであった2000年の介護保険法施行時の福祉ベンチャーの役割はインフラの整備であり手厚い補助金が支給され異業種から多くのベンチャーが参入しました。それから11年経過した現在、高齢者や認知症を含む要介護者の著しい増加に伴う社会保障費の不足は深刻で、行政も助成金の縮小、施設から在宅への方針変

更など事業環境は大きく変わっています。要介護者相手の対応の困難さや過当競争により経営難に陥る例が増えており、コムの保険料虚偽申請から事業撤退や貧困ビジネスでNPO理事が生活保護費の虚偽申請をするなど嘆かわしい事件もありました。現状の介護報酬や助成金だけでは満足のいくサービスが提供できるシステムではなくなり新たな収入を確保するモデルを構築する必要がでてきました。

現在の求められる福祉ベンチャーの役割は保険料や助成金等に過度に依存せずに利用者の福祉満足度向上につながる新しいサービスや商品の提供を行いその対価で事業を継続していくことではないでしょうか。地域に密着した福祉の現場で要望を聞き、要望に沿った健康医療福祉機器の開発製造を行い、その製品を現場で使ってもらいさらに改良するフィードバックループを利用者主体に援助者や開発者が一体となって推進し、自らのサービスや販売の利益で事業が継続し雇用も創出する。その結果が関わる人全員の喜びや生きがいにつながる会社にできれば素晴らしいと思うのです。

吉村メディカル福祉株式会社 代表取締役 吉村 一成
メールアドレス: k_yoshimura1956@ybb.ne.jp
電話番号: 072-807-3525 FAX: 072-855-5438
住 所: 郵便番号 573-1103

枚方市楠葉野田2丁目30-10

チャレンジャー&ベンチャー 「試行錯誤」

55歳直前に33年間勤務した会社を早期退職し、新規事業を考えた。前職が広告代理であり、各企業の営業代理を出来ないかという浅はかな発想から始まった。まさに営業販売代行・セールスレップである。最初の行き詰まりは商品知識の不充分さで、顧客を説得できない事である。二つ目はマーケティングリサーチが出来てなく、販売先を特定できない事であった。三つ目は組織から離れた個人の信頼のなさであった。イメージを売る前職が通用しなくて、物を売る困難さが身にしみて猛勉強を開始した。

業界が変われば取引条件も色々あるが、ドラッグ業界の間屋の条件は厳しすぎる。返品ありでとんでもない掛け率を要求される。職域販売の商品告知も印刷物から、ホームページ掲載へと変化した。従来のチラシに申込書ホッチキス止の作業が削減され、アナログからデジタル作業への進化例である。

今、中国が目ざされている。訪日中国人観光客の銀聯カードを使用した一人当たりのお土産消費金額は平均17万円であり、確かに魅力あるマーケットだが、実体は中国資本に囲い込まれた日本商業施設でのお買い物であり、現実には厳しい。また、上海マーケット富裕層のニーズはメイドインジャパン商品の輸入品であり、日本語表記のパッケージ以外には興味を示さない。中国語表記のパッケージ作成の必要はない。商品案内の印刷物もA4チラシ程度で充分である。LED照明関連の製品について。エコ・省エネ製品が目ざされている。直管式LED蛍光灯は従来のFLR蛍光灯と比較して、製品寿命は約5倍・消費電力は約半分以下で、3年目で初期投資が電気代削減分で相殺され、4年目から4年間コスト削減が実現されると電気代は1割に削減される。

小生は昭和22年生まれの子供の世代であるが、女性の方々はより元気な世代で、消費意欲が盛んである。三菱総研はプラチナ世代と称しているが、アンチエイジング関連はこれからの一番期待できる商品群と言える。

エムエーピー 代表者 村上 司郎

悟のできる仕事では無いと感じています。ただその分、他の職業では得られない素晴らしい「充実感」があります。たった一度の人生。最高に充実させる為に、一度立ち止まってライフプランを一緒に考えてみませんか。ライフプランナー玉川が最高の笑顔と確固たる自信を持って、ご訪問させていただきます！

※「ライフプランナー」はザ・プルデンシャル・インシュアランス・カンパニー・オブ・アメリカの登録商標です。

プルデンシャル生命保険株式会社 大阪中央支社
ライフプランナー 玉川 裕基
大阪市中央区博労町3-5-1 エブソン大阪ビル 13F
Tel: 06-6245-0751 携帯: 090-7392-1505

『アメリカ西部で体験する本格的なキャンプ生活』

昨今流行の“エコ”。旅行の世界にも“エコツーリズム”という言葉があります。自然や文化、歴史を観光の対象とする旅行のことを言い、当社でもさまざまな“エコツアー”をご案内しております。今回はそんなエコツアーの中から特に自然を体感していただけるキャンプ、しかもアメリカ西部の大自然の中でのキャンプをご紹介します。

アメリカには実にたくさんのキャンプ場があります。皆さんは有名な「グランドキャニオン国立公園」でもキャンプができることをご存知でしょうか？殆どの国立公園がキャンプ場を完備しており、シーズンにはアメリカ中から大きなキャンピングカーでキャンパー達が訪れます。キャンプ中は大自然の中でサンライズと共に目を覚まし、昼間はトレッキングや野生動物観察を満喫。美しいサンセットはやがて漆黒の夕闇へと変わり、寒さをしのぐキャンプファイヤーで顔より大きなステーキやポテトを焼いて素敵なディナーに舌鼓。そして夕食後コーヒーを飲みながらふと見上げるとそこには吸い込まれるような星空が！大自然の中に数日身をゆだねると、日ごろの都会生活で溜まった疲れが一掃され、逆に自然のパワーを体中に取り込み、体の中からリフレッシュすることができます。

でも、キャンプって準備が大変。しかもそれを海外でするなんていったい何を準備してどうすればいいの？ご安心ください。日本からは何もお持ち頂く必要はありません。日本語が話せるアメリカ人の熟練キャンパーご夫妻が、空港でのお出迎えからお見送りまでをテントや寝袋などの装備やお食事もすべてご用意してフルサポートします。せっかくなので一緒にテントを張ったり、自炊をしたりしてキャンプの醍醐味も味わいましょう。もちろんテントはお客様専用です。綺麗なシャワー施設を完備している公園もあるので、女性の方も安心してご参加いただけます。

日本での日常に戻る前に、ロスやラスベガス観光というワン・クッション置いて帰ることも可能です。日本では、そしてホテル滞在では決して体験することのできないアメリカの大自然を、まさに肌で感じて見ませんか？

詳しくは

http://www2.odn.ne.jp/asravel/usa_camp/usa_camp.htmをご覧ください
ただか、担当までお問合せください。

＜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



(キャンプファイヤーで焼くハムステーキ)

【ライフプランナー®

～あなたの人生のサポーター役～



幼少の頃より大学4年まで、学生時代の20年間は、ラグビー色の人生でした。中でも大学4年時は、小さい頃からの夢であった国立競技場でプレーができ、最高の形で卒業。新たなフィールドを求め、都市銀行へ就職しました。銀行での社会人生活は本当に学ぶことが多く、社会人として大きく成長させて頂いたと感謝の気持ち一杯です。

転職が訪れたのは社会人5年目の夏。縁あって、現職への転職の誘いを頂きました。生命保険の営業職という実力主義の世界であることに加え、業績に応じた報酬。様々な業界でトップクラスの成績を挙げた営業マンが、こぞって選ぶ会社。そこで働く自分を想像しただけでゾクゾクするような思いでした。しかし当時は銀行での仕事がよく軌道に乗ってきたところでもあり、お世話になった上司や会社に、自分はまだ何の恩返しも出来ていない。最初は当然断るべきだと思いましたが、私の脳裏から離れないのは、学生時代「国立でプレーするんだ」と夢を追いかけた日々。激しいポジション争いで時に味わった挫折感、それを乗り越え勝利を掴んだ時の達成感。プレッシャーの中にこそ「大きな成長」があることを実体験で学んだ私は、この転職は神様が与えてくれた成長のチャンスだと感じました。一步、銀行を飛び出してしまえば、都銀のネームバリューも無い。営業マンとしての自分を常に磨き上げ、魅力的な「個人」でなければいけない。自分の力を試し、人生を賭けたチャレンジがしてみたいという思いに駆られ覚悟を決めました。現職に就き、1年8ヶ月が経ちましたが、毎日毎日が苦悩の連続です。「どうすれば、お客様に最高の提案ができるか」「どうすれば玉川という人間に出会って良かったと思って頂けるか」等の命題に挑戦し続けています。プルデンシャル生命のご提供する保険は、全て「オーダーメイド」です。お客様一人一人にぴったり合った生命保険を提供する為に、将来の人生設計や夢はもちろんのこと、ご資産状況・健康面等、非常にプライベートなことも全てお教え頂かなければ「真のオーダーメイド」にはなりません。すなわち、出会った瞬間から短時間でいかに大きな信用を得られるかが重要な鍵となります。「初めまして」のご挨拶から始まり、所作や言葉の節々にまで全神経を集中させた商談が不可欠であり、まさに真剣勝負。だからこそ「玉川さんに任せよう」とのお言葉を頂いた時の喜びは格別なものです。「ライフプランナー」は生命保険のご契約をいただいた時点で終わる仕事ではなく、そこがお客様の人生をサポートするスタート地点であることも、大きな魅力です。ご契約をお預かりしたお客様の担当者であり続けることができます。お客様の人生と向き合うということ。それは本当に責任重大で、生半可な覚

～VEC関西より～

◆今月号のてんこもりは秩序ある大企業から飛び出し、ベンチャーに挑戦した経営者のお話しがてんこもりでした。一度しかない人生。自分独自のアイデアを引っさげベンチャーに挑戦するって、すばらしいですね。東日本大震災の被災地にも新しいベンチャーが生まれて、早く活気を取り戻してほしいですね。(本田)

◆このシーズンになると私の居住区役所の保健福祉課主催・区民向けの地域健康づくりをテーマに多種講座が設けられ、「色彩心理学」を私が担当して今年で4年目です。毎年思うのは参加者の方々の前向きな姿勢には感服致します。今回はクレヨンを使ったワークショップで皆さんと楽しみました。(濱本)

◆今月号も各分野でご活躍されている企業オーナーやベンチャーの皆様から熱いメッセージを頂きました。起業や独立された方々の応援もよろしくお願い致します。また夏休みシーズンを迎えワイルドなツアー情報もご参考に!! (澤村)

◆<交流会>

8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!



暗い照明に慣れてみては？

出産し病院から自宅に戻り、何気なくつけたテレビのトップニュースは、あまりにもショックでした。

国道を走る白いワゴン車が波に飲み込まれる様子は、いまでも私の頭にはり付いて忘れることができません。

彼らはいったいどうなってしまったのだろうか、そして、その他大勢の被災者達はどうやって暮らしているのだろうか。何か私に出来ることはないだろうか。

フィンランドでも、東日本大震災の状況はしばらくトップニュースでした。こちら在住の日本人のあいだでも募金活動が行われ、私自身も日本人として何が出来るか、いまでも真剣に考えさせられています。

ところで、ヨーロッパへ旅行でいらっしゃる日本の方々、こちらの照明が暗いと言われます。

逆に、ヨーロッパの人々が日本へ行くと、部屋や店内の照明がまぶしすぎてリラックスできないとぼやいております。

私の主人が、日本の私の母の家を訪れると、彼一人で家の蛍光灯を消して回っています。夜に部屋の蛍光灯がまぶしすぎるそうです。そこで、一つ私から提案させてください。日本の皆さん、省エネが課題となっているこの機会です。せめて、夜6時以降には、

暗い照明に慣れてみてはいかがでしょう？

思えば、日本人はこれまで明るい照明に慣れすぎて来たのかもしれない。夜の照明を少し落とすことで、省エネにつながるだけでなく、リラックス効果も得られます。

もう一点。日本では夏には朝5時前から日が昇りますが、私としては、この朝の光がもったいなく感じます。

例えばヨーロッパでは、夏には1時間時間が早まります。この機会に日本でも夏時間制を導入しては如何でしょうか。

夏時間制には、省エネだけでなく、様々な経済効果も期待されています。最後に、知人を通じて「東日本大震災被災青年支援奨学金基金」をサポートさせていただいています。この場を借りて宣伝させていただきます。

(<http://www.okikobo.com/>)
UNECS International Ltd.
アブレウ聖子



～A breu 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 オウル市に在住され、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、家庭と両立の充実した生活を送られています。

VEC関西支部 事務局

『てんこもり』へ明るい・元気な情報を発信します！

今回から連載させていただくことになりました。

日本はデフレ経済、東日本大震災と、メディアでは暗いニュースが溢れています。

このコーナーでは、そんな暗いニュースとサヨナラし、元気に活躍されている中小企業をご紹介して、勇気とやる気を引き出します。連載に当たって、現在、ボクが発行しています月刊紙「日本一明るい経済新聞」を説明します。フジサンケイグループの日本工業新聞（現サンケイビジネスアイ）に在籍していたころから、いつも思っていることがありました。それは、日本のマスコミが悲観的ということです。

◎批判と悲観取り違える

間違ったことを正す批判の精神はマスコミにとって大変重要なことです。が、悲観の精神はいただけません。どうも日本のマスコミは、批判と悲観を取り違えているように思えます。

モノゴトを悲観的というか、厳しく書くと良く勉強した記者だと評価が上がると誤解。逆に楽観的に書くと、「ノーテンキな記者やな」と、読者から批判されると思っっているようです。記者だけでなく日本中が悲観的な見方が賢く、楽観的な見方がアホというような漠然とした意識があるのではないのでしょうか。

そろそろ日本も、悲観的になりすぎていることを反省すべきです。「アカン」「アカン」では、元気は出ません。「よし！やったるで」という前向きな経営姿勢が必要です。

◎明るいアジテーター役

そんな明るいアジテーター役として発行しているのが「日本一明るい経済新聞」です。

この新聞には、暗い経済情報は一切載せていません。明るい経済情報ばかりです。この厳しい経済環境でも、元気な会社はたくさんあります。そこには必ず元気なヒミツが隠されています。その元気経営の秘密を探り紙面で発信し、多くの経営者さんにマネしてもらいたいと思っています。

次回からそんなやる気満々の会社で、元気でんこ盛りになりたいと思っています。

プロフィール＝昭和46年4月現サンケイビジネスアイ入社、大阪経済部長を経て平成13年1月に独立、産業情報化新聞社設立。自転車に乗って年間約500人の中小企業経営者に取材、日本一明るい経済新聞を発行。毎日新聞紙面研究会研究員（平成20年度）、吉本お笑い総合研究所コンサルティングフェロー、大阪大学大学院非常勤講師、NHKテレビ「おはよう関西」元気な中小企業に出演中。

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



敷居は高くありません

我々弁護士はとかく「敷居が高い」と言われています。それにはいろいろな原因があると思いますが、具体的には、(1)身近でない。何処にいるか分からない。(2)何を相談できるのか分からない。的はずれなことを相談して笑われないか、怒られないか心配。(3)費用が高い。値段の書いてないメニューと同じで、いくら掛かるか分からない。等々のことがよく言われます。

その背景には、従来の我が国では、弁護士を使って裁判するというようなことは一部のお金持ちの人だけがやることとされてきたようなところがあると思います。普通の人は、泣き寝入りをするか、裁判以外で、誰かに入って貰って話し合いで解決するというパターンが普通だったのでしょね。それ故に、一生裁判所に行ったこともない、弁護士に会ったこともないという人が殆どというのが今までの日本の実情だったと思います。

私が司法試験に合格したとき、父親が「自分の息子が弁護士になるとは思わなかった」という言葉を発したのを今でも覚えています。

私自身も自分が弁護士になるとは思っていなかったのですからそれも当然かも知れません。確かに人の動きが少なく、地縁血縁が強固の昔であれば、裁判以外の話し合い等の解決手段もあり得たし、また相談する人も多かったかも知れません。しかし、人のつながりが薄れ、さらには海外とのつきあひも増えるという状況になった今日では、他に適当な解決手段がない、或いは相談する人もいないという場合が多いのではないかと思います。そういう状況からすれば、弁護士はもっと活用されていいと思います。勿論、何でも裁判に訴えた方がいいというわけではありません。今の日本の裁判の現状が紛争解決に適したものになっているか自体も多大な疑問があります。しかし、裁判だけが紛争解決の方法ではなく、他の方法もないではありません。また、「NO」と言っている人間に、非合法ならともかく、合法的に言うことを聞かすことができるのは裁判しかないというのが現実です。

そして弁護士は、あらゆる事件・採め事を扱っているのが普通です。例えば、会社の設立から清算まで、特許等の知財関係、あらゆる契約問題、債権回収、製造物責任、消費者問題、賃貸・売買等の不動産事件、離婚・相続・後見・遺言等の家事事件、告訴を含む刑事事件や少年事件、医療過誤、税務訴訟 etc.

自らがその事件を直接処理できない場合でも、それを処理できる人間を紹介する人脈も持っているのが普通です。弁護士以外でも弁理士、税理士、公認会計士、不動産鑑定士、司法書士、土地家屋調査士、測量士、建築士等々。まさに弁護士こそ悩み事や相談のデパート・総合商社なのです。相談の費用もそれほど高くはありません。普通は30分で5000円(消費税別)ぐらいです。相談だけなら何度でも可能となる顧問弁護士の顧問料も、基本としては月額1~3万円程度が相場です。裁判や相手方との交渉の費用はさすがに安くはないですが、それでも分割等々ご相談には応じます。まずは気楽に相談して頂くのが一番です。敷居を低くして待っています。どんどんご相談下さい。

門間秀夫法律事務所 弁護士 門間 秀夫
〒530-0054 大阪市北区南森町2丁目2番2号 南森町千代田ビル5階
電話：06-6363-2798 FAX：06-6363-2681
メールアドレス：kadomalo@trust.ocn.ne.jp
ブログ：「しあわせ弁護士日誌」
<http://hideo821367.blog119.fc2.com/>



芸人「宇治原君」

数年前、所属する大学の学園祭が秋にあったおり、ステージで漫才をする「宇治原君」を直接見る機会があった。学生自治会が予算で呼べる範囲のギャラであったのだろう。彼が京都大学卒業の異色インテリ芸人であることは、それ以前から知っていたのだが、期待に違わずすらすらとした細身の好青年であった。

軒並みテレビのクイズ番組でトップの成績を取り続けて一躍「売れっ子」となったのだが、民放番組は視聴率即ち視聴者の支持なしには成立しない。

世の老若男女特に小学生とそのママ達に広く支持が広がったと推察される。教育ママ達は、わが子が京大の学生となった姿を「宇治原君」に重ねているのだろう。

テレビ番組にある俗悪な暴力や露骨な性描写表現がママ達に批判されて久しいが、「宇治原君」現象は、21世紀の日本社会が健全である証左に見える。

さて、「宇治原君」の解く問題のレベルはどれ位のものだろうか。漢検一級や準一級等々を除外すれば、大半の問題は義務教育で教えられた範囲のものではないか。チャンと義務教育やその後の高校教育を修得した者には、ほぼ正解できると考えられる。自身で回答してみた結果からそう言える。多分、視聴者である義務教育課程にある中学生や現役高校生は、「宇治原君」レベルの諸君も多いのではなかろうか。

「宇治原君」現象の女性版は、女優の宮崎さんである。二人に共通なのは義務教育後、数十年を経てもその頃の記憶・学習した内容や知識が鮮明に蘇ることである。加えて両氏とも国立京都大学と国立熊本大学の卒業であることである。

その頃の大学受験(公立高校の受験も同じ傾向)では、英数国社理の5教科すべてが受験範囲であり、見事合格する生徒は、オールラウンダーであったことである。

公立高校への入学でも同じことが課され受験生は全科目に目配せや力配分をしたものである。(公立高校全入制度以前の昔のこと)

一芸入試や特別優れた能力・個性を評価するのは、「よいこと」とされ現在の日本社会でも取り入れられ、その能力や個性が開花している。それらを集め、統合し、運営してゆくのは誰か。今、流行のドラッカー流に言えば、個々人の長所や卓越した力を上手く引き出し、組織(企業等)に活かす能力がマネジメントである。そのマネジメント能力(=マネージャー)をオールラウンダー「宇治原君」に見るのである。

太成学院大学 経済学部長 関戸 恒昭



「アルプス三大山群ハイキング」

仲のいい 夫婦の秘訣 放し飼ひ

某新聞の川柳コーナーにあった句である。至言だと思う。夫婦仲のことで悩める夫婦に送りたい句である。お互い、相手に柵を設けず、つまり拘束をしない。しかし、重要なことは放ったらかすことではなく、飼う…つまり目配り気配りだけはちゃんとやっていることだ。わが夫婦はこれだと思う(?)。別の言い方をすれば自立した夫婦である。

ところで、その放し飼ひ同士の夫婦が年に一回、仲良く一緒に外国の山を歩くようになって4年目になる。今年は、「アルプス三大山群ハイキング(2011.6.17~6.26)」というツアーに参加してきた。晴れ男の異名が高い私だが、ツアーリーダーもびっくりするほどの最高の天候の中の山歩きをしてきた。

ユングフラウ、アイガー、マッターホルン、モンブラン・・・(その近くで眺めただけだが)、すべて、頂上までくっきりと晴れ渡った空にそびえたつのを確認することができた。たとえ、移動中には雨が降っていても、ピークを眺めたり、ハイキングする現場に到着すると、雲が遠慮して消えていくようなのである。

いろいろな体験もできた。ヨーロッパ最高所の鉄道駅ユングフラウヨッホ(3,454m)では、マイナス9℃の雪原を歩いているとき、グループの一人が風で帽子を飛ばされた。そこで、かっこよく、小走りになって、拾いに行きあげた。すると、頭フラフラでめまいを起こしそうになり、空気の薄さを実感したりもした。

しかし、圧巻は何と言っても、マッターホルンの勇姿をみたことだ。よく見る東壁ではなく北東から眺めたこの山は、単なる屹立とした険しい山というだけではなく、大空に向かって高らかに吼える獅子のようにも、あるいは毅然とした姿のスフィンクスのようなにも見えた。

せっかく、自然のエネルギーを堪能してきたのに、帰って来た日本は、蒸し暑すぎる日本になっていた。いっぺんに夏バテ状態になってしまったのが残念だった…



藤井 暉彦



～VEC関西より～

◆「てんこもり」も読者や寄稿者のお陰で益々充実してきました。ご協力有難うございます。VECでの交流会だけでなく、「てんこもり」を通じての交流の深まりを醸成してゆきたいと願っています。(本田)

♥なでしこジャパン!優勝!本当に素晴しかったです。一致団結で勝ち取った勝利ですね。それには監督・選手の信頼感・・・。リーダーが良ければ最高にいいものが生まれ、この様に世界を目指す事も夢ではないかもしれません。(藤本)

◆これから、てんこもりへ明るい・元気なメッセージを頂きます竹原信夫様は関西を活性化したいという熱い思いから、元気な会社の明るい話題を1人で、それも自転車取材されています。「日本一明るい経済新聞」は今年7月で169号のロングラン、発刊以外でもベンチャーや中小企業のネットワークづくり、学生へのサポート、講演など多方面で活躍されています。(澤村)

◆<交流会>

平成23年9月6日(火) 大阪中小企業投資育成株式会社
業務第3グループ 部長 北浦 一雄 様

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!



「ツツ抜けの社外秘 重要情報はネットと切離せ」



去る10月4日発売の週刊誌『SPA』10月11日号に「SPA! SCOOP」として特集された「日本企業の機密情報中国ネットで閲覧し放題」はぜひとも手に取って目を通して頂きたい。

中国最大の検索サイト「百度」などで日本企業の社外秘情報や極秘情報が売買されているというのである。社外秘という言葉は中国語にはない。ところがこれと日本企業の社名とでキーワード検索をかけてみると出てくるわ出てくるわ。

ダウンロードしたければ投稿者が設定したわずかな金額、例えば12円から200円を払えばよい。

社外秘というには、それが社外にもれ出さないような仕組みが伴ってはじめて社外秘といえる。

ハンコをペタッと押せばそれで社外秘というわけではない。秘密か否かについては多くの判例がある。

ネットで簡単に流れ出るものは社外秘とはいえない。

流出を防ぐ方法はあるのか？はっきりいってない。

最大の防御は重要システムはインターネットから切り離すこと。閉じた社内ネット上でいわばスタンドアロンのように使うことだ。重要なものはこれ以外しかない。

あまり新聞などに顔を出さないが「クリック・ジャッキング」なる高度なハッカーの手口も非常に進化している。

某国が次々と宇宙開発に手を染め、ことごとく成功しているのは、設計ばかりでなく材質、試験方法に至るまでのデータをひそかにネットを通じて入手しているからだという人もいる。

ネット時代の安全は再考、再構築する必要がある。

多摩大学名誉教授 那野比古

～大阪中小企業診断士会の紹介～

大阪中小企業診断士会は、中小企業に対する経営診断・助言、及びこれらに関する調査研究、及び内外の中小企業支援機関との交流を深めるために組織された経営コンサルティングの専門機関で、コンサルティング経験豊かな、国家資格である中小企業診断士で構成されています。中小企業診断士の業務内容は、他の経営関連士業と違って、経営のあらゆる分野を広くサポートすることができます。中小企業の経営診断をはじめとして、経営革新、創業支援、さらに企業再生や中小企業金融の円滑化支援等にも活動分野が広がっています。このような幅広い活動に対応できる中小企業診断士の専門知識や能力の活用は、社会的に期待されていると思われれます。

大阪中小企業診断士会の主な業務内容は、下記の通りです。

- 無料経営相談窓口を開設しています。
中小企業経営者の皆様や創業を目指す方々のために、毎週木曜日午後開設しています。対応するのは、当会会員で経験豊かな中小企業診断士です。相談に關しての費用は無料です。どのような課題でもご遠慮なくお気軽にご相談ください。
- 大阪府経営力アッププロジェクトに参画し、中小企業の経営力アップを支援するために中小企業診断士を派遣しています。資金繰り計画作成支援、事業計画（経営革新計画含む）作成支援、販路開拓支援、

労務支援・人材育成計画作成支援、創業支援、マーケティング力向上支援、IT化支援等、事業者のニーズに即応したきめ細やかな支援を実施しています。

- 最近では、溝畑宏観光庁長官「観光立国の実現に向けた取り組み」と題し経営経済講演会を開催、大勢の方々にお集まりいただきました。また、まちづくりの専門家を育成することを目的に「まちづくり大学院」を開講。全6回のセミナーを開催します。



残念なことに、中小企業診断士という国家資格について、多くの方々にはまだ知られておらず、どのような仕事をお願いすればよいのかわからないと言った声も聞かれます。大阪中小企業診断士会は、これからも中小企業診断士の社会的評価の向上と中小企業の活動分野の拡大を目標に掲げ、中小企業の振興と発展に努力していきたいと思ひます。

詳しくは一般社団法人大阪中小企業診断士会HPをご覧ください。

HP: <http://www.osaka-shindanshi.org/>
電話 06-6125-5533 FAX 06-6125-5544
メール shikai@shindanshi-osaka.com

大阪中小企業診断士会
業務局 局長補佐 永井優美子



チャレンジャー&ベンチャー 「その差額、まるでボーナス！」を台言葉に

昨年4月に会社を設立してから早いもので1年半が経過しました。

銀行、コンサル会社勤務を経て起業するにあたり、経営者1年生の私がフィールドとして選んだのが、知識も経験もゼロの中古車流通業界でした。外からと業界内に入って見聞きすることとのギャップは想像以上で、毎日が本当に刺激的です。自動車に限らず新品には一定の基準価格(定価等)が存在しますが、中古品となるとその程度・条件によって、またニーズの有無や取引場所・時期等、そして聞く人(業者)によっても価格・価値は様々です。

「グレード・オプションが」「修復歴が」など言われても、素人には理解できません。また全く同じ車でも、新車の値段より〇年〇万キロ乗り古したほうが高く売れるなんてこともあります。「ウソだ」と思っていました、取引を目にしてしまうと信じないわけにはいきません。実際、大きな自然災害が起こる度に、また貿易に絡む車なら関税など貿易にかかる諸条件の動向により、特定車種の相場に大きな変化が生じ、何の前触れもなく“確変”に突入します。詳しくは書けませんが、「こんな古いこの車が!?!?!」ということもしばしば。

中古品の価値は誰が決めるのか?その根拠は?…当社はその拠り所を「オークション」に求めました。お客様の処分予定車両を、買取でも下取でもない“代行”という形でオークションに出品し、その取引結果を開示したうえ諸費用・手数料を除く成約金額の全てをお客様に還元しており、「その差額はまるでボーナスだな」と喜んで頂いています。

誰かが乗った車(=中古車)に対する価値は人・時期・場所によってバラバラで、メカゆえに査定基準も複雑です。ならば“愛車の値段は市場が決める!”をキーワードに、市場(=オークション取引)を基準とした事業モデルを作ろうと考えたのです。ただし決して既存の取引・流通形態を否定するものではありません。不透明であること自体を問題にするのではなく、選択肢として当社のような取引手法があっても良いのではないかと考えています。シンプル・透明であるがゆえに様々な壁にもぶつかり、理想と現実との差に困惑することも多々あります。が、ベンチャーならではのフットワークと良い意味での“素人感覚”で、今後もサービス拡充・改善に努めます。引き続きご指導のほど宜しくお願い致します。

コンフィット株式会社 代表取締役 尾添 純一

HP: <http://www.confitt.co.jp>

FB: <http://www.facebook.com/confittltd>

通すのに何十年もかかる日本。「所有権の壁」がないためドラスティックにことを進められる中国。さて、日本はどう向き合えるか。

東京タワー(昭和33年)新幹線(昭和39年)大阪万博(昭和45年)、中国は日本を意識して、この3つを目標にして、追いかけていたのではないかと。上海万博の入場者数は7千3百万人(目標7千万人)。大阪万博の6千4百万人を超えた。超えさせたという話もある。

聞いた気もするキャッチフレーズ「追いつき追い越せ」。ジャパン・アズ・NO1と舞い上がった時期もあった日本。次はチャイナ・アズ・NO1か。

じっくり観察し、実感することが、文化の異なる国を理解する第一歩になるのでは。見る、食べる、泊まる、の定番観光ルートの次にお勧めいたします。

笠井経営コンサルタント事務所 代表 笠井 裕



<シリーズ>



~おもしろい“色”のおはなし~

今年の夏は「節電」もあり、いつもと違う暑い日々もやっと過ぎ11月は「秋」真っ只中。何をしても過ぎやすい季節です。

「秋」と言うと「スポーツの秋」「読書の秋」そして女性なら一番気になる「食欲の秋」。食欲増進と「色」との実験でも私達は食品の色に関しても無意識に美味しい・まずいを敏感に捉えます。

ちなみに食べ物で「食欲がわく色」は赤・黄・緑の三原色です。この三原色の色彩が与える身体的影響として「赤」は副交感神経を刺激するので食欲が盛んになり「黄」は脳を活性化し食べる意欲がわき「緑」は精神、肉体にもリラックスさせる効果があります。

特に赤と緑の配色は補色(色彩学で色の位置が反対どうしの色)であり、お互いの色を強めあい更に鮮やかに見せる効果があります。(例:マグロのお刺身としその葉、グリーンサラダとトマトなど)しかし、食べ過ぎてダイエットをしたい方は「青」を取り入れたらいかがでしょうか。「青」の沈静効果により心と体をやすませる方向へ促し食欲を抑制するのです。食べ物は生理色(本能にそなわった色)がDNAの中にあり心理色よりも強いと言われています。“フランス料理は香りを楽しみ和の料理は色で楽しむ”と言われていることも納得できますね。

しかし、やはり人間が一番幸せと感じるときは本当に美味しい食べ物に舌づつみをしている時です。好きなものばかり食べずに、三原色の色の食べ物に白(お米、パン、うどんなど)・黒(昆布、のり、わかめなど)色をプラスした五色の食べ物をバランスよく食べると栄養もバランスよくとれることも忘れずに・・・。

記・VEC関西支部 濱本 妙子

「上海にいつてきました」

9月21日に経済文化視察(?)を目的にしているグループのメンバーとして上海に出発。グループのメンバーはVEC交流会で顔見知りの勉強仲間でもある。上海では、大阪府上海事務所の近江副所長および現地で長年不動産コンサルタントをされている岡部さん(女性)に上海事情をお聞きした。上海の面積は東京都と埼玉を合わせた広さ。人口は2千3百万人。サラリーマンの平均月収は5~6万円。大卒初任給は平均3万2千円。物価水準は日本とほぼ同じ。マンション価格も同様。億ションもある。在留邦人は5万人。特に印象深かった2ヶ所、外灘と上海環球金融中心(ワールドファイナンスセンター)について触れてみたい

・外灘(ワイタン、英語でbundバンド・埠頭、海岸通り)地区には20世紀初めの租界当時の欧風の建物が並んでおり、今も中国銀行などの銀行が営業している。租界地とは治外法権を伴った居留地をいう。第二次大戦中に、それらはすべて返還された。それらは、建物の物理的保護に加え、屈辱の歴史を忘れないための記念碑とも思える。日本と欧米列強の威信を示した建物を、今は中国が保存し、観光客に語りかける「これはかつてのアメリカの商船会社」「ここは日本の旧横浜正金銀行」「あれはイギリスの新聞社跡」の歴史的遺物だと。建物の壁には必ず説明板がある。建物内部も入ったが、重厚な造りであった。銀行のためか、警備は厳重。撮影は止められた。

・上海環球金融中心(中心とはセンターの意味)は地上101階。高さ492mで世界一の高さ。100階の展望台から下を見ると一面にマンション群と商業ビル群がニョキニョキと林立。近代的ビル群と歴史的建造物との対比もすばらしい。緑地も計画的に配置されている。(地方)政府の企画力と強力な実行力の成果であろう。上海万博の前から都市計画が強力に進められたようである。上海は地盤が強固で、地震がないため、敷地面積に対し、日本よりはるかに高い建物が建てられるようだ。一本の道路を

~VEC関西より~

◆わが国、どじょう内閣はいまだに東北震災の被災者救済の方法、終わりのない円高の行方、農業救済を見据えたTPPの参加も決まらないまま全て先延ばし。一体わが国を如何しようとしているのか?ベンチャーはこんなに頑張っているのに。(本田)

♥私の家の庭に金木犀の木があります。普段はあることすら忘れがちでしたが最近窓をあけると風と共に部屋の中まで香る金木犀の良い香り。庭を見るとオレンジ色の小さな花が満開で「秋だなあ」と嗅覚をくすぐる季節感を味わいました。(濱本)

◆今月号も皆様からの情報や熱い思いのメッセージを頂いておりますが、那野比古氏は永年VECの理事として尽力され現役として多方面で活躍されています。(澤村)

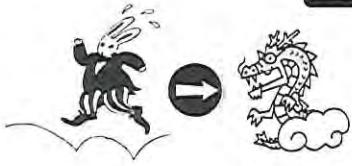
◆<交流会の予定>
12月はございません。

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!

2011 「VEC関西

今年の10大ニュース」



民主党の党首、即ちわが国の首相もころころ変わりましたが、一向にわが国経済はよくなりません。秋になり、ギリシャの危機に端を発した、ヨーロッパ経済危機が何処まで進むのか。日本経済の更なる下降が予感されます。さて、ベック関西の今年を振り返って、まあ、無事に終えることができたなあーが正直な感想です。

1. 何とんでもなく東北震災がはじめです。3月11日（金）は交流会の開催日でした。幸いVEC関西支部は被災しませんが、長周期の大きな揺れを感じました。被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。
2. 原子炉の停止などの影響は関西電力まで及び、節電の呼びかけに応じVEC関西もささやかながら、照明の半減など協力しました。
3. 2月の恒例新年交流会ではVEC理事、日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社 下條会長から「楽しく、ダイナミックに!」の出版記念と併せてご講演いただきました。会長の若さを再認識しました。
4. 東京本部 事務所移転
人形町から北新宿の新フロントタワー4階へ移転しました。上京の折にはお立ち寄りください。
5. 「てんこもり」もこの12月号で87号になります。皆様のお陰で七年間休まず続けてこられました。今後もお愛読や投稿をお願いします。
6. 今年もいろいろな方にご講演いただきましたが、中でも30歳代にして、中古車販売のベンチャーを立ち上げ

ご活躍のコンフィット株式会社 尾添社長に声援を贈りたいと思います。

7. 大阪のベテラン技術者派遣組織のATACは10月、めでたく20周年を迎えられ記念講演会を盛大に開催され、本部から黒田事務局長も駆けつけていただきました。
8. 11月には初めての試みとして、株式会社KSDの小林社長を囲んで日本一明るい経済新聞の竹原代表と私 本田の三人の座談をやりました。
9. 大阪地元ベンチャー支援組織とコラボを目差し大阪府主催「起業を高めよう! サポートプロジェクト」、大阪市主催「IAG審査委員」の一員として、協力させていただいています。
10. 関西支部スタッフの濱本さんが「大阪府女性経営者有識者交流研究会(略称 OWEN)」の10月オープンセミナーにおいて「色彩と企業経営」のテーマで講演されました。男性の我々も公聴させて頂き凄く好評でした。

これで、今年も、歳を越せそうです。私の周り年「卯」から「辰」へのバトンタッチです。私VEC関西支部のバトンは誰に渡して行くのでしょうかねえ。

(財) ベンチャーエンタープライズセンター
関西支部長 本田 英行

記憶に残る社長の言葉

本年度は本当に激動の年でした。3.11の東日本大震災それに伴う福島原発災害、いまだ災害被害者の支援や復興の足取りは重く本当に心が痛みます。世界経済はリーマンショック以降の後遺症により欧州債務危機が表面化、金融システムが動揺しユーロ危機へと発展して世界経済への深刻な影響が懸念されています。日本も例外ではないでしょう。

しかし、そのような激変の環境下でも中小企業は頑張っています。

私は仕事柄多くの中小企業の社長様にお会いする機会があり、その中で本当に心に残るお話があります。

ある中堅企業の社長様ですが、会社の経営理念は全従業員の幸福と社会貢献ですと話されていました。社長のご苦労話をいろいろお聞きする中で、『私は社長として本当にどのように考えればよいか判断に迷う時があります。』『大変大きな意思決定で事業や業績を左右すると思うと大変迷います。』『その時に考えるのが、その判断は経営理念に沿っているか、従業員のために本当になるのか、従業員の幸福につながるのか、社会の役に本当に立つのかと考えます。』『いつも判断のよりどころは、経営理念に沿っているかどうかで最終の意思決定を行います。』『私の判断基準は経営理念です。』と話されていました。大変感銘を受けたのを思い出します。

もう一人、それは若手ベンチャーの経営者です。彼はレトロモダンや旬素材の郷土料理、創作料理で11店舗のレストランを展開されています。創業当初はがむしゃらにお店を運営していました。手探りの中での経営でしたが、ご自身の夢に近づくためにはいろいろな改善が必要でした。それは競合他社より魅力があり、利益が上がる仕組みを作るためにも、いろいろな独自ノウハウの蓄積が必要であり、人材育成も急務でした。そこで考えられたのが、『もともと手探りで始めた店なので、何が正しくて正しくないのか分からない、自分たちだけで考えても分からないのだから、お客様に聞こう。』というものです。今はアンケート取得率が高い店で80%を超え、店長会議では「お客様の声はどのようになっているか」ということから議論はスタートします。そのうえホールスタッフからの声もサービスホスピタリティ報告書として声を聴いていますし、キッチンスタッフから報告も会議で反映されます。現在オペレーションや店舗運営では、独自ノウハウが蓄積され繁盛店のモデルとなっています。

企業の目的は顧客創造であり、その中心は経営理念と顧客志向であることを改めて感じたお二人の社長のお言葉でした。頑張れ中小企業経営者。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿支部
統括プロジェクトマネージャー 橋本 豊嗣

「キレイな工場は最高のセールスマン」

会社を明るく、元気にする。経営者さんはいつも、そのことを考えてチエを絞っておられます。ただ、あまり難しく考えすぎないことです。簡単にできることからやったらエエと思います。

だれでも出来る簡単なこと。それはそうじです。実はそうじで元気な会社さんが、たくさんあります。社長が率先してトイレそうじをして、業績が回復したところ。本社事務所周辺の歩道を、社員みんなでそうじを始めたことで、社員のやる気が高まり、「心も磨かれた」と感動されている社長さんなど、そうじと元気が密接な関係があるようです。

◎工場丸洗いで魅

その1社、大阪府大東市の山田製作所さんです。3S（整理・整頓・清掃）活動で有名な鉄工所です。社員10数人の鉄工所ですが、そのそうじノウハウを学ぼうと、国内だけでなく、海外からも見学者が絶えません。

この会社、リーマンショックがよそよりひと足早くやってきました。その前年過去最高の売り上げを達成、社員みんなで初めて海外旅行に行ったそうです。ところが、その翌年、一転して売り上げが95%もダウンしました。ほとんどゼロに近い状況です。

社長から、「どうしたらエエか考えろ」と言われた2人の息子さんは、あるセミナーに行かれました。それが、3S運動のセミナーでした。「3Sをやると会社が元気になる」と聞いた2人はさっそく工場に戻って、そうじを提案されました。

「そうじよりも仕事やろ！」と怒ったお父さんを説得して、社員が一人丸となってそうじを始めます。夏休みには工場を2週間止めて、工場丸洗いをやられました。

◎3S運動のモデルケース

そうじをすることで、職人さんの仕事へのやる気も高まって行きます。工場を見学に来られた取引先の方は、整理・整頓、キレイな工場を見て、「こんな工場の製品は間違いない」と100%注文してもらえます。今は、息子さんが社長に就任されていますが、「キレイな工場は最高のセールスマン」とおっしゃっていました。

今、大阪では3S、5S（清潔・躰）活動に取り組む中小企業が増えています。山田製作所を見学し、感動して3S運動を始めたところがたくさんあります。大阪の中小企業の元気づくりのモデルケースになっているのが、山田製作所さんです。

株式会社山田製作所
大阪府大東市新田中町2-41
電話072-871-0095
http://www.yamada-ss.co.jp/

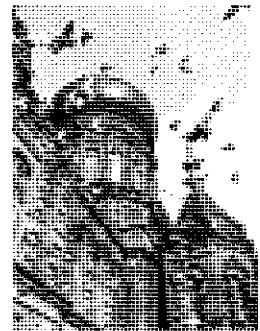


日本一明るい経済新聞編集長
四條畷学園大学・短期大学客員教授
竹原 信夫

お目当ての居酒屋で今は無理かも知れぬ三陸直送の珍味を堪能したい。そして懐かしい人たちと会ってみたい。あの娘たちは元気で頑張っているだろうか？ ふとそんなことを思い出している今深更なのだ。

神戸地裁 司法委員
増田 明彦

ハルビン(哈爾濱)庶民の 懐具合 今・昔



まず、簡単にハルビンについて紹介させていただきます。ハルビンは中国の十大都市の一つであり、中国の北部に位置する氷城と言われている街です。ハルビンの総人口(2010年)は1063.6万人であり、総面積は53,068km²です。これは日本の近畿二府四県(合計約27,000km²)の倍の広さに相当します。余談ですが、ハルビン市のある黒竜江省の総面積数は460,000km²であり、日本の総面積(約377,000km²)より少し大きいです。ハルビンの観光スポットとして有名なのは毎年1月ごろに開催される冬の氷祭りです。

ハルビンの名前の由来や歴史については、ここでは省略させていただきます。ご興味のある方はWikipedia(ウィキペディア)をご覧ください。

中国は今、好景気に沸いていますが、ハルビン市もその波にのっています。そこで、私が子供ごろ(20年前)と最近帰省した時の生活の変化を簡単に比較してみたいと思います。

単位:元(円)

項目	分類	20年前	現在
食品	ビール(瓶)	1~2(15)	3~5(45)
	ラーメン	1~3(15)	4~10(60)
	一般的昼食	3~5(45)	10~20(120)
服	スーツ	300(4,000)	1000(12,000)
	ジーパン	40(500)	300(3,000)
	Tシャツ	15(200)	200(2,000)
住宅 (マンション1㎡)		1,000 (13,000)	8,000 (100,000)

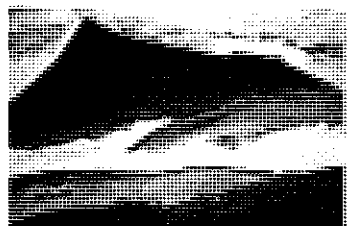
※上記の金額はハルビン市の平均的な消費水準。都市によって多少変わります。

20年前に街を歩いていると、自転車が多かったです。今は車が多くて、よく渋滞するようになりました。また、建物も見違えるように立派になり、20階以上のマンションはあちこち建てられています。市中には、私が子供の頃にはなかったマクドナルドやLouis Vuitton(ルイ・ヴィトン)の専門店まで見ることができます。町に歩いている人たちを見渡すと、1万円(10万円超)以上の毛皮コートを着ている人もよく見かけます。ちなみに、サラリーマンの平均月収は20年前に200元~300元(約4千円)であり、2011年は2,699元(約4万円)になっています。この20年間の間で中国の富裕層が確かに増えているようですが、この好景気がいつまで続くかは不安な気持ちもあります。

本田工業株式会社 修 れいな

不思議な街・盛岡

東日本大震災が起きた。三陸沿岸は無残な姿を見せ語りかける言葉も出てこない。ただ胸が痛い。石割桜は、不來方城址の石垣は無事だったろうか？



岩手山

これがかつて賑やかに迎えてくれた宮古、釜石、気仙沼なのか。往時の面影はみんな消え、ただ瓦礫と廃墟の町になってしまった。20数年前盛岡駅に降りた頃、盛岡は東北新幹線の終着駅だった。

ターミナルビルはそれなりに威容を誇り「さすが新幹線の終着駅」と感慨深いものがあった。ところが一歩ビルを出て「なんだこれは?・・・」。駅前にビルがない、いやそれより人が歩いていない。タクシーが3・4台客待ちをしているだけだ。

実は盛岡のオフィス街、繁華街はその昔石川啄木が寝ころがってただ空を見ていたと言う不來方城址周辺に点在するからだ。

盛岡~仙台間は新幹線でわずか45分、意外に近い。そんな事情もあって盛岡市民は就職、就学等で仙台に行きたがる。ところが意外や意外盛岡へ帰ってくる人が多い。何故だろう？

伊達政宗以来の伝統か、表と裏を使い分ける仙台人は理解できないらしい、住みにくいのか。盛岡はなぜか小京都とも呼ばれる。街の奥へ入るともの静かなたたずまいだ。

これが盛岡の本当の姿か。街と同じように人々も静かにおっとりしている。

不思議な街だ。これが又たまらなく懐かしい。観光地としてうるさくなるよりこのままゆったりと啄木や宮沢賢治と過ごしたい。そんなつぶやきが聞こえるようだ。もう一度行ってみたい。

~VEC関西より~

◆今年もはや12月、震災や台風など自然災害は人智を超えているのがよくわかりました。我々は謙虚に反省し災害に強い街づくりを官民力あわせてやらなくてはなりません。それにつけても、このデフレ。何とか野田内閣に早期の克服をお願いしたいと思います。新年に向かい皆様方のご健勝を祈ります。(本田)

♥今年には本当に大変な一年でした。来年は辰年でもありますのでVEC関西のスタッフは一段の上昇を願い頑張ってください。よろしく願い申し上げます。(藤本)

♣今年最後の12月号もお陰様でんこもりの内容となりました。来年も皆様のお役に立つ情報・交流の紙面を精一杯目指しますので何卒よろしく願い申し上げます。(澤村)

◆<交流会の予定>
平成24年1月の交流会はございません。
新年交流会は平成24年2月16日(木)・綿業会館(中央区備後町)にて予定しております。

☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!