



「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た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もあります。

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「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十分さで、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された。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、中国が目目されている。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・省エネ製品が目目されている。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

<お問い合わせ先>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るのです。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!