

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、産業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、産業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いっているのです。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躾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。平取締役には、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とすると、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は、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が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ロバ

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く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!