

# VECはお陰様で今年7月1日に創立40周年を迎えます。 (昭和50年・1975年創立)

この度40年前を振り返ると同時にこれからの展望につきましてメッセージを頂きました。

ナニワ鏡工業株式会社 代表取締役社長 谷村 公二様から。

- Q. 貴社の創業は1940年（設立1950年6月）と長寿企業であります、長く経営を続けて来られた根本はどこにありますか。
- A. ①時代がどのように変化しようが、日常生活を営む上で自分の顔と姿を見る事の出来る鏡と言う商材を取扱ってきた。お陰様だと思います。
- ②鏡の主材料である板硝子を、板硝子メーカー様より安定供給して頂いた。お陰様だと思います。
- ③鏡の完成品メーカーは栄枯盛衰が有りましたが、当社は鏡材のみの製造加工に徹してきた。お陰様でここ迄来れたと思います。
- ④需要構造の変化と共に販売先も変化するため、それに上手く業態も変身出来た。お陰様だと思います。

- Q. 貴社の経営理念や日頃実践されていることはどのようなものですか。
- A. 当社の経営理念は“私達は世の中の人々から必要とされる企業で有りたい”です。そのためには日頃から何をしなければならぬか？を各自自問自答で少数精鋭、全員参加型経営を実践しています。

- Q. 昭和50年当時の経済成長率は2.9%。しかし内需の減退と燃料価格の影響を受けて素材産業等は大幅な赤字となり失業者も増加しました。貴社は当時どのような経営の舵取りをされましたか。
- A. 昭和50年当時は昭和48年11月の第一次オイルショックの余波を受け、素材産業の板硝子メーカーも数千人規模の人員整理の時代であり、輸出向けの取引先も倒産、転業、廃業で壊滅状態と成り大変な時代でした。

又、内需向けの市場は家具業界が主な取引先でしたが昭和51年に家具業界が構造不況業種に認定された年から取引先が倒産。廃業に追いやられ、昭和52年～54年の3年間は不良債権処理に追われた時代でしたが、幸いにして昭和45年より住宅産業、住設産業が出現され始めた頃より洗面化粧台用鏡、ユニットバス用鏡、トイレ用鏡等の住宅分野への需要が昭和50年頃より徐々に伸び始め製造設備にも数億円投入し需要構造の変化に対応し業態の変身が出来た事により、お陰様で存続確率30%内に残れたように思います。

しかし、これからは少子高齢化、人口減少による新築住宅着工数の減少、内需のパイのシュリンク傾向の中で企業生命70年から100年に行く迄の存続確率1.7%と言われており暗中模索の今日この頃である。

- Q. VECへの期待やご意見などお願い致します。
- A. 此の10年以内に日本国内に自動車産業に匹敵する基幹産業が生まれますか？の質問に答えられる方が現在いらっしゃいますか？多分、無いに等しいと思います。ならば国内経済を今後、支えるのはベンチャーしか存在しないのではないかと？ベンチャーは小さな山だけど、それを沢山育てて数で稼ぐしか方法がないのではないかと？今後そのためにも、VECの役割は貴重な存在で経産省及び関係省庁にも支援を要請してベンチャーを育成しなければいけないと思います。



## 保育ジジイの日本経済・歪論（下）



- (株式保有の構造) 外国人の比率30.8%、国内の個人投資家18.7% 企業21.3%、信託17.2% (2014/3末・東証の調査=2014/12/8朝日)。別のアンケート調査では個人11%、投資信託9% (野村総研の推計=同) に過ぎず、恩恵を受けているのは、海外投機筋と一部の富裕層です。(年次改革要望書の影響) その後の影響は、判明した分では以下の通り。
- 1997年・独禁法の改正→持株会社の買収が容易に、寡占と統合が進む
- 1998年・大規模店舗法の廃止→外資小売業の日本進出失敗、小売業の集中寡占が進み、個人や小規模店舗が急減、シャッター通りが増加
- 1999年・人材派遣が自由化→非正規雇用者の解禁・増加
- 2002年・健保→本人負担3割導入
- 2003年・郵政事業の廃止→郵政改革で混乱、上場して外資進出が可能に
- 2004年・労働者派遣法の改正、製造業への派遣解禁→非正規雇用者、若者を中心に2千万人に急増
- 2007年・新会社法の三角合併制度の施工→合併、寡占と集中が加速
- 着々と米国色に染まりつつあります。「国際会計制度への変更」「司法改革」など数えだしたらきりがありません。
- (国家戦略特区) 外資誘致に支障のある「規制を緩和」し、全国展開する。「ショック・ドクトリン」という言葉をご存じでしょうか？惨事便乗型と称され、天災などの混乱に乗じて、市場原理主義の改革を強引に試みる企みです。ハリケーン・カトリーナの惨状につけ込んだ例が最も有名です。大震災や地方の窮状につけ込む動きが目立ってきています。
- (市場原理主義への批判) 弱肉強食、弱いものは劣化する、効率の悪いものは社会から葬り去る、市場に任せればすべて上手くいく・・といった論調が顕著になっていきます。「カイカク」「民営化」「規制の撤廃」「岩盤を砕く」といった用語が飛び交い、営利事業(民営化)に誘導すれば、すべて上手くいくと喧伝されています。本当にそうでしょうか？少なくとも、教育や医療、福祉といった分野は馴染みません。また、そこには「弱者への配慮」は皆無で、「ひと」の顔は浮かびません。本当に必要なのは「公平な配分」です。マネー資本主義、あるいは金融資本主義という、剥き出しの「欲望」主義は、私達には不要です
- (成長の幻想) 労働人口が減少していきます。また移民の受け入れは、今の日本の状態では困難でしょう。その現実を前に、「成長し続ける」という神話を捨てましょう。これからは「成熟を目指す」べきかと。
- (内需の活用) GDPの六割を占める内需を活性化し、「豊かで成熟した社

会」へのエンジンとして活用すべきです。円高の効用で庶民の購買力を高め、一人ひとりが豊かになるべきです。消費増税で内需を縮小させたり、老人から若い世代への所得移転を促そうと、NISAや孫への教育投資減税とか、馬鹿馬鹿しい弥縫策が多すぎます。消費税を縮小・廃し、庶民や中小企業を大事にする政策に切り替えるべきです。

(中小企業を大切に) 失われた日本企業の良さが、中小企業には残っています。一部には封建的な労使関係もありますが、労使の一体感、株主を意識しない、腰を据えた長期の技術開発などなど、長所は山ほどあります。いま話題になっている「炭素繊維」や「窒化ガリウム」などは、日本企業の良さが存分に現われています。また何度も指摘しましたが、東京スカイツリー、新幹線、宇宙開発、自動車、電機など、日本の誇る技術や商品は、中小企業の優れた製品を抜きには成り立たないのが現実です。

(欧州に学ぶ) もっと欧米の知恵にも学びましょう。米国は建国してたったの2百年余りに過ぎません。欧州の歴史は、気の遠くなるほど長い年月を経ています。多様な民族が、多様な言語を持っています。お互いに争い、血を流しあった末に、ナチスの悲劇を乗り越え、宿敵のドイツ、フランスが手を携え、欧州全体で、共に生きていこうとEUが設立されました。国のあり方はもちろん、例えばデンマーク、フィンランド、スウェーデン、スイスなどの農業、林業、漁業、畜産業、観光などの現実、またドイツには、金融政策、製造業のあり方など、参考にすべき事例が豊富かと思われまます。そういえば明治維新で、ドイツから教育や司法体系など、多くを学び、今日につながっています。

(アセアンと生きる) 私見ですが、EUに学び、日韓が中心になって、アセアンやアジア全体の繁栄につながる動きができればと夢想します。独仏の共生を考えれば、その障害はきわめて小さなものです。すでに経済面で、アセアンはもちろん、中国も含めて、お互いが「かけがえのない存在」になってきました。かつての「大東亜共栄圏」ではなく、日韓がよきリーダーとして、アセアンや中国などアジアの人たちと手を携え、共に生きていければと切に願っております。(2015・2・27記) <完>

(追記) 「近畿経産局、中小企業の技術共有、仲介サイト開設」(4/16日経)。中小企業の高度な技術をデータベース化した「関西基礎技術マッチングNAVI」を開設、企業間の相互利用や応用・事業化を支援する。全国の経産局で初の試み。行政は、かくありたいもの。近畿経産局に拍手したい。(2015/4/17記)

羽世田 鉦四郎 (元・ベンチャーキャピタリスト)

## ～こんにちは、私は現在起業支援コンサルティングをしております、味岡由恵と申します。



そして、日本の良さを再確認しそれを日本に広げていく事業展開を目指しております。

じゃあなぜそんなことをしようと思ったのか？そもそもどうして1人で起業しようと思ったのか？そこを少しお話をさせて下さい。

私はこれまで営業・店舗展開・イベント企画・OAインストラクター・飲食店のホール責任・そしてIT系のお仕事をその中でも25年経験を積んでまいりました。

よく色んなところを転々としていると言うことで、正社員を目指して応募をしてもなかなか決まらず落ち込んだこともありましたが、そんな中いずれは会社を興したい単にお金持ちになりたいという考えが昔からあったので、こんなに応募して決まらないならそのエネルギーと時間を自分の起業に充てようと思ったのが、去年でした。

じゃあまずは何から始めよう？一番得意なIT系からやってみようかと去年ずっと模索をしてきました。でもなんか違うなあ～と??心の中で違うコールがひびいてました(笑)

そして、今年になって自分自身も苦労してきたものもありますが、いろんな方とかかわってきているうちに皆さん、起業したいけどなかなか一歩を踏み出せない、またそのノウハウがないそして絶対に欠かせないのがITですが、そこが苦手な方も多いな？幸い私の場合、そこは得意なのでじゃあそれが私の強みにもなるかなあ～と、また独自ブランディング(売り)を考えたとき、私もそうですが、他人の良さはわかってても、自分のことはわからないという方が多いと思います、それと同じで自分の会社にいると自社の売りとかがだんだんわからなくなってくるのではないのでしょうか。

そんな起業家や企業を外部からの観点でお手伝い出来ればと思っています。

そして実際に起業をしてみて「起業・ビジネスにとって」何が大切で、本当に成功していける為には何が成功の秘訣なんだろう？と考えたのですが、私が導いた結果ですがそれは人との「ご縁」ではないでしょうか。

人と人との結びつきがあってこそこの世があり、またビジネスでも人とのご縁があるからこそビジネスが成り立っていく、売る方も「人」ですが、買う方も「人」です。

そして自分を助けて下さる方々にはやはり恩返しをしたい、それをどのような形でお返しするのか？それは自分自身のビジネスの成功でもあり、その方のビジネスの成功でもあります。

そしてその成功が日本をよくしていき、将来もっと楽しくって、安心しながら暮らせるようになるのではないかと、それが私の本当の夢です。

現在VECの皆さんに応援をしていただき、心から感謝をしております。

まだまだこれからの私ではありますが、これからも皆さんのご意見ご協力をお願いいたします。

Kokoyo 味岡由恵

Tel: 09049000318

ajioka@kokoyo.jp

http://kokoyo.jp

## ★「新しいタイプの商標」の制度が導入されました ★

商標とは、事業活動により生み出された商品やサービスを他の商品やサービスと区別するための標識です。皆様も、購入したい商品や利用したいサービスを提供する事業者は知らないが、商標によって目的の商品やサービスを見つけた・・・というご経験がおありのことと思います。これまではわが国で商標登録を受けることができる標識は、一定の形状をもって視覚により認識できるもの(文字、図形、記号、立体的形状など)に限られていましたが、昨年商標法が改正され、今年(2015年)の4月1日より、新たに、以下の5種類について商標登録を受けることができることになりました。

- (1) 音商標：「聴覚」により認識される商標。たとえば、企業名に節を付けて歌う音声、特定の商品を想起できるメロディの演奏音など。
- (2) 色彩のみからなる商標：商品、包装紙やパッケージ、看板などに用いられている輪郭形状のない単色、または複数の色彩の組み合わせ。
- (3) 動き商標：形態や表示位置が時間の経過に従って変化する商標。たとえば、テレビなどの画面に変化しながら表示されるロゴマーク、動く看板人形(立体商標)など。
- (4) ホログラム商標：ホログラフィーなどの手法により、立体的に見える、光の反射により輝いて見える、見る角度によって形状が変化する、などの視覚効果が得られる商標。
- (5) 位置商標：商品における表示の位置を特定して表される商標。たとえば、スニーカーの側面に付されたラインやマーク、ジーンズのバックポケットのステッチ模様など。

特許庁の発表によりますと、4月1日～4月24日の期間において、上記5種類の新しいタイプの商標について約607件の出願があったとのこと。新しいタイプの商標の出願公開も開始され、それらの中の一部は経済産業省のウェブサイトでも紹介されています。

また機会があれば、登録された事例などをご紹介します。



弁理士 小石川由紀乃

## ～お知らせ～

### ◆VECでは英文版「ベンチャー白書」を発刊しました！

従来の日本語版に加え「VEC YEAR BOOK 2014」として今般英文版を発刊致しました。

我が国のVCおよびVBを幅広くカバーした唯一の報告書として本書の内容は学術論文をはじめ、メディアにも機会あるごとに取り上げられているものと自負しております。

お申込みはVEC関西支部または東京本部へお願い致します。 価格 21,600円(税込み)

### ◆第4回 大阪起業家スタートアップ「ビジネスプランコンテスト」の募集開始！

挑戦マインド溢れるライフやグリーン関連分野で起業家のプランを応募します。 募集開始5月11日から、ビジネスプランコンテストは7月24日となっております。

詳しくは 大阪起業家スタートアップ運営事務局または、VEC関西支部へ。

### ◆神戸ファッションマートでは「IPOチャレンジオフィス」の入居企業を募集中です！

株式上場を目指す企業に格安入居賃料、上場に向けたアドバイスやサービス。専門家による無料相談支援を受けられます。

6月26日(金)までの募集となっておりますので、詳しくは神戸ファッションマート (TEL: 078-857-8001) またはVEC関西支部へ。

## ～VEC関西より～

・私は現在、京都に住んでいます。この所外国人、特に中国からのお客さんがとても多く薄暗い色の服を着て、とぐろを巻いて道をふさいでいます。考えてみると今から30年ほど前バリに行くとき、日本人が大きな買い物袋を下げて道を占領し、眉を蹙められました。文化の違いは目をつむり、お金を落とすお客さまとして優しくお迎えし、好印象を持って帰って頂きましょう。(本田)

・世界文化遺産の姫路城に行ってきた。駅から出ると真正面に姫路城が見えました。ほんとに真白だあ～と思わず写真を撮り、晴天だったので絵巻本の様に綺麗でした。平日でしたが、やはり観光客や外国人の方が多かったです。お城の中に入る時は靴を脱ぐのですが素足で歩く板の間は気持ちのいいものでした。6階までの階段は少々辛かったですが・・・お城の案内係をされているシニアの方(普通のおばさん)が英語ペラペラでかっこ良かったです！(藤本)



・夕刊に「あなたの色は何色？」というタイトルと共にカラーで500色の色鉛筆が整然と並んでいる写真を見た瞬間、その記事から目を離すことができない位お見事でした。これは大手通販会社が「500色の色えんぴつ」として販売しており記事を読むと「今あ

るものよりも夢があるものを」がポイントらしく又1色ずつに名前が付いており、色から想像するタイトルなのか大変興味深いです。私はこの500色の色えんぴつは以前から知っていましたが実際目で見ると改めて「色のパワー」に感動しました。(濱本)

・業歴75年の長寿企業、ナニワ鏡工業株式会社の谷村社長から経営を続けてこられた秘訣について伺いました。VECも7月で40周年を迎えますが、これからも皆様の為に行動できますようチャレンジ精神を持ち続けて行きたいと思っています。(澤村)

### <交流会の予定>

平成27年7月3日(金) 経営者と大学生、皆様とのトーク

株式会社フジキン 代表取締役会長 兼 執行役員会長 兼 CEO 小川 洋史様  
株式会社アンテリジャン 代表取締役、毎日放送ラジオパーソナリティ 子守 康範様  
株式会社ベイルインテリア 代表取締役 金城 貞美様

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部  
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階  
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293