



## VEC関西から、新しいベンチャーを立ち上げよう！

先日、新聞情報によれば、日本長者番付ベストスリーは

1. 柳井 正 ユニクロ
2. 孫 正義 ソフトバンク
3. 三木谷 浩史 楽天

三人とも若く、この10年ほどの間に、上り詰めた有名人です。

メーカーではなく主に販売システムで長者の地位を射止めました。いま、世界は数百年に一度と言う大転換期に差し掛かっています。今まで、長く続いた、商品や販売システムがスマホなどの携帯端末などを使って、根底から変わってきました。地下鉄に乗っても、乗客の7割の人が、携帯端末を見ながら、なにやら操作しています。

日本を始め先進国は成熟段階に入り、経済の重心は中国やインド以下のアジアの新興国に移りそれに伴い排気ガスのNOxやSOx、PM2.5など有害物質が地球環境を破壊しつつあります。

このような問題は、国が規制をしながら、制度や技術開発を促進しなければなりません、ビジネスとしても色々なアイデアが求められます。

私が兼ねてから言っているように、世の中の変化がベンチャーを創る！そうです！今この瞬間でも、新しい需要をシーズにベンチャーが生まれています。

新しい需要とは何でしょうか？まさに、始めに上げました若き長者たちが、時代の変化に着目し需要を創り出しました。

ベンチャービジネスが生まれるのはこの世のちょっとした歪、不合理、それに技術開発、其れがシーズになります。

例えば今回の三陸沖の大地震による復旧需要、今人手不足で、工事が進まないそうです。

少子高齢化？水環境の悪化を解決する飲料水ビジネス？そんな大きなビジネスを真正面からベンチャーは取り組みれば必ず失敗します。第一お金が続きません。

やはり、ベンチャーは“もの”よりサービスです。ハードよりソフトです。

新しいサービスを目差し、今ちょっとした不便を感じる、それを如何に解決すればよいか、日々のちょっとしたアイデアが、新しいベンチャーを生みます。

今、VEC関西が毎月開催している交流会も始めて30年以上にもなりますが幾つかのベンチャーが生まれて、そして消えてゆきました。ベンチャーは一人では出来ません。いろいろなネットワークを利用しながら、アイデアを立派なビジネスに醸成してゆくのです。先ず自分一人でやってみて、儲けながら、勉強しながら一歩一歩売り上げを増やしてゆきます。会社の成長と共に、経営者の人間としての成長が同期したとき、大きく発展します。頭書にご紹介した、わが国の長者たちも、全て、一からビジネスを構築して、育て上げたネットワーク人間です。

VEC関西からベンチャーの勇を数社はぐくみ育てたいものです。どうか、新事業に関する何でも結構ですから、ご相談いただきたいと思えます。応援します。



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

### 「アジアでご活躍中のシニアベンチャー！」

インドネシアのロンボク島で長年ゴルフ場経営をされ、地域発展等にも尽力されているパワフルな牛田代表から開業から現在までと、これからの夢などについて熱く語って頂きました。



Q. 牛田代表の年齢とご出身地をお願いします。

A. 京都府与謝郡与謝野町三河内1689 75歳

Q. ゴルフ場の名称や面積、ホール数などの概要とオープンされた時期をお教え下さい。

A. リンジャンカントリークラブ 80ヘクタール 18ホール 1991年 11月 オープン

Q. ロンボク島に開業されたのは、まさにベンチャーですが、どのような動機からですか。

A. 我々の地方の産業不況と今後の年老いた人生の楽しい過ごし方の有り方について、地元の銀行や有志の意思に依りスタートしました。

Q. 今まで地域発展や若者の支援等にも尽力されて来られたと伺っておりますが、主な事例をご紹介下さい。

A. 植林事業、絵画展、日本人会の開催等。

Q. ロンボク島の魅力をいくつかご披露下さい。

A. 天候が凄く良く、暖かいときで28℃、寒い朝で20℃です。リンジャン山に湖があり、乾季でも水に不自由はしません。米は年3回獲れ、海は凄く良いです。

Q. これからどのような夢や計画にチャレンジされる予定ですか。

A. 私は年を取りましたが、この国は子供が多く、日本は子供が少ないので人的交流を計画すれば良いと思えます。

Q. 関西や日本の皆様へメッセージをお願い致します。

A. 天候に恵まれた素晴らしい土地ですので、色々な計画を持って来て頂ければ感謝します。

#### ・ロンボク島

バリ島から東へ空路で約45分の島。第二のバリ島と言われ島本来の素朴な雰囲気が漂う。人口は約280万人。

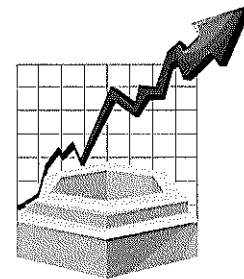
#### ・インドネシア

人口約2億4千万人を有し、1万数千もの島々によって構成されている。ASEANの加盟国として経済発展中でイスラム教が90%近いと言われている。日本企業の進出も多く、市内は日本製の車とバイクがいっぱい。



## 「オフィス・ヨシオカ株式会社の事業取組みについて」

弊社は中小零細企業様の事業サポートを目的に発足いたしました。日本経済は今年に入りアベノミクスによる上昇気運が盛り上がっていますが、実態経済には不安を感じている方が多いようです。大企業は力強く海外展開し、国家予算の支援を受けて元気を取り戻しつつあるようですが、全法人の90%以上を占める中小零細企業は海外進出もままならず、又、資金繰りも改善されずという現実の中で四苦八苦が続いているというのが現状です。この現状を打破するには①日本発の新しいビジネスモデルの提案②中国を中心にアジア圏マーケット進出をサポート③国内マーケットの創出が重要と考えて取り組んでいます。以下にその概要を記させていただきます。



①日本発のビジネスモデル⇒循環型ビジネス（分かち合い結合しあうビジネス） 現在のビジネスモデルは、明治以降人口の急激な増加をベースに確立された欧米型ビジネスモデルです。日本は少子高齢化の最先端国としてここ100年間人口減少（1億2000万⇒4000万代）が続くことが予想されます。この人口減少が始まっているのはドイツ・ロシアと日本だけ。その中でも日本が群を抜いてスピードが速いのです。マーケット減少を前提条件とした日本型ビジネスモデルとして循環型ビジネスモデルを提案しています。

②海外進出サポート⇒「アジア貿易相談センター」の設立 目前にTPPの実施が現実化してきました。ピンチをチャンスに変える千載一遇の好機と考え積極的な取り組みを提案しています。隣国の中国、韓国とも領土問題等政治問題は多々有りますが、しかし、ビジネス面ではお互いが必要としあっているわけです。大企業は豊富な情報・人脈・資金を駆使して積極的な戦略展開をしているのですが、反面、私たち中小零細は情報・人脈・資金が無く取り残されています。弊社では「アジア貿易相談センター」（仮称）を設立する構想を持ち準備に入りました。大企業系や政府系、またボランティア団体等多くの機関がありますが、中小零細企業のための民間団体として、痒いところにも手の届くようなビジネスサポートを実現したいと考えています。

③国内マーケットの創出⇒ クライアントからのご相談を色々とお伺いしますが、何と言っても一番多いのは販路の開拓です。効率的なサポートを実現するためにマーケット創出を最優先に取り組んでいます。

B2B⇒大企業、中堅企業へのルートを中心にマーケット拡大。中小零細企業のグループ化等に取り組む中。

B2C⇒女性。アクティブシニア。学生等のクローズマーケットを構築中

B2E⇒大企業、中堅企業の職域販売マーケットを創出中

以上微力ながら渾身の力を振り絞って頑張っています。何なりとお気軽にご相談下さい。

オフィス・ヨシオカ株式会社 代表取締役 吉岡政彦

## 「大阪を漫画で楽しく活気づけたい！」

初めまして、3月からVECに参加させていただいております漫画家の筑濱と申します。筑濱カズコというペンネームで、妻と二人で漫画を描いております。現在絵本のようなオールカラーの単行本「SHIRITORI」が全国の書店、アマゾンなどで絶賛発売中です。この漫画は文化庁メディア芸術祭で受賞したのをきっかけに編集者の目にとまり書籍化されました。

昔は漫画の単行本を全国出版したいと思ったら、荷物をまとめて東京にアパートを借りるのが当たり前でした。今ではパソコンで描いたマンガのデータをメールで送るだけで本が作れますから、大阪にいても漫画の仕事ができるようになりました。また漫画の読者も子供だけというより、大人まで幅広い層になりました。漫画家の環境もおおいに変化しました。

漫画の発表の場所も多様化しています。新聞、雑誌はもとより、WEBやチラシ、看板、パンフレット、スマートフォンまでコミュニケーションツールとして活用されるようになりました。漫画というコンテンツはもはや物語を伝えるための道具ではありません。

そこで、私は漫画コンテンツのポテンシャルをさらにひろげて、新しいことができないかと考えました。その一つが、街角漫画です。街角漫画とは、街角の物語や歴史をガイドする案内板です。漫画には吹き出しという便利なものがあります。その街のランドマークを擬人化し、吹き出しに台詞書き込めば、その街の物語を楽しく親しみやすく知ることができます。絵なので、子供にも海外からいらした観光客にもアピールできます。さらに街角漫画をお地蔵さんのように、色んな場所に置くと、回遊性が高まり、いつもの街角が非日常化します。街が楽しい漫画の本の世界になってしまうのです。

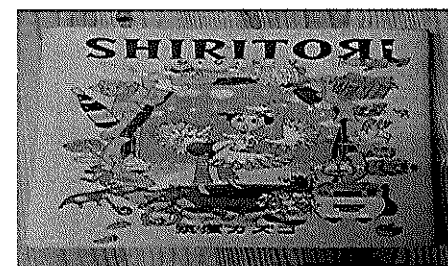
このようなアイデアにとどまらず、漫画コンテンツのポテンシャルは、まだまだ無限に広がると私は考えております。漫画を使ってこんなことはできないだろうかという方がいらっしゃいましたら、是非お気軽にお声をかけて下さいましたら幸いです。最後まで読んでいただきありがとうございました。

筑濱プロダクション 漫画家・イベント企画 筑濱 健一

イベント業務管理者 登録番号050082

〒530-0042大阪市北区天満橋3丁目3番5号 天満インキュベーションラボ403号室

Tel. 090-1447-0859 Fax. 06-6387-6905メール：chikuhama@gmail.com ホームページ：http://www.chikuhama.com/



単行本「SHIRITORI」

### ～VEC関西より～

・てんこもり5月号で、電車の中で7割の人がスマホを見ていると悪口を書きましたが、実は私もスマホを購入しました。機能が多すぎるためか、取扱いが解らず、暇な電車の中でスマホとにらめっこすることに・・・ごめんなさい！（本田）

・グランフロント大阪がオープンして1ヶ月過ぎました。予想を上回る大人気！大混雑！東京から友人が来たときにランチでも・・・と思ったのが大間違いでした。いろいろ情報を集めて再チャレンジしたいと思っています。（藤本）

・75才で今も現役の牛田代表から、インドネシア・ロンボク島でのビジネスやご活躍振りのメッセージをいただきました。機会ありましたら是非現地で視察やゴルフをされ、直接薫陶を得られてはいかがでしょうか。（澤村）

### <交流会の予定>

平成25年7月8日（月） ドイツ プレーメン在住

アブレウ ジュゼッペ・聖子 ご夫妻

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