

目標

我々、いわき経済同友会会員は、企業経営者の異業種交流活動を通して、三つの目的を達成し、仲間の連帯を深め、地域経済の発展と活性化をはかり、夢と希望に満ちあふれた地域社会づくりをめざします。

SEA IWAKI

6月号／2008年6月1日発行

3つの目的

- 1つ よい社会をつくろう
- 2つ よい経営者になろう
- 3つ よい経営環境をつくろう

5月16日(金)
P.M. 6:30~

5月通常例会

於／いわき建設会館 5F

演題 『いわきの人が知らない、気づかない、いわきのあれこれ』

講師 みずほコーポレート銀行 仙台営業部副部長 大内孝夫氏



5月通常例会講演会は「いわきの人が知らない、気づかない、いわきのあれこれ」と題してみずほ銀行前いわき支店長 大内孝夫氏(現在、みずほコーポレート銀行仙台営業部副部長)ご講演戴きました。

【講演要旨】

1ヶ月ぶりにいわきに戻って来れて嬉しく思います。

いわきに赴任して本当に素晴らしいと心の底から思い、何か形に著せないかと思い、昨年12月2日からいわき民報に「いわき礼讃」を連載しました。日頃思っていることをお伝え出来たことは得がたい経験でした。海あり山あり川あり温泉ありというところは、なかなかないと思います。

例えば、いわき大王製紙や日本製紙などいわきに進出してくるのは、それなりに理由があります。紙というものはきれいな川がなければ出来ません。さらに消費地にも近い。紙は単価が安いので、輸送という値段も考えなければならない。最適な場所はどこかということで、選びに選び抜いていわきに決まった、という背景があります。いわきは可能性を帶びた、とても良いところですが、地域の方々の連携、結束がもう少しあれば大きな力になるのではないかでしょうか。大切な観光資源はいわきの宝ではないでしょうか。

東京からも2時間半で来れます、知名度などの無さが残念です。結束していわきをアピールし、活性化できるよう、呼び水になるのではないでしょうか。

北九州在任時は温泉にも入りましたが、最近では大分県由布院温泉に抜かされている。熊本県の黒川温泉などは若い人に支持を得ていますが、泉質は特によい訳でもないのです。旅館組合など、利害関係などを調整して、地域あげての宣伝や自治体へのピーアールなど、先進的取り組みをし、仲間を巻き込んでいったということです。それに対し、

ペチュニアが贈られました
5月誕生月プレゼント



左から里見潤さん、阿部晴康さん、塚本英雄さん

別府温泉は名前に安住し、また、暴力団の拠点になってしまったことなど急速に別府離れになりました。せっかく良い資源を持っていても資源を使う人、資源を使って生きる人など、協力、努力を怠ると苦境に陥るということを九州で学びました。地域が潤うためには、地域の方々の協力は勿論、地域の個々の会社が潤わないと地域全体が繁栄することは困難です。

「好きこそ物の上手なれ」…私の祖父が昔、東京神楽坂で洋服屋を営んでいましたが、叔父と叔母が商売を譲り受けた時、喫茶店を始め、成功しまスコミ等にも取り上げられ、ある程度認められる店になりました。洋服屋を辞める時、コストのかかった在庫を持っていて、一つの業務を辞めると言うのは簡単にいかず店の体力はぎりぎりでした。商売の厳しいところは、良い所にはプラスの材料になるが、悪い所には、更に負担がのしかかってくる。これが資本主義の鉄則であり、在庫の処分には大変苦労したようです。切り詰めて最小の仕入れでコーヒー屋を始めましたが、良い物をお客様に提供するという心は、お客様は見てています。始めた時は10席程度でしたが、量産される豆ではなく、専門家が飲んでも納得できる豆にこだわりました。当時、コーヒー一杯が150円、200円でしたが叔父の店は600円ぐらいのコーヒーでも、売上げは落ちることもなくやってこれました。後になって、マーケティングの勉強をしてみると、大きな強みを持っていると価格競争には巻き込まれないという実例だと身をもって体験しました。

銀行員になり、生き残っている会社は、細かいところで、気を配りきちんとした強みを持っているということを感じています。大手は？ というと巨大化すると、必ず大きいものを失っていくと、特に最近感じます。典型的なのは、何十年か前の百貨店。昔は、商売をしている一つの店が、大きくなると場所貸しになります。自動車もそうで、最終メーカーは典型的な組み立てをしますが、小回りの効く技術とか、ミクロの技術は多くの大企業では切り捨てて中小企業に集積する。その代わり業務の分野を広げ、巨大化していくのです。いわきの企業では、素晴らしい企業は多数あります。世の中に起きている変化を捉え、そこに果敢に挑戦しています。その様な企業が一社でも二社でももっと出てきて、いわきの街を活性化して欲しいと心から願っております。

今日のもう一つのテーマ「戦略性」。「誰に」、「何を」、「どのように」、ということを意識し、どう気づくかということです。その前提にあるのが環境分析です。孫子の兵法で言われている「敵を知り己を知れば百戦危うからず」という言葉に尽きます。要は「敵」はコントロールできないので外部環境。「己」は内部環境です。自社の持つ技術力、実力とか強み、弱みをよく知り、自分でコントロールできない外部環境を分析することが環境分析になります。即ち、内部環境を分析すると、強み、弱みが出てきます。外部環境を分析するとチャンスとピンチとなります。自分の強みを、巡って来たチャンスにどう生かすか。また、弱みを克服してどうチャンスに生かすか。「攻撃は最大の防御なり」とはよく言ったもので、脅威が訪れた時、弱みを克服する、立ち向かって行こうとすることは難しいですので、自分の強みをチャンスにどう生かすかが重要ではないかと思います。

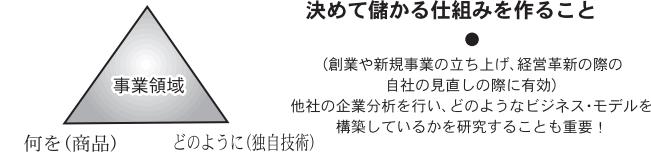
もう一つは「集中」。中小企業の経営資源は限られています。本当に良いものは一つに絞る必要があります。その時、選択による「集中」が重要です。要は何をやるか、どこに資源を投下するか、悩みに悩みぬいて、ここだというところを一点に絞っていく。選択の幅を広げると、虹蜂取らずになることが多いようです。「集中」となると人・物・金・情報など経営資源を分析し、自分が立てた戦略に基づいて、本気になって選んだ分野に集中特化することが、成功するための必要な要素ではないでしょうか。

「戦略性」は「柔軟性」だと思います。今日やった事は明日には正しくなくなる可能性があります。何故でしょうか、環境が変わると、外が変化しているからで、変化を変化と捉えて、柔軟に対応できることが重要で、企業においては戦略性イコール柔軟性なのではないでしょうか。

【成長企業の事業戦略】

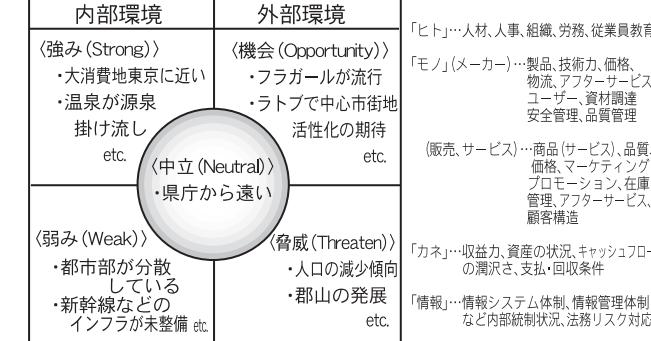
1. 事業戦略とは

誰に(ターゲット) ビジネス・モデルとはこの3つの構成要素を決めて儲かる仕組みを作ること



2. SWOT-N分析とは

分析材料と分析項目(様々な角度から社内環境をSWOTに分けて分析することが大事)



3. 成長後の次の一手

	製品(既存)	製品(新製品)
市場既存	市場浸透戦略 現在の顧客シェアを更に拡大	製品開発戦略 同じ顧客に別の商品を開発して売る
市場新規	市場開拓戦略 現在の顧客シェアを更に拡大	多角化戦略 全く違う顧客に新しい商品を売る

4. 最善の生き残り策とは

限られた経営資源を自社の強みに集中させ、外部環境に適合させるのが戦略の王道だとすれば、外部環境は常に変化しているため、戦略(顧客、商品、技術)も常に進化させなければやがて外部環境の変化についていけなくなる。

→恐竜同様、巨大企業や老舗企業もこれまで数多く消滅した「最も強いものが生き残れるのではなく、最も賢いものが生き残るものでもない。唯一生き残るのは変化出来るものである。」
〔ダーウィン〔進化論〕〕

変化に対して柔軟に対応する。そして適応する。これは自然科学の世界だけでなく、企業経営でも言えるのではと強く思います。

いわきの皆様には在任中、大変お世話になりました。いわきのこれから益々のご発展と皆様の会社の益々のご発展を心から願っております。

●●●●● 5月グループ会報告 ●●●●●

第1グループ会

■日 時 5月21日(水曜日)18:30~

■場 所 みさきプレステージリゾート

■内 容 年間テーマ「人材育成」の第1ステップとして、より多く欲しい人材が集まる手法研究を行いました。どのような採用手段が人が集まるか、いろいろな採用方法やトレンドについて参加者の実体験や他社事例をもとに意見交換いたしました。また、近年の新卒内定者の傾向や動向、学校の取り組みについても事例報告がありました。

主なポイントとしましては、募集方法は正社員とパートでは採用の仕方を変える。標記は分り易く簡単に、引き付ける表現方法を工夫する。近年は新聞を取っていない人、TVを見ない人が増え、インターネットや専門誌、QRコードの利用等が増えているので、そのような環境下での最適な採用方法を利用する。



第2グループ会

■日 時 5月30日(金曜日)18:30~

■場 所 報徳苑

■内 容 テーマ／転換期の人事管理・賃金制度
経営者が今打つべき手はなにか 講師：大和田 宏氏
○役職定年はナンセンスである。

○上場企業の決算と来期の見込み。事業業績は経営者の意思決定次第で決まるもの。

○最近の話題；名ばかり管理職

- ・マクドナルド事件

○労働行政の大きな潮流変化

- ・少子高齢社会(年金破たん・人手不足)

- ・官と民、労と使、与党と野党のねじれと妥協の中で

次々に改定・新設される労働関連法規

(高齢者雇用安定法・雇用対策法・労働基準法・労働契約法・パート労働法)

○賃金制度について

○経営者がいま打つべき手は その留意点と考え方



第3グループ会

■日 時 5月21日(水曜日)18:30~

■場 所 いわき建設会館

■内 容 「あなただけ特別に…資金繰りに困らない方法を教えます！」を題とし、(株)常陽経営コ

ンサルタンツ 代表取締役 根本勝祐氏に約1時間30分にわたり、堅い話になりがちな経理の話を、ユーモアを交えてご講演を頂きました。講演に先立ち、寺主副代表幹事から「1年を通じて、経営全般に関する勉強をして会社経営者としての資質向上を目指し頑張りましょう。」と挨拶をいただきました。

講演前半では、4つの資金繰りの改善策が提示されました。

1. 金融機関を味方にして協力を得る。

2. 総資産の圧縮を図る。

3. 固定経費の削減。

4. 設備投資方法を変更する。

など各項目ごとに親切に説明頂きました。

後半では、「経営計画書」を作ることにより、利益が出て、資金繰りが楽になる事実。なぜ、経営計画書が必要か？計画書策定の目的は、資金繰り・キャッシュフローの把握改善、経費の削減が挙げられる。



長期計画は以前10年だったが、現在は5年と短くなっているとのこと。また、計画書の策定は、「社長のビジョン」の示し方で決まる。社員がわくわくするようなタイトルと、仕事を通じて社会に貢献できる、世の中に役立っている実感を与えるようなビジョンを示し経営計画書を是非作って頂きたいとお話しされました。時間の足りない講演のうちに終了いたしました。

第4グループ会

■日 時 5月21日(水曜日) 18:30~21:00

■場 所 産業創造館 会議室

■内 容 講師は社団法人いわき産学官ネットワーク協会の高橋事務局長。

最初の30分程で協会の概要説明。残りの1時間30分程で企業が抱える問題点についての座談会形式での質疑応答とした。

同協会は、いわき地区内のネットワークがない産業構造を補完するために構築されたネットワークであるとの説明をされ、地元で新たな産業を立ち上げて大きく成長する企業が欲しいという期待を寄せられた。また、産業界の各企業はネットワーク協会についてよく知っていただき、会員に関わらず、有効に利用していただきたいとのお話をされた。



ビジネスモデル研究会

■日 時 5月14日(水曜日) 18:30~

■場 所 報徳苑

■内 容 講演会開催の件及び活動方針について

来る6月28日に例会委員会との共催にて山形大学教授志村勉先生の講演会開催について、その役割分担と進捗状況等の説明が武藤会長よりありました。細部については5月中に再度、確認作業を行うことに致しました。また、今年度の活動方針については参加会員より忌憚のない意見、提案をいただき、現在の経済情勢に即した活動内容にすることで、会議を終了いたしました。



6月グループ会ご案内

- 1 グループ／6月18日(水) PM6:30～ 小名浜オーシャンホテル
- 2 グループ／6月23日(月) PM7:00～ 報徳苑
- 3 グループ／6月25日(水) PM6:30～ いわき建設会館
- 4 グループ／6月18日(水) PM6:30～ ラトブ 6F いわき産業創造館
- ビジネスマodel研究会／6月28日(土) 6月例会終了後 PM1:30～PM5:00 いわき建設会館

会員はどのグループ会にも出席できます。
グループ長にお申し込み下さい。

新入会員紹介

皆さん宜しくお願いします！



え じり しゅう いち
江尻修一

(有)ビー・ボックス
代表取締役
業 種／広告代理業
生年月日／昭和35年1月27日
会社所在地 〒970-8025
いわき市平南白土2丁目2-12



み かみ ひろ ゆき
見上寛幸

(株)伊藤園
支店長
業 種／食品飲料
生年月日／昭和44年2月17日
会社所在地 〒970-8034
いわき市平上荒川字堀ノ内20-7

6月通常例会のご案内

6月28日(土)

P.M.1:00～P.M.1:30 通常例会
P.M.1:30～P.M.5:00 講演会

会場/いわき建設会館 5F 会費 2,500円(参考書代)

演題 『企業の収益と成長のためのビジネスモデル構築法』

山形大学 大学院理工学研究科ものづくり技術経営学専攻教授 志村 勉先生 (工学博士)

ビジネスモデルとは何か、顧客の価値創造、顧客基点と利益重視の姿勢。ビジネスモデルの構成と利益モデルの機能、類型化されたビジネスモデルの講義とワーク。
成功企業のビジネスモデルの事例解説、ビジネスモデルの構築演習、まとめと討議の予定です。

いわき経済同友会 ご入会のお薦め

いわき市内の企業経営者ならどなたでも入会できます
●会の趣旨に賛同される方は会員の推薦と所定の手続きによりどなたでも参加できます。
お問い合わせは下記へどうぞ。ご入会を心からお待ちしております。

発 行 いわき経済同友会 里見 潤

編 集 情報委員会 清水雅昭

委 員 広報担当 岩尾英子・高萩和義・中田博道・山崎勇喜 HP担当 坂本和久・阿部晴康・前田 敦

事務局 〒970-8026 いわき市平字童子町4番地-18 いわき建設会館 4F
TEL 0246-23-1200 FAX 0246-23-1211
<http://www.seaiwaki.jp>
E-mail:doyukai@triton.ocn.ne.jp

●いわきの報道各社との懇談会

去る5月23日金曜日、正月荘にて、企画総務委員会主管のマスコミ懇談会が開催された。



当会からは里見代表幹事をはじめとして7名の会員が参加、マスコミ関連10社からの13名の参加者と意見交換を図った。会の中では、冒頭、里見代表よりいわき経済同友会の今までの活動内容や平成20年度の事業計画、今年度の重点事項等が紹介され、安島副代表の乾杯で懇談会を開始、参加者全員が自己紹介をし合い、会は進行した。

マスコミ各社からは、いわき経済同友会らしい活動を期待する旨の意見が多数寄せられ、当会への期待の高さを感じさせられた懇談会となり、参加者は互いに時の経つのを忘れ充実した時間を過ごした。【企画総務委員会】