

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

いわき経済同友会

7月号/2008年7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

6月28日(土)
P.M. 1:00~

6月通常例会

於/いわき建設会館5F

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



6月28日土曜日の午後1時より、6月通常例会が開催されました。三室啓記例会委員長の司会、田子英彦さんの3つの目的唱和の後、里見潤代表幹事の挨拶、夫々からの連絡事項と粛々と例会が実施されました。

里見代表幹事からは、「食品偽装問題、台風、地震、海難事故等の一連の事件・事故の暗い話題が多い中、本日の長時間にわたる講演会で何かを得る事で、会員一人一人が自己の企業のプラスになるよう勉強して頂きたい。また、7月10日の研修地視察旅行についても是非、多数のご参加を」と、挨拶されました。

6月の誕生月の松尾幸治さんには「松葉ぼたん」がプレゼントされました。

例会終了後、午後1時30分より特別公開講演会に移りました。今回は例会委員会と今年度より立ち上げとなったビジネスモデル研究会(武藤真一会長)との共催

にてこの講演会開催となりました。

講師には、山形大学大学院の志村勉教授をお招きし、「企業の収益と成長のためのビジネスモデル構築法」と題してご講演頂きました。



左から安島 浩副代表幹事、松尾幸治さん(6月25日生)

■ 演題 『企業の収益と成長のためのビジネスモデル構築法』

志村教授は理工学研究科ものづくり技術経営学を専攻され、今話題大前研一のアタッカーズビジネススクールの講師を兼任され、多くの企業でビジネスモデル構築や新規事業企画並びに社員教育を手掛けております。

はじめに、「企業の利益とは、」について話され、利益は企業において、目的ではなく、条件である（ドラッガー）の言葉を引用され、企業の目的は何かを通じて社会に貢献したい、という強い思いを形にしたものであり、利益は、提供した価値の成果であると述べられた。

現代は、売上規模やシェア重視で利益を獲得する時代から、ビジネスモデルや利益モデルケースで利益を獲得する時代へと変化している事を、コニカ ミノルタの事業転換を例にあげ、カメラ事業から撤退し有機EL白色発光デバイスの開発により、デバイスやモジュールのビジネスへと新しい事業への転換を果たした事など、今後、ビジネスモデルを見直す、リ・モデルが戦略経営の条件になってくると、また、ビジネスモデルのポイントとして、誰に、どんな価値を、どのように提供するか、そこでどのように利益を獲得するか、を把握し、どう戦略として取り組む事ができるかが、重要であるとのべられた。

次に企業の利益について、利益＝（売上－原価）であるが、漫然としてしていると、得られるものではない。原価を下げることから始まる、そして、利益を生む方法を理解する必要がある。そこで重要になってくるのがプロフィットゾーン（高い利益を獲得できる領域）をいかにみつけられるかがポイントとなる。

1900年初期、アメリカのフォード社は垂直統合されたビジネスデザインにより、高い信頼と低コストで55パーセントのシェアを獲得したが、1920年代、GMが自動車ローンや製品ピラミッドを発明、多様な車種を効率よく生産・販売できるビジネスデザインを構築した結果、フォードのシェアが12パーセントまで下落した事例を挙げられ、顧客自身気が付いていない、顧客のシステム経済性（製品やサービスの為に支払われる総額に加えて、利用、保管、処分するためのコスト、売買取引や利用に消費される時間・コスト。そして、全プロセスを通じて必要な時間）を把握する事で企業は大きな利益の機会がここに存在している事を察知すべきであると述べられました。

また、ものづくり（ハード・ソフト・サービス）から価値づくり（高次元のニーズ対応・顧客のパートナー）へと時代が変化する中、多岐におよぶ利益創造モデルの紹介がありました。

最後に、志村教授より本日受講された全員にワークシートが配られ、それぞれの状況を踏まえ記入致しました。今後、各々の会社において新たなビジネスモデル構築の参考になればと思います。

参加された受講者の皆さん、土曜日の午後長時間におよぶ講習、お疲れ様でした。

【ビジネスモデル研究会】



ワークシート

【参考資料】



6月グループ会報告

人材育成研究グループ会

■日時 6月18日(水曜日)18:30～

■場所 小名浜オーシャンホテル

■内容

1. 同友会活動報告

①例会について ②委員会活動について

2. 5月度グループ会振り返り

①「5月度まとめ資料」を基に確認を行いました。

3. 面接の効果的方法について

①元気な人。但し、面接の練習をしてくるので注意する。

②その場で課題を与え書かせることで、履歴書等とのギャップを埋められる。

③短時間で判断する誤差を少なくする為数人で面接する。

④Yes、Noで答えられない質問をする。

⑤圧迫面接や柔らか過ぎる面接に注意する。ネットへの書き込みが増加。

⑥業種特有な事項についての質問は必要。

4. その他

①内定の早期化が益々進んでいる。

②うつ病になる人の若年化。採用時の性格テストに織り込む。



経営戦略グループ会

■日時 6月25日(水曜日)18:30～

■場所 いわき建設会館

■内容 株式会社マルベリィ 代表取締役社長 桑名基勝氏を講師にお招きし講演会を開催しました。

桑名社長は、マルベリィ冷凍事業部をはじめ、外食事業部ビックリドンキーを県内外に6店舗、マンママリィを市内に3店舗、インターネット事業部の自由空間など展開しております。桑名社長は、昭和31年10月生まれの52歳、大学卒業後、家業のアイスクリーム卸会社に就職し、東北初のハーゲンダッツ代理店など経営手腕を振るってまいりました。

しかし、将来的に問屋機能の衰退を現実的に感じ始め、別の柱となる事業を起すべく35歳の時に、いわき初のモスバーガー船戸1号店を開店させました。開店に必要な資金の調達、フランチャイズゆえの労働の過酷さなど大変苦労され、伝票整理、給料計算、スタッフ教育を一人で行い、自身の給料も出ない時もあり、忙しさのあまり従業員に対してあたるように叱り付け、恐怖で従業員を縛り、社員は会社を辞めていきました。「怒っては、相手も自分自身も傷つき何も残らない。」その時の経験が今の経営に役立っていると申されました。

開店10年目に狂牛病問題が発生し、船戸店は本部に売却、ビックリドンキーの資金に充てて、モスバーガーからは手を引きました。

その2年後に巨醬屋を下船尾に開店させ、茨城県にも進出しました。ラーメンは粗利が高く、損益分岐点が高いと黒字に展開するのは早いですが、入れ込みが悪いとすぐ赤字に転落してしまいます。下船尾店は黒字にも関わらず他店が赤字のため、閉店を決断致しました。

地元産の食材を使用し自前ブランドの確立をめざし、マンママリィを展開して参りました。最近ようやく女性層に支持されるようになってきました。目標は、後に続く人たちが、刺激になるような上場会社を目指したいと考えております。時代の変化にいち早く対応するために、情報の取得には、どん欲に取り組み、実際に現場に行って情報を仕入れ事業活動に生かしております。移動距離が大きいほど情報の密度も濃いと考えております。近くでは、それなりの情報しか入ってきません。また情報の入手方法として他の経済団体との交流など、人との出会いが大切であります。最近、上海に行き一部報道(地震、餃子事件)よりは生活も安定しておりますし、その変貌には、非常に魅力を感じ圧倒されて帰ってまいりました。また事業展開を図るうえでは、経営指針の作成が必要不可欠であり、その中に「社長としての夢」を盛り込み、自身の思いを社員に伝え、他店との差別化を図り、有言実行を実践するのみであります。好きな商売のため、お金儲けの



経営品質向上グループ会

■日時 6月23日(月曜日)18:30～

■場所 報徳苑

■内容 事業活動におけるリスクマネジメントについて

講師：東京海上日動保険(株)いわき南支社 前田氏

○大切な観点は「事業の継続・企業の存続」

- ・企業を取り巻くリスクは多様。
- ・「資産の火災等の事故」「営業中の自動車事故」のみが対策すべきリスクではない。
- ・事故発生後、相当の期間を経て復旧するまでの間、事業継続ができなければ………
事故により企業の信用問題にも発展し、お客様が離れてしまうことも。
- ・すべてのリスクに保険があるわけではありません。だから『リスクマネジメント・危機管理』が重要です。大切なのは、事故を発生させない内部統制の仕組み。(従業員教育が重要！)



ためだけでは、長続きは致しません。現在社員55名、パート従業員アルバイト、440名、上場を目指し頑張っております。

人材交流グループ会

- **日時** 6月18日(水曜日) 18:30~21:00
- **場所** 産業創造館(ラトブ6F)
- **内容** 産業創造館会議室にてグループ会メンバー6名、他グループ参加者1名の7人で開催された。講師はいわき商工会議所の小林事務局長及び佐藤次長。小林事務局長より、

- ①いわき商工会議所の概要と事業、
- ②新・いわき地域振興ビジョン
- ③平成20年度事業計画書について説明を受け、その



後意見交換を行った。同所はいわき市の誕生とともに昭和42年に発足。以来、いわき地域経済発展の要として企業の経営支援と街づくりに大きな役割を果たしていることを学んだ。

特に、昨今は各種部会・委員会での活動を通し、交流づくり、まちづくり、ひとづくりを強力に推進していること、その活動には情報発信を更に増やし市民や地元企業と一体となった盛上げが不可欠であること、などの認識を深めた。

メンバーからは、現状いわき地域の持つ課題に対し果敢に取組む商工会議所の取り組みに大きな期待が寄せられ、定刻ギリギリまで質疑応答を行った。

ビジネスモデル研究会

6月28日例会の後、例会委員会との共催で特別講演会を開催致しました。内容については、本誌2ページをご覧ください。

7月グループ会ご案内

- 人材育成研究グループ会 / 7月23日(水) PM6:30~ 八幡台 やまたまや 欲しい人材が集まる手法研究
- 経営品質向上グループ会 / 7月29日(火) PM7:00~ 割烹一平(小名浜) 地元の味覚を味わいながら会員同士の親睦を深めよう
- 経営戦略グループ会 / 7月22日(火) PM6:30~ 建設会館 「制度資金の運用および経営全般」
- 人材交流グループ会 / 7月25日(金) PM6:30~ イタリア小料理 トラットリア グストーソ 納涼会
- ビジネスモデル研究会 / 7月31日(火) PM6:30~ 割烹一平(小名浜) 納涼親睦会

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。

7月納涼例会のご案内

■ **7月17日(木)** P.M.6:30~ **例 会**
 P.M.6:45~7:25 **講 演 会**
 P.M.7:30~8:30 **納 涼 会**

会費 5,000円 会場 / 報徳苑



講演演題及び講演者氏名

1. 『メタボリック症候群を防ぐには!?!』
 福島労災病院 栄養管理士 田村佳奈美氏
2. 『メタボリック症候群とお薬!』
 福島労災病院 薬剤師 上平美穂子氏

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 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
 編集 情報委員会 清水雅昭 TEL 0246-23-1200 FAX 0246-23-1211
 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
<http://www.seiawaki.jp>
 E-mail: doyukai@triton.ocn.ne.jp