

2020年11月19日開会 (通算96回)

例会開催日は、木曜日です。

開会点鐘・歌の斉唱

日も風も星も

会長挨拶



こんにちは!

本日お越し頂いております、名古屋中ロータリークラブの畠山義幸さんにご紹介頂き、後ほど株式会社FBマネジメント・代表取締役社長・山田一步さんに卓話して頂きます。畠山さん、出口さんご紹介ありがとうございます。山田さん、後ほど楽しみにしております。

新型コロナウイルスの感染拡大がますますすんでおり、我々もしっかりと万全な感染対策をするよう先ほどの理事会で話し合いました、食事以外はマスクの着用を徹底して頂けたらと思います。

本日の会長四方山話ですが、昨年祖母が老人ホームへ入り、瀬戸にある45年程住んでいた家を空ける為に掃除をしてきました。その際におじいさんが当時趣味だったカメラや写真などの品物が色々とでてきました。その中で本日紹介したいものがございます。それは春画です。日本ではいわゆる裏本である為、本来であれば憚れるものなのですが、葛飾北斎の絵がフランスで紹介されたことにより歴史的文化として価値あるものとなり、認知されたそうです。

またその片付け中に注目したことがありまして。私の祖母は95歳で耳が少し遠いのですが、すごく元気です。そ

ここで調べたところ、日本には100歳以上の方が8万人、90歳は200万人いるそうです。そこで次は年金ですが、1人あたり平均月10万円だとしたら、日本では月に2000億円、年間2兆4000億円です。この2兆4000億円ですが、1日に100万円使ったとしても2700年かかります。そう考えると、私たちのときには当然もらえないものとして考えた方がいいなと思いました。さらに、働ける人が働かないと崩壊するなど再確認して、60歳で引退しようと思っておりましたが、生きてる限り働かせて頂きます!という気持ちもって、来週の勤労感謝の日を迎えたいと思います。

本日もどうぞよろしくお願い致します。

幹事報告

- 11/15(日)会長エレクト研修パートⅡが開催されました。
- 本日、3/14(日)に開催予定の地区大会の出欠席についてメールにてご連絡しております。回答期日は来週金曜となっております。
- 3/27(土).28(日)にRYLAセミナーが開催されます。参加希望の方は事務局へお問い合わせください。
- 11/12(木)にクラブ戦略計画委員会を開催致します。
- 11/26(木)18:00~@花まる(丸の内)にて会長幹事慰労会が開催されます。明日が参加否回答期日となっております為、未回答の方はご回答お願い致します。
- 次回例会12/3(木)18:00~20:00@若宮の杜迎賓館1階「橘の間」クリスマス会も開催されます。例会前後は何も予定しておりません。

委員会報告

【出席委員会】

・出席率

(当日)

第96回例会(11/19)

33/47名 70.2%

(前回)

第95回例会(11/5)

当日出席率:31/46名 67.3%

修正出席率:46/46名 **100%**

※出席免除者を除いて計算

・ニコボックス

田中吉彦より

本日元乃木坂48のまいらんこと白石麻衣さんと同名の妻のまいらんの誕生日です。

鈴木拓将より

柴田さとし君ようこそ宮の杜へ!!

加藤謙一より

柴田さんようこそ!

お寿司食べに行きます。

大塚真次郎より

柴田さとし君入会おめでとう!

高木勝より

コロナにはご注意ください。

山城徹也より

卓話中に寝ている人がいます。寝ないようにして下さい。

酒井さん、目をつぶって聞いていた!はダメですよ!

浅野慎之、井上剛、奥村与幸、酒井俊皓、佐野洋一郎、高木俊郎、出口茂、永田聡子、野々垣雄介、不破直行、安田保、山下智己より

第96回例会を祝して

【会員増強委員会】

本日もご紹介候補者リストを配布しております。

現会員数49名です。

チャレンジ60まで11名となっております。

リストは14名分のご提出を頂いておりますが、まだご提出頂いていない方も多々いらっしゃいますので引き続きご協力お願い申し上げます。

【職業奉仕委員会】

10/27に地区職業奉仕委員会へ出席して参りました。

内容は、「職業奉仕委員会の役割とは?」について映像を見て、皆でディスカッションをしてきました。私自身非常に勉強になり、その学んだことを1月の例会にも生かしていきたいと思っております。

その他

～入会式～

柴田智志 会員



卓話:ファミリー企業、老舗企業の永続経営の支援について

株式会社FBマネジメント 代表取締役社長 山田一步 様



本日はお時間頂きましてありがとうございます。

早速ですが、弊社はファミリー企業様、老舗企業様の経営のサポートをさせて頂いております。その中で、本日は皆様のお役に立てるお話ができればと思います。

私は1982年に徳島で生まれました。父がスーパーを創業し、その三代目となる予定だったのですが、実家に帰る予定だった1年前、2013年に父が階段から転落して心筋梗塞で急に亡くなり倒産してしまいました。その為、翌年に実家が倒産した背景を含めた企業をし、「後継者が継ぎたくなる会社」を創るというビジョンの元、2014年5月に株式会社FBマネジメントが立ち上がりました。また、昨年マーケティング専門の株式会社FBマーケティングという会社もつくり、現在2社で事業させて頂いております。

では、実際にファミリー企業様、老舗企業様に対して何をしているかと言いますと、

①ファミリービジネスマネジメント

→後継者である息子さんのお嫁さん探しや、後継ぎとなる娘さんの婿さん探し、息子さんの留学先のご相談

②ビジネスモデルの再構築

→ビジネスモデルのサイクルが短くなっている現在のIT時代で、どう再構築して稼げるものにするか

③マーケティング/EC/デジタル

→人の移動が少なくなった現代でネット・EC通販を始める、デジタル化の強化、

④人材採用

この4つを組み合わせ提供しております。

本日は②をメインにお話させて頂きます。

いつも我々が永続経営するサポートの流れとしては、大きく分けて下記3つをサイクルしております。この3つの流れが永続経営する基本的なものだと考えております。

①稼ぐビジネスモデルの再定義

②マーケティング

③組織マネジメント

この3つの流れを繰り返し行って、永続経営している事例となる企業様としては、

例1:TOYOTA

クルマをつくる会社→モビリティ・カンパニー(世界中の人々の『移動』に関わるあらゆるサービスを提供する会社)

例2:コメダ珈琲店

喫茶店→『空間を売る貸席業』

例3:船橋屋 ※顧客

創業200年、東京亀戸でくず餅を提供するお店→健康というライフスタイルを提案する会社を目標

(くず餅の原料に13種類の乳酸菌が含まれていることが明らかになり、その乳酸菌を利用したサプリメントや化粧品などを開発)

例4:陣屋 ※顧客

旅館→旅館向けシステム販売等旅館コンサルティング事業

非効率運営を打開すべく管理システムを開発し、外販

例5:WORK SMILE LABO ※顧客

OA機器販売会社→働き方改革・生産性向上のソリューション提案会社

自社の働き方改革で女性が働きやすい環境づくりを徹底的にするにあたり、自社でクラウド型勤怠管理など開発をすすめ、外販

などがあげられます。

新規事業を立ち上げる前に、既存のビジネスモデルを別の角度から再定義し、新しい価値を生み出すことが重要だと考えており、結果的にそれが新規事業になっている事例も上記を含め少なくないと思います。

自社での困り事というのは、同業他社でも困っているケースが多く、その改善策を外販することでも一つの事業となるパターンが多いかなと思います。

既存事業と新規事業を分けて考えるのではなく、自社の既存事業の中で何かこだわってされていること、自社でうまくいったこと、うまくやり続けようと思っていることに成果を出して、それを外販すると新規事業になるだろうと思います。

また、株式市場を見ていると既存事業の課題をデジタルで解決してるケースは株価が上昇しているのです。

例1:メドレー(4480)

日本最大級のオンライン診療(システムの提供会社)

例2:BASE(4477)

月額0円のECショップ開設サイト運営

例3:Alinside(4488)

非接触型AIツールの提供会社

例4:弁護士ドットコム(6027)

「クラウドサイン」の開発会社(印鑑クラウド化)

以上を踏まえて、これから変化していくにはまず何をすればいいか?まとめますと、

①自社の既存ビジネスを様々な角度から見つめなおす

このご時世だからこそ、自社のビジネスモデルをさまざまな角度から見つめ直すということがすごく重要だと考えております。

②概念のキャッチコピーを考えてみる

当社ではコンサルティングもしているのですが、その中でキャッチコピーを見直すことも意外に大切です。思い付くままに紙に書きだしてみると意外と面白いものです。当社も創業して5年近くが経ちますが、昔は「中小企業支援」としておりました。しかし、現在は冒頭にも申したとおり「後継者が継ぎたくなる会社」としております。やっていることは変わりませんが、これだけで見られ方が変わります。

この考え直したキャッチコピーをHPなどに記載してみてください。

③見せ方・売り方を新しくする(変えてみる)

多くの人に知ってもらうコツを知る。

④既存のお客様や同業界経営者に提案してみる

⑤常に経営者自身が新たなニーズを探し続ける

この5つを回していくと新しい事業が生まれると思います。船橋屋さんもこの5~6年、この5つをぐるぐる回し続け、そのスピードが異常に早いというだけなのです。そうしていると、カンブリア宮殿に出演する→ECが爆発する。

よろしければ、この5つを持ち帰って頂き、何かお役に立てて頂ければと思ってお話させて頂きました。

現在はコロナ禍も含め、これからどんどんライフスタイルが変化していくと思います。それに合わせてビジネスモデルも変えていかなければならないと思います。ただ、こういう時代だからこそチャンスも多くあると思います。今までの既存事業の中に色々な角度からビジネスチャンスを見つけて、永續経営できるようにして頂ければと思います。

ご清聴ありがとうございました。