

◆ オンライン新年互例会（1月7日）：

1月7日（木）午前、午後の2回にわけて会員企業さまとのオンラインによる新年互例会を開催しました。

急なご案内となったこともあり、いずれも10名程度のご参加でしたが、昨年の振り返りや新年の抱負を語っていただき、有意義なコミュニケーションをさせていただきました。

島根支部で進めている、学生をターゲットとした創業塾については、賛同の声も多く、どの支部においても将来のニュービジネスにつながる種まきが我々の役割の一つとして重要であると感じさせられました。



オンラインで参加いただいたみなさま(午後の部)



事務局一同

◆ 正副長会議（1月26日）：

会員数変動、収支報告、活動実績などをご報告したのち、フリーディスカッションを行いました。特に会員数の拡大、そのための知名度アップについて貴重なご意見・ご提案をいただきました。我々としても新聞・テレビなどメディアへのアプローチはできる限りのことを進めており、昨年の第28回NB大賞ではNHKでも放送されるなどの実績につながっています。さらなる改善策として、ストーリー性を持った企画をメディアに持ち込んでどうか、というご提案をいただいたので、来年の30回を節目として、これまでの軌跡、過去の大賞受賞者などにスポットをあてて、興味を引く記事にしていけるような「持ち込み企画」を検討したいと思います。



中国地域女性ビジネスプランコンテスト

主担当： 六十部次長

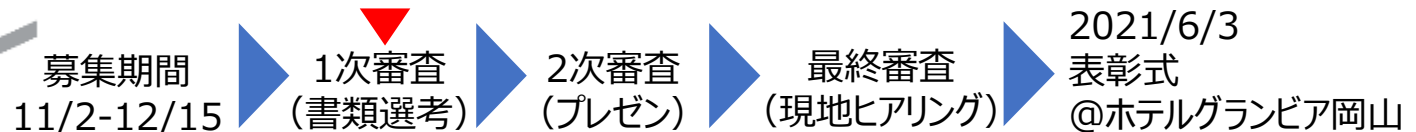
最終審査を経て11月12日受賞者を発表。急激な感染拡大を受けて、12月15日の表彰式・発表会は3月5日に延期。オンラインも並行しながら、どのような状況でも開催できるように準備していきます。ご参加ならびに、みなさまからのサポートのお申し出をよろしくお願いいたします。

【受賞者一覧】

- 大賞（中国経済産業局長賞）
高津川リバーピア株式会社：上床 絵理さん（島根県益田市）
- 優秀賞（中国地域ニュービジネス協議会長賞）
ANSER3（アンサーキューブ）：上原 寛恵さん（広島県広島市）
- 優秀賞（中国経済連合会長賞）
Linoah（リノア）：大津 朱里さん（岡山県岡山市）
- 優秀賞（日本政策投資銀行中国支店長賞）
ビッググロウス株式会社：森田 祐加さん（鳥取県鳥取市）
- ワーク・ライフシナジー賞
歴史カフェ会津：松林 安美さん（鳥取県倉吉市）
- ワーク・ライフシナジー賞
こうのふく：中藤 友栄さん（広島県広島市）
- 特別賞
社会福祉法人宙：合田 里美さん（広島県廿日市市）

第29回ニュービジネス大賞募集中

主担当： 宮崎部長



今年度も興味深いビジネス19件の応募があり、1次審査が始まりました。この書類審査を経て現地審査の対象を決めていきます。表彰式が岡山開催ということもあり、県別の応募件数は岡山が8件と最多、広島5件、島根・鳥取3件と続きます。

ANGEL
investors
×
Start up

エンジェル投資家マッチングイベント

主担当： 得能部長
黒田次長

11/30、スタートアップ5社に登壇いただき、プレゼンテーション後、投資家のみなさまからの質疑を経てご支援の可能性について検討いただきました。多くのマッチング希望が出ており、今後進捗してまいります。

◆岡山支部「ビジネス講演会」(12/1)：

3つのテーマで講演いただき、会場では多くの方々がメモを取りながら熱心に聴講いただいていた



二川教授 高田社長



内海会長



瀧上局長

1. (株)キャンパスメディコ 代表取締役会長二川浩樹氏
代表取締役社長高田祐司氏

「新型コロナ禍で注目される固定化抗菌剤Etakと虫歯予防効果があるL8020乳酸菌特許によるライセンスビジネスの展開」
一度スプレーすると1週間抗菌作用が続く「イータック」という商品が生まれた背景と、それをどうビジネスにしていたか、出演されたテレビ番組も織り交ぜながら楽しく聞かせていただきました。



2. (株)データホライゾン 代表取締役社長 内海良夫氏
「踏み外さなければ増収・増益！

事業経営の原理原則」

低迷していた経営からの脱却のきっかけとなった一倉定氏の教えの一端を披露いただいた。経営の責任はすべて社長にある、事業計画が最も重要である、など原理原則を教えていただいた。



3. 中国経済産業局長 瀧上善弘氏
「中国地域の魅力と可能性
～歴史を紡ぎ、未来に挑む～」
中国経産局で編纂された冊子「中国地域の魅力」をご紹介します。
北前船を代表とする「物を売り買いしながら」移動する船の登場から中国地域が一大産地となった歴史、新事業を生み出す挑戦に至るまで興味深い冊子となっています。



◆備後支部オンラインリレー講演会「経営者の決断」（12/2,8,10）：

Zoomを活用したオンライン講演会『経営者の決断』を、3日間にわたり、開催しました。



(株) タテイシ広美社
代表取締役会長立石克昭氏
第15回NB特別賞受賞

が延期となりビジネスがなくなったが、いち早くオンラインピックアクリル板のパーティションを作って販売。スピード感をもって対応したことで、受注が大きく拡大したというお話がありました。ピンチはチャンスを実践されていることに感銘を受けました。「いこる」（＝方言で炭に火が付いた状態）ところに人が集まる。経営者は人が集まるようであればならない、という言葉は心にしました。



ポエック(株)
代表取締役会長来山哲二氏
第10回NB大賞受賞



(株) タケウチ建設
代表取締役竹内謹治氏
第21回NB優秀賞受賞

「苦しい時の一生懸命」から生まれたTNF工法は施工期間短縮、建設資材が少ない、など11のメリットから全国に拡大。TNF工法協会という技術集団を作り、特許技術を囲い込むことで、優れたビジネス構造を実現。単に拡大していくのではなく、Blue Pondという考え方で、売り上げではなく利益を拡大すること追求するというビジネスモデルは斬新に感じられました。



MarketをFocus。
Blue Pondという考え方

すべての始まりは「ニュービジネス大賞」から、とタイトルをつけていただき、「オンリーワン」＝小さくてもいいからキラリと光る製造業を目指してこられた歴史を紹介いただきました。次々と新たな技術にチャレンジされ、M&Aによりスピード感のあるビジネス展開はワクワクするお話しでした。その根底にはご出身の富山の薬売りの心得があり、人を大事にすることを掲げておられることも心に残りました。



売薬さんの心得
「先用後利」

◆島根支部催事・・・創業塾（2月9日）：

島根県の創業マインドを醸成することを目指して、学生をターゲットにして石崎支部長の強力なご尽力で、県下の大学、高専、高校など教育機関を巻き込んだ活動となり、多くの賛同を得て、「第1回創業塾」として開催する運びとなりました。この活動は2021年度も継続し、県内の創業者の方々を講師とした講座を計画していきたいと思います。

なお、同時開催としていました「会員交流会」は、コロナ禍のため、やむなく中止となっております。多くの方が参加希望され、会員同士の親睦が出来る場でしたが残念です。



内海良夫氏 中国NBC会長
(株)データホライゾン代表取締役社長



◆広島支部催事企画中：

観光協会のチーフプロデューサーを務める山邊昌太郎氏をお招きして、広島の観光について取り組んでおられることお話しいただく企画を準備しています。

広島観光ビジョンムービー、ひろしま観光大使募集など、さまざまなアイデアを繰り広げられています。ご期待ください。



<https://www.hiroshima-kankou.com/hitkankoutaishi/>

◆今年度主な行事スケジュール

12/ 1	岡山支部講演会
12/ 2	備後支部オンライン講演会①
12/ 8	備後支部オンライン講演会②
12/10	備後支部オンライン講演会③
12/14	経営者セミナー第6講
12/15	SOERU表彰式・発表会（延期）
12/22	生き方セミナー（第3回）（延期）
1/12	経営者セミナー第7講
1/13	広島支部催事：etSETOra体験（中止）
1/26	正副会長会議

2/ 9	島根支部講演会「第1回創業塾」
3/ 2	生き方セミナー（第3回）
3/ 5	SOERU表彰式・発表会
3/中旬	広島支部トークセッション
3/23	正副会長会議・理事会

◆内海会長の「経営者セミナー」全7回が終了：

昨年7月より7回にわたって経営者とはどうあるべきかを徹底的に教えていただきました。最終回の第7講のテーマは「新事業開発」・・・新事業の推進は社長以外の誰の役割でもない、というものです。

その中の「未来事業という考え方」という項目では、未来事業は、将来の収益を上げるための活動で、現事業とは分離して考えなければならない、としています。DXやイノベーションという潮流の中でも、忘れてはならない教えだと改めて考えさせられました。

残念ながら2月に予定していた合宿は中止となりましたが、2021年度も継続して参加し、最後の合宿まで参加できればと思います。

- | | | |
|------|--------|--|
| 第1講： | 社長の姿勢 | ～社長の「正しい姿勢」こそ、「正しい経営」の基礎である |
| 第2講： | 経営戦略 | ～敵を見ずして敵を制するを戦略という |
| 第3講： | 経営計画 | ～社長が我社を理解する方法は自ら経営計画を立てることである |
| 第4講： | 販売戦略 | ～売り上げ増大こそ社長が一日も頭から話すことのできない大命題である |
| 第5講： | 市場戦略 | ～戦いには戦いの法則がある。まずこの法則を知りこれに従うことこそ賢明である |
| 第6講： | 増収増益戦略 | ～社長は正しい数字の読み方と使い方を駆使し収益向上に取り組まなければならない |
| 第7講： | 新事業開発 | ～新事業の推進は社長以外の誰の役割でもない |

◆スタートアップ関連の活動について：

2年前より、エンジェル投資家とスタートアップのマッチングイベントを開催してきて、投資や事業連携などの成果につながっています。今後、この活動をさらに活性化していくために、他でどのようなことが行われているのか情報収集しています。たとえば、東京NBCでもスタートアップメンタリングプログラムとして新たな企画を動き始めており、非常に参考になります。また、毎週木曜早朝に行われている「Morning Pitch」は決められたテーマに関連するスタートアップが洗練されたプレゼンテーションを行っており、さらに1年間の登壇企業の中からNo1を決めるというイベントも、ワクワクする企画になっていました。中国地域でも広島県が入っている「スタートアップ都市推進協議会」の中で、加盟する都市から多くのスタートアップ企業が紹介されました。そうしたさまざまな動きがある中で、我々中国NBCとしてどのように関わっていくべきか、考えていきたいと思っています。

会員企業のみならずにも興味を持っていただけるように、ご意見もいただきながら進めていきたいと思っています。