



# 甦れ! 2015年トップセミナー 中小企業スピリッツ

9月16日、前橋市・前橋商工会議所会館において、毎年恒例のトップセミナーを開催。組合関係者等160余名の出席を得た。今回は、「甦れ! 中小企業スピリッツ」と題し、早稲田大学ビジネススクール教授内田和成氏、カレーハウスCOO吉番屋創業者宗次徳二氏の2名の講師を招いた。



金子正元会長

はじめに、主催者を代表して本会金子正元会長が挨拶を行い、次いで群馬県知事大澤正明氏より挨拶が行われた。



大澤正明知事

講演後開催された懇親会では、本会町田錦一郎副会長が挨拶を述べ



町田錦一郎副会長による乾杯

乾杯を行った。

来賓として、講師を務めた宗次徳二氏、群馬県産業経済部長高橋厚氏、株式会社商工組合中央金庫前橋支店支店長松尾悟志氏、一般社団法人群馬経済研究所専務理事新井良明氏等が出席し、和やかな雰囲気の中で、参加者の親睦と交流が図られ、本会吉田勝彦副会長の中締めにより閉会した。



懇親会の様子

講演Ⅰ  
ゲームチェンジャーの  
競争戦略

早稲田大学ビジネススクール

教授 内田 和成氏



内田和成 氏

他業界からも新しいビジネスの波が入り込むようになり、これまでの常識やルールが通じなくなってきた。既存の競争のルールを破壊する企業を「ゲームチェンジャー」と定義する。ゲームチェンジャーは、商品やサービスが既存のものか新しいものか、儲けの仕組みが既存のものか新しいものかの組み合わせによって、4つに分類できる（下表）。

ゲームチェンジャーの4類型

	既存の製品やサービス	新しい製品やサービス
既存の儲けの仕組み	<p>■プロセス改革型</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存のバリューチェーンを見直す</li> <li>例) セブンカフェ</li> <li>コーヒーを顧客が淹れる仕組で業務量軽減</li> </ul>	<p>■市場創造型</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客が気づいていない価値を具体化する</li> <li>例) JINS PC</li> <li>視力矯正ではなく、ブルーライト対策のメガネ</li> </ul>
新しい儲けの仕組み	<p>■秩序破壊型</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存の儲けの仕組みを無力化する</li> <li>例) スマホゲーム</li> <li>生産流通コストゼロ、課金制で十分な利益</li> </ul>	<p>■ビジネス創造型</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>想像力と創造力を発揮する</li> <li>例) コインパーキング</li> <li>月極駐車場を小口化、高い回転率</li> </ul>

その上で、相手の戦略を冷静に分析し、ゲームチェンジャーと違う戦略で対応することが有効である。同じ戦略では、既存企業の方が失うものが多いためである。反撃を考えるならば、彼らが嫌がる戦い方を取るべきである。

異業種間競争が激しさを増す今の時代において最も重要なことは、自社の勝ちパターンを作ることである。そのためには、顧客視点に立ち自社の事業の価値や必要性を検証すること。その上で、儲けの仕組みを考えることが重要である。

講演Ⅱ  
経営はどこまでいっても  
経営者次第

カレーハウスCoCo壱番屋

創業者 宗次 徳二氏



宗次徳二 氏

お客様を第一に考える姿勢でやり続けられ、絶対に繁盛すると思ひ、これまでやってきた。友人も作らず、大好きなクラシックコンサートには一度行つたきりで、映画館やスナックなどにも一度も行っていない。業績を上げるも下げるもすべて経営者次第。そうである以上、経営者は何よりも自身に厳しくあることが必要だと思う。朝早くから休みもとらずに、仕事や経営のことばかりでは息が詰まると人は思つかもしれない。しかし、自分にとって経営は趣味みたいなものである。

経営者にとつて、最も大切なのは、姿勢だと思つている。誰よりも一生懸命やり続けることで、社員は必ず動いてくれる。結果、売り上げも伸びてくる。早起きでも町の掃除でも現場主義でもお客様主義でも何でも構わないので、全部『超』が付くほどのめり込んでやる。そしてそれをコツコツ続ける。地道に積み上げることが大事。

それにはまず、生き方、姿勢が良くないと長続きしない。

多くの画家や小説家、音楽家と接してきたが、どんなに頑張つても売れない人は大勢いる。一方、社長業は一生懸命やりさえすれば報われる。社長業ほど成功率の高い職種は他にはない。

多くの経営者は少し成功しかかると「仕事だけが人生ではない」と物欲を満たそうとする。物欲を満たして豊かに生活できたらそれでいいのかと問いたい。スーツは常に安いものを選び、クリーニング代を節約するためすべて自分で洗濯している。そうして儉約した分のお金を文化活動への寄付に回している。必要としている人のためにお金を使うことが、利益を得た恩返しであり、究極の贅沢だと思つている。

# 小企業者組織化特別講習会開催

本会では、小企業者組合の役職員及び小企業者を対象に、組織制度、共同事業、経営、経理、税務、労務、法律等の講習会に対し助成しています。以下で開催事例を紹介します。

## 小企業者組合とは…

事業協同組合等のうち、構成員の3/4以上が小企業者である組合です。なお、小企業者とは、常時使用する従業員の数が5人（商業又はサービス業は2人）以下の会社及び個人です。



講習会風景

**群馬県農業機械商業（協）**  
組合員 82人  
組合員業種 農耕用品小売業

9月11日、伊勢崎市・職業支援センターいせさきにおいて、「農業の新3K化と農機販売店の勝ち残り戦略」をテーマに講習会を開催した。

新3Kとは、「キツイ」「汚い」「臭い」という従来のマイナスイメージから脱却し、「格好良くて」「感動できる」「稼げる」というプラスイメージが持たれるよう事業転換を図ること。転換の方向性としては、農業機械の販売と整備だけという姿勢から、顧客である農家が求めるニーズを積極的にキャッチし、新サービス（農業支援サ-

ビス）を構築することであると提案した。

そして、具体的な農業支援サービスとして、①生産性を上げるための農業機械の改善提案や農機具のレンタル、②農作業の請負業者や加工会社の紹介・斡旋、③農作物の委託販売・営業代行等の事例を紹介した。

農協改革で、地域農業の自立性が今後益々高まることが予想される中、農機販売店が主導的役割を担い、地域農業者と連携し、新たな活路を切り開くことを提案した。

**群馬県自動車電装品整備（商工）**  
組合員 34人  
組合員業種 自動車整備業

10月4日、高崎市・高崎自動車整備大学校において、アイドリングストップシステム並びに同専用バッテリーの講習会を開催した。

座学講習では、近年、燃費向上や排出ガス削減の有効な手段のひとつとして、欧州を中心に普及が進むアイドリングストップシステムと専用バッテリーについて学んだ。近い将来、全車標準装備の時代が到来することが見込まれる中、

故障原因の究明や修理方法を学ぶなど、正しい電装品整備技術を身に付けた。

また、実技講習では、車両のエンジンルーム内のアイドリングストップシステムの作動状況のチェックや部品交換作業、点検時の留意点等、必要な知識と技術について実践的な講習を行った。



熱心に作業風景を見学する参加者

## ◎講習会を終えて

小企業者組合の運営や小企業者の経営の向上等を目的とした講習会を助成します。各種講習会開催の際はご相談ください。

# 群馬県中小企業団体事務局長会 夏季研修会



群馬県中小企業団体事務局長会（田部井俊勝会長、42会員）は、9月11日、伊香保町・福一において、夏季研修会を開催した。今回は、「煉瓦で味わう食と住まい」をテーマに増田煉瓦株式会社代表取締役の増田晋一氏を講師に研修会を行った。

増田煉瓦株式会社は、来年で100周年を迎える歴史ある企業であり、煉瓦石窯の製造を中心としながら、建材や窯周辺道具、ピツツア生地販売など様々な事業を展開している。



増田晋一氏

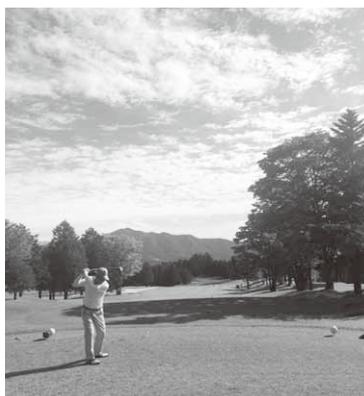
増田氏は、まず、生き残り戦略として、①他社に対抗しても勝ち目がないときの判断基準を設ける、②本業がぶれない経営ができているかを検証する重要性を解説した。

次いで、新規業界に参入する際

の潰されない対策として、①負けるけんかはしない、②目立たぬようにシェアを拡大していく、③競合他社を敵と考えるのではなく、将来のパートナーとして考える、などを説明した。

最後に、今後のビジョンとして、若手の職人が技を發揮できる市場の創出や、アジア圏内のピツツア窯ビジネスの創造等を述べた。

なお、研修会に先立ち、5年ぶりとなるゴルフコンペを伊香保ゴルフ倶楽部にて開催。当日は晴天にも恵まれ、8人が2組に分かれ、親睦を深めた。



ティーショットを打つ参加者

## ◎研修会を終えて

シェアを拡大している経営者の具体的な戦略を聞くことができ、大いに参考になったのではないかと思います。

# 官公需確保対策地方推進協議会開催

官公需における中小企業・小規模事業者向けの平成27年度契約目標額は3兆9,568億円

9月11日、前橋市・群馬県庁において官公需確保対策地方推進協議会が開催され、発注側の行政や受注側の協同組合等より36名が出席した。本協議会は、本年8月28日に閣議決定された「平成27年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」の周知を主目的としている。

まず、関東経済産業局産業部中小企業課佐藤深幸課長補佐が基本方針について説明。今年度、新たに講じられる主な措置は左記のとおりであると述べた。



佐藤課長補佐

## 《今年度の契約の方針にて新たに講じられる主な措置》

- ・ 各省庁の長及び公庫等の長による契約の方針の作成及びその推進体制の整備
- ・ 新規中小企業者（創業10年未満の中小企業者）への配慮
- ・ 中小企業基盤整備機構の情報提供業務に関する措置
- ・ 地方公共団体と連携した地域の新規中小企業者への配慮
- ・ 事業協同組合等、官公需適格組合の受注機会の増大

続いて、群馬県産業経済部産業政策課白田栄慈補佐（企画調整係長）が、県の官公需確保対策支援として、①中小企業向け発注率90%目標設定、②県内企業への優先発注、③県単独公共事業費の増額、④公共事業等の早期発注・平準化を掲げており、全庁的に連携して取り組んでいると述べ、平成26年度の中小企業向け発注率の実績は84・5%で、発注額では前年度比1・2倍であったと述べた。

次いで、本会馬場伸一指導部長が本会の官公需関連事業等を説明。県内で官公需適格組合の証明を受けているのは22組合であると述べ、発注者に対して、「国等の契約の基本方針」の理解と官公需適格組合をはじめとする中小企業組合の積極的な活用を求めた。

さらに官公需適格組合証明取得



赤間理事長(左)持田理事長(右)

組合の事例として、館林電気工事協同組合持田晃理理事長が、防犯灯のLED化への切替工事・保守管理等の受注事例や館林市との防災協定の締結を紹介した。

次いで赤帽群馬県軽自動車運送協同組合赤間美代子理事長が、行政の広報誌の配送等の受注事例や女性ドライバーが活躍できる環境整備の取組みを紹介。さらに、防犯パトロールの取り組みや救急救命士による講習会を開催する等、地域貢献活動を披露した。

## ◎協議会を終えて

適格組合の活発な活動状況を伺いました。適格組合証明の取得についてのご相談は本会まで。