

TSUNAMIネットワークハートナース通信

☆アソシエイト通信 Vol.17 ☆

今回は、平成18年5月31日（水）、横浜情報文化センターにて開催されました「再チャレンジシンポジウム」の様をお伝えいたします。横浜市では、6月1日から全国に先駆けて経営者の再チャレンジを支援する再挑戦支援相談窓口を設置しました。再挑戦での成功者の事例から成功させるポイントを考える目的で、今回のシンポジウムが開催され、基調講演には株式会社ファンケル 名誉会長 池森賢二氏、その後、池森会長を交えたパネルディスカッションもございました。池森会長のお話は、Vol14のアソシエイト通信でもご紹介させて頂きましたが、今回は、ご自身の経験を元に倒産させないための方法をいくつかご教授頂きました。私達アソシエイトが印象に残った部分など、一部分ではございますがご報告させて頂きます。

再チャレンジシンポジウム

日 時：平成18年5月31日（水）

14：00～17：00（13：00 開場）

会場：横浜情報文化センター6階「情文ホール」

【プログラム】

14：00 開会

主催者挨拶 横浜市

経済観光局長 大久保 正美氏

14：05 基調講演：「倒産からの復活」

（株）ファンケル創業者 池森 賢二氏

15：05 休憩

15：15 パネルディスカッション：「再挑戦の条件」

＜コーディネーター＞ 柳沢 剛氏

（中小企業基盤整備機構関東支部

新連携支援プロジェクトマネージャー）

＜パネラー＞

池森 賢二氏（株）ファンケル 創業者）

大山 哲氏（大山公認会計士事務所 所長、公認会計士）

吉田 雅紀氏（株）ベンチャー・サポート・ネット

ワーク 代表取締役、起きあがれニッポン

ドリームゲート チーフプロデューサー）

17：00 閉会



左から柳沢氏、池森氏、大山氏、吉田氏による

パネルディスカッション

【ご相談窓口】

横浜市経済観光局 金融課 相談認定係

住所：横浜市中区太田町 2-23

横浜メディア・ビジネスセンター7階

電話：045-662-6631

（株）TSUNAMI ネットワークハートナース Tel:045-470-8088

（株）TNP オンザロード Fax:045-470-8090

井汲 / 飯塚 / 奈尾 / 藤井

この情報は、ベンチャー支援組織「TSUNAMI」の各会員の方々及び弊社がお会いさせて頂いた方々等にお送りさせて頂いております。ご不要な方がいらっしゃいましたら大変お手数をお掛けいたしますが、返信にてご連絡頂けましたら幸いです。

【主催者挨拶】

現在、中田市長は「創業するならダンゼン横浜！」というキャッチフレーズのもと、当初350社の創業を目標にしていたが、現在、横浜市との関わりで創業された企業数は726社にも上っています。

【基調講演】

私の性格：与えられたことに対して無我夢中になるのが最大の特徴。

倒産の経験：倒産すると一番辛いのは、自分を信用してくれた人に迷惑がかかり、お金を返すことが出来ないことです。借金を返せなくなると、①自殺、②蒸発、③謝るといいうずれかしか方法はないが、自分は誠心誠意謝り続けることを選択したら人は許してくれました。倒産するなら余力を持った形でやるべきでしょう。そこから手形を一切発行しない『無借金経営』を始めることになりました。

常識の壁を打ち破る：今から26～27年前、家内に化粧品による肌トラブルが起こり、その原因を追求してき、無添加化粧品を作ることを選びました。一週間で使いきれの量の容器（アンプル容器）に入れ、販売を開始しました。容器革命を起こしたのです。常識の壁を打ち破ることで、面白いこと、素晴らしいことが起きることを実感しました。

新しい事業と倒産させないこと：倒産の経験から、一つの事業は永遠ではない、企業が順調に業績を伸ばしているうちに新しい事業を始めるべきだと学びました。人の真似は大嫌いなので絶対に真似はしません。常に新しいことを模索し、失敗と感じた時には素早く撤退します。本業がおかしくなるほどにはやらないことです。企業が倒産しないためには新しいことを考えることが絶対に必要なのです。『企業は倒産に向かって進むエネルギーを持っている』＝現状に満足していると企業は倒産に向かっていくことになります。倒産は犯罪。倒産させないことがまず大事なのです。

【パネルディスカッション】

大山氏：企業経営には「財務会計」の知識が絶対に必要です。倒産する場合、資金不足に陥るので、キャッシュフローや資金繰りの知識が不可欠になります。

吉田氏：ベンチャー企業は失敗して当たり前です。私も失敗してきたので、失敗しない方法は教えられることは出来ませんが、失敗の仕方は教えることが出来ます。失敗は、自分で経験しないと意味がありません。失敗のノウハウ、痛みが伴って始めて本当に学ぶことが出来るのです。成功する人とは小さな失敗で大きく学ぶことが出来るのです。それは皆さんの「宝物」になります。

池森氏：甘い考えで事業を興してはいけません。出来れば自己資金で対応することを考え、借金はしないことです。もし借金をするなら、返済の目処を立てから借りるべきです。

大山氏：経営者は、人の話を素直に聞くという「謙虚さ」を持たないといけません。素直に人の話を聞ける経営者は伸びていける経営者です。小さい失敗を実験し、仮説を立て、検証してみたら、ビジネス化していく。経営は科学と呼べるのです。

池森氏：経営者は、自分なりの結論を持っているものです。誰かにどうしたら良いかを相談するのではなく、確認するという意味で聞いてもらうのは良いことです。それは自分の自信に繋がるからです。また事業ドメインから外れた事業というのは失敗します。

吉田氏：経営は数字。社長としてオールマイティーの知識を身につけることは最低限必要なことです。事業ドメインは絞り込んだ方が良いでしょう。ベンチャーの場合は差別化をして一点突破していくことが出来るからです。

池森氏：人に対する優しさ、思いやりがないと経営は出来ません。何故ならお客様の心も分からないからです。

吉田氏：失敗から学べない人は同じ失敗を繰り返します。失敗の原因を自分ではなく他に求めるのです。それよりも自分の中の本質を見極める必要があります。