

NOTE

事務局ノート

スティーブ・ジョブズ「夢と命のメッセージ」を読んで

知的生きかた文庫 三笠書房

ジョブズは瀕死のアップルを救うために、わずか「年俸1ドル」でCEOを引き受けた。そして、彼はIMACを皮切りに、IPOD、IPHONEと世界に衝撃を与える新製品を打ち出しユーザーを熱狂させていった。アップルの業績は見事に回復し、革新的なIT企業に変貌した。

一読される価値があると思いますので、目次を掲載します

- |   |  |
|---|--|
| <p>1. 誰よりも熱く生きる力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自分の限界を破り、新しいものを生み出し、人と人とを結び付けていく</li> <li>ジョブズはまさに社会を世界を変えた。そのパワーはどこから来るのか</li> </ul> <p>2. ビジョンを描く力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>なぜジョブズは「すごい」のか。プログラマーでもなく、財務のプロでもない</li> <li>彼が「アップル」を世界的企業に育て上げた要因とは</li> </ul> <p>3. 人を惹きつけ、巻き込む力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新製品の発表で、ジョブズはみずから登壇する</li> <li>その卓越したプレゼンテーション能力と存在感は</li> <li>あまたのCEOの追従を許さない。その「カリスマ性」の秘密</li> </ul> | <p>4. 夢を実現していく力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ジョブズは一夜にして時代の寵児になったわけではない</li> <li>そこには多くの挫折と努力があった</li> <li>30歳にして企業人としての命脈を絶たれたジョブズ</li> <li>さあ、どうやって返り咲く</li> </ul> <p>5. リーダーシップの力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「アップル」はジョブズの求心力が大きくなった</li> <li>ジョブズに学ぶ「人の上に立つ人」に求められるスキルとは</li> <li>そして、その身につけ方</li> </ul> <p>あとがき</p> <p>「人生を賭ける」ほどの仕事ができるか</p> |
|---|--|

昭和12年創立

平成23年11月25日発行



AKINAI Club

アキナイクラブ

〒541-0046  
大阪市中央区平野町3-3-6  
平野町Kanビル5F  
アクティブ経営研究所内  
TEL 06-6228-8152  
FAX 06-6228-8153  
会長 坂本庄治  
編集発行人 鏑方貞了

12月例会のお知らせ

「医療格差とセカンドオピニオンの重要性」

AIU保険会社  
A&Hセミナー担当部長・T-PEC社認定アドバイザー  
平山 貴之 先生

がん、脳血管疾患、心管疾患…の医療の進歩に伴い、不治の病と思われていた病気が、「治る病気」に変化してきています。

しかし同時に、医療技術の高度化ゆえに専門医と一般医の知識・技術レベルの差は益々大きくなり、かかるお医者様によって「助かる、助からない…」の差、いわゆる「医療格差」が生じているのが現状です。

では、我々はどのようにして「名医」に出会えばいいのでしょうか？

日本ではじめて「名医紹介サービス」を立ち上げたT-PEC社の歩みと、独自の名医ネットワークを詳しく解説して頂きます。

アキナイクラブ・申合せ

1. 自他を利する アキナイ精神を發揮する
1. 職業を大切に 研究につとめる
1. 時を尊ぶ
1. 愉快地 気軽に まじわる
1. 例会に出席する

〈講師プロフィール〉

昭和27年1月26日生まれ 59歳  
昭和51年4月 AIU保険会社入社  
昭和58年9月～現職 (A&Hセミナー担当部長&T-PEC社認定アドバイザー)

●全国各地にて過去200回以上の医療セミナーにて講演

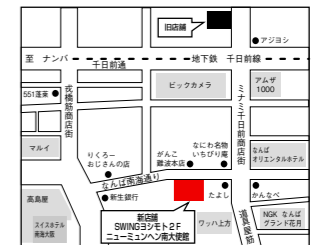
●日本の大腸がんの第一人者である癌研究会付属病院の武藤徹一郎元院長(元東京大学付属病院院長)や前日本消化器外科学会会長の山岡義男医学博士(京都大学名誉教授)等の先生方のセミナーを企画実施。

日時  
平成23年12月20日(火)  
12:00 ~ 15:00

場所  
ニューミュンヘン南大使館  
〒542-0075  
大阪市中央区難波千日前12-35  
SWINGヨシモトビル2F  
TEL 06-6631-8827

会費  
¥2,000円  
(同伴者同額)

※会場準備の都合により12月17日までに出席をご連絡下さい



私たちは企業の発展を支えるアウトソーシングカンパニー。実績と信頼でお応えします。



- | 業 務 内 容         |                   |
|-----------------|-------------------|
| ● 業 務 請 負 業     | ● 人 材 派 遣 業       |
| ● 物 流 業 務 請 負 業 | ● 内 装 仕 上 工 事 業   |
| ● 代 行 サ ー ビ ス 業 | ● 介 護 保 険 福 祉 事 業 |

21世紀のアウトソーシング  
株式会社 ナンワ

〒570-0039 大阪府守口市橋波西之町1-6-9  
TEL.06-6998-4560 FAX.06-6998-4570  
URL http://www.nanwa-net.co.jp/  
E-mail nanwa.co@hi-ho.ne.jp  
フリーダイヤル:0120-154-708

会員情報お待ちしております。申し込みは事務局まで。

頂点へ。  
エースジーン史上、最高スペック  
EVL-2.0 誕生

ACE

名誉顧問:◎上野一郎 ◎田中四郎 顧問:◎大谷豊一 ◎塩路和子  
名誉会長:◎北橋茂登志 会長:◎坂本庄治 副会長:◎新川晃生 ◎不破常雄 ◎澤井まき子 ◎上田賢二  
理事:◎井上貴司 ◎網干輝雄 ◎谷口 賢 ◎松下哲也 ◎金星三代子 ◎門内 穂 ◎小田切和起 ◎小崎章年 ◎最上正太郎  
◎吉田 誠  
監事:◎山根敬介 ◎野田邦雄 事務局長:◎鏑方貞了

会員61名

「戦略の可視化とIT戦略」



敦賀伸吾先生

株式会社ツルガ  
代表取締役 敦賀 伸吾 先生

私ども株式会社ツルガはネジの卸売をしている東大阪にある会社で、私は父がやっていた会社に1999年に入りました。下請けを脱出したいと自分のやりたいことをやるものの、なかなかうまくいかない、そこでITを使ってちょこっと有名になるつもりが、大いに有名になってしまって真似されて、どうやって商売を続けていったらよいのかというところを、事例を交えながらお話をさせていただきます。

今年、関西IT百選優秀企業賞を頂き、2008年には最優秀賞を頂いて、そこから「俺はいけるのではないかと」人生観が変わったように思います。東大阪は中小企業が盛んなところですが、私が継いだ時は20代で、60歳までネジの配達をしていけるのかという思いになり、ネジ専門商社として、インターネットに特化した特殊ネジの相談サイト「ネジ革命コンサルティングサービス」を開設しました。大手企業にメールを送って、ネジの設計から製造までやらせて頂いたり、ホームページも作りました。

そうなるに既存のお客さんと新規のお客さんの比率が変わってきて、父親としては面白くなかったようです。そんな中で2005年に社長に就任、在庫商売ですとキャッシュフローが回らず、借金もしました。そのうちにネジ革命プロジェクトが有名になり、問い合わせも増えてきて、ホームページに問い合わせのあった内容が、自動的にデータベースに入るような仕組みを作って、そこから急激に問い合わせ件数が増え始めて順調に業績も伸びてきました。

お金を稼ぐには、自分のところの商売はどちらを向いているのか。ものを作る人はコストを安くする、ものを作らないサービス業の人は差別化する

る。私のようにものも作るけれど差別化をするためにはどういうふうにもっていくのかということの色々と考えました。選択と集中ということを言いますが、全部プラスにもっていくことが理想であって、そこにもっていくような選び方をしなければなりません。そのためには理屈をしっかりと知り、自分はどちらを向いているのか。社長が揺れますと従業員もしんどくなります。社長が一番うつ病になりやすく、金はないし、自分の判断で会社が傾く、私もそんな経験があります。どこかで腹をくくって、暗黙知と形式知をしっかりと持って、裏付けされた行動をとっていく必要があると思います。



熱心に聞き入るメンバー

私どもは差別化をしており、お客様にどんどん提案させていただきます。メールですので出会い系であり、それだけでは駄目なので、プレスリリースもします。プレスリリースはマスコミ各社に流しますがほとんど見て頂けず、たまたま地方紙に取り上げて頂いたこともあります。私どもはクラウドのセールスフォースドットコムを導入していますので、その関係から日経の情報誌に載せて頂い

て、それが反響をよんで、セールスフォースで講演をさせていただきました。聞いて頂くのは、ネジを作ったり売ったりしているおっちゃん、セールスフォースを導入するとこんなことがあるのかと、セールスフォースの売上が上がって、セールスフォースも私のところを宣伝してくれると、そこにグッドサイクルが出来あがります。私どもはネジを作っているわけでもなく、頭の回転をちょっと変えることによって、こういうことができてくるので、一番重要なのは認知度、どれだけのことを知ってもらうか、セールスフォースに事例として私どもの話をして頂けるのは凄く有難いと思っています。ネジの注文が増え始めて業績が伸びてきたのが2006~2007年ぐらいです。



質問：上田副会長

そのうちにネジのコンサルティングサービスが真似されるようになり、商談件数、商談金額が激減し始めました。自分がどこにいるかをきっちりと見極め、これから登っていくのか、下りていくところなのか、もう少し登りつめるためには何か起爆剤が必要です。もう一旗あげたいなと思っていた時にNHKのクローズアップ現代の取材がきて、「クラウドの衝撃」で事例紹介して頂いたのが2008年です。放送が終わった途端にホームページのサーバーがダウン、「俺は偉くなったのか」と勘違いするほどでした。

事業レベルでの衰退はありませんでしたが、数字で見ると落ちており、リーマンショックも重なって単年度赤字を出してしまいました。何とかするにはどうしたらいいのか、時代の流れはどう変わっているのかを考えました。インターネットでネジや工具を買える時代になり、うちはどこを攻めていけばいいのか、他の会社がやっていないことを洗いざらい出してみました。送料無料のところは多いのでクオカードをプレゼントしたり、

お客様が何ヶ月に1回ネジを買っているかを見直して、出向いたりもしました。見積りをとらせて頂くと大きな差があることが分かり、「こんなに安いのか」と、交渉が始まって、そこから取引が始まったケースもあります。ネットだけの市場ではなく、ネットを組み合わせた市場が伸びるということを見つけてからは、お客さんを増やそうとしています。ネットだけで終わるのではなくどう派生させるのか。派生したところに対してどう営業していくかを考えています。



質問：藤井さん

最近、ようやく父親と2人で飲みに行けるようになり、良かったなと思っています。東京に移転の話があり、「東大阪でネジを作っている会社やから東京で受けるんや。東京でネジを仕入れて売ったら、ただのネジ屋やぞ」と言われています。

これからは、海外の日本の法人に対して、海外は大量のネジは売っていますが、1本売りはなく、これが一つの狙い目だと思います。日本国内では従業員3人以下の事業所、3ちゃん事業が25万社あります。ネットであればメールを送って知ってもらえたら、認知度が上がってきます。ここが国内市場の通販の一つの山場になると思っています。

学問や勉強は実践して何ぼというもの、世の中の8割の人が同じことをするから、学問というのは成り立ちます。迷った時、どうしようもなく心が不安になります。どちらに行くかは自分の選択肢です。成功するか失敗するかはその時には分かりません。みんな、毎日毎日どちらに行くかというところで迷っており、その指標として学問があります。これからまだまだ日本の中小企業は伸びていくと思っています。今日のお話を他のところでもして頂ければ幸いです。

本日は有難うございました。

本当の生ビールの美味しさを知っていますか。



SAPPORO BEER RESTAURANT

株式会社 ニューミュンヘン

本社：542-0074 大阪市中央区千日前1丁目8番20号 電話番号：06 (6213) 0132  
大阪・神戸

ホームライスの店  
味に輝く

北極星

|       |              |
|-------|--------------|
| 本社    | 06-6632-1591 |
| 心斎橋本店 | 06-6211-7829 |
| 堀江店   | 06-6531-0453 |
| 堺東店   | 072-222-2753 |
| 阿倍野店  | 06-6629-0863 |
| 泉北店   | 072-294-3392 |
| 淀屋橋店  | 06-6227-4156 |
| 難波店   | 06-6631-0656 |
| 天保山店  | 06-6576-5823 |
| 梅田店   | 06-6344-3999 |