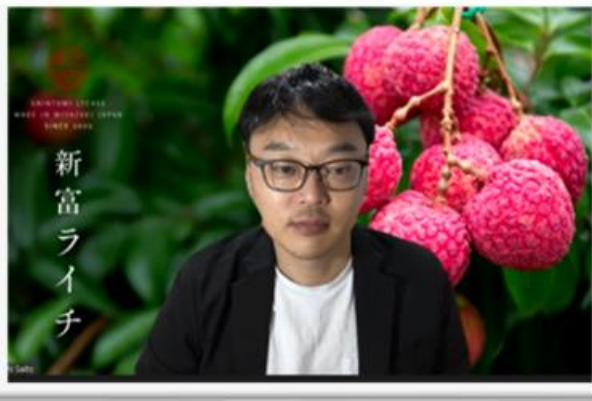


55年度
スローガン

凡事徹底～今の積み重ねが未来を創る～

第55年度 10月例会



演題 逆転の発想 ～ピンチは、チャンス～

講師 一般財団法人 こゆ地域づくり推進機構 代表理事
齋藤 潤一 先生

10月講演会はこゆ地域づくり推進機構代表理事の齋藤潤一先生にご講演いただきました。人口1万6千人の新富町での、地域農産物や経営者育成に向けた強い地域経済をつくる取り組みについてご講演いただきました。新富町ライチをブランド化することで市場価値を高めた「一粒1000円ライチ」は地方でのビジネスチャンスを感じる取り組みでした。

令和2年10月9日

大垣フォーラムホテルにて 参加 42名(内9名 Zoom)

Zoom配信

質問コーナー

川瀬 竜也

今回の10月例会は、会員だけでなく講師もZoomというカタチで行われました。冒頭の会長挨拶の中に「やむない事情での開催ではありますが、これが今後の例会の新しい手法を生むきっかけになるのでは」とありました。演題の「逆転の発想～ピンチをチャンスに～」をさっそく実践された55年度の役員の方々に感服しました。ご講演では、シリコンバレーで課題解決に活用される「デザイン思考」の手法を地域づくりに活かした数多くの事例をお話いただきました。笑顔とお金のバランスがとれた社会をつくること。持続可能な稼ぎを創出すること。これは我々経営者にも大いにあてはまることだと感じました。今回の例会で私が最も感銘を受けたのは、最後の質問コーナーです。「新しい発想の仕方とは」「持続可能かどうかの判断の仕方とは」「企業家の育て方とは」等々、たくさんの会員から質問が上がり、齋藤先生はその一つ一つに丁寧に答えて下さいました。それを私自身にあてはめながら勉強させていただきました。今回貴重なご講演いただいた齋藤先生に感謝し、また共に学ぶ会員の皆様に深く感謝いたします。ありがとうございました。

こゆ財団をもっと知りたくなる

加藤 肇

全国の自治体で地方創成に対する取り組みが行われており、結局の所どこも似通った方策が取られる中、こゆ財団が成功事例として取り上げられている所以が何であるかを考えながら拝聴しました。新規事業等への挑戦を推進するスピードが優れているということを繰り返し仰られていましたが、その成果を表す事例としてライチを取り上げた点に、なるほど！と感服しました。特産品に市場価格よりも高い値段をつけて売るといふ、どこでもやっついそうなのように最初は思いましたが、市場価格よりも著しく高い値段を付け、2ヶ月という短期間で売り出すというのは、ちょっと聞いたことがありません。果物を生産して販売するうえで市場調査等に時間を割けば、収穫期を逃し機会損失となってしまうので、ライチはこゆ財団の特徴をよく表す事例としてまさしく最適な事例でした。そして、このようなセンセーショナルな事例をピックアップしてPRすれば、挑戦してみようとする人が増え、地方創成につながる良い循環ができるのでしょうか。考えれば考えるほど興味が沸く講演でした。

10月例会



開会挨拶をする足立会長



長屋歴代による
講師紹介



質問する長谷部会員



閉会挨拶をする
前田副会長

今月のドネーション

- ・河合孝浩会員 男の子と女の子の双子が誕生し、「パパ」になりました。双子のためにも仕事頑張ります。
- ・説田裕高会員 先日、9月24日に長男匠真(しょうま)が生まれました。父親になり責任をひしひしと感じております。
- ・足立貴保会員 台風をのりこえ10月例会無事終了することが出来ました。ありがとうございます。

河合会員、説田会員には足立会長よりお祝いの記念品が贈られました



奏希(長男) 佑奏(長女)
河合会員のお子さん



匠真(長男)
説田会員のお子さん

◆ 11月例会お知らせ ◆

日時・場所 令和2年11月9日(月) 19:00~20:30(18:45 受付) 大垣フォーラムホテル

講師 公認会計士 山田会計事務所 山田 英脩 先生

演題 「バックカスティングで新規売上に挑戦！」

