

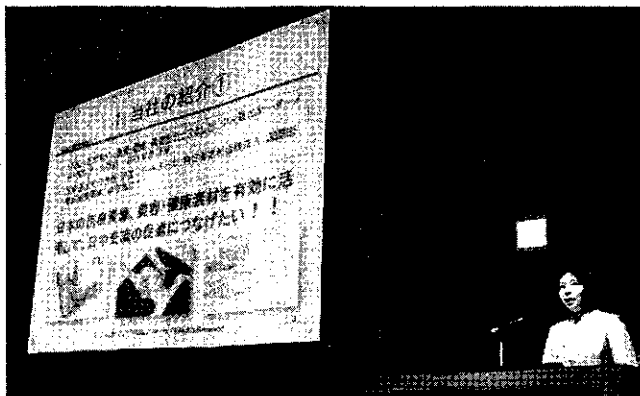
Kansai weekly Biz

大阪・関西の活性化の牽引役となるような若き起業家を発掘、応援しようと、若手経営者らが中心となって今年初めて企画したビジネスコンテスト「ビジコン・大阪2016」の決勝大会が5月28日、大阪市で開催された。競争率35倍の難関を勝ち抜いた6人のファイナリストが、独自の視点で考案したユニークなビジネスプランを披露。会場を訪れた約200人の経営者らが熱心に聞き入った。

有能な若手起業家応援

コンテストは、中小企業の若手経営者らが経営を学ぶ「なにわあきんど塾」の設立30周年を記念し、卒業生でつくる「なにわあきんど塾同友会」(松任保男会長、会員約380人)が主催。大阪市産業経営協会と大阪市女性起業家情報交流協会が共催した。発案の出発点は、東京一極集中への危機感だった。「大阪・関西では、東京に比べて有能な若手起業家をすくい上げるような機会、仕組みが極端に少ない」(松任会長)。能動的な社会貢献事業としてビジコンの開催を企画、計211件の応募があり、2回の選考を経て6件に絞り込んだ。決勝大会の発表者は、勇壮な「サンダーボードのテーマ」にのって順次登場。10分の持ち時間の中で、自身の事業アイデアの優位性、先見性、実現可能性などを熱心に訴えかけた。「アスリートとスポンサー企業とのマッチングサービス」「日本製品専門のネットモール開設」…。ユニークなアイデアに、会場の参加者もじつくりと耳を傾ける。「収益性は」「ニーズ予測は」などと、質問も次々と投げかけられた。経営に必要な人、物、金のうち、人に焦点を当てたコンテストらしく、審査もユニークな方法が採用された。審査員の審査のほか、会場の参加者も1人1票、最も優れていると感じたプランの発表者に名刺を投票。集まった名刺は各発表者に渡され、後日連絡を取るなど人脈作りにつなげられるよう工夫がなされた。「知名度や実績がなくても、仲間が背中を押せば夢は事業化できる」。松任会長は「今回のコンテストが、有能な若手起業家をみんなで後押しするきっかけになれば」と話した。

「ビジコン・大阪」初開催



壇上でプレゼンテーションする発表者。熱のこもった説明で会場に訴えかけた
—大阪市中央区

最優秀賞を獲得し、あいさつする丁世蛸さん(左)。5人のライバルも祝福した



最優秀は丁世蛸さん

国境を越えた求人マッチング

審査の結果、最優秀賞(賞金30万円)は「国境を越えた求人・求職プラットフォーム」を提案したH.R.Databank(大阪市)の丁世蛸代表に決定。2位の優秀賞(20万円)には「訪日中国人向けの美容ツリスム」(マイルストーンの谷川真理子代表)、3位のなにわあきんど賞(10万円)には「中小企業対抗」よりあい運動会」の開催(ハズメモの三好光太郎代表)が選ばれた。韓国出身で24歳の丁さんは、京都工芸繊維大に在学中、「日本で、海外で働きたい」と希望しながら言葉の壁があっても優秀でも就職できない新興国からの留学生の多さを体感。安価な手数料で、人材を求める企業とのマッチングを事業化した。昨年12月に会社を立ち上げ、初年度1千万円、3年目には3億円という売り上げ目標を立てている。「国境を越えて働ける環境作りの一歩になれば」。丁さんはロボット分野にも興味を持っているといい「将来はドラえもんのようなロボットを作る会社を経営したい」と夢を語った。

今年4月に電力小売りが全面自由化され、関西電力系の通信会社ケイ・オプティコムは、新規参入者として関西で家庭向け「e.電気」プランで電力販売を始めた。電気の事業の現状と今後の見通しを、橋俊郎取締役兼経営本部副本部長に聞いた。

(中山玲子)

家庭向け電力小売り市場の現状は

「(自由化前の)3月末までは国が各地でPRをした。各社が積極的に宣伝したりして、全体が盛り上がった。一方で、各社の発表する料金メニューが複雑になった印象があり、4月以降、切り替え件数は少なくなってきた。全国の切り替え率は1

ケイ・オプティコム
橋俊郎・取締役



橋俊郎氏(たかはし・としる)大阪大学大学院工学研究科修士。昭和63年関西電力。関西システムソリューションズ取締役などをを経て平成27年6月から現職。52歳。福井県出身。

光」のお客さまに売っている。そこが我々の強みだからだ。電力販売では他社が料金をまだ発表していないのに当社と契約する方が多かった。長く関西を地盤に事業展開をして信頼を得ているという意味で我々は強いポジションにあると思う」

関西の料金が高止まりしている

「関西が原発を再稼働し料金を引き下げれば、市場に強烈なインパクトを与えるだろう。競争環境も大きく変わる。各社も注視しているはずだ。だが、単なる料金競争であってはならない。安い料金だけではない、サービスや安心感をお客さまに提供できるようにしたい」

電力販売今年度5万件目標

「3月末までに目標としていた1万件超を獲得した。5月中旬で約1万5千件まで到達している

機先

「顧客獲得件数の実績と今後の目標は

近畿日本鉄道 伊勢志摩サミット記念、会場と自然風景や記念入場券と乗車券、4枚セットなど。記念乗車券は、近畿名古屋までの片道の普通一乗車は230円(150円)と市、宇治山田、た4枚セット(類)を販売。賢鳥、4枚セット定となる。