

NBC－文京学院大学・包括提携協定＜2019年度総括＞（付属資料）

1. 包括提携協定の概要（2007.11.15 締結）

（目的）

ニュービジネス育成やアントレプレナー養成及び主としてマネジメント領域の学術研究の発展、さらに関連する施策の推進のため相互協力を図り、産業界における新たな人材の育成と地域社会の発展に寄与することを目的とする。

（共同事業推進の領域と具体的な内容）

- ・領域：主として「ニュービジネス育成」「アントレプレナー養成」「ビジネス・インキュベーション推進」等の諸領域での共同事業の推進
- ・具体的内容：

①経営学部開講科目の共同運営化（NBCの冠講座化）

文京学院大学経営学部3年生向け開講科目「起業と事業創造」（現「ビジネスモデルと事業戦略」）および同2年生向け開講科目「ベンチャービジネス」（現「起業と事業創造」）（いずれも経営学部 櫻澤 仁教授 担当科目）の共同運営化

②ニュービジネス育成、アントレプレナー養成等に関する共同事業・共同研究の推進

主として上記領域に関する様々なシンポジウム・セミナーの開催、学生向けコンペの共催、シンポジウム要録等の出版化等の検討

*例えば、民間企業等で働きつつも「20代後半には起業したい」等の希望を持つ若者に対し、様々な角度から支援していくような人材育成プログラムの共同推進、そして文京学院大学での関東ニュービジネス協議会関係者の講義・講演内容や共同研究プログラムの成果等を体系化した専門書の出版化を念頭に置いている。

③その他

文京学院大学経営学部等で展開している様々なインターンシップ活動について、NBC加盟企業への学生受け入れや、文京学院大学の学生が各種事業を受託し、その活動をインターンシッププログラムとして取り組むことも検討している。また、現在、文京学院大学で定期的に開催している「社長講演会」等へのNBC関係者による講師派遣も実施する。

2. 2019年度のNBC冠講座の展開過程

* 2019年度のNBC冠講座の展開過程は下表の通りであります。

(1) 2019年度2年生向け「起業と事業創造」の展開過程

①	9月23日	オリエンテーション、
②	9月30日	★履修意識調査(受講前)によるアンケート実施 講義:「起業家の基本特性」「起業活動の現状」
③	10月7日	講義:「起業活動と有望市場」
④	10月14日	☆課題レポートの書き方について 講義:「起業の領域(ニューサービス産業とニッチ市場)」
⑤	10月21日	◎アートグリーン株式会社 代表取締役 田中 豊 氏 講義テーマ『起業と事業創造の醍醐味』 受講生:45名
⑥	10月28日	講義:「お金の観点から見た事業展開」「株式公開(IPO)」
⑦	11月4日	講義:「利益思考と利益志向」①
⑧	11月11日	◎株式会社セブン-イレブン・ジャパン 東北ゾーン総務マネジャー 川瀬 由紀子 氏(本学経営学部8期生) 講義テーマ『フランチャイズビジネスとしてのコンビニエンスストア』 受講生:45名
⑨	11月18日	講義:「利益思考と利益志向」②
⑩	11月25日	講義:「資金調達と株式公開(IPO)」、「ベンチャー企業の成長と組織づくり」①
⑪	12月2日	◎株式会社ベアーズ 取締役副社長 高橋 ゆき 氏 講義テーマ『業界そのものを新規創造する』 受講生:45名
⑫	12月9日	講義:「株式公開(IPO)」「ベンチャー企業の成長と組織づくり」②
⑬	12月16日	◎株式会社OKAN 代表取締役 沢木 恵太 氏 講義テーマ『サービス開発・事業拡大と資金調達』 受講生:42名
⑭	12月23日	★履修意識調査(受講後)によるアンケート実施、特別講義感想アンケート実施 講義:「起業と事業創造の世界観」「ビジネスプランの作成演習」「ビジネスモデルの論理」
⑮	1月20日	テスト

(2) 2019年度3生向け「ビジネスモデルと事業戦略」の展開過程

①	9月26日	オリエンテーション 講義「ビジネスプランの策定方法」
②	10月3日	ビジネスプラン策定の課題の詳細説明とディスカッション
③	10月10日	課題の検討<講義と個別指導>
④	10月17日	◎株式会社スリールアーク 代表取締役 井村久美氏による講義および学生作成プランに対するアドバイスと宿題設定
⑤	10月24日	課題の検討とビジネスプラン修正作業の検討
⑥	10月31日	課題の検討<講義と個別指導> (事業コンセプト部分)
⑦	11月7日	課題の検討<講義と個別指導> (事業コンセプト部分)
⑧	11月14日	課題の検討<講義と個別指導> (事業コンセプト部分) 井村氏向け中間報告プレゼンテーション
⑨	11月21日	課題の検討<講義と個別指導> (事業コンセプト部分)
⑩	11月28日	課題の検討<講義と個別指導> (事業コンセプト部分)
⑪	12月5日	課題の検討<講義と個別指導> (事業コンセプト部分)
⑫	12月12日	課題の検討<講義と個別指導> (売り上げ計画・収支計算部分)
⑬	12月19日	課題の検討<講義と個別指導> (売り上げ計画・収支計算部分)
⑭	1月9日	<受講アンケート>とビジネスプラン作成プロセスのレビュー 講義<全体総括>
⑮	1月16日	◎株式会社スリールアーク 代表取締役 井村久美氏への学生のビジネスプランプレゼンテーションと講評

3. 2018年度の活動実績

a) 冠講座の開講状況

<2019年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・10月21日 アートグリーン株式会社 代表取締役 田中 豊 氏
講義テーマ：『起業と事業創造の醍醐味』 講義感想レポート：41名
- ・11月11日 株式会社セブンイレブン・ジャパン 東北ゾーン総務マネジャー 川瀬 由紀子 氏（本学経営学部8期生）
講義テーマ：『フランチャイズビジネスとしてのコンビニエンスストア』 講義感想レポート：43名
- ・12月2日 株式会社ベアーズ 取締役副社長 高橋 ゆき 氏
講義テーマ：『業界そのものを新規創造する』 講義感想レポート：42名
- ・12月16日 株式会社OKAN 代表取締役 沢木 恵太 氏
講義テーマ：『サービス開発・事業拡大と資金調達』 講義感想レポート：43名

<2019年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3年生）>

- ・10月16日/1月9日 株式会社スリールーク 代表取締役 井村 久美 氏（東京NBC会員/本学併設高校及び短大英卒）
課題テーマ 各業務に長けた人材を活かし、更なる新規事業を創ることができるのか？
業界を盛り立てるために、井村さんとは違う観点でできることとは？
<考えるポイント>
 - ・現在の主力事業の次の柱になる事業の創造を念頭に置く。
 - ・初期費用の設定は自由に行っているが、自店舗の保有を前提視するような高額負担は回避したい。
 - ・3年後に年商5千万円に到達する新規事業を考案する。
(事業開始初年度の黒字化は念頭に置かなくてもいい)
 - ・早期収益事業化が可能になるユニークなビジネスモデルの創出方法を考えてください。

事業提案レポート：4名

b) 冠講座以外の科目での講師招聘

- ・株式会社シーピーユー 代表取締役社長 米田 哲郎 氏（2/4, 櫻澤ゼミ生向けに講演）
- ・株式会社リーガル・リテラシー 代表取締役 黒部 得善 氏（2/15, 日本マネジメント学会経営革新研究部会にて研究報告）
- ・株式会社エッセンス 代表取締役 米田 瑛紀 氏（2/15, 日本マネジメント学会経営革新研究部会にて特別講演）

c) NBC主催イベントへの学生参加

- ・今年度は無し。

d) インターンシップ学生派遣

<2019年度長期インターンシップ学生派遣企業>

・今年度は無し。

(参考) 2008年度以降のNBCインターンシップ学生派遣企業一覧

社名	2008年度			2009年度			2010年度			2011年度			2012年度			2013年度			2014年度			2015年度			2016年度			2017年度			2018年度			2019年度					
	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女	人数	男	女
㈱日本プロバスケットボールリーグ	4	3	1																																				
日本体育施設運営	1	1																																					
㈱ソリスト	1	1																																					
(株)日本フードアナリスト協会	3	3	2	2							2	2			1	1			1	1			1	1															
㈱センサップ	1	1																																					
㈱アドバネクス	1	1																																					
㈱エックスグラビティ			1	1					1	1			1	1																									
㈱ゼウス・エンタープライズ			3	1	2																																		
㈱ベアーズ			1	1			1	1			2	1	1			2	1	1																					
㈱OMG			1	1	1	1																																	
㈱山之内製作所/JASPA㈱			1	1			1	1							1	1																							
㈱フォーバル			2	2			1	1						1	1																								
㈱ジー・ビー・アイ							1	1																															
(有)アースライト							1	1																															
リソウル㈱							1	1							1	1																							
㈱アレネット									1	1																													
アートグリーン㈱											1	1											2	2															
㈱I S I											1	1																											
事業創造キャピタル㈱											1	1																											
パートナーオブスターズ㈱																2	2			2	1	1																	
㈱JPホールディングス																							1	1															
松下運輸㈱																																					1	1	
明成建設工業㈱																																				1	1		
年度別合計	11	11	1	1	5	2	3	6	4	3	0	4	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0			
延べ人数		12			7		9		7		4		56		2		2		0		0						2												

e) NBC会員企業による本学経営学部学生の採用

- ・2019年度・・・1名 (男1…明成建設工業㈱)
- ・2018年度・・・0名
- ・2017年度・・・0名
- ・2016年度・・・0名
- ・2015年度・・・1名 (女1…㈱ベルフルール<中途採用>)
- ・2014年度・・・0名

- ・2013年度・・・1名 (男1…㈱フォーバル)
- ・2012年度・・・0名
- ・2011年度・・・1名 (男1…㈱フォーバル)
- ・2010年度・・・1名 (男1…㈱トリリオン)
- ・2009年度・・・1名 (男1…㈱ベアーズ)

<参考> 包括提携協定初年度以降の活動実績

NBC招聘講師一覧			2007年度	2008年度		2009年度		2010年度		2011年度		2012年度		2013年度		2014年度		2015年度		2016年度		2017年度		2018年度		2019年度		
			ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他	ビジネスモデルと事業戦略 事業創造 起業と その他
2019.1.28																												
アートグリーン㈱	代表取締役社長	田中 豊 氏								○									○									
㈱ワイエムジーワン	代表取締役	山家 一繁 氏	○									○								○								
㈱ガイアックス	代表取締役社長	上田 祐司 氏		○																								
㈱ナバ	代表取締役社長	高田 容治 氏		○																								
㈱松下運輸㈱	代表取締役社長	坂田 生子 氏		○				○																				
㈱メイン	代表取締役社長	山尾 百合子 氏		○				○																		○		
㈱リュunos	代表取締役	野元 千也 氏		○																								
㈱OMG	代表取締役会長	大平 雄伸 氏			○																							
㈱ベアーズ	専務取締役	高橋 ゆき 氏			○									○		○		○										○
㈱ビジネスパスポート	代表取締役社長	与謝野 肇 氏				○																						
㈱マザーズシステム・ジャパン	代表取締役社長	首藤 健次 氏				○																						
㈱セルシス	代表取締役会長	川上 陽介 氏					○																					
㈱ソリスト	代表取締役社長	西川 貴生 氏					○																					
㈱トリリオン	代表取締役社長	木地本 朋奈 氏					○																					
フードアナリスト・プロモーション㈱	代表取締役社長	横井 裕之 氏					○								○													
㈱フタバファー	代表取締役社長	今井 千晶 氏					○																					
㈱光彩工芸	代表取締役社長CEO	深沢 栄治 氏						○																				
㈱グローバル524	代表取締役社長	小西 國義 氏						○																				
LMNホールディングス㈱	代表取締役社長兼CEO	近藤 浩 氏						○		○									○									
㈱ミス・バリ	代表取締役	下村 朱美 氏						○							○													
㈱虎の穴	代表取締役会長	吉田 博高 氏						○																				
㈱メディカルプラットフォーム	代表取締役社長	東野 徹 氏						○																				
㈱山之内製作所	代表取締役	山内 慶次郎 氏						○																				
㈱アースライト	代表取締役社長	岡本 貴士 氏							○																			
㈱JTB法人東京	取締役	大塚 雅樹 氏							○																			○
事業創造キャピタル㈱	代表取締役社長	永瀬 俊彦 氏							○										○									
㈱ジャスト	代表取締役	本多 均 氏							○				○															
勝司法書士法人	代表社員	勝 猛一 氏											○															
㈱フォーバル	代表取締役会長	大久保 秀夫 氏											○															
㈱リーガル・リテラシー	代表取締役	黒部 得善 氏											○															
㈱コスモピア	代表取締役	田子 みどり 氏													○													
㈱JPホールディングス	代表取締役	山口 洋 氏													○				○									
エッセンス㈱	代表取締役	米田 瑛紀 氏																	○									
㈱バン・アキモト	代表取締役	秋元 義彦 氏																	○									
㈱ベル・フルール	代表取締役社長	今野 政代 氏																	○									
㈱ばど	代表取締役会長 兼 執行役員	倉橋 泰 氏																	○									
㈱ラフズジャパン	代表取締役	松井 拓運 氏																	○									
明成建設工業㈱	代表取締役社長	西村 剛敏 氏																	○									
㈱アドバネクス	代表取締役会長	加藤 雄一 氏																	○									
リエゾン・パートナーズ㈱	代表取締役CEO	秋元 二郎 氏																	○									
㈱吉香	代表取締役会長	吉川 稲 氏																	○									
和から㈱	代表取締役	堀口 智之 氏																	○									
エイキュー・トラベル㈱	代表取締役社長	八十島 亜由子 氏																	○									
パートナーオプスターズ㈱	代表取締役	星野 善宣 氏																	○									
㈱スリールアーク	代表取締役	井村 久美 氏																	○									○

3. 2018年度以前の活動実績

a) 冠講座の開講状況

◎「起業と事業創造」※2011年度に前年度までの2年生向け選択科目『ベンチャービジネス』（前期）が、2年生向けコース必修『起業と事業創造』（後期配当）へと変更

<2008年度前期：『ベンチャービジネス』>

- ・2008年4月28日 ㈱ナバ 代表取締役社長 高田 容治 氏 / 講義感想レポート：学生 22名
- ・2008年5月19日 ㈱メイン 代表取締役 山尾 百合子 氏 / 講義感想レポート：学生 19名
- ・2008年6月2日 ㈱リューノス 代表取締役 野元 千也 氏 / 講義感想レポート：学生 17名
- ・2008年6月16日 ㈱ガイアックス 代表執行役 CEO 上田 祐司 氏 / 講義感想レポート：学生 18名
- ・2008年6月30日 松下運輸㈱ 代表取締役社長 坂田 生子 氏 / 講義感想レポート：学生 17名

<2009年度前期：『ベンチャービジネス』>

- ・2009年4月27日 ㈱トリリオン 代表取締役社長 木地本 朋奈 氏 / 講義感想レポート：学生 54名
- ・2009年5月18日 アテナイオス㈱ 代表取締役 横井 裕之 氏 / 講義感想レポート：学生 52名
- ・2009年6月1日 ㈱フタバファー 代表取締役社長 今井 千晶 氏 / 講義感想レポート：学生 49名
- ・2009年6月15日 ㈱セルシス 代表取締役会長 川上 陽介 氏 / 講義感想レポート：学生 49名
- ・2009年6月29日 ㈱ソリスト 代表取締役社長 西川 貴生 氏 / 講義感想レポート：学生 48名

<2010年度前期：『ベンチャービジネス』>

- ・2010年4月26日 LMN ホールディングス㈱代表取締役社長兼 CEO 近藤 浩 氏 / 講義感想レポート 学生：24名
- ・2010年5月17日 ㈱メディカルプラットフォーム 代表取締役社長 東野 徹 氏 / 講義感想レポート 学生：19名
- ・2010年5月31日 ㈱山之内製作所 代表取締役 山内 慶次郎 氏 / 講義感想レポート 学生：22名
- ・2010年6月14日 ㈱シェイプアップハウス 代表取締役 下村 朱美 氏 / 講義感想レポート 学生：20名
- ・2010年6月28日 ㈱虎の穴 代表取締役 吉田 博高 氏 / 講義感想レポート 学生：21名

<2011年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

※前年度までの2年生向け選択科目『ベンチャービジネス』（前期）が、2年生向けコース必修『起業と事業創造』（後期配当）へと変更

- ・2011年10月17日 ㈱アースライト 代表取締役 岡本 貴士 氏 講義テーマ「20代からの起業」 / 講義感想レポート 学生：68名
- ・2011年10月31日 アートグリーン㈱ 代表取締役社長 田中 豊 氏 講義テーマ「上場企業を目指す」 / 講義感想レポート 学生：67名
- ・2011年11月14日 事業創造キャピタル㈱ 代表取締役社長 永瀬 俊彦 氏 講義テーマ「事業発展とベンチャーキャピタル」 / 講義感想レポート 学生：69名
- ・2011年11月28日 ㈱JTB法人東京 取締役 大塚 雅樹 氏 講義テーマ「企業内起業という戦略発想」 / 講義感想レポート 学生：65名
- ・2011年12月12日 ㈱ジャスト 代表取締役 本多 均 氏 講義テーマ「事業継承と企業再構築」 / 講義感想レポート 学生：61名

<2012年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・2012年10月22日 ㈱ワイエムジーン 代表取締役 山家 一繁 氏 講義テーマ「ニッチ市場の探索とその事業化」 / 講義感想レポート 学生：66名
- ・2012年11月5日 ㈱リーガル・リテラシー 代表取締役 黒部 得善 氏 講義テーマ「資格と独自のノウハウ活用によるニューサービス創出」 / 講義感想レポート 学生：74名
- ・2012年11月19日 勝司法書士法人 代表社員 勝 猛一 氏 講義テーマ「起業の手続きと注意事項」 / 講義感想レポート 学生：68名
- ・2012年12月3日 ㈱ フォーバル 代表取締役会長 大久保 秀夫 氏 講義テーマ「創業・革新そして事業創造」 / 講義感想レポート 学生：76名
- ・2013年1月7日 ㈱ハッチアップ 代表取締役 八反田 智和 氏 講義テーマ「20代から起業をイメージする」 / 講義感想レポート 学生：65名

<2013年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・2013年10月21日 花扇～HANA-OUGI～ 代表 川久保 紀子 氏（本学卒業生） 講義テーマ「大学2年生でいきなり起業」 / 講義感想レポート 学生：92名
- ・2013年11月4日 (有)有限会社アースライト 代表取締役 岡本 貴士 氏 講義テーマ「20代からの起業、そして多店舗展開へ」 / 講義感想レポート 学生：95名
- ・2013年11月18日 (株)コスモピア 代表取締役 田子 みどり 氏 講義テーマ「事業創造と雇用責任…学生起業家の草分けとして…」 / 講義感想レポート 学生：90名
- ・2013年12月2日 (株)JPホールディングス 代表取締役 山口 洋 氏 講義テーマ「サラリーマンからの起業、そして上場企業へ」 / 講義感想レポート 学生：89名
- ・2013年12月16日 (株)シェイプアップハウス 代表取締役 下村 朱美 氏 講義テーマ「起業と事業創造、そして国際展開へ」 / 講義感想レポート 学生：93名

<2014年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・2013年10月13日 株式会社スリーエフ 商品開発部 相羽 香里 氏（本学卒業生） 講義テーマ「事業創造と商品開発」 / 講義感想レポート：学生 79名
- ・2013年10月27日 株式会社ベアーズ 専務取締役 高橋 ゆき 氏 講義テーマ「家事代行業という業界を創造する」 / 講義感想レポート：学生 81名
- ・2013年11月10日 エッセンス株式会社 代表取締役 米田 瑛紀 氏 講義テーマ「新しいタイプの人材ビジネスを創造する」 / 講義感想レポート：学生 80名
- ・2013年12月1日 株式会社ベル・フルール 代表取締役 今野 政代 氏 講義テーマ「主婦からの起業、そしてブランド確立へ」 / 講義感想レポート：学生 84名
- ・2013年12月15日 株式会社バン・アキモト 代表取締役 秋元 義彦 氏 講義テーマ「世界に羽ばたくソーシャルビジネス」 / 講義感想レポート：学生 89名

<2015年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・2015年10月12日 株式会社セブン-イレブン・ジャパン 仙台東地区 DM 川瀬由紀子 氏（本学経営学部卒業生）
講義テーマ『コンビニエンスストアの経営戦略とフランチャイジー』 / 講義感想レポート：学生 88名
- ・2015年11月4日 株式会社ラフズジャパン 代表取締役 松井拓運 氏 講義テーマ『日本の伝統と職人仕事を強く意識する』 / 講義感想レポート：学生 90名
- ・2015年11月16日 アートグリーン株式会社 代表取締役 田中豊 氏 / 事業創造キャピタル株式会社 代表取締役 永瀬俊彦 氏
講義テーマ『25歳で起業、そしてIPOを目指す』 / 講義感想レポート：学生 80名
- ・2015年12月7日 株式会社ぱど 代表取締役会長 兼 執行役員 倉橋 泰 氏 講義テーマ『社内ベンチャーから上場企業へ』 / 講義感想レポート：学生 82名

<2016年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・2016年10月24日 花扇 ～HANA-OUGI～ 代表 川久保 紀子 氏（本学経営学部卒業生）
講義テーマ『学生からの起業 そして事業拡大』 / 講義感想レポート：学生 110名
- ・2016年11月7日 izuru 株式会社 取締役（元 株式会社ラフズジャパン 代表取締役） 松井拓運 氏
講義テーマ『日本の伝統と職人仕事を強く意識する』 / 講義感想レポート：学生 106名
- ・2016年11月28日 明成建設工業株式会社 代表取締役社長 西村 剛敏 氏 講義テーマ『本業強化とスポーツビジネス—経営の社会性追求—』 / 講義感想レポート：学生 100名
- ・2016年12月12日 株式会社アドパネクス 代表取締役会長 加藤 雄一 氏 講義テーマ『事業拡大 グローバリゼーション そして経営者の責務』 / 講義感想レポート：学生 94名
- ・2017年1月23日 株式会社おかん 代表取締役 沢木 恵太 氏 講義テーマ『「オフィスおかん」から考えるビジネスのコツ』 講義内テストのためレポートなし

<2017年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・2017年10月16日 和から株式会社 代表取締役社長 堀口 智之 氏 講義テーマ『数学教育で起業する』 / 講義感想レポート：学生 75名
- ・2017年11月6日 La Plume 「ラ・プリュム 花のアトリエ」 主宰者 大類 優子 氏（本学経営学部卒業生）
講義テーマ『パリでフラワービジネスを開業する』 / 講義感想レポート：学生 75名
- ・2017年11月27日 株式会社 JTB コミュニケーションデザイン 常務取締役 大塚 雅樹 氏
講義テーマ『オリンピックとニューサービスのビジネスモデル』 / 講義感想レポート：学生 80名
- ・2017年12月11日 アートグリーン株式会社 代表取締役 田中 豊 氏 講義テーマ『起業と事業創造、そして株式公開』 / 講義感想レポート：学生 77名
- ・2018年1月22日 エイキュー・トラベル株式会社 代表取締役 八十島 亜由子 氏 講義テーマ『スーパー添乗員率いる旅行会社の起業と事業創造』 講義内テストのためレポートなし

<2018年度後期：『起業と事業創造』（2年生）>

- ・10月22日 パートナーオブスターズ株式会社 代表取締役 星野 善宣 氏 講義テーマ『若い世代からの起業を支援する』 / 講義感想レポート：学生 96名
- ・11月12日 株式会社ワイエムジーワン 代表取締役 山家 一繁 氏 講義テーマ『ニッチ領域のニューサービス創出ーラッピングビジネスの世界ー』 / 講義感想レポート：学生 104名
- ・11月26日 伊香保温泉 ホテル木暮 若女将 木暮 美奈子 氏 (本学経営学部3期生)
講義テーマ『自社事業の競争力強化と事業承継』 / 講義感想レポート：学生 97名
- ・12月17日 株式会社メイン 代表取締役 山尾 百合子 氏 講義テーマ『私の社長人生ー歌手・キャンペーンガールそして創業から事業売却まで』 / 講義感想レポート：学生 88名

◎「ビジネスモデルと事業戦略」（経営学部3年生後期配当科目）※2012年度に前年度までの『起業と事業創造』が、『ビジネスモデルと事業戦略』へと変更

<2007年度後期：『起業と事業創造』>

- ・2007年10月31日/11月21日 (株)ワイエムジーワン 代表取締役社長 山家 一繁 氏
課題テーマ ビジネスモデルの関わる組織、会社がWIN WIN を享受できるためのラッピングフィルムの使用例を考える
事業提案レポート：5グループ (参加学生 23名)
- ・2007年12月5日/2008年1月9日 アートグリーン(株) 代表取締役社長 田中 豊 氏
課題テーマ 新しいフラワービジネスを考える
事業提案レポート：5グループ (参加学生 21名)

<2008年度後期：『起業と事業創造』>

- ・2008年10月22日/11月19日 (株)ベアーズ 専務取締役 高橋 ゆき 氏
課題テーマ 「愛」これから3年を見越した社会性にマッチングしたベアーズを発展させるにはどうしたらいいか？それに伴うサービスの開発と会社の方向性について ※→これから3年を見越した社会性にマッチングしたサービスの開発と会社の方向性について
事業提案レポート：6グループ (参加学生：16名)
- ・2008年12月3日/2009年1月14日 (株)OMG 代表取締役社長 大平 雄伸 氏
課題テーマ GENKI NEXT 事業を5年間で100施設出店する上での事業戦略を構築して見ましょう
※新規事業(〇〇事業)を5年間で100施設出店する上での事業戦略の構築
事業提案レポート：6グループ (参加学生：16名)

<2009年度後期：『起業と事業創造』>

- ・2009年10月7日/10月28日 (株)メイン 代表取締役 山尾 百合子 氏
課題テーマ 株式会社メインに対する新規事業提案について
本業周辺で継続性があり、初期投資額1千万円、2年で損益分岐点を越えることを条件とする。 事業提案レポート：17名
- ・2009年11月18日/12月9日 (株)光彩工芸 代表取締役社長 深沢 栄治 氏
課題テーマ 環境意識の高い消費者が共感かつ自己投影できる新しいビジネスモデル 事業提案レポート：5グループ (参加学生：19名)

<2010年度後期：『起業と事業創造』>

- ・2010年11月17日/1月12日 (株)トランスフォーマー 代表取締役 坂田 生子 氏
課題テーマ ・『救済すべきは生前の孤独』ーシニアライフを生き生きと過ごせるための支援事業の提案ー 事業提案レポート：6名

<2011 年度後期：『起業と事業創造』（3 年生）・・・事業提案型>

・2011 年 11 月 16 日／1 月 18 日 LMN ホールディングス(株) 代表取締役社長兼 CEO 近藤 浩 氏

課題テーマ ・最近の情報テクノロジーを活用したシンプルで分かりやすい新規事業
・伝統的業界の特性を大幅に刷新するような新規事業
・ブライダル事業に結びつく顧客セグメントを対象とした新規事業
・ブライダル事業周辺の新規事業

上記 4 領域いずれかの新しいビジネスモデル

事業提案レポート：6 グループ（参加学生：14 名）

<2012 年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3 年生）> ※前年度までの『起業と事業創造』から、『ビジネスモデルと事業戦略』へと名称変更。

・2012 年 11 月 1 日／12 月 20 日 (株)ジャスト 代表取締役 本多 均 氏

課題テーマ 「いいものを作っていないながら販路がない会社」向けのサポートサービスの展開

事業提案レポート：10 名

<2013 年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3 年生）>

・2013 年 10 月 24 日／12 月 19 日 フードアナリスト・プロモーション(株) 代表取締役社長 横井 裕之 氏

課題テーマ 「フードアナリストを使った新しい事業展開」を考える

事業提案レポート：7 名

<2014 年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3 年生）>

・2013 年 10 月 30 日／1 月 8 日 LMN ホールディングス株式会社 代表取締役社長兼 CEO 近藤浩氏

課題テーマ 「美容」、「出会い」に関する領域、または「私はこれを実現させたい」という強い熱意が持てるその他の領域でのビジネスモデルの策定

<諸条件> 期待年商：5 億円以上 利益：5 千万円以上（経常利益率 10%以上） 初期投資：2 千万円以内

撤退条件：2 年以内に単月黒字にならない場合、もしくは初期投資 2 千万円を使い切った場合

初期人数：条件をクリアできる範囲なら何人でも

※上記条件に加え、自分の強み、組織の強み、仲間の強み、家族の強みなど「強みを生かす」ことを課題の条件とする。

事業提案レポート：9 名

<2015 年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3 年生）>

・2014 年 10 月 22 日／12 月 17 日 株式会社ベアーズ 専務取締役 高橋 ゆき 氏

課題テーマ 「5 年後のベアーズに必要な新規事業」におけるビジネスモデルの策定。具体的には、以下の 4 領域の中から、自由にテーマ選定。

a) 「お一人様市場」 b) 「二世帯同時消費市場」 c) 「アクティブシニア市場」 d) 「家事大学」の次の教育事業」

上記の 4 領域とは別に、「私はこれをベアーズの中で実現させたい」というものがあれば、それも可。

<諸条件> 期待年商：1 億円以上

利益：1 千万円以上（経常利益率 10%以上） 単月黒字化まで 1 年以内

初期投資：2 千万円以内

撤退条件：2 年以内に単月黒字にならない場合、もしくは、初期投資 2 千万円を使い切った場合

初期人数：条件をクリアできる範囲なら何人でも

上記条件と、「頑張る女性を応援する」というベアーズのミッションに適合することを、あわせて前提条件とします。

事業提案レポート：9 名

<2016年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3年生）>

・10月27日/1月12日 株式会社PEER 代表取締役 佐藤 真琴 氏

課題テーマ PEER からの分社による以下の事業展開の可能性について検討し提案してください。

1. ヘルスケア領域のニュービジネス
2. ソーシャルビジネス領域の新展開

<諸条件> 初期投資 1,000 万円

人員：必要ならば予算内で外注へ発注を。社内の人間は協力しますが実務参加は不可。

期待年商：3年以内に 5000 万円以上/年

利益：2年以内に 1000 万円以上/年（経常利益率 20%）

<撤退条件> 1年目/1年以内に総人件費が賄えない場合。2年目/単月黒字にならない場合。

事業提案レポート：5名

<2017年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3年生）>

・10月26日/12月21日 株式会社おかん 代表取締役 沢木 恵太 氏

課題テーマ 株式会社おかん、および「オフィスおかん」のアセットを活かし、当社ミッション『働くヒトのライフスタイルを豊かにする』につながる、BtoB ビジネス、あるいは BtoBtoE ビジネスを新規事業として企画し提案してください。

<諸条件> 初期投資：1,000 万円

BtoB・BtoBtoE のビジネスであること

「健康支援」「育児・家事支援」「介護支援」「職域サービス提供者向け」の領域をターゲットとしたサービスであること

サブスクリプションサービスであること

チャンネルやコンテンツのアセットは提供できるが、当該新規ビジネスに係る人的リソースは予算より捻出

1年以内に以下の3つをクリアすること

・Unit economics ベースが営業利益率が 35%であること

・Pay back period が 12 ヶ月以内であること

・顧客企業数が 100 社を超えていること

<撤退条件> 上記3つを1年以内に達成できない場合

事業提案レポート：9名

<2018年度後期：『ビジネスモデルと事業戦略』（3年生）>

・10月25日/12月20日 株式会社PEER、代表取締役、佐藤 真琴 氏

課題テーマ 以下のテーマのひとつを選択もしくは自分が今現在考えている領域のビジネスプランを提案する。

- ・高齢化率の高い田舎で、高齢者（前期、後期とも）の居場所づくり

考えるポイント：引きこもり予防、身体能力の維持、認知症などの早期発見、関わるきっかけづくり、コミュニティづくり、大人の防災訓練

- ・シニアの創業 考えるポイント：現役世代の食べていく創業との違う支援、シニア創業同士のコミュニティ、資金調達

- ・インバウンド

考えるポイント：ユーザーは2種類、旅行者と受け入れ側、地に足のついた計画をエアビーなどのすでに完成しているシェアシステムをうまく活用する

事業提案レポート：9名

b) 冠講座以外の科目での講師招聘

- ・2008年12月1日 ㈱ビジネスサポート 代表取締役社長 与謝野 肇 氏 『櫻澤ゼミナール（2年ゼミ生向け）』での特別講義
- ・2008年12月4日 ㈱マザーズシステム・ジャパン 代表取締役社長 首藤 健次 氏 『経営学Ⅱ（1年在学生対象必修科目）』での特別講義
- ・2009年12月24日 ㈱グローバル524 代表取締役社長 小西 國義 氏 『櫻澤ゼミナール（2年ゼミ生向け）』での特別講義
- ・2011年12月5日 ㈱メディカルプラットフォーム 代表取締役社長 東野 徹 氏 櫻澤ゼミナールでの特別講義（参加学生：11名）
- ・2012年11月26日 ㈱ワイエムジーワン 代表取締役 山家 一繁 氏 関東経済産業局・特許庁主催の中小・ベンチャー企業向け新事業創出セミナー
「コンテンツビジネス成功の要件！知的財産の基礎知識」
- ・2013年10月2日 日本フードアナリスト協会理事長 横井裕之氏 『経営学Ⅱ（1年在学生対象必修科目）』での特別講義
- ・2014年5月31日 ㈱JPホールディングス 代表取締役 山口 洋 氏 日本マネジメント学会 第69回全国研究大会 特別講演
- ・ ㈱ベアーズ 専務取締役 高橋 ゆき 氏 日本マネジメント学会 第69回全国研究大会 特別講演
- ・2014年6月25日 ㈱メイン 代表取締役 山尾 百合子 氏 『経営学Ⅰ（1年在学生対象必修科目）』での特別講義
- ・2015年1月16日 ㈱ワイエムジーワン 代表取締役 山家 一繁 氏 光云大学（韓国）学生見学引率
- ・2015年5月21日 ㈱ワイエムジーワン 代表取締役 山家 一繁 氏 『経営戦略』での特別講義
- ・2016年5月28日 リエゾン・パートナーズ株式会社 代表取締役 秋元 二郎 氏 日本マネジメント学会平成28年度第1回産学交流シンポジウム特別講師 「有料老人ホームへの投資—その戦略とビジネスモデル」
- ・2016年5月28日 株式会社メディカルプラットフォーム 代表取締役社長 東野 徹 氏 日本マネジメント学会平成28年度第1回産学交流シンポジウム特別講師 「ヘルスケア領域への New Value」
- ・2016年6月29日 株式会社リーガル・リテラシー 代表取締役社長 黒部 得善 氏 「経営学」講義における特別講師 「モチベーションとリーダーシップ」
- ・2017年3月9日 株式会社吉香 取締役会長 吉川 稻 氏 大野ゼミ・櫻澤ゼミ生学内関係者向け特別講演会「女性の起業と経営者の役割」
- ・2019年3月14日 加藤雄一氏（櫻澤ゼミ生向けに講義）

c) 経営学部入学式における特別講演

- ・2008年4月6日 アートグリーン㈱ 代表取締役社長 田中 豊 氏
- ・2009年4月5日 ㈱ガイアックス 代表執行役 CEO 上田 祐司 氏

d) 「経営学部教員のために社会科見学会」開催

- ・2009年2月27日開催（訪問企業…アートグリーン㈱、㈱ワイエムジーワン）

e) 後援イベントへの参画

- ・経済産業省主催フォーラムへの会場提供（2009年2月19,20日）

f) NBC主催イベントへの学生参加

- ・第2～4回起業家予備軍コミュニティ（ベンチャー創出委員会：2008.7/15,9/11,11/20）
- ・インターンシップ勉強会（雇用支援委員会：2008.10.27 & 2009.7.2）

- ・大学生寺子屋かいぎ（雇用支援委員会：2008.11/11）
- ・セカンドキャリア創業支援委員会主催イベントへの本学大学院生参加（2016.7.31）

g) 櫻澤ゼミ生によるインタビュー調査

- ・2008年10月27日実施
- ・インタビュー調査対象者…(株)コスモピア 代表取締役 田子みどり氏、(株)ソリスト 代表取締役社長 西川 貴生

h) インターンシップ学生派遣

<2008年度>

[短期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)日本プロバスケットボールリーグ・・・4名（男3、女1）
- ・日本体育施設運営・・・1名（男1）
- ・(株)ソリスト・・・1名（男1）
- ・アテナイオス(株)・・・3名（女3）
- ・(株)センサップ・・・1名（女1）
- ・(株)アドバネクス・・・1名（女1）

[学生受け入れの表明があったものの、学生配置ができなかった企業]

マザーズシステム、エックスグラビティ、ゼウス・エンタープライズ、
フューチャー・ラボ、ベアーズ

[インターンシップ報告会(2008.11.28開催)への来賓招聘]

- ・アテナイオス(株) 代表取締役 横井 裕之 氏
- ・(株)ソリスト 代表取締役社長 西川 貴生 氏

<2009年度>

[短期インターンシップ学生派遣企業]

- ・アテナイオス(株)・・・2名（女2）
- ・(株)エックスグラビティ・・・1名（女1）
- ・(株)ゼウス・エンタープライズ・・・3名（男1、女2）
- ・(株)ベアーズ・・・1名（女1）
- ・(株)OMG・・・1名（女1）
- ・(株)山之内製作所/JASPA(株)・・・1名（女1）
- ・(株)フォーバル・・・2名（男2）

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)OMG・・・卒業生1名（男1）

<2010年度>

[短期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)山之内製作所/JASPA(株)・・・1名（女1）
- ・(株)フォーバル・・・1名（男1）
- ・(株)ベアーズ・・・1名（女1）
- ・(株)ジー・ピー・アイ・・・1名（女1）
- ・(有)アースライト・・・1名（男1）

<2010年度>

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)エックスグラビティ・・・1名（男1）
- ・リソウル(株)・・・1名（男1）

<2011年度>

[短期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)ベアーズ・・・2名（男1、女1）
- ・(株)テレネット・・・1名（男1）

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・アートグリーン(株)・・・1名（女1）
- ・アテナイオス(株)・・・2名（女2）
- ・(株)ISI・・・1名（女1）
- ・(株)エックスグラビティ・・・1名（男1）
- ・事業創造キャピタル(株)・・・1名（男1）
- ・(株)リソウル・・・1名（女1）…学生の病気により途中で中止

<2012年度>

[短期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)ベアーズ・・・・・・・・・・2名(男1、女1)
- ・(株)山之内製作所・・・・・・・・・・1名(女1)
- ・(株)フォーバル・・・・・・・・・・1名(男1)

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・アテナイオス(株)・・・・・・・・・・1名(女1)
- ・パートナーオブスターズ(株)・・・・・・・・2名(女2)

<2013年度>

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・アテナイオス(株)・・・・・・・・・・1名(女1)
- ・(株)リソウル・・・・・・・・・・1名(女1)
- ・パートナーオブスターズ(株)・・・・・・・・2名(男1、女1)

参考<2019年度の受講学生の感想>

『起業と事業創造』

受講前

<「起業」のイメージ、「起業」(「事業継承」「就職後に独立)」に対する考え方>

- ・いずれ自分も、就職し様々な経験をしてから、起業したいと思っている。
- ・誰かの元で働くのではなく、一人で自立して仕事をしているという印象があり、誇らしく思う。
- ・明確な目標や目的があるのならばチャレンジするべきだと思うが自分ならばためらう。事業継承も、信頼関係や十分な理解がないと良くも悪くも変わってしまうと思う。
- ・リスクもあるし、失敗もするだろうが、成功したらとても良い思いができる。
- ・起業は当たり前のように行われていること。
- ・祖父が起業し、父が事業継承をして、就職後に自分のアイデアを生かして独立した人もいるため
- ・私には身近なものだと思っている。
- ・言葉で聞くとカッコいいと思うが、実際はいろんなことが関連しかなり大変だと思う。
- ・あまり身近には感じない。
- ・大学卒業後、企業に勤めてそこで得られる知識やノウハウなどを学んでから、5年から10年くらいで起業したいと思う。
- ・まずは、希望する業種の企業に勤めて、そこで得られる知識、ノウハウなどを学んでから起業したいと考えている。
- ・今の自分では到底できないことだと思う。

<2014年度>

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・(株)J Pホールディングス・・・・・・・・1名(男1)
- ・(社)日本フードアナリスト協会・・・・1名(女1)

<2015年度>

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・アートグリーン(株)・・・・・・・・・・2名(女2)

<2016年度><2017年度>

短期・長期インターンシップ共に派遣0名

<2018年度>

[長期インターンシップ学生派遣企業]

- ・明成建設工業株式会社・・・・・・・・1名(男1)
- ・松下運輸株式会社・・・・・・・・1名(男1)

- ・自分自身は起業をしたいとは思わないが、起業している人たちは一人で努力してすごいと思う。
- ・就職後に独立ならば、力を身につけ、学んだ知識を活用して、自分のやりたいことに挑戦できるので良いと思う。
- ・起業はやりたいことができるし、自身のスキルアップにもなる。就職後と限らず、学生のうちから起業したいと思う。
- ・今の大学生の卒業後の選択肢として、起業はありだと思う。卒業後に就職だけでなく、卒業後の進路はもっと自由でよいと思う。
- ・自分の努力次第で可能性が開けるとは思うが、ギャンブル的な要素も強いと思う。
- ・きちんとしたキャリアを積んだうえで起業することが成功のつながると思う。
- ・難しいことだが、やりたいことをやれてうらやましい。金銭的にも普通のサラリーマンよりいいと思う。
- ・料理店で働いたことのある友人と一緒に店を開きたいと思っている。何年か鍛えてから独立することを考えている。
- ・自らの人生を豊かにするため、自らの目標に近づくための一つの手段。自分のやりたいことを行動にすることができてとても良いと思う。
- ・起業と事業継承は現実的なイメージを持っていないが、自分の身近に就職後に独立した人がいて、就職後に独立は比較的多いのではないかと考えている。しかしいずれもかなりの時間と費用が掛かるため、できる人は限られていると思う。
- ・起業や就職後に独立した人たちは、確かな道筋を想像できていて、ある程度の資金がないとできないものだと思う。
- ・誰もが一度は考えることだと思う。
- ・信頼できる仲間や、自分のこれまでの経験などを持たないと起業はできない。
- ・安定した生活とは異なるが、起業することは常に最新の物事に目を向けなければならない、普通に会社に勤めている人と違い楽しい人生が送れると思う。
- ・起業することで、新しく事業を起こし、自分のやりたいことをできる。
- ・多くの資金や知識が必要であり、簡単にはできないことだと思う。
- ・自分のやっていることに自信がないとできないこと。覚悟が必要なこと。
- ・選択肢の一つである。実家が野菜屋の経営をしているので、身近に起業や事業継承を考えている。
- ・私は起業を身近には感じていないが、就職した会社に、自分の実現したいことがないときには、起業は選択肢の一つとなりうると思う。
- ・お金を稼ぐという意味では一番効率的だが、それを継続していくための努力が必要だと思う。
- ・自分にできるかわからないし、知識も何もないから考えにくい。
- ・社長になるということは大変すばらしいことだと思う。
- ・勇気と自信と実力が必要だと思う。これらをうまくこなすことができる人こそがカリスマエリートなどと呼ばれるのだと思う。
- ・現実的なイメージとして保有しているが、それを具体的に自身に置き換えては考えることはできていない。
- ・卒業後すぐは、経験も、お金もなく、人的資源のコントロール方法も全く知らないなので、まずは就職しなければいけない。経験などを積んで初めて将来の起業にとってのメリットが生まれる。事業継承の場合も新しいビジネスアイデアの保有が不可欠。
- ・あまり実感がわからない。起業の先に何があるか考えるだけで怖い。自分は会社に就職いたうえて、上を目指したい。
- ・あまりイメージは沸いてこないが、現代ではそういうキャリアデザインのあるのかなと思う。企業に就職したとしても、成長性が見込めず、もっと稼ぎたいなどと考えると、独立や企業は十分選択肢に入ると思う。
- ・数十年の人生の中で、興味ある分野で働けるのは良いことだと思う。
- ・私自身は起業ではなく、卒業した後大学院に進学して経営学を勉強し、その後、国有銀行に就職することを考えている。
- ・大学院に進学して勉強してから就職したい。いろんな経験と資源を持ってから、新しい事業を始めたい。
- ・現在の日本では大学を卒業後に就職し、定年まで勤めるのが常識で、起業などする人のほうが珍しい。起業などする人が増えれば、社会は変化すると思う。
- ・社会に付加価値を提供できるような、自己生涯のキャリアデザインの自由度の高い生き方だと思う。しかし、それに伴うリスクも高いので、知識と経営学の常識が必要になる。

- ・自分が築き上げた実力をもってチャレンジするのは良いが、起業後の株などのリスクが大きく難しいように思う。
- ・自分も可能であれば、「起業」「独立」してみたいと思う。だが、そんな能力もないので、それができる人は心から尊敬する。
- ・やりたいことを自由にやるための手段としてよいと思う。
- ・難しいことだが、独特な発想と知識を持っていれば可能だと思う。
- ・明確なビジョンがあって、独立、起業するのは良いことだと思う。
- ・かなり優秀な人がチャレンジするイメージ。失敗する可能性も高く、リスクのほうが高いと思う。
- ・将来起業を考えているので、起業そのものはとても良いことだと思う。就職後に起業する場合、会社のビジネスモデルなどもよくわかり、人脈が広がるので、そういった経験が役立つと思う。
- ・起業のリスクは小さくなく、組織をまとめるということも大変なことなので、自分にとっては少しハードルが高いと感じますが、そのようなキャリアを築いている人は尊敬しています。
- ・自己実現のための挑戦ができることは素晴らしい。

<受講前の講義への期待>

- ・成功者の生の声を聞かせていただくことにより、今後のゼミの研究や、就職活動、将来の起業にも活かしたい。
- ・将来働く上で必要な知識を身につけたいので、たくさんの経営者のお話を聞き、自分の糧になることを期待している。
- ・起業した人の起業の動機を知りたい。今の自分とのギャップを知り、この講義を通じて、起業が自分にとってどのように関係してくるのかを模索したい。
- ・起業するのに必要な知識・発想力を身につけたい。
- ・どのような道に進めばいいのか分からないので・・・。
- ・企業の方から、普段の講義では聞けないような話が聞けると期待している。
- ・いろんな会社の沿革や、細かい話をしてくれることを期待している。
- ・どのようなやり方や工夫で起業家たちが成功しているのか知りたい。
- ・将来、自分がビジネスをしていくときに役立つことを聞ければいいと思っている。
- ・起業するかどうかは別として、起業について知識として学びたいと思っている。
- ・いつか自分が起業したいと思った時のために、どんなことが必要なのかを知っておきたい。
- ・生きたノウハウを学び、仕事をするうえで活かせることを学びたい。
- ・起業するにあたっての基礎知識を学びたい。実戦で活躍している人のアドバイスを聞きたい。起業することを想定した課題なども出してほしい。
- ・普段では知ることのできない、実際の経営の仕組みや裏側を先生や経営者の講義を通じて学ぶことができ、身近に感じることを期待している。
- ・起業についての知識を身につけたい。
- ・起業には何が必要か、どのくらい大変なのかを知りたい。
- ・将来やりたいことが見つかるかもしれない。
- ・学んだことを今後に生かしていきたいと思っている。
- ・経営者から見た社会と大学生が感じている社会の違いを知りたい。起業という一つのキャリアデザインを学ぶことで自分の新しい可能性を見つけたい。
- ・将来、企業内起業など新しい事業を創造し、会社の第一線で働きたいと考えているので、実際に経営者によるリアルな話が聞けることを期待している。
- ・将来社会人になるためにどのようにすればいいか知っていることで回りに差をつけられるような知識を身につけたい。
- ・実際に起業した人たちが、どのように会社を動かしているのか知りたい。
- ・社長さんがどんな話をしてくれるのか期待している。
- ・様々なケーススタディを学んでいきたい。自分の今後に活かしていけるように知識をつけていきたい。

- ・自分で起業や経営をするためのノウハウを身につけたい。
- ・起業するために必要とされる知識を身につけ、将来の就職活動や仕事に活かしていけるように学んでいきたい。
- ・実際に起業に成功し、経営者として成功している方のお話を聞いて、自分自身の考えや将来に役立てたい。
- ・起業とは何か、どんなリスクが想定されるか、今ホットな業界・ビジネスモデルは何かを知りたい。
- ・他の講義にはない生の声が聞けるということで、「何をした」だけではなく、何をどう考え、そういった行動をとったのかというソフトな面を深く知りたい。
- ・講義を聞いて自分の視野が広がることを期待している。
- ・自分の将来の選択肢が広がることを期待している。
- ・具体的な社長のなり方の知識。
- ・自分に起業や事業創造をするポテンシャルがあるのかを確かめながら受講したい。
- ・起業することを現実的に考えているので、様々なケースで自分だったらと自分に置き換えて考えられるように、様々な起業や事業創造に関する知識を身につけたい。
- ・資金の管理と人材の管理について聞きたい。起業初期に起こりうる問題を聞きたい。
- ・世の中の経営者がどんなことを考えていて、アイデアがどのように生まれてくるのかを知りたい。
- ・会社の経営陣の方の話を聞いて実際の経営環境について聞いてみたい。
- ・起業できる人と一般の人の考え方の違いを知りたい。
- ・家族は中国で政府や国有企業で働く人ばかりなので、起業に関する新鮮な発想と考え方を身につけたいと思っている。
- ・ベンチャー企業やユニコーン企業のビジネスモデルと収益化の方法に興味がある。それらをどうやって自分の関心のある領域のビジネスに応用していけるか研究していきたい。
- ・あまり身近に感じるができない起業というものを、この講義を通して理解していきたい。
- ・時代の発展を知ること、起業家の発想様式を知ること、起業の準備に必要な能力を身につけること（←自分の努力次第だとは思いますが）
- ・起業家としての在り方はもちろんのこと、起業や経営について私自身が学生以外の視点で見ることが可能になることを期待している。
- ・企業経営の知識、斬新な見方をできるようにになりたい。
- ・実際にゲストスピーカーのお話を聞けるということで、苦労や経験を聞けることを期待している。
- ・会社に入社する前に業界のノウハウについて学びたい。起業などした後の資金調達の方法を知りたい。
- ・自分が就職して仕事をしていく中で、なにか目的を持って起業することになるかもしれないから、この講義の中でそういうたぐいの知識を身につけられたらと思う。
- ・経営学部に入ったからには、経営の最低限の座学の知識だけでなく、実際の経営者の方の生の声を聞いて理解を深めたい。
- ・起業には何が必要なのか、最初にやるべきことや、起業する中で困難などが起こった場合、どうやって乗り越えるのかを知りたい。
- ・起業ということにあまり現実味を感じていないので、実際に自分でするかどうかは分からないが、ゲストスピーカーの方のお話を聞きながら、少しでも身近に感じられるようになりたい。
- ・起業を考えたときに、どのようにビジネスチャンスを見つけるか、起業までのプロセスを知りたい。

<「ベンチャービジネス」、「ニュービジネス」のイメージ>

- ・リスクはあるものの、今後の社会に必要な可能性を抱いているためなくてはならないビジネスだと思う。
- ・聞いたことはあるけどあまり詳しく知らない。
- ・新しい技術が必要で、革新的な技術などは今の日本にとっても明るいイメージがある。
- ・新しい技術などを使うことによって、新しい商品が生まれ、新しい市場が生まれ、とても良いことだと思う。
- ・新しいビジネスがどのように成り立っていくのか知りたい。
- ・どんな人がニュービジネスのようなものを作り出すのだろうかに興味深い。

- ・ベンチャーキャピタルや大手企業から資金調達をし、ニッチ市場のビジネスを狙ってだんだんと大きくなっていくイメージ。
- ・成功することが難しいもの。
- ・自分で何か新しいことを見つけ出し、マネタイズ化していくところがニュービジネスの醍醐味だと思っている。
- ・頭のよい人が集まって行うこと。
- ・あまり理解できていない。
- ・人材派遣のような新しい業態。
- ・AIなどを活用した新しい時代に入っていく中で、たくさんのビジネスが生まれていくと思う。
- ・新しい物事に取り組み、日本を進めるきっかけになるような重要なもの。
- ・ベンチャービジネスは聞いたことがあるが、ニュービジネスは聞いたことがない。
- ・ベンチャービジネス=大企業、ニュービジネス=新しく起業するもの。
- ・大手より下のようなイメージ。
- ・技術の進歩により、ビジネスモデルの多様化やそれぞれの領域が広がり、様々な業態が融合して作り出された事業。
- ・将来大企業になるかもしれない会社の成長段階。積極的な経営戦略と行動力を持った攻めの会社。
- ・どうしても大手に勝つことは難しいと思うので、企業そのものが買収されたり、倒産したりしやすいというイメージがあります。
- ・誰も想像できないことをやっているイメージ。
- ・似たようなビジネスを行っている会社が多い中で、新しいアイデアを仕事にしているのはすごいと思う。
- ・難しいイメージ。
- ・ゼミの研究内容。ニッチな企業の多いイメージ。ここ 20 年のうちに設立され、大手企業からの出資を受けているイメージ。
- ・新しい事業に取り組み会社を発展させていくというイメージ。
- ・新しいビジネス、インターネットを使ったビジネスというイメージ。
- ・新しいものというイメージ。
- ・エリートが作るもの。国の成長においてかかせないもの。
- ・社会自体の変化が技術進化などで加速する今、より素早く対応することのできる企業の形だと考える。
- ・一攫千金を狙うことができると思うが、安定においては不安なところがある。根気が必要。
- ・思いもよらぬところでの発想やアイデアがカギになる。
- ・今までになかったビジネスモデル。
- ・特にイメージを抱いてはいない。
- ・大企業とは違って、ニッチな分野に焦点を当て、それらを支えるベンチャーキャピタルも増えてきている。
- ・ベンチャービジネスは「ビットコイン」のような新しいアイデアのもの。ニュービジネスはネット事業とソフトに関する事業。どちらも、リスクが高いけど、収益も高い。半面、伝統的業界はローリスクで収益は少ない。
- ・いばらの道。努力しない限り前に進めないもの。
- ・長く続いている企業や中小企業よりも、活発でスピーディーな動きをしているイメージ。
- ・特にない。
- ・未知もしくは未熟な業界でビジネスを展開することだと思う。大きな利益を獲得できると同時に大きな不安定要素も含んでいる。
- ・中国ではいっぱいスタートアップビジネスとユニコーン企業が出てきており、時代のトレンドだと思う。

- ・今まで存在しておらず、世間に浸透していなかったビジネスモデル。
- ・従来の産業や新しい産業に、技術や事業内容についてのイノベーションを発揮し、新しく競争優位を構築しているビジネスというイメージ。
- ・ハイリスク、ハイリターンのように思えるが、まずは人材の確保なり、資源のやりくりが大変だと思う。
- ・若い社長がいる。大半は淘汰されるイメージ。
- ・新しい物事を生み出す。
- ・成功率が低くて、少数の合理的な考えしか生き残れない。資金不足な状況に陥り、法律上の問題などもありそう。
- ・ベンチャーとは、大手よりも個人が挑戦できる場。規模も小さい分、仲間意識を芽生えるのではないかと思う。
- ・ほとんど明確なイメージはない。
- ・新たなチャレンジであると同時に、まだ周りの人がやっていないビジネスなので、ある意味では競争が激しくないのではないかと思う。
- ・既存の組織やビジネスモデルを大きく改善したもの。または少人数だからこそできるビジネスモデルを持った組織というイメージ。
- ・これから社会を作る可能性を秘めた若々しいスピード感のあるイメージ。

<特別講義（社長の話を聞くこと）に対する期待>

- ・成功者、経験者からの新しい発想、考え方を聞くことで、自分の考えがどこまで通用するのかを確かめたい。
- ・社長から見たその会社の在り方、会社のトップとしてのものの見方について伺える。
- ・社長のお話を聞くことで、新たな考え方を身につけ、自分の中での選択肢を増やす機会になる。
- ・実際に起業の経験がある人の話は面白いだろうし、必ず自分のためになると期待している。
- ・社長の話といっても、聞く人、話す人それぞれ考え方が違うからあまり期待はしていない。
- ・普段聞けないことが聞きたい。
- ・身近に社長さんなどがいないので、自分のキャリア形成、ゼミでの研究に役立つと思う。
- ・苦勞して社長になった人の今までの努力を知り、成功のヒントを少しでもつかんで活用したい。
- ・社長になるまでの努力や、つらかったことをどのように乗り越えてきたのか、泥臭い話も聞きたい。
- ・企業のトップの方のお話を聞けるのは、今後の就職活動にも有利になると思う。
- ・社長は社員のことをどんな風に思っているのかなどを知りたい。
- ・会社で実際に起きている問題、課題、戦略などを学びたい。
- ・実戦で活躍している人のアドバイスを聞ける。失敗時のエピソードなども聞きたい。
- ・とても貴重なお話を聞ける機会なので、会社の仕組みの深いところまで聞いてみたい。
- ・将来会社を経営したい人にとっては貴重なお話だと思う。会社を経営するということがどれだけ大変なものかを聞いてみたい。
- ・普段かかわることのない人の話を聞けるのは大変興味深い。どうして起業しようと思ったのか聞いてみたい。
- ・社会の成功者の方なので、その方のお話を聞くことで、得るものもあると思うし、知識が深まると思う。
- ・新規事業の探索、技術シーズの事業展開などについて聞いてみたいと思う。
- ・その会社の風土や考え方を知ることができる。社長の視点で見た人の見極め方や多くのことを学ぶことができる。
- ・よりリアルな声を聞くことができるので、企業が私たちに求めていることを理解することができるのではないかと期待している。
- ・人生の先輩であり誰かしらの上に立つ人なので何か吸収できればと思う。
- ・実際に今の社会で企業をどう引っ張っているのか、そしてそのようなトップの世界というのはどんな世界なのかを知りたい。

- ・社長になるためにはどんなことをすればいいのか聞きたい。
- ・社長の話を聞き、今後の自分の将来に役立てたい。
- ・会社を作った理由や、経緯、苦難など、社長の体験や意見を聞くことで、会社に対する具体的な考えを持つことができるようになると思う。
- ・将来に役立て、自分の考え方を見直す良い機会だと思う。
- ・社長の今までの努力や苦勞の話を知りたい。将来のキャリア形成において大切な役割を担っている。
- ・企業の動かし方を知るといことをもちろんだが、そこから自分のキャリア設計にも大きくつながることだと思っている。データだけではわからない主観的なお話も聞きたい。
- ・自分の視野を広げる。モチベーションの向上。考え方の変化。
- ・自分のためになり、創造力やアイデアの生み出し方を教えてくれると期待。
- ・経営のプロとして、特別なお話、将来に役立つ知識を期待している。
- ・貴重な話を聞けるので、自分のためになることを知りたい。
- ・様々な失敗やどうして成功できたのかなどの秘訣を知ることができ、経営のイメージがさらにわきやすくなる。
- ・社長自身の経験と、起きた問題、問題の解決方法、当時の考え方などを聞いてみたい。
- ・社長を目指しているわけではないが、役に立つお話が聞けると期待している。
- ・人の上に立つというのがどういうものなのかを知りたい。今は、起業や独立するといったことはイメージしていないが、自分の進路の一つとして参考になればよいと思っている。
- ・起業できる理由と努力の仕方を知りたい。
- ・前人の経験を聞くことも重要な勉強だと思っている。自分でも起業することができるかどうかを判断したい。
- ・社長はどうやって事業機会をつかんでいるのか、どうやって儲かるのか、そして何か問題があったらどうやって解決するのかを知りたい。
- ・どのような知識を持って、どのようなことをきっかけに起業することになったのかを知りたい。この先就職するにあたって、社長がどのような考えで新入社員を受け入れているのかを知りたい。
- ・社長の経歴、起業に至る発想、経営する過程における成功や危機またはその解決策についてわかるようになること。その話から自分の起業にヒントを与えてくれることを期待している。
- ・普段、私自身が持たない視点からの話を聞くことは、私に新たな考えを持たせてくれるとともに今後社会や企業で必要なことを意識させてくれるものであることを期待している。
- ・自分よりはるかに優秀な人から、今後の自分に役立つ知識、考え方を得られる。
- ・貴重な話を聞ける。
- ・社長として、会社を経営した経験について聞きたい。会社を経営するときの管理上の問題、外部との問題の解決方法について知りたい。
- ・起業するに至った経緯だったり、その社長にしかない経験を聞くことで自分の中の考え方が変わったりすることもあるだろうから面白そうだと思う。
- ・自分の身近に社長という存在が全くいないのでとても新鮮。たくさんの紆余曲折を経ていると思うので、起業に至った経緯を細かく聞いてみたい。
- ・会社を運営するときに何が必要なのか、そういった経験の話を知りたい。
- ・実際に起業をしてさらに事業を続けてこられた方から、直接お話を聞けるということであり、具体的な内容だけでなく、本などでは得ることのできないことを得られると期待している。
- ・事業が軌道になるまでの苦勞と挑戦を聞き、自分のモチベーションアップにつなげたい。

受講後

<各回の特別講義の感想>

- ・経営者の方からお話を聞ける体験がとても勉強になった。
- ・楽しみながら受講できた。
- ・講師の方は、皆行動力があり、講義でも自分たちに視線を合わせてお話し下さる方が多く、ビジネスの内容や、着実に速いスピードでビジネスを拡大していった様子などしっかり感じ取ることができた。社会のために働いている方が多いことも強く印象に残った。

- ・身近にあるコンビニエンスストアの講義はとても興味深く感じ、いろいろなお話が聞けた面白かった。
- ・4人の経営者のお話を、自分の考えと照らし合わせたり、比較したり、共通点を探しながら聞くことがとてもためになった。それぞれのプレゼン資料や、お話の仕方、表現力などもとても勉強になったと感じている。
- ・OKANのようなビジネスがあることすら知らなかったの、沢木さんの講義は驚きも多く、ユニークなアイデアで社会をよくする面白さを知ることができた。
- ・講師の方のお話を聞いて、物事の考え方、目標設定の仕方などを知り、これからの人生にとってためになることを得られたと思う。
- ・経営者の方のリアルなお話を聞くことで、自分の将来について深く考える良い機会となった。
- ・OKANの総菜をオフィスに置くというビジネスが、働く人だけでなく、家で家事をこなす人、導入している会社そのものなど多くの人の助けになっている。このようなビジネスがあるということにとっても感動した。
- ・内容が難しくすべてを理解することはできなかったが、今後役立つ話ばかりだったと思う。本格的な就職活動が始まる前に、起業や会社のことなどもっと学んで就職活動に生かせるようにしたい。
- ・OKANの沢木さんの、物事を常に本質的にとらえ、広い視野で回りを見ていることや、今じゃなく将来を考えて行動する姿がとても印象に残っている。自分もそうありたいと思った。
- ・ベアーズの高橋さんの講義は、経営者としてだけではなく、女性として、人生の先輩としてとても学ぶことが多かった。
- ・ベアーズの高橋さんのお話を聞いて、人との出会いや関りが自分の人生を大きく変えることがあることを知り、出会いやチャンスを大事にしようと感じた。

<受講後の意識変化について>

- ・特別講義を聞いて、起業について知ることができて、起業を身近に感じるできるようになった。卒業後の進路についても、安易にただ就職というだけでなく、講師の方々のようになりたいたいとか、具体的にこんな会社に就職したいとか考えるようになった。
- ・起業の大変さや困難さに対するイメージは受講前から変わらないが、日常生活の中の様々な発見やヒントから起業する経営者が多いことを知り、自分も普段の生活で気づいたことから起業できてしまうのではないかと、起業を身近に感じるようになった。
- ・自分のやりたいこと、社会に必要なだからという理由で起業する人など、様々な起業動機があり、起業の幅の広さを知った。
- ・「社長」や「起業」というものを身近に想像できるようになった。
- ・自分の身近にもたくさん経営者がいるということを知り、創業理由やその業界のことを知りたいと思うようになった。アイデアと情熱があれば社長になれるかもしれないと考えるようになった。
- ・社長というのはもともと素質があり、選ばれた人しかないと考えていたが、何度も挫折し、たくさんの工夫を重ねて社長になる方が多いのだと認識した。
- ・社長さんのお話はとてもリアルで、うまくいかないこととか、苦労されたお話を聞くと、起業して成功するのはやはり難しいことだと感じた。
- ・起業は、昔から賢くて、ずっと起業を夢見てきた人がするものだと思っていたが、途中からでも夢を持ち、一生懸命努力してきたことを知り、自分も今からでも学べばできるのではないかとと思うようになった。
- ・受講前は起業について難しいものと感じていたが、講師の方のお話を聞いて、起業につながるものは身近にたくさんあるのだと感じるようになった。
- ・起業について、資金やリスクについて、漠然と怖いと感じていたけれど、様々な起業のストーリーを聞いて漠然とした不安感より、起業そのものにとっても興味を持てるようになった。
- ・起業についてリスクばかり考えていたけれど、チャンスに目をつけることのほうが重要だと感じるようになった。
- ・アイデア=起業だと思っていたけれど、フランチャイズや、プラットフォーム型など様々な起業の形、事業の拡大のさせ方などを知り、起業の奥深さを学べた。
- ・起業について、リスクが大きく、自分にはできないと思っていたが、リスクもやり方次第で抑えることができ、自分でもできるのではないかとと思うようになった。
- ・受講前は起業のプロセスなども全く分からなかったが、今では起業の仕組みのようなものが理解できるようになった。
- ・起業にあたって専門的な知識がとても重要だと思っていたが、実際には市場ニーズの把握やリスクを知ることが重要だと思うようになった。
- ・今の日本の起業の現状、日本において経営者になることがそれほど難しくはなくなっていることを知り、経営学部で学ぶ意義について考え直した。経営者になってみたいと考えるようになった。

- ・起業や経営ということについて深く考えたことがなかったが、今では起業を将来の選択肢の一つとして考えられるようになった。
- ・自分の父が社長をしているのだが、講義を受けてみて様々なタイプの社長がいることを知り、社長へのイメージが変化していった。
- ・受講前は起業に関心がなく何もわからなかったが、社長さんたちの話を聞いて、起業の難しさを改めて実感しました。まずは就職をして仕事をするようになると思うが、いつかはスキルを磨いて起業できるような人になりたいと考えるようになった。
- ・講師の方の起業のスタイルは様々だったが、経営者としての心構えや思いなどは共通していて、ビジネスチャンスは私たちの生活の至る所にあるのだと感じた。まずは自分たちの目の前にあることを一つ一つクリアして自分の能力を引き上げていくことが大事だと思った。
- ・講師の方のお話を聞くことで、今の自分の立ち位置がはっきりして、目標に向かって成長していかなければならないと感じた。
- ・起業について学んではいたが、講師の方のお話を聞いてより身近に感じられるようになった。
- ・勉強に対するモチベーションが上がった。
- ・起業のきっかけが身近な出来事からみつかっていることが多いことを知り、自分の価値観、認識、感性を磨いていこうと思うようになった。
- ・儲かること＝起業と思っていたが、リスクを負ってでもやるべきことをやっていたりすることを知り起業に対するイメージが変わった。
- ・社長の話を聞くことで、起業について関心を持つようになり、大学の他の講義にも積極的に取り組めるようになった。
- ・事業創造が新しい社会価値の創造であることがよく分かった。
- ・会社経営＝お金儲けと思っていたけれど、利益ばかり優先している経営者ばかりではなく、むしろそういう経営者はまれで、社会の問題を解決することを主目的にしている経営者が多いことが勉強になった。

<講義の満足度>

- ・特別講義と、特別講義前後の通常講義、毎回の小レポート、特別講義後のレポートなどのおかげで、講義内容が理解しやすく、復習もしっかりでき、自分の考える力が増したと思う。
- ・事業を創造するという面白みを体感できた。
- ・難しそうな講義だと感じていたが、その分勉強になったと満足している。
- ・自分に経営学の力が身についていくのが実感できる講義だった。
- ・特別講義だけでなく、様々なケースについても取り上げながらの講義だったので、とても理解しやすかった、経営の仕方が一つだけではないことが学べてとても勉強になった。
- ・レポートの課題が多く、内容も難しそうなので身構えていたが、実際には何ら無理なことはなく、とても勉強になった。安易なグループワークなどもなく、勉強にしっかりと取り組めた。

<今後、話を聞いてみたい経営者>

- ・シェアリングエコノミーの経営者
- ・ニッチビジネスの経営者
- ・女性経営者
- ・DVD で見た Natto project の方
- ・IT 企業の経営者
- ・失敗の後に成功した経営者
- ・国際的なビジネスの経営者
- ・旅行業界
- ・スポーツビジネスの経営者

- ・保険会社の経営者
- ・老人ホームの経営者
- ・ジュエリー関係の経営者
- ・EC ビジネスの経営者
- ・ハイテク企業の経営者
- ・外食産業の経営者
- ・赤字経営を経験した企業の経営者
- ・大企業だったが、規模を縮小してしまった企業の経営者
- ・家族経営をずっと続けている企業の経営者

- ・企業内起業の経営者
- ・複数人で起業した経営者
- ・クラウドファンディングから起業した経営者
- ・ファッション業界の社長
- ・学生起業家
- ・二代目経営者
- ・多角化経営している企業の経営者
- ・医療業界の経営者
- ・保育業界の経営者

『ビジネスモデルと事業戦略』

<受講後の感想>

- 座学ではなくて、今を生きている企業を相手にすることで、実体験のような形で様々なことが学べたと思う。社長自身から語られる事業への視点、価値観を元に何が欠けているのか、逆に何が足りているのか等、潜在ニーズというものに触れることができた。相手の目線で考えることと企業の今を肌身で感じ、それをふまえたビジネスモデルと戦略がどういうものなのかを学べた。
- 本講義で一番学べたことは、これまで学んできた経営学の「理論」を社会においてどのように生かしていくべきなのかということだと思う。実際にビジネスプランを作成するにあたって、いかに障壁を乗り越えるのか、現在主流となっているビジネスモデルや経営の在り方にどのようにフィッティングさせていくのかということを実感することができた。このように理論を実践に移すことができるような講義があればまた受講したいと思う。
- 自分の予想と現実の差が広いことを再認識できた。ビジネスモデルを構築する際に、市場のリサーチが必要で、業界の市場規模と特徴を理解し、自社の経営資源をどのように活用するのか、競合のこと、勝ちの可能性などを徹底的に分析することの重要性が勉強になった。
- ビジネスプランを作成するのに必要なステップがよく理解できた。自分の会社の経営資源を元に、事業ドメインを選定し、提供価値、競争戦略、ビジネスモデルを想定することが体験できた。講師の方の指摘から学ぶことも多く、今のトレンドの把握、在庫や流通の管理、ニーズを把握することの重要性も理解できた。自分が学んできた理論を実践に移すことができたと思う。

<苦労した点>

- 企業の力量を考えつつどのようなビジネスモデルを提供すればよいのか悩んだ。社長のビジョンは見えていたと思うが、いざプランを組み立ててみると、今保有する力では困難であるとわかり、どこまでの規模でどれくらいの顧客を相手にすることができるのを加減することが難しかった。
- 講師の方との間に考え方の相違があったため、自分の提案が受け入れてもらえなかった。当該ビジネスとの接点がなかったため、具体的にどのような強みを持った会社なのかイメージし辛く、自分が「あったら使いたいな」という視点からプランを作成したが、設定に対して共感が得られず、何度も大幅な見直しが必要となった。
- データの集め方が難しく、最新情報をもっと欲しかった。説得力のデータがなかなか得られず、自分のアイデアが既存のものであったこともあり、黒字化のモデルを作ることが難しかった。
- 独自の斬新なビジネスモデルを作ることが難しかった。作成したビジネスモデルについても確信が持てず、具体的なサービスや値段について突き詰めることができなかつたように思う。

<井村さんへのメッセージ>

- ビジネスプランについて考える機会を与えてくださりありがとうございます。経営学科の学生である私にとって、自分が学んでいる経営学の知識が、ビジネスモデルとして形になることで会社の収益につながっていくということが分かってとても面白かったです。
- 貴重な勉強の機会をいただき大変感謝しています。ビジネスプランの作成にあたって、井村社長との特別講義でのディスカッションや、講義内外でのフィードバックから、たくさんのことを学ぶことができました。日本にやってくる1年になりますが、とても楽しい講義でした。井村社長や櫻澤先生、一緒に受講している皆に親切にしてもらい、協力して取り組めたことは私にとって貴重でとても良い体験になりました。ここで学んだことを活用してこれからも頑張りたいと思います。

<要望>

- ビジネスモデルに対して、講師の方や、先生から、もっと詳細なフィードバックをしてほしい。
- 配布資料はPDFなど、ペーパーレスでもらいたかった。社長のフィードバックがこまめにもらえるような環境だとおよかった。
- 対象企業のデータをもっと欲しかった。
- ビジネスプランを作成する企業を選択する可能性があってもよいと思う。
- ビジネスプランの作成例など見本があるとわかりやすかったと思う。