

平成30年度NBC冠講座

「ビジネスモデルと事業戦略」(3年生) 開講報告

文京学院大学 2019.1.21

本学では、社団法人東京ニュービジネス協議会(NBC)との包括提携に基づく共同事業推進の一環として、平成19年度後期から経営学部3年生を対象とした科目「起業と事業創造」(現在「ビジネスモデルと事業戦略」に名称変更)(櫻澤教授)、平成20年度前期から経営学部2年生を対象とした科目「ベンチャービジネス」(現在「起業と事業創造」に名称変更)(櫻澤教授)において、NBC等の新興企業の経営者を特別講師としてお招きしております。

本講義では、事業戦略の立案方法そして収益力のあるビジネスモデル構築の方法を具体的に検討していくことを目的としています。講義内に企業の経営者が登場し、その企業向けの事業提案を受講生が策定していきます。

今年度、講義にお招きしたのは、株式会社PEER、代表取締役、佐藤真琴氏です。

佐藤氏は浜松市ご出身の女性起業家です。米国留学、広告代理店勤務を経て、25歳で看護学校に入学し、在学中の白血病患者さんとの出会いから、2003年、低価格で良質なウィッグを生産するために起業。2006年には、カットだけでなくどう治療期間を過ごすのかを一緒に考える専門美容室「ヘアサプライ ピア」開業。がん患者など治療を続ける当事者・まわり・支える医療スタッフに貢献し、がんになっても安心して暮らせる地域支援をソーシャルビジネスとして行っています。



学生への課題は、以下のテーマのひとつを選択もしくは自分が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)

学生らが考えたビジネスプランについて、事前に佐藤氏に送付し、2回の特別講義で学生からのプレゼンテーションを行い、佐藤氏からアドバイスをいただく形で講義は進められます。

第1回目の10月25日の特別講義では、中間報告という形でプレゼンテーションを行いました。佐藤氏からは、学生一人ひとりに対して詳細なアドバイスを頂きました。時折自信なげに語る学生たちに対し、「このビジネスをやりたい!という強い思いを持って、誰よりも熱く語って!!このビジネスが一番よく知っているのは君たちなんだよ。」とエールをいただきました。その後も講義の中で、先生や他の学生と検討を重ね、第2回目の12月20日の特別講義にて、学生達はビジネスプランの最終プレゼンを行いました。前回のアドバイスを踏まえ、さらに細かく現実的な視点や考察を加えてきた学生たちでしたが、全体の総括では次のようなことを指摘されました。「顧客の行動曲線を描くための情報収集量が圧倒的に少なく、それを客観的に分析することがまだまだ不十分である。」「自分のビジネスプランがいかに魅力的かをアピールするプレゼンテーション力を磨く必要がある。」「自分の信じるものなら愚直に営業することがとても重要である。」



「とにかくはじめてみることだよ。」と起業家支援の立場から、学生一人ひとりのプランに対して詳細にアドバイスくださった佐藤氏。学生も、佐藤さんが次から次へといろいろな情報を提示しながら、ビジネス展開の可能性について語る姿を目の当たりにして、実際のビジネスプランの考え方や、情報の集め方や分析に仕方などについてとても影響を受けたようでした。

