

# 21年度 3年生 後期 開講科目 「起業と事業創造」

本年度も関東ニュービジネス協議会(NBC)の冠講座「起業と事業創造」(担当:櫻澤仁教授)を経営学部にて開講いたしました。本学では、関東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、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」(櫻澤教授)、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」(櫻澤教授)において、NBCより特別講師をお招きしております。なお、本年度後期科目「起業と事業創造」は、経済産業省・産学連携人材育成事業の「平成21年度大学・大学院起業家教育推進ネットワーク」における「起業家モデル講座」に選定されています。

## 第1回 10月7日・10月28日 (株)メイン 代表取締役社長 山尾百合子氏

本年度当講座の初回の特別講師には、(株)メインの代表取締役社長 山尾百合子氏を10月7日、28日の2回にわたってお招きしました。山尾社長には、昨年の2年生前期科目「ベンチャービジネス」でもご講義いただいております。昨年の講義を受講した学生にとっては1年ぶりのご登壇となります。



メインは、鉄道業務、駅長代理のアウトソーサー事業、教育・企画・実施・講師コーディネーター事業、イベント政策運営、人材派遣など。教育を柱とした、独自の人材サービスを展開しています。

今回の課題は「株式会社メインに対する新規事業提案について」。学生は提示された課題に対し、メインの会社案内、ホームページ、考慮すべきコンプライアンス(派遣法、警備業、個人情報保護法など)を事前に調査し、メインの新規事業を自由に事業計画し、10月7日の山尾社長の特別講義において1回目のプレゼンテーションを行い、山尾社長やメインの社員の方々からのアドバイスを参考にブラッシュアップを重ね、28日に2回目のプレゼンテーションを行いました。



学生からは、ミステリーショッパー事業、留学生支援事業、就活サポート事業などが提案され、各テーマごとに山尾社長やメインの社員の方とディスカッションを行いました。当初より、「単なるアイデアレベルではなく、2年で単黒化するような収支プランも、検討するように」という指示もあり、学生は様々なデータを提示しながら事業提案を作成しましたが、学生からは「学生では分からないデータも多くて…」という声が上がること。山尾社長からは「実際に事業提案を作っていくと、必ず壁にぶち当たっていくと思うんです。分からないこと、経験していないことは分からなくていいんですよ。なんでも計画通りには行かないんです。ただ、計画を立てる上で緻密にしておいた方が、怪我が少ない。ですから、事業を創造する、事業計画を立てるときに分からないところを分からないままにせず、これってどういうことなんだろうということを追求していくことが重要」と社会の厳しさを語っていただきました。



## 第2回 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

今回二人目の特別講師には、(株)光彩工芸の代表取締役社長、深沢栄治氏をお招きしました。光彩工芸は、1955年に深沢社長の父である深沢信夫氏によって深沢貴金属製作所として創業。日本の経済成長とともに発展をされ、機能性に富み資産価値の高いジュエリーが大ヒットし、1995年にジャスダックに上場、山梨で現在の基盤を築いてこられました。現在は小売ではなくOEMを選択し、ジュエリーパーツの企業として、より一層専門性を高め、他の企業の追随を許さないものとして、国際的にも地位を確立されています。

課題は、「ジュエリー・アクセサリについて。環境意識の高い消費者により共感かつ自己投影していただける新しいビジネスモデルの提案をしてください」。



深沢社長からは、参考として異業種ブランド、同業者や重要なキーワードなどもご提示いただき、学生は事前にこれらの領域についても十分に調査し、11月18日の深沢社長の特別講義で光彩工芸の新しいビジネスモデルについて第1回目のプレゼンテーションを行いました。ジュエリー業界は、その商品の特性上、一生のうちに数回しか購入しない顧客が多い中で、供給者側に有利なマーケットとされています。学生にとってはまだまだ未知の領域であるということもあり、1回目の講義では、業界の特性についてご説明いただき、学生の提案に対しても、様々なアドバイスをさせていただきました。その上で、ユニークなアイデアのプラン、より深く掘り下げて検討を重ねていきたいプランに的を絞って、グループ分けを行い、12月9日に2回目のプレゼンテーションを行いました。この2回目の講義は、「起業家モデル講座の見学会」の日でもあったため、外部の見学者も多く、学会関係者や経済産業省関係者そしてNBC会員企業の代表者等も出席されました。

学生からは、ICタグを活用する事業、眼鏡や時計にリフォーム・リジェネを行う事業、カフェでのリフォーム・リジェネ促進事業、制作教室事業などが提案され、深沢社長からは、「長年やって経験を積んでいくと、失敗の事例も多く体験しているので、出来ないことには目を向けなくなるんですよね。皆さんの提案書は先日全社朝礼で社員にも見せたんですが、若さとアイデアにあふれる皆さんの事業提案には目の覚める思いでした。また幹部会でもレビューをしてみました。」「と全体の講評を頂きました。特に、アイデアが先行しがちな学生の自由な事業プランに対し、アイデアを具現化、実現化する際の考え方、コラボレーションを行う相手とのWIN-WIN関係の構築、事業の普及性、プロモーションの方法について、詳しくご講義いただき、学生にとっては非常に学ぶことの多い体験になったことと思います。

