

関東ニュービジネス協議会 冠講座「起業と事業創造」(3年生)

文京学院大学 経営学部 2012年2月作成

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。23年度後期科目「起業と事業創造」でも、LMNホールディングス(株)の代表取締役社長兼CEO近藤浩氏をお招きし、履修学生によるビジネスプランのプレゼンテーションを行います。特別講義のスケジュールは、11月16日と年明けの1月18日の2回。近藤社長には22年度の「ベンチャービジネス」にもご登壇いただいております。学生はLMNホールディングスの事業内容(株式会社メイションのブライダル事業)や近藤氏の起業の経緯については既に学んでいます。

< 昨年度資料より >

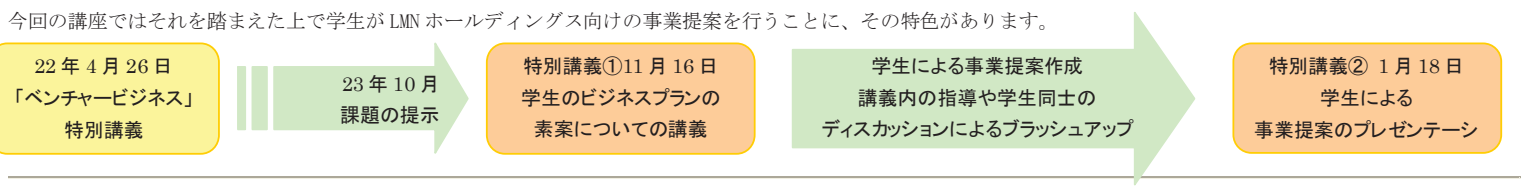
第1回 4月26日 LMNホールディングス株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 近藤 浩 氏

近藤社長は、2003年6月に有限会社メイションを設立。結婚式の2次会幹事代行業「2次会くん」と、挙式と披露宴が16.8万円で行える「スマートウェディング」という、新しいビジネスモデルで、現在急成長を続けています。現在、社長ご自身は、35歳、社員平均年齢は26.6歳と若く活気にあふれた会社で、従業員数は50名です。同社の急速な成長は、NBC会員企業からも注目を集めています。(2009年4月現在)



講義内容は、起業のストーリーと、「2次会くん」や「スマ婚」のビジネスモデル、ユニークな福利厚生、そして今後の成長戦略についても語っていただきました。「楽しく継続できて、お客様に喜んでもらえる仕事」という信念やしっかりとした経営理念や社訓を構築・共有していくことの重要性を訴えながら、起業については、「周囲の35歳の人が体験できなかったようなことが出来た。良い事も大変な事も。自分も経営者の子供とかそういう特別なバックグラウンドはないので、皆さんが起業するということがごく普通のことだと思う。ただ、起業しようか迷っているかと相談されると、迷っているなら起業するべきではないと答えている。迷いが確信に変わったら次の日にでも動き出したら良い。」と力強く語っていただきました。

今回の講座ではそれを踏まえた上で学生がLMNホールディングス向けの事業提案を行うことに、その特色があります。



近藤社長からの課題

以下の4つの事業提案領域から一つを選択して、LMNホールディングス側の新規事業提案を行う。

- ①Twitter、Face book、SNS等の最近の新しい情報テクノロジーを活用し、かつシンプルで分かりやすいビジネスモデルの新規事業。
- ②伝統的に古臭くあまりよくないイメージをもたれている業界の業界特性そのものを大幅に刷新するような新規事業。
- ③ブライダルの事業を手がけるメイションの前段階の顧客セグメント(新規事業の顧客をメイションのブライダル事業に結び付けていく)を対象とした新規事業。
- ④ブライダル周辺の新規事業。

< 事業提案の前提条件 >

- * 資本金は3000万円以内とする。
- * 創業初年度から黒字経営であること
- * 売上高などの事業規模は問わない。
- * 国内市場での事業展開を前提視する。
- * 「この新規事業に人生を賭ける!」という意気込みを持って欲しい。



近藤社長からは、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という4つの領域が課題として提示され、学生はそれぞれの領域で「この新規事業に人生を賭ける!」という意気込みで取り組み、櫻澤教授の講義の中で各自ビジネスプランを作成、その全てのビジネスプランが近藤社長に送られました。



11月16日の第1回目の特別講義では、近藤社長より全てのビジネスプランについてご指導いただき、有意義なアドバイスなども頂きました。その後、講義内での指導や学生同士のディスカッションを通じたブラッシュアップを重ね、1月18日の第2回目の特別講義でビジネスプランのプレゼンテーション及び検討会が行われました。

1月18日のビジネスプランのプレゼンテーションでは、6つのチームが各々のビジネスプランについてプレゼンテーションを行いました。近藤社長からは、講義の最後に「とてもよく出来ていると思います。まず、やってみたらいいじゃない。やってみてから分かる問題点というのがいっぱいある。最初は小さなビジネスでもいい。まずそれをやるというのが大事。出来る人というのは、実行できる人。いいアイデアを持っていても、考え込むだけで実行できない人はだめ。今からやれば、卒業する頃には、さらにいいビジネスモデルが出来ているかもしれない。そうしたら先生がお金を貸してくれるかもよ(笑)」とエールを送っていただきました。

なお、学生作成のプラン内容については、知的所有権の関係から、非公開となっています。

