

「起業と事業創造」「ビジネスモデルと事業戦略」 開講報告

文京学院大学 経営学部 2013年5月作成

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より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。今年度は、2年次「起業と事業創造」を後期月曜日の4限、3年次「ビジネスモデルと事業戦略」を後期木曜日の3限に開講しました。

「起業と事業創造」

10月29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『ニッチ市場の探索とその事業化』

山家氏は大学卒業後自動車用品商社に勤め、父親の創業した山家工業所に入社し、工業用ゴム製品、接着剤、自動車部品卸業の業態をフィルムラッピング事業に180度業態変革をしました。同社はマーケティングフィルムを使用したラッピング技術を、自動車車両、バス、トラック、鉄道、ジェット機、船舶とあらゆる動体構造物に用いて、企業のコミュニケーション能力の向上に貢献しています。新たな製品を新しい市場に出す際に、積極的なwebマーケティングのツールの一つとして、社長自らFacebookを活用しておられます。「この方法だと大企業と中小企業では差がなくなってくる。新しい新規のビジネスを世に問う時に、世の中に発信するツールを今の皆さんはもう持っているということです。Facebookのようなツールは周りの人から比べてどれだけ半歩先に行けるかがポイント。最初に一歩を踏み出すことが重要です。それが変化に通じて変化することです。」自らが展開するビジネスの仕組みを構築しつつ、時代が大きく変化している中で、戦略社長の存在する機動力のある中小企業の強みについて学生に熱く語っていただきました。



11月5日 株式会社リーガル・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』



「必要人」が辞めなければ会社は強くなる。」リーガル・リテラシーは「労務管理の見える化」技術を活用して労務管理のリスクマネジメントサービスを提供している企業です。黒部氏は、在学中に社会保険労務士の資格を取得、港区橋本定人事務所、目黒区志村幸彦事務所、渋谷区大野実事務所にて会社が抱える多くの労務管理を経験され、一旦社労士業界を離れ、株式会社リーガル・リテラシーを創業されました。社会保険労務士という資格を持っているから何が出来るかというよりも、「自分たちの顧客は誰なのか?」、「そこではどのようなリスクマネジメントが求められるのか?」というビジネスの発想から、労務という概念を大きくとらえ、会社の抱える労務リスクを独自のノウハウによってサービス提供しているところに大きな特徴があります。今現在、従業員は社長を含めて3~4人。学生はたったそれだけで事業が動くのかと驚いていましたが、「とにかくノウハウを構築するために、データを解析する技術力を重視していたから、きちんとしたノウハウをもとに少数でも対応できていた。ただ、今後の展開のためには、従業員を雇うために、そのノウハウを整理して、自社で従業員を育てていく段階に来ている。」と黒部氏はビジネスのノウハウの重要性を語って下さいました。学生は、自分のアルバイト先と照らし合わせて労務について理解しながら、黒部氏の創業の経緯やビジネスモデルの構築に熱心に聞き入っていました。

11月19日 勝司法書士法人 代表社員 勝 猛 一 氏 講義テーマ『起業のしつこきと注意事項』

勝司法書士法人は、独立した専門部署「商業・法人登記部門」を擁し、組織再編など高度な知識が求められる企業法務に特化したプロ集団です。講義では、ご自身の法人設立の経緯と、組織再編支援、上場準備会社支援などを行う司法書士のお立場から起業のしつこきなどについてお話しいただきました。学生は実際に起業するシミュレーションをしながら、会社設立のチェックリストの順を追って、熱心に聞き入っていました。昔から何かを成すをしようと考えていた勝氏は、「資格業ってお金をかけずに始められる!」、「勉強して資格取って、しっかりとした営業が出来れば、成功する!」と、夜間の大学に通いながら司法書士の勉強を始めました。当初はある程度の資本が貯まったら、別のビジネスを始めようつもりでしたが、法律が変わり、司法書士が法人化できることになったことから、この道を進む決意をされました。「現在、司法書士の合格者数は10年で倍になりながらも、商業登記件数は3分の2に減っている。3分の2といっても、最近では自分で会社の設立登記を行う人もいるから、実際は2分の1くらいになっている。仕事は半分で、合格者は倍!」と、司法書士業界の競争の厳しさを語りつつも、成年後見制度などに注目し、差別化を図るなどしながら、社員30人を抱えるほどに大きく事業を拡大してきたプロセスなどもお話しいただきました。学生は起業の仕組みを学ぶ中で、起業の可能性と難しさの両方をおぼろげに感じました。



12月3日 株式会社フォーバル 代表取締役会長 大久保秀夫氏 (東京NBC会長) 講義テーマ『創業・革新そして事業創造』



1980年の創業以来、情報通信業界において「新しいあたりまえ」を次々と生み出し、技術をただ単に提供するだけでなく、OA・情報通信機器の企画・販売・設置・保守・サポート、通信・インターネット接続サービス、インターネット関連 (Web 構築、セキュリティ等) サービス、経営コンサルティングなどの事業を展開し、「情報通信の利活用」を支援、「情報通信コンサルタント集団」として「経営の効率化」を促進しています。大久保会長自身は、当初、経営者になるつもりは全くなく、最初は婦人服メーカーの人事部に配属され、そこでは「何年勤めたか?何時出勤したか?」という時間によって給料が払われる仕組みに不満を感じていました。力があれば若くとも課長や部長になりたいし、5時きっかりに帰っても、頑張ったら給料を増やしてほしい。そこで今度は、能力を評価してくれる会社へ転職し、あっという間にこれまでの年収を超え、半年間でごぼう抜きの出世を果たし、部下をたくさん持ちましたが、人を大事にしない企業体質に不満を感じて辞めてしまいました。このような経験から、人を大切にしながら、頑張りや能力に応じて青天井で給料を上げることが出来るような会社を自分で作ろうと創業されました。それまでの通信業界の常識を打破し、「新しいあたりまえ」を次々と生み出していった様子を聞きながら、学生は自分たちがごく普通に利用しているインターネットや携帯電話の様々なサービスが、いくつものイノベーションを経て発展してきたことを知り驚いているようでした。総務省の調べでは、1990年前後には約540万社だった日本の企業数は430万社を切っていました。選挙を目前にした講義の中で、大久保会長は今後の日本を憂い、学生にぜひとも起業家になってほしいとメッセージを送られました。

1月7日 株式会社ハッチアップ 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』

八反田氏は、現在32歳。もともと20歳で起業を志し、大学卒業後は自分の会社に就職しようと考えていましたが、当時は夢がかなわず、楽天株式会社などいくつかの企業で下積みを重ね、30歳目前で株式会社ハッチアップを卒業しました。八反田氏は、ソーシャルメディア業界が台頭する以前からのこの業界に着目し、「ソーシャルメディアデザインを通じたライフスタイルイノベーションの創出」を目的とした、ソーシャル業界の人材紹介を収益の柱としたビジネスを展開しています。講義では、ソーシャルメディア業界の市場化と開拓動向などの他、20代で起業を考えてこれらを実験を語っていただきました。「やりたいことが色々あって、何をやっても楽しい日々」と語る、八反田氏の姿は、学生たちの起業観に大きな影響を与えたようでした。



「ビジネスモデルと事業戦略」

11月1日/12月20日 株式会社ジャスト 代表取締役 本多 均 氏



株式会社ジャストは、法人向けのオフィス用品のサポート事業と、宅配水などのホームサービス事業を展開しています。1969年に父親が創業家としてサンクリーン東京のフランチャイジー株式会社サンクリーン大宮を設立し、ダストコントロール事業を開始。10年後に本多氏が事業を継承し、就任当初は従業員数12人、売上1億5千万だった企業を、それぞれ50倍以上の従業員600名、売上76億にまで伸ばすなど、企業体質をドラスティックに変革させた実績を保有しています。本多氏には昨年の「起業と事業創造」(2年生対象)の特別講義でもご登壇いただき、学生は株式会社ジャストの事業概要をしっかりと理解したうえで同社向けの新規事業を立案し、プレゼンテーションを行います。設定課題は「いいものを作っているが販路がない会社」向けのサポートサービスの展開。

初回の11月1日の講義では、学生たちのプランに対し本多氏は「何年前の私なら飛びついてたかもしれない。それくらい面白い提案だと思う。だけど、当時の私も30もの新規事業を立案して、一つも成功しない時代があった。その理由は、差別化を知らなかったから。なぜジャストがそれをやるのか?ストーリーのある戦略が必要だった。」と実験をもとに新規事業の難しさと面白さを語って下さいました。

12月20日の特別講義では、「なぜそれをジャストがやるのか?」という問いに対し、学生たちはジャストの企業イメージと照らし合わせ、競合企業との差別化、価格設定などを行いつつ、ビジネスモデルを構築しましたが、本多社長からは「そこまで値引きをする、人件費はどこから出るのか?」、「訪問販売、店頭販売、ネット販売ではそれぞれ価格に対する仕入れ比率が違うんだよ」等、具体的なビジネスモデル策定上での問題点が指摘されました。

学生たちは「起業家の方に自分たちの事業提案を直接聞いてもらうことも貴重な体験だった」と話すと同時に、「夢の世界ではなく、現実的なビジネスプラン策定の難しさ」、「利益を生み出す仕組みの難しさ」、「あらゆることを数値化してプランを細かく策定していくことの難しさ」を実感したようです。

