

# 平成27年度NBC冠講座「起業と事業創造」(2年生) 開講報告

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、科目の共同運営を行っています。平成27年度は、2年生対象の「起業と事業創造」を後期月曜日の3限に開講し、本学卒業生による特別講義の他、NBCからも4人の経営者を特別講師としてお招きし、起業に関する特別講義を行っていただきました。

## I. 概要および講義の様子

①	9月28日	オリエンテーション、 ★履修意識調査(受講前)によるアンケート実施
②	10月5日	講義:「起業家の基本特性」「起業の現状」「課題レポートの書き方について」
③	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 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』受講生:98名
④	10月19日	講義:「起業家の基本特性②」「起業の領域」
⑤	10月26日	講義:「有望新規事業領域の探索方法」
⑥	11月2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』受講生:97名
⑦	11月9日	講義:「ヒトの観点から見た事業展開」「事業発展と経営課題」
⑧	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』受講生:98名
⑨	11月23日	講義:「起業アイデアと事業コンセプト」
⑩	11月30日	講義:「お金の観点から見た事業展開」「IPO」
⑪	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』受講生:93名
⑫	12月14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
⑬	12月21日	講義:「ビジネスプランの作成方法」
⑭	1月18日	講義:①「ビジネスプランの作成方法②」「利益思考と利益志向」
⑮	1月25日	テスト

### 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 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』



川瀬さんは、本学経営学部第8期の卒業生で、在学中は櫻澤ゼミに所属し、学園祭実行委員長も務められました。卒業後は、2002年4月にセブン-イレブン・ジャパンに入社され、2005年～2012年は埼玉地区でOFC(経営指導スタッフ)、2012年～2014年は東京・名古屋でトレーニング部トレーナー、2014年～2015年は名古屋・横浜にてリーダーOFC、2015年には仙台東地区ディストリクトマネージャーに就任されています。学生にとっては、子供の頃から当たり前のよう

に存在しているコンビニエンスストアですが、講義では社会環境の変化や消費者のニーズの変化に伴ったコンビニエンスストア業界の変化、そしてフランチャイジーとしての起業スタイルなどについて詳しく解説していただきました。徹底的な顧客志向によって、顧客ニーズを把握し、そこにセブンイレブンならではの価値を生み出すこと。講義でも学んだPDCAサイクルに基づき店舗運営を行っているというお話などを伺い、学生は実践的な経営学を体感しているようでした。

### 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』

株式会社ラフズジャパンは、職人再生をコンセプトとしたオーダースーツサロン・ドットテーラーを表参道にて展開するベンチャー企業です。講義の冒頭で、職人の針仕事のDVDを見せていただき、その熟練の針仕事をしている職人さんが80歳であること、手縫い職人が高齢化し、「オーダーメイドスーツという」産業が衰退産業となっていることを教えていただきました。年々、一世帯当たりの背広服への支出額も減少する中、低価格を求めるユーザーがいる一方で、ドット・テーラーは「相応しさ」という価値を求めるユーザーにターゲットを絞っています。いくつもの失敗を繰り返しながら、事業を行ってきたと語る松井さんは、2010年の秋に高齢の手縫い職人さんが亡くなったことをきっかけに「職人再生」を人生の目的に据えられました。現在では、手縫い職人に限定せず、様々な分野のメイドインジャパンを世界に発信するような職人再生ビジネスをメインに活動されています。「人生最大のテーマは人生の目的を見つけることである」というアインシュタインの言葉を用いて、「市場分析や顧客ニーズを捉えたから成功したのではなく、自分にとっての人生の目的を見つけることができたから、頑張れるしこれからもこのビジネスを続けていけると思う」と熱く語る松井さんの言葉に、学生たちは「目的意識」を持つことの大切さや、自分たちの日常にも「目的」の種が潜んでいる可能性を強く感じた講義となったようでした。



## <教室の様子>



### 11月23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』 (右:田中社長、左下:永瀬社長)

第3回は、お二人の経営者をお迎えし、アートグリーン株式会社の田中社長にIPO計画についてお話しいただき、次いで事業創造キャピタル株式会社の永瀬社長よりベンチャーキャピタルから見たIPO活動についてお話しいただきました。

アートグリーン株式会社は、法人向け贈答用胡蝶蘭の生産及び卸売事業をメインに、異業種からフラワービジネスへ参入する際の支援をする総合園芸コンサルタントなどを行っている会社です。田中社長には本学の講義にこれまでも既に2回ご登壇いただいております。2012年の講義では、「上場企業を目指す」とテーマに上場審査基準の厳しさ、上場企業の役割についてお話しいただきました。アートグリーン株式会社は、2015年11月16日に名古屋証券取引所セントレックス市場への新規上場が承認されたばかり。田中社長は花卉市場の動向と、自社のビジネスモデル、上場のプロセスなどについて詳細に解説していただきました。



それに続き、永瀬社長からは、ベンチャーキャピタルの役割や仕組み、そして成功するベンチャービジネスのビジネスモデルや経営者の資質などについてご講義いただきました。大学卒業後に銀行に11年間務め、企業にお金を貸すことでビジネスを支援する面白みを知った永瀬さん。現在は、出資によってまだ形になっていないような小さな企業を育てていくVCとして、起業家を裏から支えるビジネスをされています。学生たちは起業家だけでなくベンチャーキャピタリストから直に話を伺うことで、起業の仕組みや可能性を感じたようでした。

子供のころから「起業する」と決めていた田中社長。「夢は大きければ大きいほど良い。持った夢以上のことは出来ない。全ての思いを叶える答えは、はじめること、叶うまでやり続けること。人生の成功に最も近づける方法は、自分との約束を守れるかが決め手となる。やりたい仕事に就くべき。」と熱くエールを送っていただきました。

### 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』

株式会社ぱどは、1987年に荏原製作所の社内ベンチャーとして横浜で創業しました。ぱどの社名は、「個人広告(パーソナルアドバタイズメント)」の頭文字。当時まだ日本でめずらしかったフリーペーパーを、細分化した地域別編集で発行し、主婦を中心とした独自の配布組織(ぱどんな)によってご家庭に宅配することで、「だれでも安価に自ら情報発信する」ことを可能にしたのです。創刊当時、横浜の一部の地域で30万部を発行していたぱどは、フランチャイズおよび自社直営での発行地域の拡大を続け、2000年にはついに総発行部数1000万部を達成。2002年には、「フリーペーパー発行部数世界一」としてギネスブックにも認定されました。現在、ぱどはフリーペーパーを軸とした事業モデルから、WEBサイト、ポイントサービス、ケータイメールを含めた総合的な販促モデルへの進化を図っています。

講義では、荏原製作所というポンプや送風機、タービンなどの製造を行う製造業からフリーペーパーの発行という全く異分野の社内ベンチャーとして起業した経緯や、「いかにして赤字企業を上場させたのか?」、「いかにして1000万部ものインフラを構築したのか?」、「ITの台頭と紙媒体の未来」、そして倉橋会長が「いつも土壇場、常に修羅場、まさに正念場」と自らの起業ストーリーを語られるように、数々の経営危機の克服についてもお話しいただきました。学生も一度は目にしたことのあるフリーペーパー「ぱど」。予想外の起業ストーリーに学生は驚きを隠せないようでした。

漠然と起業は大変そうと感じている学生達に、倉橋会長は「人生は1回しかない。自分の人生の主役は自分。漠然と過ごすのではなく、人生山あり谷ありでも楽しく過ごしたらいいと思う。自分で何かをやってみるといふことも、選択肢の一つとして考えながら過ごしてほしいと思います。」はエールを送って下さいました。

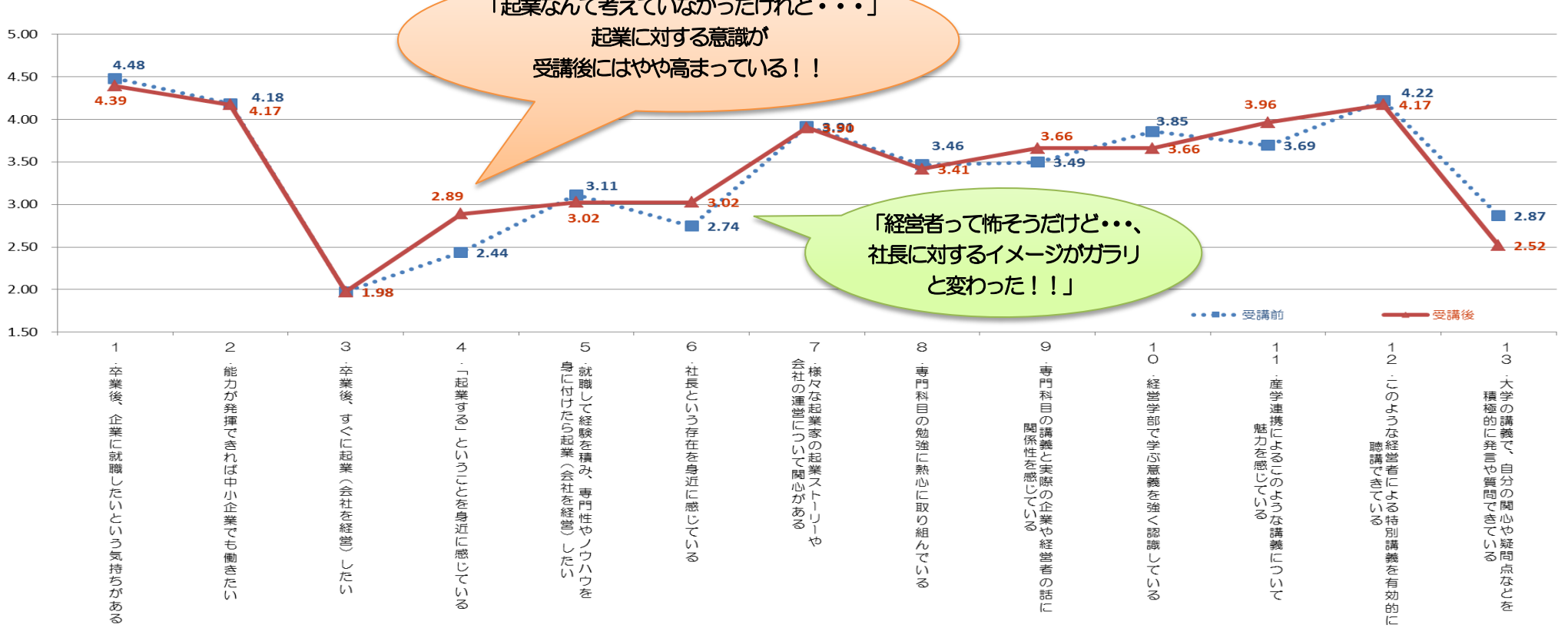


## II. 履修者の起業意識、学習意欲の推移

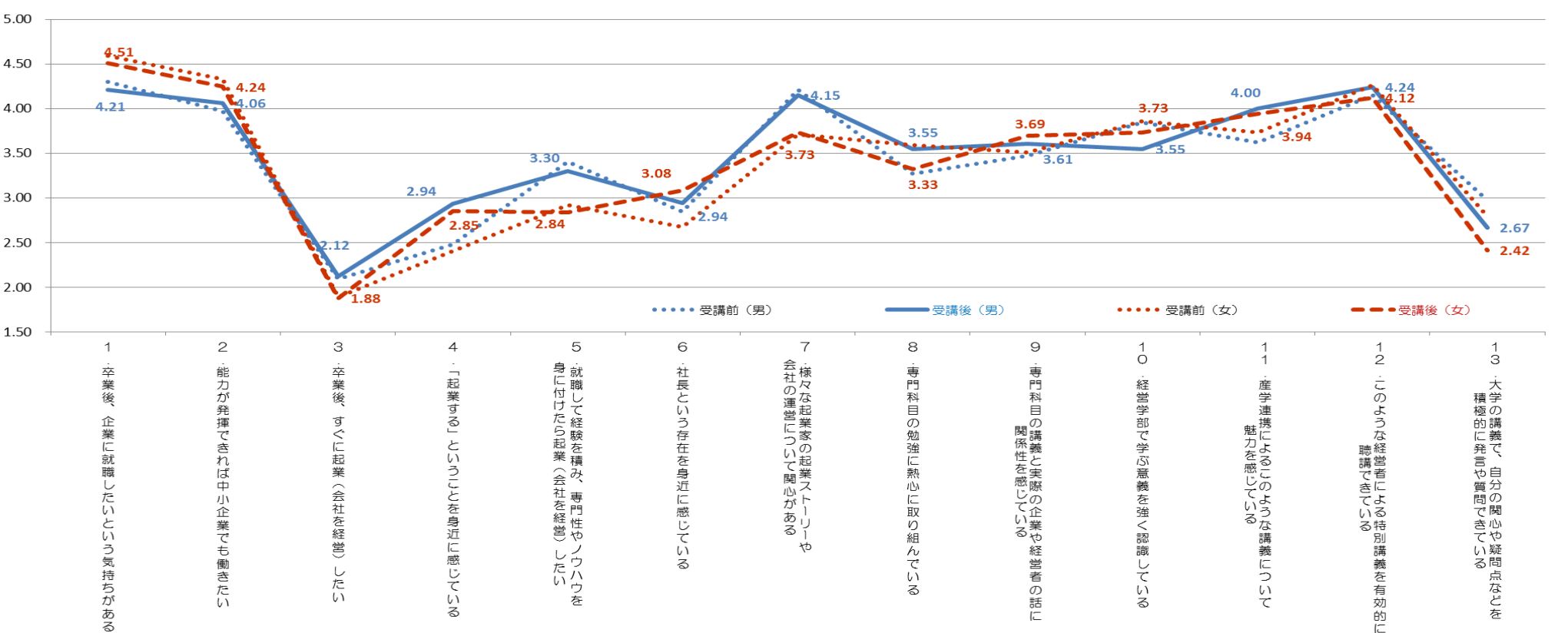
下記のグラフは、本講座の受講前・受講後の2回にわたって行われた全てのアンケートに回答した82名の履修学生の平均値の推移をグラフ化したものです。

※全ての質問に対し、「5. そう思う」「4. ややそう思う」「3. どちらともいえない」「2. あまりそう思わない」「1. そう思わない」の5点尺度で回答したものを集計してあります。

(1) 全体の平均値の推移—有効回答：82名



(2) 男女別の平均値の推移—有効回答：男33名、女49名



(3) 特徴ごとに見る起業意欲の差異(受講後)—有効回答 全体：82名、起業を意識している学生：7名、保護者等に起業家や経営者がいる学生：33名

