

平成28年度NBC冠講座「起業と事業創造」(2年生) 開講報告

文京学院大学 2017.2.7

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28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、新興企業の経営者、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26日	オリエンテーション、 ★履修意識調査(受講前) アンケート実施
②	10月3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10日	講義:「起業家の基本特性②」「起業の領域」
④	10月17日	講義:「有望新規事業領域の探索方法」
⑤	10月24日	◎花扇 ~HANA-OUGI~ 代表 川久保 紀子 氏 (本学経営学部卒業生) 講義テーマ『学生からの起業 そして事業拡大』受講生:110名
⑥	10月31日	講義:「利益思考と利益志向」「事業戦略策定とビジネスモデル戦略」
⑦	11月7日	◎izuru 株式会社 取締役 (元 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:106名
⑧	11月14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」
⑨	11月21日	講義:「起業アイデアと事業コンセプト」
⑩	11月28日	◎明成建設工業株式会社 代表取締役社長 西村 剛敏 氏 講義テーマ『本業強化とスポーツビジネス—経営の社会性追求—』受講生:100名
⑪	12月5日	講義:「ベンチャー企業の成長と組織作り」「企業の資金調達」
⑫	12月12日	◎株式会社アドバネクス 代表取締役会長 加藤 雄一 氏 講義テーマ『事業拡大 グローバリゼーション そして経営者の責務』受講生:94名
⑬	12月19日	★履修意識調査(受講後) アンケート実施、特別講義感想アンケート実施 講義:「ビジネスプランの作成方法」「リスタートアップ」「出口戦略」
⑭	1月16日	講義:①「ビジネスプランの作成方法②」「ビジネスモデルの論理」
⑮	1月23日	テスト ◎株式会社おかん 代表取締役 CEO 沢木 恵太 氏

10月24日 花扇 ~HANA-OUGI~ 代表 川久保 紀子 氏 講義テーマ『学生からの起業 そして事業拡大』

川久保さんは、本学経営学部第2期の卒業生で、経営学部在学中に起業し、高崎で花屋を開業しています。それまで、全く経験のなかった花屋で起業した川久保さん。現在は生花業経営の他、フラワースクールの主催なども務められています。講義当日は、花を持参していただき、川久保さんが制作したフラワーアレンジメントを前に起業の経緯や、起業後の様々なターニングポイントについてお話いただきました。川久保さんが在籍していた当時、経営学部はふじみ野キャンパスにありました。当時から起業を考えていた川久保さんは起業資金を貯めるために、あえて各駅停車の電車で高崎から片道3時間かけて通学し、大学2年生で花屋を起業してからも、大学生活、アルバイト、そして花屋の仕事を精力的に行っていたという話に、学生たちは圧倒された様子でした。花屋のビジネスで経営学を実践しながら、経営学を学んでいた大学生活を振り返り、「大学の講義はとても勉強になったし、今でも学んだことは活かされている。皆さんも、将来この知識が活かせるようにしっかり学び、社会に出てから学んだことを活かせるように頑張ってください」とエールを送っていただきました。



11月7日 izuru 株式会社 取締役 (元 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。当日は、講義冒頭に職人の針仕事のDVDを見せていただき、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。年々一世帯あたりの背広服への支出額が減少する中、低価格を求めるユーザーが大半ではあるものの、ドット・テーラーは「相応しさ」という付加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られたことをきっかけに「職人再生」を人生の目的に据えられてきました。現在はスーツの手縫い職人には限定せず、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出来たから頑張れるし、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、学生達は「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。



講義の様子



11月28日 明成建設工業株式会社 代表取締役社長 西村 剛敏 氏 講義テーマ『本業強化とスポーツビジネス—経営の社会性追求—』

西村社長は、東京青年会議所元理事長であり、本講義を共同運営している東京NBCの副会長です。明成建設工業株式会社は、創業90年の建設会社です。西村社長は明成建設工業株式会社の3代目であると同時に、東京23フットボールクラブ/株式会社TOKYO23の代表取締役として、スポーツビジネスも行っておられます。「大企業や大資本に頼ることなく、市民の手で市民のためのサッカークラブがつかれないものか?」、「首都東京から都民ひとり一人の手によって世界に通用するクラブがつかれないものか?」との思いから2003年に設立され、現在は世界に通用するフットボールクラブを目指すほか、プロのJリーガーの8割が3年で引退してしまう現状や「プロになれなかったらサッカー選手としては引退しなければならない」という概念をなくし、大学卒業=サッカー選手引退ではなく、社会人になっても「働きながら」“本気”でサッカーに取り組める環境を、地域の中小企業と連携をとり「ジョブ支援システム」として希望する選手には提供しています。講義では、子供時代のエピソードを交え、サッカーとの運命的な出会い、東京青年会議所との出会い、NBCとの出会いから大きく膨らんだ今日のビジネスについて語っていただきました。建設業とスポーツビジネス、なぜ2つもやるのか?その理由を「好きなことだけを仕事にする。好きなことから頑張れる。」とおっしゃる西村社長。「努力は運を支配する」という強いメッセージを学生に残して下さいました。



12月12日 株式会社アドバネクス 代表取締役会長 加藤 雄一 氏 講義テーマ『事業拡大 グローバリゼーション そして経営者の責務』

加藤会長は、東京NBCの前副会長です。株式会社アドバネクスは、「ばね」をはじめとする金属加工部品のメーカーです。「ばね」だけではなく、様々な形状・機能の金属加工製品を製造・販売しています。「ボールペンから宇宙ステーションまで」あらゆるものにアドバネクスの製品が使われています。現状に満足することなく前進していくという思いを込め、「ADVANCE」と「NEXT」(次へ進む、展開していく)を掛け合わせ、「ADVANEX」と命名しました。(2001年までの社名は株式会社加藤スプリング製作所)ばねメーカーは国内に数百社あり、アドバネクスは中でも「大手5社」の一つに数えられています。大手5社の中でも精密分野に特化し、最も海外展開が進んでいる会社です。講義では、今から45年前、1ドル360円の時代、日本の製品がまだ安かろう悪かろうと言われていた時代に、バネの先進国であるアメリカに進出し、世界一の金属部品加工のグローバルグループとなることを夢見て邁進してきたプロセスを熱く語っていただきました。アドバネクスの海外工場で日本人がトップなのは1つだけです。真のグローバルゼーションとは、日本人の常識を持ち込むのではなく、国々によって異なる様々な文化に対応していくことが重要であるとも仰っておられました。最後に、「企業はトップの大きさまでしか成長できない。トップは一生懸命に成長しなければならない。」と強く経営者の責務について語っていただきました。

1月23日 株式会社おかん 代表取締役 沢木 恵太 氏 講義テーマ『「オフィスおかん」から考えるビジネスのコツ』

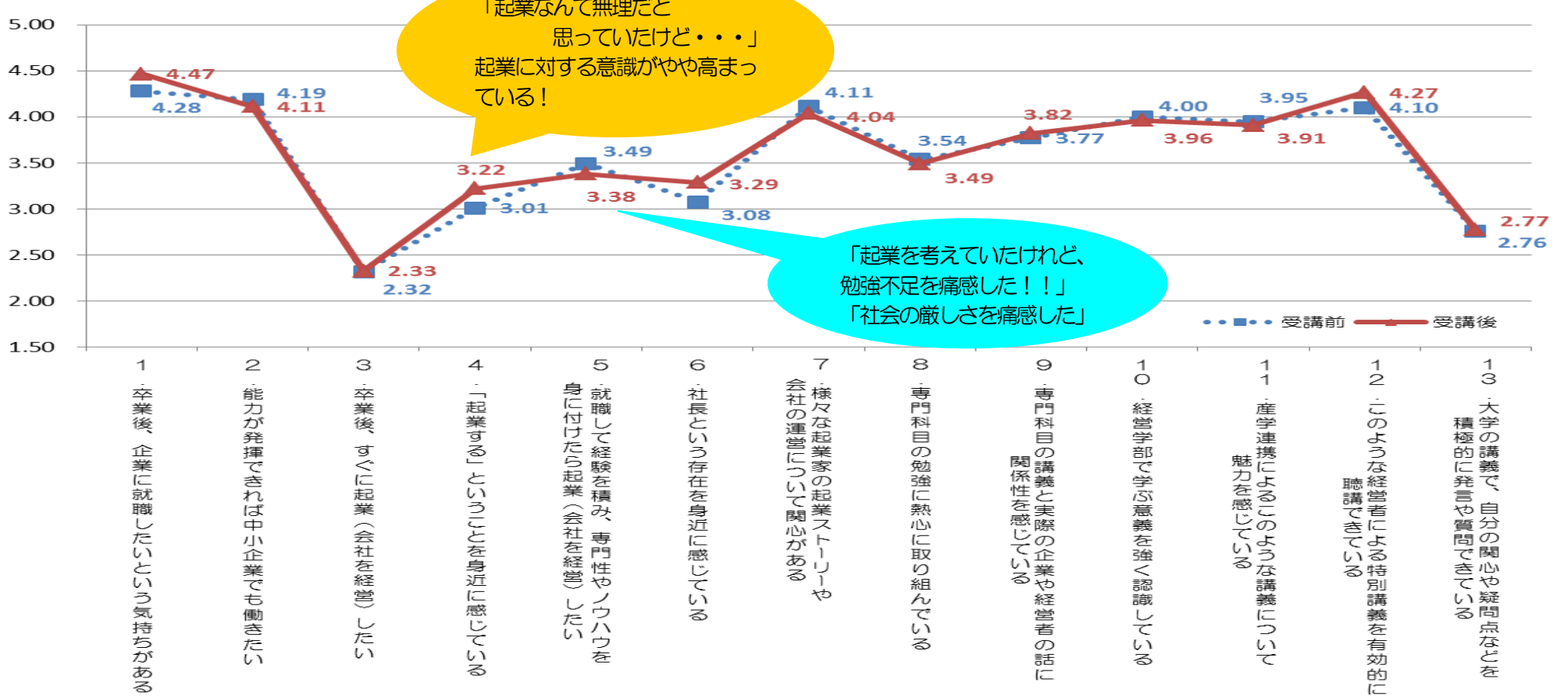
「起業と事業創造」最終回には、株式会社おかん、代表取締役、沢木恵太氏をお招きしました。沢木社長は、2012年12月、株式会社CHISANを設立。地域にある素晴らしい商品や技術を世界に発信したいという願いから、「地産地消」を基に「CHISAN」という社名をつけました。2013年3月には、お惣菜の定期仕送りサービス「おかん」を開始し、2014年2月に、社名を株式会社おかんに変更。同年3月には、法人向けお惣菜サービス「オフィスおかん」を開始。オフィスに小型冷蔵庫が設置し、その中のお惣菜を好きなときに買って食事ができる簡易社食のようなサービスは、置き薬方式のお惣菜サービスとして話題になっています。講義では「オフィスおかん」から考えるビジネスのコツをテーマに講演していただきました。社会的環境の変化や、企業の福利厚生が非日常の福利厚生から、従業員の衣食住に根ざした日常の福利厚生へ変化していく中で、起業や従業員らが抱える潜在的なニーズからビジネスモデルを構築していったプロセスについてご説明いただきました。「大小様々なチャレンジの繰り返しだった」と語る沢木社長。「チャレンジをして失敗しても、次の成功の糧が得られる。チャレンジをしなければ、成功ももちろんないし、後悔しか残らない」というメッセージに学生は熱心に聞き入っていました。



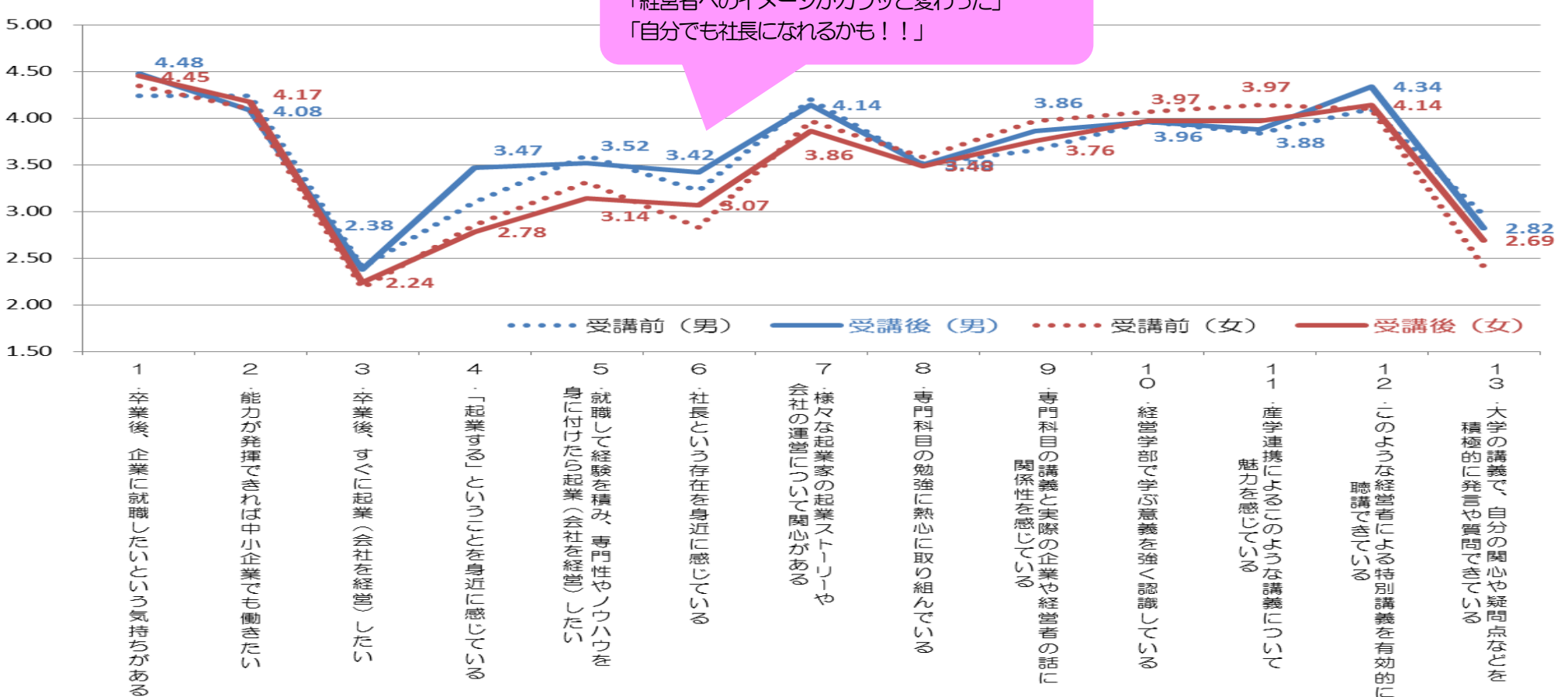
II. 履修者の起業意識、学習意欲の推移

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79名の履修学生の起業意識、学習意欲の平均値の推移をグラフ化したものです。
※すべての質問に対して「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ー (有効回答：79名)



(2) 男女別の平均値の推移ー (有効回答：男50名、女29名)



(3) 特徴ごとに見る起業意欲の差異ー (有効回答 全体：79名、起業を意識している学生：16名、保護者等に起業家や経営者がいる学生：34名)

