

# 平成 28 年度 NBC 冠講座

## 「ビジネスモデルと事業戦略」(3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、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 等の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。本講義では、事業戦略の立案方法そして収益力のあるビジネスモデル構築の方法を具体的に検討していくことを目的としています。講義内に企業の経営者が登場し、その企業向けの事業提案を受講生が策定していきます。



今年度、ビジネスモデル策定の特別講義にお招きしたのは、株式会社 PEER、代表取締役、佐藤真琴氏です。

佐藤氏は浜松市ご出身の女性起業家です。米国留学、広告代理店勤務を経て、25 歳で看護学校入学し、在学中の白血病患者さんとの出会いから、2003 年、低価格で良質なウィッグを生産するために起業。2006 年には、カットだけでなくどう治療期間を過ごすのかを一緒に考える専門美容室「ヘアサプライ ピア」開業。がん患者など治療を続ける当事者・まわり・支える医療スタッフに貢献し、がんになっても安心して暮らせる地域支援をソーシャルビジネスとして行っています。

学生への課題は、PEER からの分社による「ヘルスケア領域のニュービジネス」もしくは「ソーシャルビジネス領域の新展開」に関するビジネスモデルの策定です。

具体的に初期投資額なども提示され、学生たちにはかなり詳細なビジネスモデル策定が求められました。

佐藤氏をお招きしての最初の講義は 10 月 27 日。佐藤氏は、学生たちから事前に送付されていた、ビジネスプランにたくさんの書き込みをした資料を手に、学生一人一人のプランに対して詳細にコメントしてくださいました。全体的に対象となる顧客のニーズや競合企業についての分析が不足し、学生は各自のプランにつ



いて対象となる領域の情報収集をさらに進めながら詳細なプラン策定を次回までに行うこととなりました。



学生同士や櫻澤先生との議論を重ね、佐藤氏をお招きしての最終プレゼンテーションが 1 月 12 日に行なわれました。学生にとっては、がん患者がターゲット顧客ということもあり、なかなかニーズを捉えにくいテーマであり、佐藤氏からは、「必要としている人に、きちんとした価値のあるものを、きちんとした価格で提供できるようにする」「価格が安ければ、この程度の価値で良いというものではない」「現場に出て、現場の声を聞く。それがビジネスの原点だ」という厳しい評価もいただきましたが、学生達はビジネスモデルにおいて詳細なリサーチの重要性や、平日頃からビジネス目線で生活することの大切さを本講義から学んだようでした。