

# 平成 29 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 2018. 2. 2

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。

本年度、講義にお招きしたのは、株式会社おかん、代表取締役 CEO、沢木恵太氏です。

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、法人向けぷち社食サービス「オフィスおかん」を開始。オフィスに小型冷蔵庫を設置し、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、置き薬方式のぷち社食サービスとして話題になっています。



学生への課題は、株式会社おかん、および「オフィスおかん」のアセットを活かし、おかんのミッション「働くヒトのライフスタイルを豊かにする」につながる、B to B ビジネス、あるいは B to B to E ビジネスを新規事業として企画することです。具体的な初期投資額や諸条件なども提示され、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。

沢木氏をお招きしての最初の講義は 10 月 16 日。沢木氏は「こんな感じのビジネスモデルが出てくるかな?と想定していた以上のものもあるけれど、このままではまだまだビジネスとして成立するのは難しいものが多い。」と学生一人一人のプランに対して、現時点での実現可能性や業界の状況について掘り下げながら、

詳細にコメントしていただきました。学生たちは沢木氏のアドバイスをもとに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になりました。

学生同士や櫻澤先生との議論を重ね、いよいよ沢木氏をお招きしての最終プレゼンテーションが 12 月 21 日に行なわれました。前回から大きくプランを変更する学生も多く、学生たちにとっては実際にお金を生む仕組みを作り出すむずかしさを実感する講義となったようでした。

沢木氏からは「やはり具体的な数字を伴うビジネスプランを策定する難しさがあったと思うけれど、自分でも思っていなかったような着眼点のビジネスプランも多く、このプログラムに参加させてもらえたことは貴重な体験でした。」とおっしゃっていただきました。その一方で、全体的には後発参入のビジネスプランが多く、

「すでにあるものの後発をやるつもりはなくて、まだ他がやっていないようなことをチャレンジしてそれが社会の本流となっていくようなビジネスを目指していきたいと思っている」とおかん自身の今後の方向性と、これから起業を目指す学生たちに対しての思いを語っていただきました。

