

ベンチャービジネス論

小 野 知 己 (経営学部非常勤講師)

経営学部の「特色ある教育」の一環として、ベンチャー起業家を目指す学生が、自分自身のライフプラン・キャリアプラン、そしてビジネスプランを策定するとともに、受講者に対してプレゼンテーションを行い、意見交換することによって、自ら気づき、自己を高める講座内容で、学生参画型・自己実現型の教育を実現しています。

第1章 ベンチャービジネス論の狙い

・ベンチャービジネス論の狙い

ベンチャービジネス論は、講座を通じて、実際に自分のライフプラン、ビジネスプランを策定することによって、起業家精神を持った学生を育成し、学生ベンチャー企業を創造することを狙いとした、体験型学習カリキュラムです。

・「ベンチャービジネス論」

1. テーマ:

起業人としての習得要件とキャリアプランの設計

2. 講義概要:

本講座は、ベンチャー企業の創業あるいは第二創業を目指す起業人を育成するために、起業人として習得すべき姿勢・知識を学ぶと共に、その姿勢・知識を習得する自己のライフプラン・キャリアプランを設計することを狙いとした講座です。

講座の内容は、下記の通りです。

テーマ	狙い
1 - 1) アントレプレナーシップ	起業人としての社会的使命感を認識する
2) ベンチャーキャリアプラン	起業人として成功するためのキャリアプランを描く
2 - 1) ファイナンス	企業における資金の流れを理解する
2) ファイナンス (演習)	財務の視点から企業を評価する
3 - 1) マーケティング	市場と企業の関係を理解する
2) マーケティング (演習)	マーケティングの視点から企業を評価する
4 - 1) 流通ベンチャーと	フランチャイズシステムを研究する

[] 体験型学習の実践

	フランチャイズ戦略	
2)	流通ベンチャーと フランチャイズ戦略	フランチャイズシステムにおける成功ポイントを探る
5 - 1)	ライフプラン & キャリアプラン	キャリアプランのポイントを認識する
2)	ライフプラン & キャリアプラン	ライフプラン & キャリアプランを作成する
6 - 1)	ケーススタディ	起業家のベンチャー企業観を学ぶ
2)	ケーススタディ	ライフプラン & キャリアプランを発表する

・「ベンチャービジネス論」

1 . テーマ :

企業診断とビジネスプランの策定

2 . 講義概要 :

本講座は、「ベンチャービジネス論」を受けて、起業を目指して自己のビジネスプランを策定することを狙いとした講座です。夏期休暇を体験実習期間と位置付け、モデル企業あるいは家業のアルバイトを通じて、自己の事業プランについて構想が練られていることを前提としてスタートします。

講座の内容は、下記の通りです。

	テーマ	狙い
1 - 1)	診断 (体験発表)	体験実習企業をモデルに診断のポイントを研究する
2)	診断 (体験発表)	同上
2 - 1)	事業プランの解説	事業プランの内容を理解する
2)	アイデアの発表	診断に基づいて事業アイデアを発表する
3 - 1)	アイデアの発表	診断に基づいて事業アイデアを発表する
2)	アイデアの検証	アイデアを市場調査で検証する
4 - 1)	事業プランの解説	事業プランのマーケティング要素を理解する
2)	アイデアの抽出 (演習)	アイデア発想法の演習
5 - 1)	事業プランの発表	自己の事業プランをプレゼンテーションする
2)	ケーススタディ	起業家のベンチャー企業観を学ぶ
6 - 1)	事業プランの発表	自己の事業プランをプレゼンテーションする
2)	事業プランの発表	自己の事業プランをプレゼンテーションする

第2章 「ベンチャービジネス論」

・アントレプレナーシップ&ベンチャーキャリアプラン

1. 起業家に向けて自己実現プランニング

企業家・起業家としての自己実現を果たすためには、そのための準備や起業家精神の高揚が必須となります。「ライフプラン」は人生で自分の果たすべき役割の確認、そして「キャリアプラン」の設計は起業家として成功に向けてのマネジメント能力向上や、実践、訓練、を繰り返し行い、失敗を極力小さく納める方法も学ぶ必要があります。「理論学習」と「実践活動」を両輪にして起業家に向け自己を磨いて高めていきます。

2. 自己紹介

学生間のコミュニケーションを促進するため、学生一人一人が自己紹介を行います（今期の学生に、起業への志の有無を聞いたところ、出席者33名のうち、起業を志す学生18名（54.5%）という結果でした）。

・ファイナンス

起業家が、まず直面する問題は資金調達です。出資者から資金調達するためには、正しいファイナンスの知識と出資者に納得してもらえる収支計画が必要となります。まず、身近な事例に基づいて、創業における資金調達から、事業活動における資金の流れ、事業活動の成果並びに評価のポイントについて、財務との関係から理解します。さらに、説得力のある収支計画を作成し、健全な事業活動を行うために必要な知識として、利益の仕組、損益分岐点の考え方を学びます。

演習においては、同業種企業の複数年の財務諸表をグラフ化（今期は、「ドトールコーヒー」と「スターバックスコーヒー」、「キリンビール」と「アサヒビール」）することによって同じ業界であっても、戦略の違いによって、異なる資金の流れになっていることを学びます

学生の感想文、コメント（抜粋）

文化祭の事例を聞いて、自分も学生の中に、何か商売に繋がることを挑戦してみたいと思った。なぜ、ドトールコーヒーとスターバックスコーヒーの収益性に違いがあるのか、グラフに表すと良くわかる。

数式を説明する時に、もっと企業の事例を入れてもらいたい。

・マーケティング

ベンチャー企業は、新しく市場を創造するところに、存在価値があります。従って、ベンチャー企業のマーケティングでは、通常のマーケティングと違い、事業アイデアが先行します。ベンチャー企業として成功するためには、「事業アイデアを市場との対話によって、事業性を検証する」というプロセスが重要です。事業アイデアを事業として展開するために、ターゲット顧客の

[] 体験型学習の実践

認識，商品・サービスの理解，商品・サービスの提供プロセスの構築，認知度の創造について学びます。

演習においては，一つの業界をモデルに，成長企業のマーケティング戦略を研究（今回は，生花ビジネスをモデル）。ベンチャー企業にとって，ルールブレイクすることの重要性，さらに，同じ業界であっても，成功要因は一つではないことを学びます。

学生の感想文，コメント（抜粋）

お店は，お客様に選ばれている，という言葉が印象的だった。どのお客様に選ばれたいか，お客を選ぶことも重要だと思った。

セブンイレブンはコンビニエンスというサービス売っていることが判った。

プロダクト・ライフ・サイクルの話聞いて，新しいものをどんどん作らないと，自分のような新しいもの好きのお客様は，すぐ離れていってしまうと思った。

・成長事業モデル

1. フランチャイズシステムとは

フランチャイズシステムの成長要因を，今まで学んだファイナンス，マーケティングの視点から検証します。起業家を志す学生にとって，フランチャイズシステムは，事業としての成功要因を知る，有益なビジネスモデルとなります。

2. 優良なフランチャイズとは？

「優良なフランチャイズの条件」とはどのようなものかを事例研究で学びます。

事例は，主に外食フランチャイズを取り上げていきます。とりわけ，フランチャイズ本部のマネジメント能力としては店舗の収益改善にむけたスーパーバイザーの動きなどがあります。フランチャイズシステムの優位性とはなにかを具体例で研究して行きます。

さらに，近年注目されている複合フランチャイズによるIPO（公開）の条件を明らかにします。

学生の感想文，コメント（抜粋）

「牛角」さんの成功要因が良くわかりました。今度，「牛角」さんに行って，自分の目で確かめてみようと思います。

アパレル関係の事業を考えています。「牛角」さんの成功要因をどのようにしたら取り入れられるか考えてみたい。

自分で事業を起こしたいと思う気持ちは強くなるのですが，何をしたら良いか，まだ漠然としている。

・起業家に学ぶ

起業家から講義を受けることによって，起業家の事業に対する想い，姿勢，成功に向けての思考プロセスを学びます（前期は，(株)タツミ総研，龍見社長より講義）。

ベンチャービジネス論

学生の感想文，コメント（抜粋）

企業が成長したという事実の裏には，お客のニーズとそのニーズに対して，どのような働きかけがあったか，ということを考えさせられました。

龍見社長の言われた「ヤレルまで，ヤル」が，自分の中で名言になりました。

龍見社長の話を聞いて，自分のやりたいことが間違っていなかったと確信しました。

・ライフプラン&キャリアプランの作成及び発表

「ライフプラン」として，自分自身の25年人生計画を設計します。起業家を目指す学生にとって，起業時期をいつに設定するかがポイントとなります。起業時期が明確でない学生も，起業時期を仮説として設定することが重要です。「キャリアプラン」は，起業に向けて，「自己のキャリアをいかに磨くか」を明確にします。まず，自己を振り返ることによって，自分の価値観，自分の強み，弱みを再認識した上で，今後のキャリアプランを設計します。特に，ベンチャー企業として成長している企業経営者には，起業家としての共通した行動特性があります。知識だけでなく，行動特性を磨くことが，起業家としての重要な要素となります。

学生の感想文，コメント（抜粋）

ライフプランを書くとも夢が膨らみます。やる気が出てきて，楽しくなってきます。

ライフプラン・キャリアプランを細かく書くことで，もっとしっかり自分の将来を考えなければいけない事に気付きました。

個別相談もしていただき，貴重な話を聞くことができました。

ライフプラン・キャリアプランのイメージが，なかなか浮かんできません。

・夏期休暇における体験実習

夏期休暇の位置付けは体験実習期間。起業家を目指す学生にとって，アルバイト経験は自分のキャリア向上のために，重要な位置付けとなります。アルバイト先企業を研究するという目的意識を持ってアルバイト先を選択，アルバイトに従事することが重要です。夏期休暇の宿題として，ベンチャービジネス論 で学んだことを基準に，アルバイト先の企業を企業診断します。アルバイト先の企業の「良いところ」「改善すべきところ」「改善案」を マーケティングの視点，ファイナンスの視点，仕事のやりかたの視点，から研究します。その上で，自分が経営者，店長であれば，アルバイト先の企業をどのように改善するかをアルバイトレポートとしてまとめます。

第3章 「ベンチャービジネス論」

・体験実習に基づく企業診断結果の発表

アルバイトレポートに基づいて，アルバイト先の企業に対する診断結果を発表。発表のあと，

[] 体験型学習の実践

学生からの質問，疑問に答えます。学生にとっては，数少ないプレゼンテーションの機会です。同じ学生の前で発表することによって，自分の発表内容に対する気付き，また，他の学生の意見を聞くことによって，外部からの刺激による気付きを，学生自身が得ることを狙いとしています。

「ベンチャービジネス論」では，学生の発表・質疑応答を重視して，事業計画発表のトレーニングを進めます。

学生の感想文，コメント（抜粋）

アルバイトレポートの発表を聞いて，みんなのレベルが上がっているのに驚いた。みんな色々な考えをキチンと持っている。自分が，ついていけないのか心配になってきた。

プレゼンテーションする機会がないので，今日の授業はとても有意義だった。このような時間を増やしてほしい。

発表した人が，経営のやり方，売上数字など，アルバイト先のことについて，良く聞いて，知っている。自分も，もっとつかめるようになろうと思う。

・事業プランの解説

「ベンチャービジネス論」でアウトプットする事業プランについて解説します。事業としての可能性を検討するプロセスで重要な，アイデアの抽出から，市場との対話による事業化への仮説・検証。特に，ベンチャー企業が行うべき，市場調査の方法（事業アイデアに対する市場のニーズ，提供する商品・サービスの独創性・優位性等）について説明します。さらに，事業プランを策定するまでの検討のステップを，マーケティング・ファイナンスを中心に解説します。

学生の感想文，コメント（抜粋）

事業プランを書くことは難しいと思うけれど，行動して書くことが大切だと思う。

事業プランは，これから先に役立つことだと思うとワクワクしながら聞いていた。

事業プランの用紙をもらったけど，まだ何を書いてよいか判らない。いろいろな人に相談して，考えます。

・アイデアの抽出と発表

事業アイデアを実際に事業プランにまで高めるためには，市場との対話によって，事業の可能性を検証することが必要です。体験学習での経験をヒントに，自分自身の事業アイデアをまとめるとともに，事業として成り立つために明らかにすべき，市場・顧客の存在，商品・サービスの優位性を検討します。その上で，事業の可能性を検証するために行う，市場調査の方法について理解を深めます。事業アイデアについても学生の前でプレゼンテーションを行います。みんなの前で発表，質疑を受けることによって，事業性を検証するための課題と，検証するための市場調査の方法について，気付きを深めます。

学生の感想文，コメント（抜粋）

自分の事業アイデアに、みんなのアドバイスを取り入れて、明日、早速自分のアイデアをバイト先にぶつけてみたい。

発表することによって、また、他の人の発表を聞くことによって、自分の気付かないことをいろいろ教えてもらえる。

まだ、発表できるような内容がないので、次回の発表にさせてください。

・発想法の演習

起業家を目指す学生にとって、アイデアの抽出が非常に重要な課題となっています。アイデアを創造するために、発想法の演習を行います。生活の身近なテーマ（今期は、学生生活をテーマとして展開）に基づいて、困っていること あれば良いと思うこと をブレインストーミングの考え方を応用して抽出。KJ法に基づいて、生活の身近なテーマにおける「困っていること」「あればよいと思うこと」を集約します。そして、「今、どのように対処しているのか」「今の対処方法に変わるアイデアはないか」を検討することによって、事業アイデアへの展開を図ります。

学生の感想文、コメント（抜粋）

普段困っていることは多いのだけれど、考えるとなかなか出てこない。普段から、ちゃんとメモに残す習慣が重要だと思った

三人寄れば文殊の知恵。一人で考えていても何も出てこないが、みんなで考えると何とかなる自分がアイデアとして考えても、そのような商品は必ず店頭にある。アイデア発想法でより良い発想を生み出せる脳を持てるように頑張りたい。

・起業家に学ぶ

起業家から講義を受けることによって、起業家の事業に対する想い、姿勢、成功に向けての思考プロセスを学びます（後期は、(株)フジオフードシステム 藤尾社長より講義）

学生の感想文、コメント（抜粋）

藤尾社長の人柄に感動しました。

藤尾社長の「人の思いやりの中に、感動が生まれる」という言葉が印象的でした。事業に対する自分の未熟さ、甘さが良くわかりました。

「ファミリーレストランと反対のことをすれば良い」と簡単に言っているが、気付いて実行するところが凄い。

・事業プランの発表

ベンチャービジネス論の仕上げとして、事業アイデアを事業プランに展開して事業計画書を作成します。事業計画書の作成に当たっては、事業プランに対する個別相談に応えることによって、事業計画書の精度を高めることが重要です。講座の締めくくりとして、作成した事業プランにつ

いて、学生に対してプレゼンテーションを行い、質疑に応えること、アイデアを収集することによって、双方向で事業としての可能性を検討します。

学生の感想文、コメント（抜粋）

個人個人のアイデアをぶつけ合って、さらに新しいアイデアを生み出す、そんなコミュニケーションを体験し、今まで話した事のない人とも話ができるようになりました。

これから、スーパーやデパートに行っても、何を感じたか、何が売れているか、もっと観察して話し合ってみたいです

独立するためには、何段階もステップを踏まなければならないことが良く判りました。

第4章 成果と今後の課題

・成果と今後の課題

1. 成果

ベンチャービジネス論のアウトプットである事業計画書を16名の学生が提出しました。事業計画書の内容としては、市場・顧客の認識、商品・サービスの差別化要因等 未成熟な内容が多いですが、学生の視点で、事業計画書の内容を検討し、記述していることは評価できます。また、事業のテーマとしては「パーティスペースレンタル（パーティスペースを厨房付で貸し出す）」「マイチョイス携帯（携帯電話の機能を自由にダウンロードできるサイトを運営）」「中高年をターゲットとしたスポーツ用品店」等 事業の可能性を検証すれば、ビジネスチャンスが生まれそうな、アイデアが生まれています。

また、下記に最終講座のコメントを記述していますが、学生が自己を表現する場、他の学生や起業家の意見や考え方を聴く場として、受講した学生にとっては、多くの気づきを得ることに繋がったと考えられます。

学生の感想文、コメント（抜粋）

新しい発見や物事の考え方など、今までの自分では考えられなかったことができました。

みんなしっかり考えているなど痛感した。僕もしっかり考えようと思う。

ベンチャービジネス論をとっていなかったら、アルバイトをするにしても、やはりものの見方が大分違っていたと思います。

プレゼンテーションができて良かった。また、色々な意見を聴けてよかった。

2. 今後の課題

一方、今後の課題としては、以下の点が上げられます。

学生は、「事業が運営されている姿」をイメージしよう傾向が強く、事業アイデアを抽出することに、非常に苦労していました。アルバイト等では、でき上がった事業モデルの中で仕事をしているので、新たな事業を創造するということが、非常に難しかったようです。今期も講座の途

ベンチャービジネス論

中で、アイデア発想法を取り入れましたが、まだまだ不十分であり、創造性を豊にするトレーニングを積むことが今後の課題となります。

また、学生からの要望にもありますが、一人一人が事業プランを考えるのではなく、グループで事業アイデアから事業プランまで、展開することも検討する必要があります。講座の早い時期から事業アイデアを集め、グループ編成を行い、グループごとに競争心を持たせ、事業プランの成熟度を高めていくことも考えられます。

さらに、「ベンチャービジネス論」から、メーリングリストを作成し、講座以外でのコミュニケーション量のアップを図りましたが、まだまだ機能するには至っていません。学生がお互いに刺激し合い、気づきを得るためにも、活発なコミュニケーション環境を作ることが課題と考えられます。

、まとめ（ベンチャービジネス論演習に向けて）

ベンチャービジネス論演習の狙いは、ベンチャービジネス論の狙いを踏襲していくものです。今期の評価を踏まえて、ベンチャービジネス論演習においては、ベンチャービジネス論の講座内容に加えて、次のテーマに取り組んでいきます。

第一は、学生のプレゼンテーション及び質疑応答を通じて、講座内容の高度化と学生の気づきの醸成を図る。

第二は、社会人講師による、起業家の事業に対する姿勢、考え方を学ぶ。

第三は、アイデア発想法を取り入れ、創造性のトレーニングを行なう。

以上の取り組みによって、当初の狙いである、起業家精神を持った学生を育成し、学生ベンチャー企業を創造することに取り組みたい。