



TOPICS 特別講義

企業内起業家の視点 ～ビジネスインキュベーション～

インターウォーズ株式会社 代表取締役社長 吉井 信隆 客員教授



たとえば、創業者の理念・DNA との齟齬が失敗の原因となることがあるそうです。あくまでも「企業内」起業であって、新規事業も会社の目指す方向と一致していなければなりません。自分の会社が何屋であるのか、そこから逸脱しすぎると、大体シナジー効果が無く失敗すると吉井氏は語りました。

他に、意思決定に多くの役員や関係者が関わりすぎることも問題だと吉井氏は主張します。とがったアイデアが丸くなるだけでなく、マーケットよりも上司の頭に答えを求めるようになり、マーケットから逸脱したアイデアに変容しがちとのことでした。

企業内起業家であるために

吉井氏の講義には、企業内起業家にとって大切なポイントが多く盛り込まれていました。たとえば、メンタルブロックを外して固定観念を壊すことや、逆に世界の潮流に敏感であること等です。

また、自社の強み・弱みもよく把握しておく必要があるというお話もありました。経営資源は重要な武器になり、逆に弱みを知ることで適切に他者とつながって共創していくことにつながるそうです。

さらに吉井氏は、誰がどんな不満・不具合を抱えているのかを現場で見て聞くことが重要であり、ヒアリングの上手な人が事業を創ることのできる人だと続けました。

最後は、文明レベルの産業構造を変える大転換が再び起ころうとしている現代は、事業創造に非常に適した時代なので、志・覚悟をもって世の中を元気に、豊かに変えていってほしい、というメッセージで講義が締めくくられました。

吉井信隆客員教授による特別講義

2016年5月14日、「企業内起業家の視点」と題した吉井信隆客員教授による特別講義が開催されました。民間では草分け的なインキュベーション事業会社であるインターウォーズ株式会社の代表取締役社長を務める吉井氏が、企業内起業家として成功する秘訣について論じました。



吉井信隆客員教授

企業内起業家の必要性

創業から100年以上経過している企業が日本には約2万6千社ある、というポイントから講義はスタートしました。どうしてそれほどまでに多くの企業が生き残ってきたのでしょうか。継続する力があるからでも、大手だからでも、独自の技術があるからでも無いと吉井氏は主張します。そもそも100年以上存続するビジネスモデルはありえないと考えているからです。

企業が存続する条件を、吉井氏はその企業が環境に合わせて衣替えし、新規事業を起こしてきたからだと分析しています。会社の中で起こした事業で人々のライフスタイルや世の中を変える、そんな企業内起業家達が日本のベースを作ってきたのだと述べられました。

なぜ新規事業が育たないのか

しかし吉井氏は、いくら日本に企業内起業の伝統があるとはいえ、失敗例も多々あると言います。



質疑応答の様子

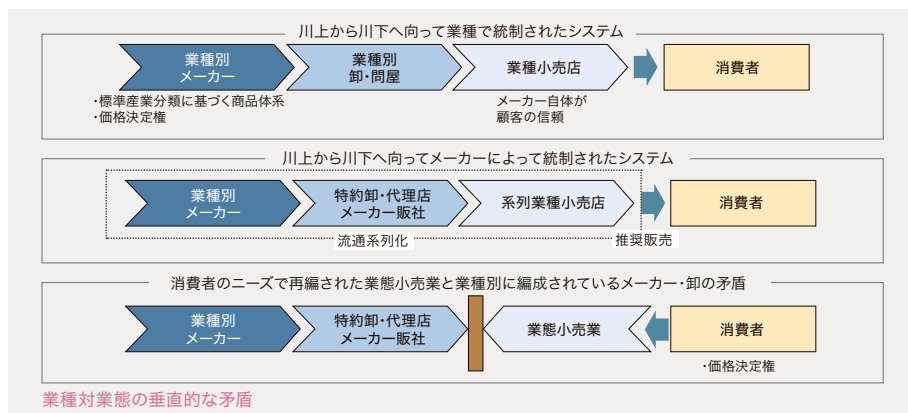
名利交換会の様子

バリューチェーン・リデザインの戦略革新

教学担当副学長・研究科長・教授 五月女 政義

業界バリューチェーンの構造変化

日本の伝統的な業界構造は「川上から川下に向かって業種によって統制されたシステム」でした。一部業種では、メーカーが卸のみならず小売店までも系列化した「川上から川下に向かってメーカーによって統制されたシステム」が構築されました。こうした中、近年は小売を中心に消費者ニーズを起点に再編された「業態化」が進展しているのにもかかわらず、多くのメーカーや卸・問屋は未だに業種別に編成されており、業界バリューチェーンが垂直的な矛盾を抱えているというのが現状です。



業種対業態の垂直的な矛盾

バリューチェーン・リデザインの7つの戦略代替案

業界バリューチェーンの構造変化と立ち位置に着目すると、下記の7つの戦略代替案が抽出されます。

①水平統合戦略

同業他社のM&Aや経営統合により、規模・シェアの拡大によるスケールメリットを享受するとともにコスト、技術、マーケティングでシナジーを発揮することが狙いです。一方で、水平統合戦略は既存の業界の枠組みを前提としているため、ビジネスの本質、ビジネスモデルそのものは従来と何ら変わるものではありません。

②川上機能統合戦略

川上の機能を取り込むことにより、原材料の供給源からコントロール・付加価値の取り込み、コスト面での優位性確保、部品レベルからの差別化、キーデバイスのブラックボックス化などを狙います。一般的に川上の採算ロット>自家消費量となるため、安定した工場稼働率が確保できるか否かを見極めた上で、意思決定することが重要となります。

③川下機能統合戦略

自ら川下に進出、川下の機能を取り込むことにより、消費者/エンドユーザーとの直接的な接点構築、川下の付加価値の取り込みを狙います。より川下の顧客ニーズへの迅速な対応や価値共創による新たな価値創出、不確実性の回避も期待できます。最大の障壁は、既存顧客とのコンフリクトで、これを解決できれば新たな成長と高収益を両立できる可能性があります。

④新カテゴリー創出戦略

既存業界の枠組みを超えた商品・サービスを顧客ニーズに基づき再編集することにより、新たなカテゴリーを創出、需要創造を図るものです。顧客は業種の枠を超えた新たなカテゴリーで編集された商品・サービスをワンストップで享受でき、既存プレイヤーよりも価値のある新たなカテゴリーで競争優位を構築できる可能性があります。

⑤ワンソースマルチユース戦略

既存商品・サービスを業界の枠組みを超えて提供することにより、潜在的な需要を掘り起こし、顧客の獲得を図るものです。顧客にとっては商品・サービスの選択・利用機会の拡大という価値

が提供され、企業にとっては追加コストが最小限のワンソースマルチユースで顧客数の拡大や利用頻度の拡大が期待でき、新たな市場を開ける可能性があります。

⑥グローバルバリューチェーン戦略

国内は成熟市場であってもグローバルレベルでは成長市場という業界が多々存在し

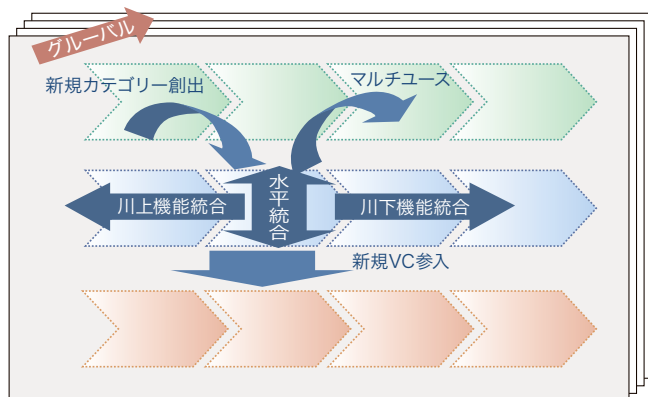
ています。国内ではコモディティ化していても、現地企業よりもはるかに先進的・高品質な商品・サービスを提供できる可能性があります。所得水準と連動する市場やサービス業など閉鎖的なマルチドメスティックな業界は、時間差マーケティングを展開するチャンスを秘めています。

⑦新規バリューチェーン参入戦略

全く異なる新規バリューチェーンへ参入する新規事業戦略です。成長分野ということで飛び地に参入する企業も多く見られますが、既存プレイヤーを上回る価値を創出することが大前提となるため、地続きの業界への参入と比較するとどうしても成功確率は低くならざるを得ません。

以上、バリューチェーンに着目して7つの戦略代替案を見てきましたが、バリューチェーン・リデザインの切り口としては、

- ・垂直分業されている業界では、バリューチェーンを再編・統合、川下の顧客価値の取込み
 - ・垂直統合されている業界では、バリューチェーンを分断、特定の機能・顧客価値に特化
- といった逆説的な発想が有効となります。



バリューチェーン・リデザインの7つの戦略代替案



教学担当副学長・
研究科長・教授
五月女 政義
Soutome Masayoshi

【担当科目】
経営戦略
イノベーション論
演習Ⅰ・Ⅱ

慶應義塾大学経済学部卒。慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(経営学修士)。
消費財メーカー、外資系コンサルティング会社を経て、92年に三菱総合研究所に入社、主任研究員、経営戦略研究室長、主席研究員等を歴任。20年以上にわたり、メーカーから流通・サービス業に至るまで幅広い分野で戦略ビジョン、中期計画、中長期事業戦略/ビジネスモデル革新、新規事業戦略などに関する戦略コンサルティングを実施。

修了生インタビュー

働きながらMBAを取得された修了生に、入学経緯や大学院で学び得たこと、今後の抱負や展望などについて語っていただきました。



若桑 正樹 さん

Wakakuwa Masaki

(2016年3月本学修了)

株式会社アイビーシステム

【事業内容】

- ・システムインテグレーション
- ・IoTシステム・ロボットアプリ開発
- ・パッケージソフト販売
- ・派遣業務
- ・OA機器販売、保守

アイデアの実現こそが 会社の発展、自己成長につながる。

経営学を学べる大学院が 新潟にある

私は2011年6月～2013年6月までの2年間、ベトナムの商業都市ホーチミン市に製造拠点を構える企業に「海外での会社経営、組織作りなどの勉強」をさせていただくため居留しておりました。帰国後は父が経営するIT企業へ入社しました。その後、ベトナムでお世話になった社長様から「経営学を学べる大学院が新潟にあるから通った方が今後の人生の強みになる」と紹介していただいたのがきっかけで事業創造大学院大学を知りました。座学だけではなくグループワークやグループディスカッションが多くあり、様々な意見を交換し合いながらコミュニケーションが取れ、自分のスキルアップにつながると考え入学を決めました。また、日本人だけではなく海外からの留学生も多く在籍し、グローバルな面でも充実しているのも入学を決めた動機の一つです。



入学しなければ出会えなかった 最高の財産

私は入社2年目で大学院に入学しました。会社の経営はもちろん初心者で最初は心配でしたが、「マーケティング」「リスクマネジメント」「財務会計」「企業法務」など、経営で必要な知識を得られることができました。また、自分は会社で何をしたいのか、何をしなければいけないのかを認識することができ、自分の成長、意識の向上にもつながったと思います。

また、大学院に入学したことにより多くの方々とのつながりを持つことができ、人脈を増やすことができました。修了した今でも佐野会、東区寿司会などの会を作り、2カ月に1回程度集まり情報交換を行っています。事業創造大学院大学に入学しなければ出会えなかった多くの方々とお会えたことが今後、自分の人生にとって最高の財産になりました。

MBAホルダーとして時代の変化、 ビジネス環境に対応するために

株式会社アイビーシステムは今年の6月で22期目を迎えました。22年前、パソコンを使った業務系のシステムからスタートし、Webシステム、スマートデバイスアプリと時代の流れに合ったシステム開発を行ってきました。最近ではIoTシステムや感情認識ロボットのアプリ開

発、AI(人工知能)などに力を入れ業務を行っております。時代の移り変わりとともにビジネス環境が変化するスピードもどんどんと速くなってきています。また、近代ビジネスにはシステムというパートナーが必要不可欠な時代です。国内外問わずシステムインフラはこれからさらに早いスピードで進化を続けていくと考えております。MBAホルダーとして、会社のため、お客様のため、社会のために、急速に変化する時代に対応できる事業を提案していけるよう、個人としても、会社としても成長していかなければいけないと考えております。



新潟の経営者、 入学を検討されている方へ

私はアイデアこそが会社の発展、自分の成長につながるものだと考えております。大学院を修了し改めてアイデアの重要性を強く感じました。大学院では年齢、業種、役職が違う方々が集まります。さらには国籍が違う方々も多く在籍しています。同業種の方からの意見はもちろん大切ですが、違う業種、立場からの目線で意見をいただく方がさらに大事だと感じました。

大学院では、最終課題として事業計画書を作成します。自分のアイデアに対して多くの方々から意見をいただき、事業計画書を具現化していきます。自分では完成したと思っていても覆されることが多々あります。このようにして自分を、アイデアを高めていくことができるのが事業創造大学院大学の良いところです。自分のアイデアを実現したいという方、社内で新規事業を考えている方、新しい風を吹かせたいという経営者の方は事業創造大学院大学への入学、人材育成を目的とする大学院活用をおすすめします。



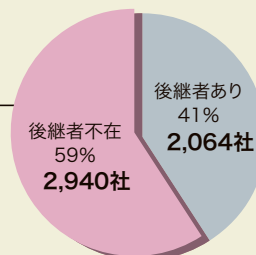
新潟県内の企業経営者のみなさまへ

～事業創造大学院大学で『事業承継』の準備を進めてみませんか。～

株式会社帝国データバンク 後継者問題に関する新潟県内企業の実態調査(抜粋)

新潟県内企業の約6割にあたる58.8%が後継者不在

企業の後継者決定状況について、新潟県内企業の約6割が後継者不在であることが判明した。新潟県内企業の社長の年齢別では、「60歳代」で47.8%、「70歳代」で35.2%、「80歳以上」でも31.9%が後継者不在であり、高齢社長といえども十分な継承準備が進んでいるとはいえない実態が明らかとなった。



事業創造大学院大学は、社会人が学ぶ経営系専門職大学院として、これまでに県内企業から多くの社会人学生を受け入れ、修了生は企業の後継者や役職者として活躍されています。➡詳しくは本学Webサイトでご覧ください。

INFORMATION

特別講義

参加対象:一般の方

本学の教育理念に賛同する著名な学識者、起業家、経営者の方々をゲストとしてお招きし、年間を通じて特別講義・特別講演を行っています。一般の方々にも受講いただけるよう広く公開しておりますので是非この機会に皆様のご参加をお待ちしております。(参加無料・要予約)



2016年 7月30日(土)
13:30～15:00

「起業すれば勝てる時代」

辻・本郷グループ
会長
本郷 孔洋 客員教授



2016年 10月29日(土)
10:30～12:00

早稲田大学大学院
スポーツ科学研究科
教授

平田 竹男 客員教授

※テーマは決まり次第、本学ホームページ等で
お知らせいたします。

オープンキャンパス

参加対象:入学を検討の方

開催日 2016年 8月20日(土)・10月8日(土)

本学では、入学を希望・検討されている方を対象に、オープンキャンパスを開催致します。オープンキャンパス終了後には、専任教員との懇談や個別相談の時間も用意致します。将来起業を志す方、事業承継者やビジネスリーダー、税理士試験合格を目指す方を対象に開催しております。是非この機会にお気軽にご参加ください。(参加無料・要予約)

オープンキャンパス プログラム

午前の部	10:15	受付開始
	10:30～12:00	税理士試験科目免除申請説明会
	12:00～	施設見学、個別相談(※希望者のみ)
午後の部	13:15	受付開始
	13:30～14:00	【第1部】大学院説明・科目等履修説明
	14:00～15:00	【第2部】本学教員によるMBA特別授業
	15:00～15:30	【第3部】入学試験概要説明
	15:30～	施設見学、個別相談(※希望者のみ)
MBA 特別授業 テーマ		8/20「ケースで考えるブランドと顧客との絆づくり」 10/8「21世紀の日本を動かすアントレプレナー・エコシステム」

入学試験 2016年秋学期(10月)入学

出願受付期間	入学試験日
7/12(火)～8/1(月)	8/6(土)
8/22(月)～9/6(火)	9/10(土)

※詳しい大学院情報をご希望の方は、下記までお問い合わせください。大学院のパンフレット及び募集要項等を無料でご送付致します。



事業創造大学院大学

JPress 編集・発行/事業創造大学院大学 広報委員会

〒950-0916 新潟市中央区米山3-1-46
TEL 025-255-1250 FAX 025-255-1251
URL <http://www.jigyo.ac.jp/>
e-mail info@jigyo.ac.jp