

【 創造するアントレプレナー 全 13 回】



【 講 師】：米倉誠一郎

一橋大学イノベーション研究センター教授

1953 年、東京都生まれ。一橋大学大学院社会学研究科修士課程修了。1990 年、ハーバード大学で歴史博士号を取得。早くからアメリカ・シリコンバレーの IT 起業の状況などを見てきた。日米のベンチャー政策に詳しい。著書に『経営革命の構造』『ネオ IT 革命』『ジャパニーズ・ドリーマーズ』など多数。

< 講座の目的 >

アントレプレナーシップで重要なことは、イノベーションを遂行するための技能・技術です。アントレプレナー個人の履歴や資質ではなく、彼らを作り出したビジネスモデルやビジネスキャリアに注目して紹介します。

特に同じようなビジネスモデルやキャリアをつくった 2 人のアントレプレナーを対比しながら、ロジックを学んでいただきます。全 6 個のテーマ、計 12 名のアントレプレナーによるライブ映像をご提供します。

【 参考図書】

BBT ビジネス・セレクト 「創造するアントレプレナー」

< カリキュラム >

【 第 1 回】精神論を越えて、アントレプレナーシップを科学する

アントレプレナーとは、イノベーションを遂行する人たちです。ここで、イノベーションとは技術革新だけを指すわけではありません。技術に加えて新しいライフスタイルの提案や組織のあり方なども重要なイノベーションとなります。本講座のイントロダクションとして、アントレプレナーシップを解説します。

【 第 2 回】デファクト・スタンダード

ゲスト：荒川亨氏(株式会社 ACCESS 代表取締役社長)

企業が気づかない、または入ることのできないニッチ、しかし今後大きな成長が見込めそ

うなグローイング・ニッチに早期に参入して、競争優位を築く戦略を取る企業として、ACCESSの取り組みをご紹介します。

携帯電話におけるインターネットブラウザでシェアナンバーワンを取るACCESS。競争相手と見るマイクロソフトが当面入ってこない分野を徹底的に追求して、携帯ブラウザに行き着いた経緯を荒川氏に説明していただきます。

【第3回】プロフェッショナルマーケットを探せ ~柔よく剛を制す~

ゲスト：高乗正行氏(株式会社チップワンストップ代表取締役社長)

株式会社チップワンストップは、半導体・電子部品のスピード調達・ワンストップサイトを運営し、エンジニアが欲しい半導体を直ぐに少量でも提供しています。チップワンストップはそのような産業構造の変化を捉え、エンジニアのための購買代理店というコンセプトで2001年に設立されました。高乗氏は必ずしも最初から起業家を目指したわけではないとのこと。産業構造の変化という大きな流れを掴み、エンジニアのニーズを捉え、データベースを構築、win-winの関係を作って信用力強化のために大企業にも出資を仰いだことなど、成功の要因を説明していただきます。

【第4回】外資系企業経営という仕事

ゲスト：吉越浩一郎氏(トリンプ・インターナショナル・ジャパン株式会社代表取締役社長)

吉越氏就任以前のトリンプは、中高年向けのイメージが強く、首位のワコールの10分の1の売上に留まっていました。日本は世界でも有数の競争の厳しい巨大市場であり、本国の意向よりも顧客を重視した経営を行うべきであったが、以前のトップはそれができなかったとのこと。吉越体制に入ってから顧客ターゲットを若い女性に切り替え「天使のブラ」等のヒット商品を生み出しました。これらの成功は「スピード経営、ユニークな社風、女性の活用」という吉越流・経営のポイントから生み出されたと言えます。

日本独自の戦略を本社が認めた背景には吉越氏に対する厚い信頼とともに、経営者としてロジカルな説得力と気迫という国際的プロフェッショナルに求められる資質を備えていたことも影響しています。

【第5回】突然の社長解任、逆境からの新たなる起業 --躍進を続けるユニバーサルホームの「住宅革命」--

ゲスト：加藤充氏(株式会社ユニバーサルホーム代表取締役社長)  
地熱を利用した特殊な工法で24時間省エネ天然床冷暖房を実現した「クラスワン」をはじめ、「ドリームコート」「ピースタイル」「ヘルシオン」など魅力的なコンセプトの住宅を

生み出し、新たな生活空間を提案しているユニバーサルホーム。住宅というアンチ・ニッチマーケットで、立ち上げた会社をまたたく間に株式公開にまで持っていった秘訣を探ります。

【第6回】都市再開発にける情熱 --貸しビル業からデベロッパーへ

ゲスト：森稔氏(森ビル株式会社代表取締役社長)

アントレプレナーに必要な資質として、「情熱」と「実行力」が挙げられます。しかし、時代を読む力がなければ、空回りか徒労に終わってしまいます。

アークヒルズ、六本木ヒルズ、表参道ヒルズと言った“新たな都市”を生み出し続ける森氏の、大胆かつ粘り強い行動力を支える情熱、そして時代を読む目を解説してもらいます。

【第7回】成功し続けるための3つの方程式 --内なる願望・外なる刺激・貫徹する執念-

ゲスト：高原慶一郎氏(ユニ・チャーム株式会社代表取締役会長兼CEO)

ユニ・チャームで、社員が一丸となって実践するために刷り込まれる3つのポイントは、尽くし続けてこそNo.1、変化価値論、原因自分論であり、これを高原氏はユニ・チャームのDNAと称している。特に3つ目の原因自分論は興味深く、どのようなビジネスマンにとっても必要かつ有効な考え方と言えます。「何かに失敗したり、目標に到達できないのは、外部要因が働いたためではなく、自らがそれを成功に導くためのための努力を怠ったからであると理解する。そうすることで、今自分で何をしなければならぬのかが分かるようになる。」と高原氏は語ります。

ユニ・チャームでは、人材育成に力が入られ、社内に200人の経営者を育てようという目標を掲げて様々な施策が講じられています。そのコンセプトとは、内なる願望・外なる刺激・貫徹する執念を備えた人材育成であると、高原氏は解説します。

【第8回】カスタマーセントリックが規制秩序を破壊する

ゲスト：坂本孝氏(ブックオフコーポレーション株式会社代表取締役社長)

ブックオフがユニークなのは、単にビジネスモデルだけではなく、従業員のモチベーションが非常に高いことが挙げられます。若い店長がパートやアルバイトと一緒に生きて働きと仕事をする。その秘密は徹底したマニュアル化と、全員参加の経営スタイルにある。マニュアルは管理し押しつけるものではなく、主体性を発揮して塗り替える対象として理解されている。ブックオフは従業員が人間成長する場であり、そのためにパートやアルバイトも全員で店舗の経営状態を共有し、一緒になって考える文化が根付いています。

さらに、再販制度の規制秩序の破壊という観点について語ってもらいます。

【第9回】サービス経済の企業家精神

ゲスト：森下篤史氏(株式会社テンポスバスターズ代表取締役社長)

テンポスバスターズは飲食店の業務用什器のリサイクル業として急成長しています。

目標は年商1000億円の企業にすると意気込む森下氏のユニークな発想、楽天的な前向きな姿勢から、アントレプレナーにとって欠かせない資質を垣間見ることができます。

【第10回】ニュービジネスと21世紀型社会に向けて

ゲスト：志太勤氏(シダックス株式会社代表取締役会長)

シダックスグループ3社を株式店頭公開させた志太会長は、CSKの大川会長の「公開で得られるお金とはアブク銭のようなものだから、三分の一くらいは社会に還元するのがいい。」というアドバイスに従って、1997年に志太起業研究所と志太基金を設立したとのこと。志太会長の指す21世紀型社会への適合として、「グローバル化、世界分業」、「IT、デジタル化」、「人の心や価値観の変化」を挙げている。

【第11回】情熱と希望の創業 --ほっかほっか亭からフレッシュネスバーガーへ

ゲスト：栗原幹雄氏(株式会社フレッシュネスバーガー代表取締役)

全国に3500を超えるプランチャイズ店舗を有する「ほっかほっか亭」。その設立に参加し、軌道に乗せた栗原氏はハンバーガーチェーンを目指すことになりました。41歳でフレッシュネスバーガーをオープンし、10年足らずで100店舗を達成。現在は、和定食業態「ごはん処おはち」、持ち帰り弁当業態「街の弁当屋」も展開しています。

目標は「フードマネジメント会社」という栗原氏に、経緯と豊富を語っていただきます。

【第12回】エンジニアにチャンス！

ゲスト：飯塚哲哉氏(ザインエレクトロニクス株式会社代表取締役社長)

飯塚氏は、大企業の東芝から転身して、“技術者の解放”を実現した方と言えます。

企業提携を推進し、特定部品を売り込むザインエレクトロニクスの場合、パートナーの多くは大企業となります。飯塚氏の技術的競争力もさることながら、大企業経験者であるという信頼感も欠かせないものとなっています。

アントレプレナーシップとは、議論ではなく「実行するもの」と語る本人に、成功の秘訣を解説していただきます。

【第13回】虚業を実業に変える --証券業界のパラダイムシフトを見極めろ--

ゲスト：松井道夫氏(松井証券株式会社代表取締役社長)

松井証券の松井氏は1995年に社長に就任以来、古い体質の証券業界にあって、次々と新しい試みを取り入れ、業界にイノベーションを起こしてきました。

これからは個人が自由になる時代。個々が自らの自由を獲得するためにファイティングスピリットを発揮したいと語ります。