
ゼロから事業を立ち上げるために必要なこと

県立広島大学
経営情報学部経営学科 教授
矢澤利弘

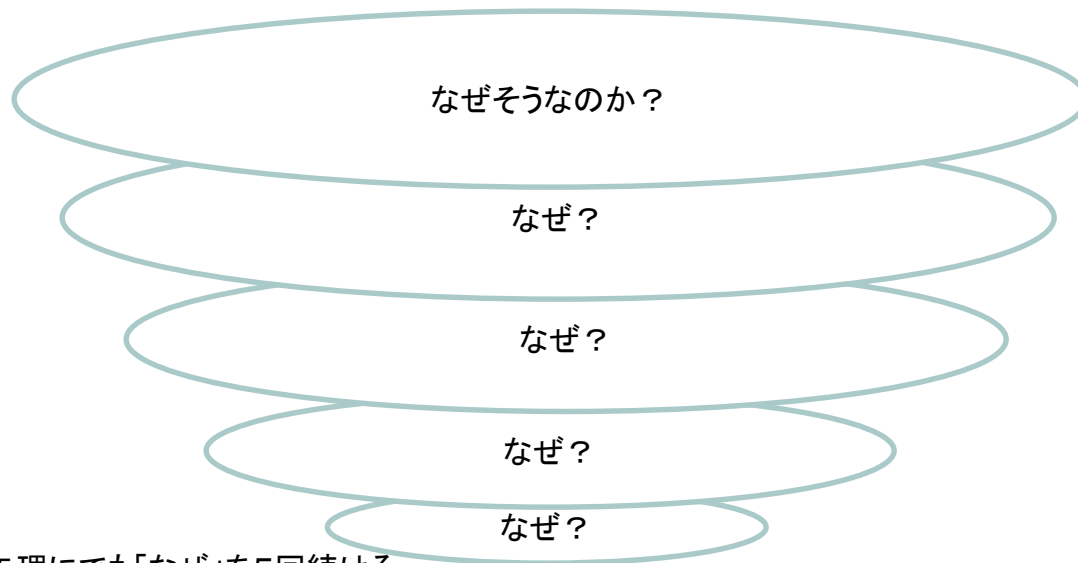
みなさんに質問です

- いつも「めんどうだな」「こんなことができたらいいな」と思っていることをあげてみてください。

ロジックツリー法

真実の探求・・・深堀の重要性

納得するため、「なぜ」を問い続ける



- いやがられても、無理矢理にでも「なぜ」を5回続ける
- 問題意識が強くないと、質問が続かない

経営者に向いている人は？

- どうして社長になったのか。
- どのようにして社長になったのか。
- どの分野で起業したのか。
- 起業するのは怖くないのか。
- 社長はどうしなければならないのか。
- どうすれば社長としての心構えができるのか。

実際に200人の社長に会って聞いてみた。

「ドラえもん」で考えると

- 誰が経営者(社長)に向いていると思いますか？理由と一緒に考えてください。
- のび太
- ジャイアン
- スネ夫
- しずか
- 出木杉

社長になったきっかけ

自らの意思で社長に

依頼されて社長に

多くの経営者に共通すること

	他の分野で能力を持っていると	起業に対して
1	失敗しても、何とかやっていける	不安の減少
2	成功体験	自信を得る

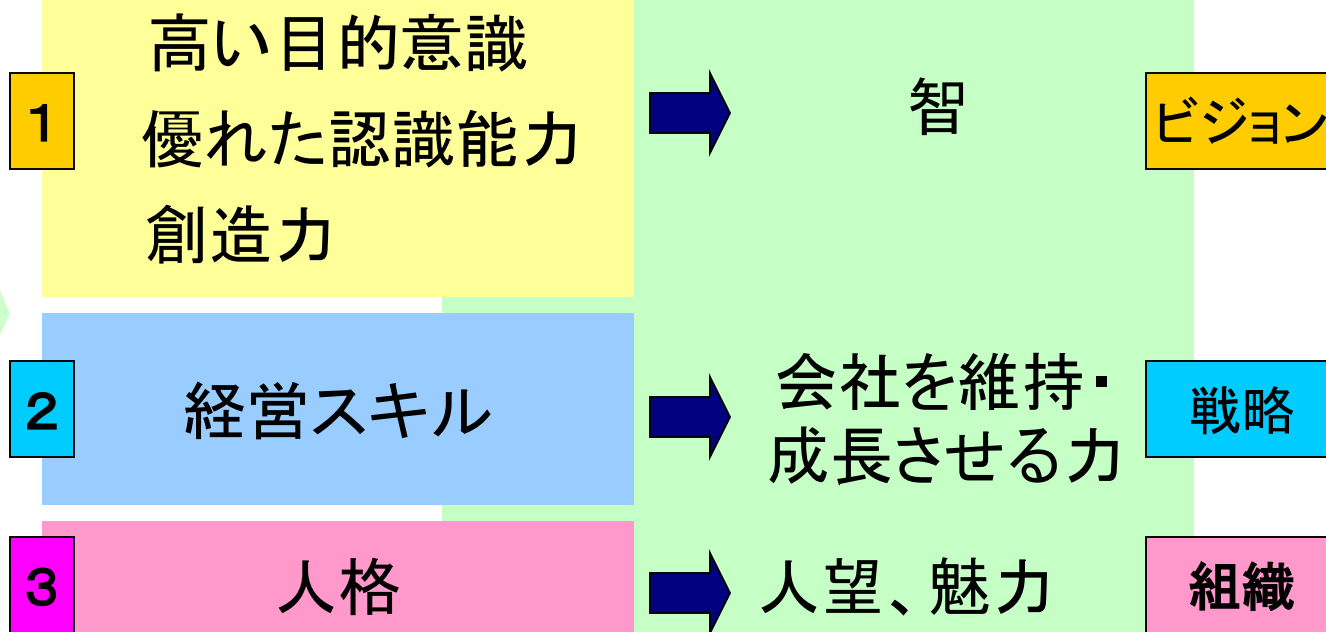
経営者に求められる能力と資質

人間には
色々なタイプがいる



ゼロから事業を
立ち上げる経営者に必要なこと！

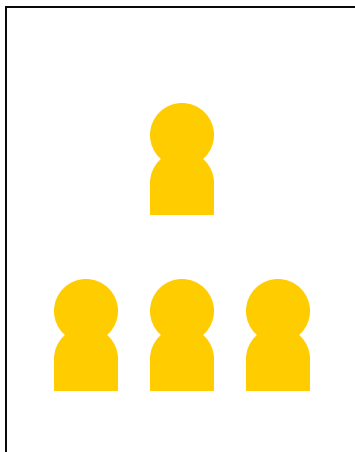
事業と組織を創出し、人を動かし企業
を維持・成長させていく経営力となる。



組織の規模と経営者スキル

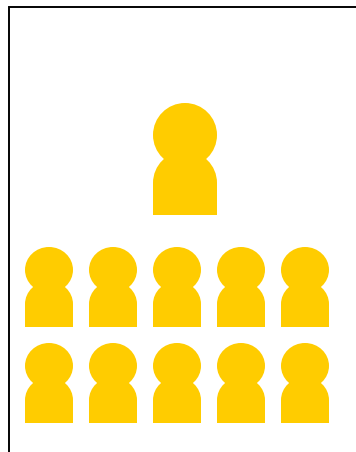
組織の規模に応じて経営者に求められるものが異なる。

3人の長



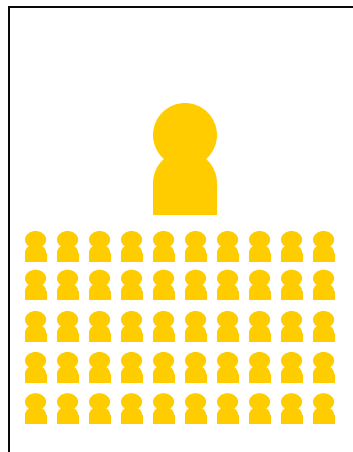
直接的な対人関係が重要！少人数で何でもやる。

10人の長



組織内のルール
役割分担の明確化
(個性を生かす経営)

50人の長



組織内のルール
仕組み体制が重要
適材適所

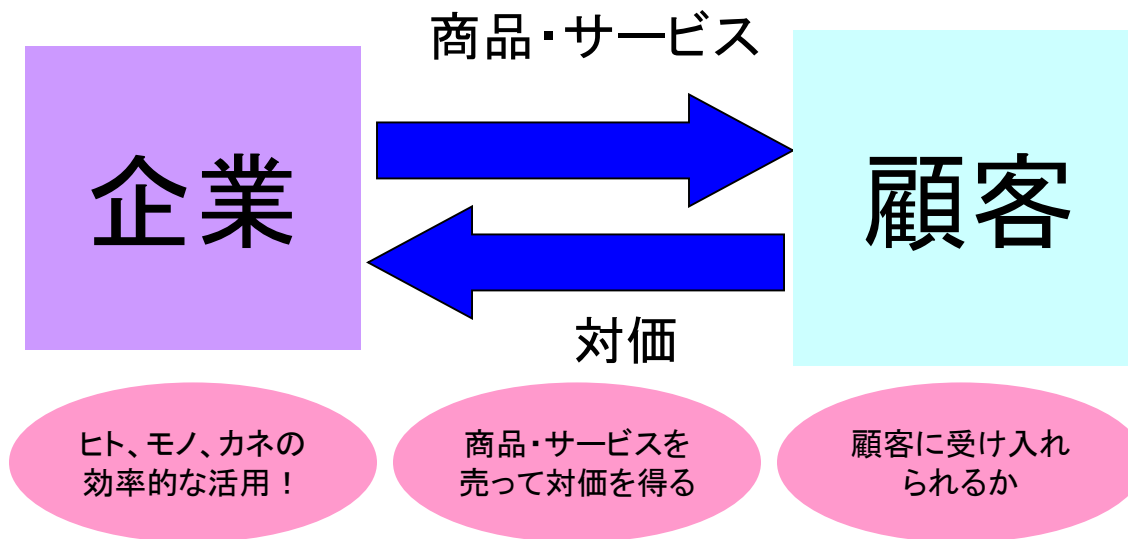
100人の長 や
1000人の長 に

求められるもの
は何か？

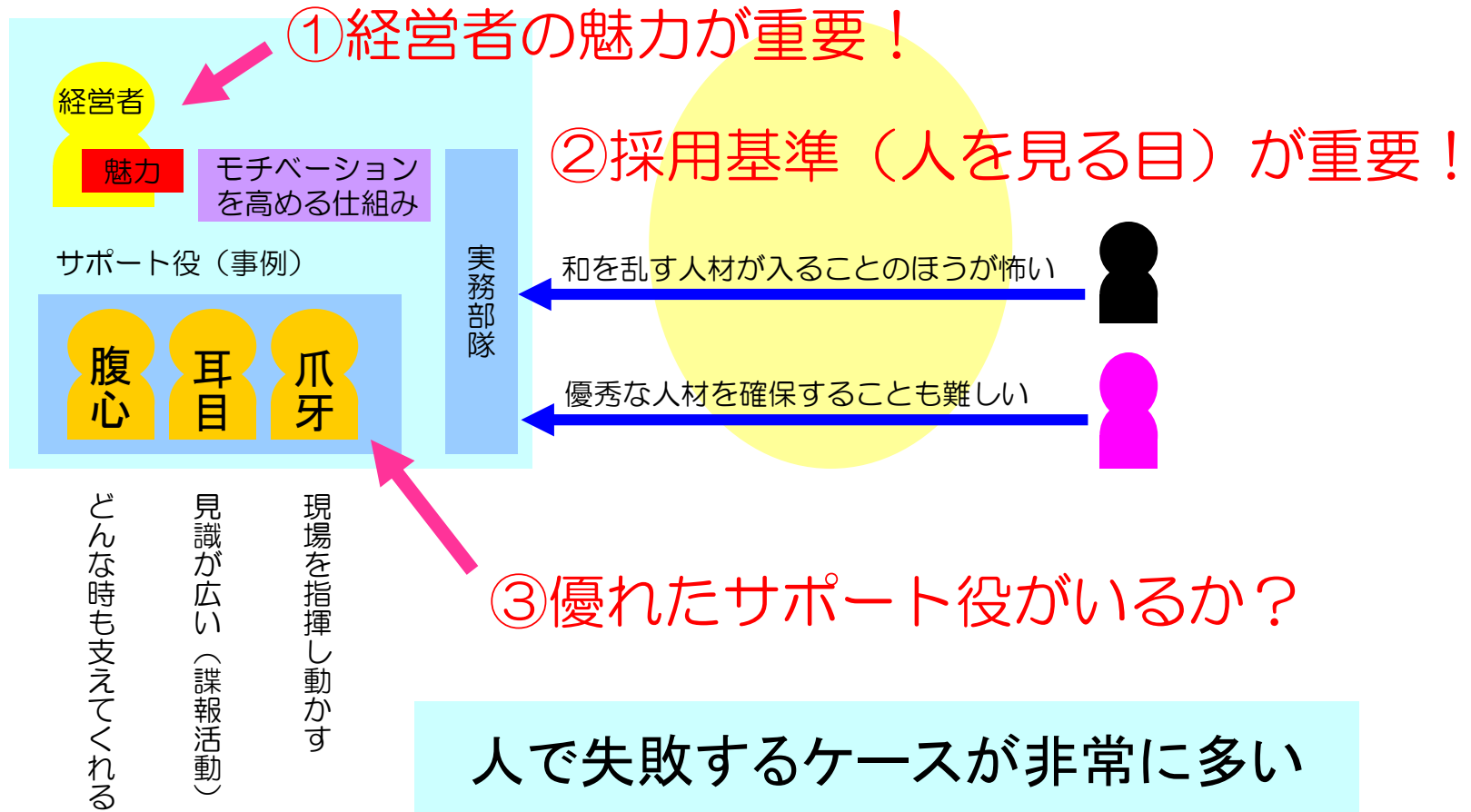
会社の成長に応じて、経営者も成長していかなければならない。

ビジネスモデルが重要

- 組織をつくり事業を創出し、顧客に商品やサービスを提供することで対価を得る。

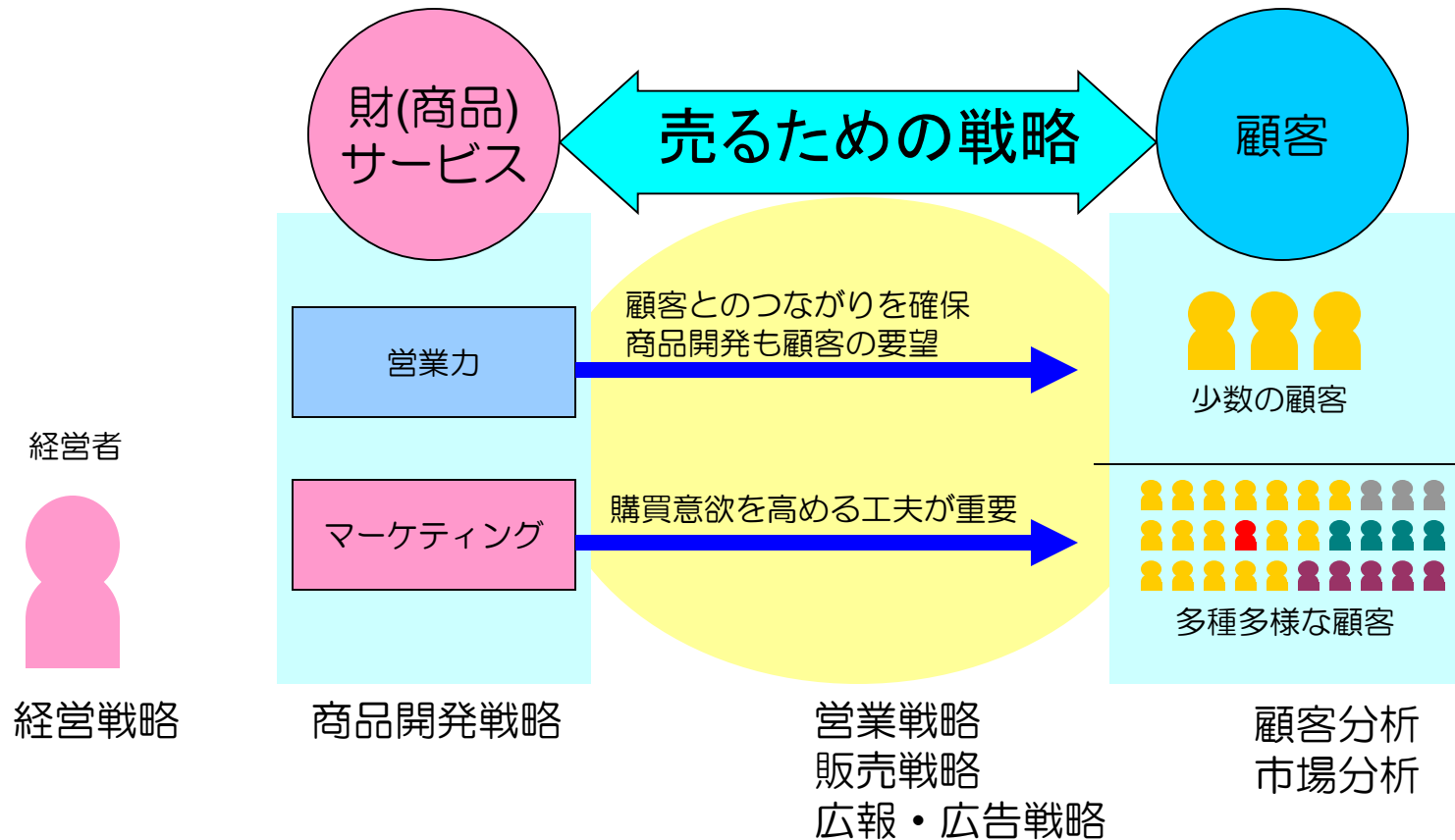


人事と組織管理ができるか



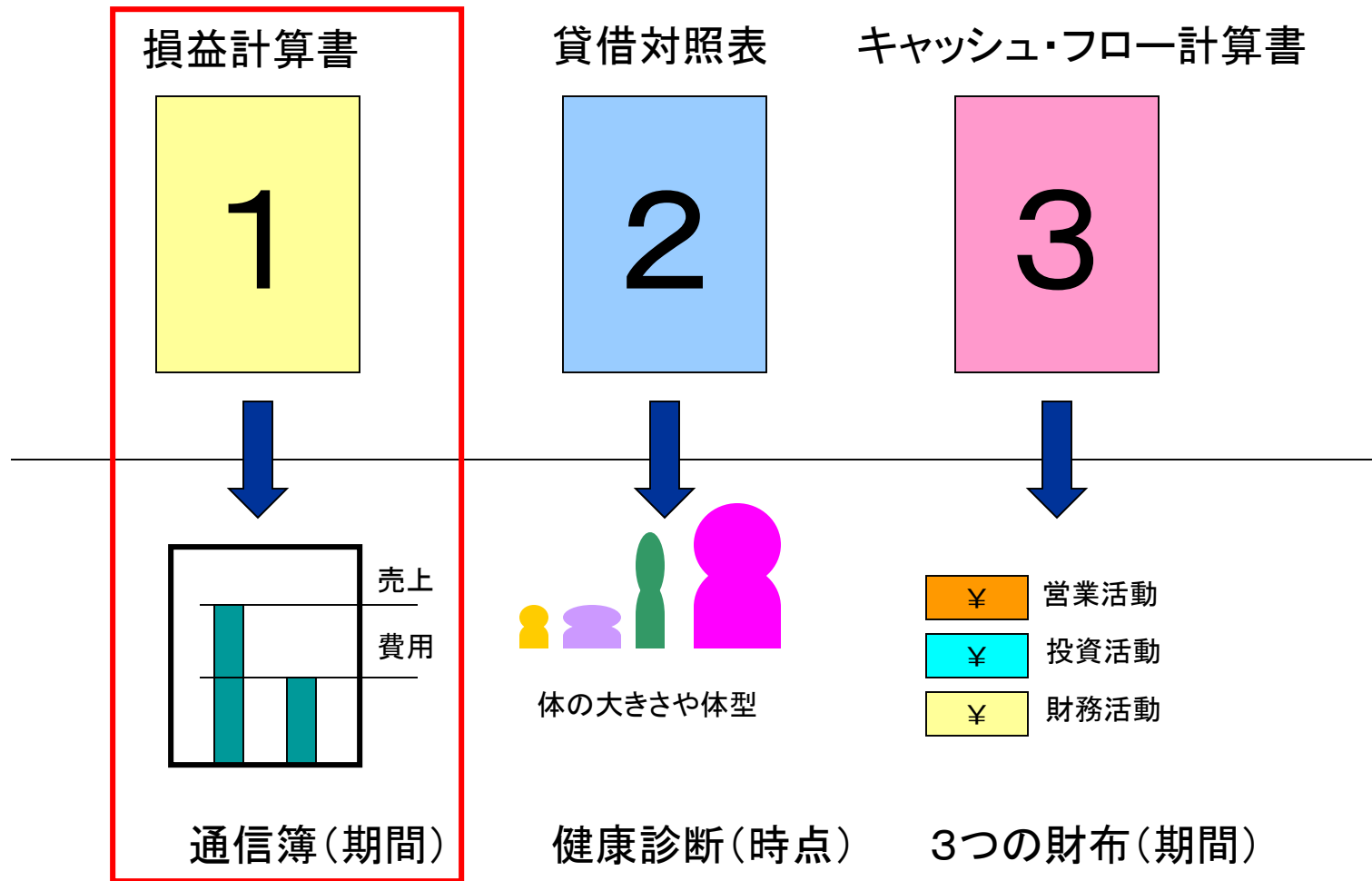
売るために必要なこと

売るためには 顧客との距離を縮める営業が必要
多数の顧客を扱う時にマーケティングは有効！



必要な会計知識

企業の状況を知るためには、3つの資料を作成し分析する

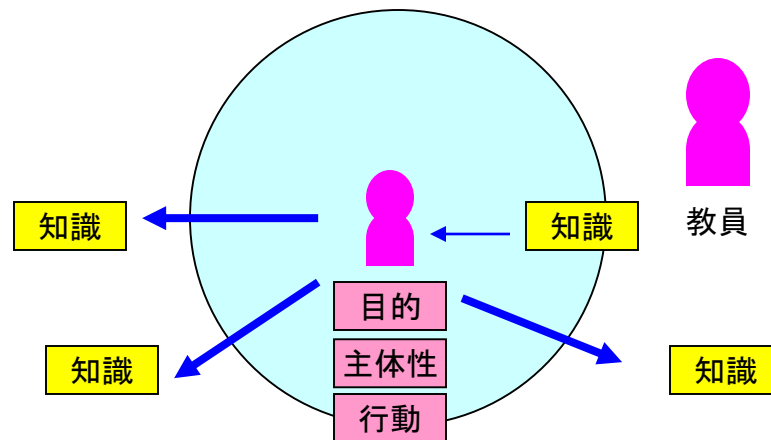


課題とテーマの見つけ方

- 家までの帰り道、ネタがないか考えてみる。
- テレビを見て、面白そうなものがあればネタにする。
- 人生を振り返って、嫌だったこと楽しかったことを思い出し、自分が何をしたいかを考える。
- ウェブでニュースをチェックしてネタを探す。

アイデアがでないのは何故？

知識を与えられるだけでは、真の研究とは呼べない。



目的と主体性を持つことではじめて「学問」ができる。
目的を達成するために貪欲に知識が吸収される。

たぶん、本当の意味での研究は自分を成長させることができる。
「ゼロから立ち上げること」は自分が成長することが楽しめる目的の一つ。

事業分野をどう選ぶか

