

アントレプレナーシップ入門

—CASE の補足資料—

第2章 新しい事業機会を見つけよう

CASE ●エイチ・アイ・エス(H. I. S.): 国際化の流れが事業機会

H.I.S.社の創業アントレプレナーとしての澤田秀雄氏にかんするケース資料やインタビュー情報などは数多い。まずは、アントレプレナーが自ら筆を執って、半生を振り返っている書籍にあたってみることが肝要だろう。

H.I.S.社そのものの創業時からの逸話に満ちた書籍としては下記のことを挙げることができる。学生時代からの考え方が行動を通じて進み、一人で事業を興すまでの展開、さらに旅行業界を変革し、激しい競争を勝ち抜くだけでなく、航空会社、証券、銀行と次々と新たな事業機会をとらえるまでのプロセスが克明に描かれている。

■澤田秀雄『HIS 机二つ、電話一本からの冒険』（日経ビジネス人文庫）文庫，2005年

アントレプレナーの事業機会の認識枠組みを理解する上で、一人の人物のキャリアや経験、試行錯誤の考え方について深く調べあげたり、複数の書物に目を通すことは良い勉強になる。特に、戦後の日本を代表するアントレプレナーの一人でもある澤田氏の場合も、複数の分野へ挑戦を続けている背後に、どのような世界観があるかを知ることは有益である。

テキストの図 2.3 でも指摘したように、多くのアントレプレナーは、自分の事業機会の認識やそれに関わる人間関係や社会情勢の流れのなかで「運・偶然・セレンディピティ」などに言及することが多い。なかでも、数多くの逸話をも

とに、自ら説明をしている書籍として次のものも参照されたい。

■澤田秀雄『運をつかむ技術——18年間赤字のハウステンボスを1年で黒字化した秘密』小学館，2012年

また少し古くなるが、講義用の資料としてのバランスのとれた資料として、東北大学経営学グループ『ケースに学ぶ経営（新版）』（有斐閣，2008年）も参照してみる価値はあるだろう。

※著作権は著者に帰属します。

※私的使用および、大学等の講義・ゼミ等の教育目的に限って使用できます。