

# アントレプレナーシップ入門

## ーチャレンジ課題への取り組み方ー

### 第1章 アントレプレナーシップを学ぶ重要性と楽しみ

① あなたが関心のある日本の成長企業を取り上げ、どのようなアントレプレナーが立ち上げたのか調べてみよう。

株式を公開した企業（新規公開企業）は、成長企業といえる。新規公開企業については、たとえば東京 IPO のウェブサイトから公開時の目論見書を無料で入手することができる。目論見書には経営陣の情報が記載されている。年齢、学歴、職歴などを見てみよう。東京 IPO のウェブサイトは下記を参照。

<https://www.tokyoipo.com/top/ja/index.php>

また、アントレプレナーが執筆した書籍も多数ある。アマゾンのウェブサイトで「起業家」、「アントレプレナー」のキーワードを用いて書籍を検索してみよう。アマゾンのウェブサイトは下記を参照。

<http://www.amazon.co.jp>

株式会社 enjin が運営する KENJA GLOBAL は、現代のビジネスシーンをリードする企業経営者へのインタビュー動画の無料配信サイトである。関心を持ったアントレプレナーのメッセージを聴いてみよう。KENJA GLOBAL のウェブサイトは下記を参照。

<http://www.kenja.tv/>

② あなたが関心のある日本の成長企業を取り上げ、雇用数がどのように推移してきたか調べてみよう。

上で説明した新規公開企業の目論見書には、財務情報や従業員数の推移などの豊富な情報が記載されている。目論見書を手入手して、新規公開企業が株式公開までにどのように雇用を増加させてきているかを確認してみよう。

上場後の企業情報については、有価証券報告書から入手することができる。金融庁の EDINET を利用すれば、上場企業の情報を無料で入手することができる。金融庁の EDINET のウェブサイトは下記を参照。

<http://disclosure.edinet-fsa.go.jp>

③ シルクドソレイユの例を本章では紹介したが、既存の製品・サービスとは大きく異なる特徴を持たせることによって成功した事例を調べてみよう。

アマゾンのウェブサイトで、「ビジネスモデル」というキーワードを用いて書籍を検索してみよう。ビジネスモデルを扱った書籍には、既存の製品・サービスとは大きく異なる特徴を持たせることによって成功した事例が紹介されている。アマゾンのウェブサイトは下記を参照。

<http://www.amazon.co.jp>

どのような特徴を持った製品・サービスを新たに生み出せば、既存の製品・サービスに変わるビジネスになりうる可能性があるかについても、自身のアイデアを出してみよう。

ビジネスモデルを理解し構築する方法は、下記の文献に詳しく説明されているので、こちらも参照してほしい。

■井上達彦『ゼロからつくるビジネスモデル』東洋経済新報社、2019年。

---

※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。