

誰でもアントレプレナーになれる!

June 18, 2008

廣川 謙一

Lounsbury Associates, LLC

「だれでも」って本当？

- 成功するために、学歴、業種、年齢は関係ない？
 - 日本を代表するような会社の創業者は、必ずしも高学歴ではない。ホンダ、松下、アート引越センター、、、
 - アメリカでも Microsoft (大学中退)、Apple(高卒)、UPS(高卒)
- 成功する分野は、必ずしも技術を必要とする訳ではない
 - エアライン産業で、なぜサウスウェストだけが後発で35年間黒字なのか
 - 古本屋で、なぜブックオフが売上500億円まで育ったのか
- 創業者は、創業時に若かった訳ではない
 - ブックオフの坂本孝さんは、創業時には50歳超
 - サウスウェストのハーブ・ケラハーは40歳
- なんで、このように成功したのか？ 一緒に考えてみましょう

ブックオフ – 現在の社長 佐藤弘志氏



ブックオフってどんな会社？ - ディスカッション

- どのような仕組み？
- 何が他の古本屋と違う？
- お客から見て、どうか？
- なんで儲かっている？
- 成長の要因ってなに？ 坂本さん？ 従業員？ ロケーション????
- バイトだけでなんでこんなに成長できるの？ それだったらそこらの古本屋のオヤジでもできない？
- 弱点は？

今日、覚えてほしいこと

- 成功する事業は、業種に関わらない
- ニッチを創生すること
- 常に革新をおこない、競争が陳腐化したやりかたから抜けられないで苦しむ状況を作ること
- 「価値」で勝負！
- 現状維持になったり、また逆にいろいろな事に手を出したりしないこと。関連性のある領域、商品から試せ
- 従業員に価値観とビジョンを植付よ。そしてオーナーシップを持たせること。
- 会社のミッションは、組織を作ること、何代も続くような伝統を残すこと、そしてよそと際立った違いを作ること。上手く回るしくみがあれば、利益は後からついてくる。
- Fix it or it will break!(すぐ直せ、さもなければ壊れる！)
- 成功した創業者は仕事の虫。当然の事ながら、事実や分析なども重視するが、本能や直感に対する信頼はそれ以上だ
- 成功した企業の経営者に共通することは、物事で大事なことがなにか見分けられること、優先順位がはっきりしていること、方向がぶれないこと、企業文化をよく掌握していること。

今後のAPBSセミナーの予定

ABPSでは、ビジネスの基礎をがっちり固められるように、ビジネス基礎講座を次回以降順次行う予定にしている。

1. アメリカで起業・経営するための【税金】基礎知識
2. 帳簿付けから決算まで
3. 個人所得税の仕組み
4. アメリカで起業・経営するための【法律】基礎知識
5. ビジネス関連ビザの動向
6. アメリカ人の採用と解雇その注意点
7. アメリカでお金を借りる・投資してもらう
8. アメリカでの交渉術
9. アメリカで起業・経営するための【IT】基礎知識
10. 等等

奮って、ご参加ください。

アントレプレナーの為の参考書

アメリカで成功したいのなら、アメリカで成功した起業家たちの本を読むと示唆が得られる

- Nuts! サウスウェスト航空の話。
- Tom Petersの本は非常にヒントが多いので薦められる
 - The Tom Peters Seminar
 - The Pursuit of Wow!
 - The Circle of Innovation
- 「最強の現場力の創り方」 今回取り上げたブックオフに関しては、坂本さんも偉いが、それ以上に橋本真由美さんの功績が素晴らしいと思います。アメリカ人の本を読め！ と言っておきながら、なんですが、、

出来たら、失敗談をできるだけ聞いてほしい。成功した人たちも、成功するまでには多くの失敗を繰り返し替えてきている。実は、その肝心な部分が書物からは省かれていることが多い。失敗談に関しては、たとえば日経ビジネス誌の「敗軍の将、兵を語る」など。ABPSでも、「失敗談から学ぶアメリカ経営術」というセミナーを企画中。乞期待。

Any Questions?

Contact Information

Kenichi Hirokawa

Lounsbury Associates, LLC

Phone:203-903-0250

email :lounsburyllc@aol.com