

# 草のみどり

Kusa no Midori



特集

公認会計士試験合格祝賀会

FRONT LINE 商学部

実社会で生きる商学部の多様な学び

国際情報学部

時代の要請に応える国際情報学部の学び

Vol. 24

FACULTY OF GLOBAL MANAGEMENT

# 世界を人に動かす Vol. 24

企業経営とグローバル経済の先端知識、優れたコミュニケーション能力を養うべく、国際経営学部生は前進を続けています。

MASUDA MOEKA



## GIOMAC生としてのビジネスチャレンジ

国際経営学部国際経営学科3年 / 長野県伊那北高等学校出身

増田 萌香 ますだ もえか

国際経営学部入学時の私のモットーは、「何事にもチャレンジすること」でした。

長野県出身で大学進学と同時に上京した私には、学生時代の挑戦機会を逃さずつかみ続けたいという意欲がありました。

東京でしかできないことが多くあると感じ、やらない後悔よりやって後悔するマインドを大切にしたいと考えたためです。

また、国際経営学部で学ぶ中でビジネスに興味を持ち、学びをアウトプットする場を求めたいと思いました。さらに、趣味であるお菓子作りの観点から何かできないかと考えるようになりました。そんな中、同じ志を持つ友人と出会い、移動販売事業を知り調査を始めました。

### 移動販売事業の設立

このような背景から、スマートフォンビジネスで初期費用が抑えられる移動販売事業は、現実的で始めやすいと判断し設立に至りました。設立にあたっては食品衛生責任者の資格や保健所の許可、出店場所の確保、車両準備などが必要でした。設立資金には、国際経営学部独自の奨学金、

アクティブスチューデント奨学金を充てさせていただきました。

### 運営に関して

次に運営内容をいくつか紹介します。商材はクレープに決め、店舗やイベントで出店することにしました。また、ターゲットとする地域を八王子、町田に設定し、多摩地区とキッチンカー業界の盛り上げを狙いました。八王子市内の園芸店で約4カ月間、週1回の出店を行うほか、地域の祭りに参加したり、みずから主催するイベントに出店したりしました。

店舗出店とイベント出店では客層・ターゲットが異なるため、メニューや価格も変わってきます。出店に際する目標も、それぞれ異なるものを掲げました。店舗出店では近くに椅子を配置することで買い物物の合間に休息を取ってもらうこと、イベント出店ではそのイベント自体を楽しんでもらい、イベントそのものを盛り上げることをめざしました。

また、皆さまが気になるであろうマネタイズですが、具体的な数字は控えさせて

いただくものの、総売上が初期費用を上回り、利益が出ている状況だということはご報告させていただきます。利益創出のために工夫したのは、出店ごとの利益をいかに最大化するかということです。具体的には、先にも少し触れた通り、出店ごとに客層や目的を見極め、売り上げが見込めるメニューを設定し、適正な価格を設定しました。また、オペレーションの工程削減による効率化を図り、回転率を上げることにより多くの集客を図りました。

### 活動の学びと今後の活動

この活動を通して、ビジネスで必要とされる臨機応変な判断力やマネタイズ知識、法制度を学ぶことができました。さらに、企画から実行に移すまでのPDCAサイクルを実際に回し、出店依頼にあたり店舗への営業も経験したことで、社会人としてのスキルの基礎を培うことができたと感じています。

今後は不定期でのイベント出店を中心に活動し、卒業と同時に閉店する準備を整えていく予定です。



1 キッチンカーと私たち



2 商品作り

3 インスタグラム kreppi



@KREPPI\_KITCHENCAR

最後になりますが、ただやってみたくらいという興味本位で、ノウハウもない状況から始めた取り組みでしたが、試行錯誤を繰り返しながら黒字化できたのは、常に情熱をもって導いてくれた友人とアドバイスをくださった教授、両親、関係者の方々のおかげだと感じています。この挑戦を支えてくれた多くの方々には、この場をお借りして感謝申し上げます。

### 学生生活を振り返って

私は国際経営学部で経営学の基礎や語学を身につけると同時に、ゼミ活動にも注力しました。さらに、いくつかのアルバイトやバドミントンサークルの活動など、学生時代にしか経験できないことにも多くの時間を費やし、すべてに全力を尽くしてきました。その中でも最もチャレンジングな経験となったが、この移動販売事業です。このようにさまざまな経験をしたこととで形成された価値観は二つあります。一つ目は冒頭にもモットーとして挙げさせていただいた「何事にもチャレンジすること」です。この価値観は私自身を新しい世界に連れて行ってくれました。多くの学びや経験をすることが、何よりも人生を豊かにしてくれると考えます。二つ目は「最後までやり遂げること」です。チャレンジの先に生じる壁にくじけそうになることは

### 国際経営学部だより

## 「三方よし」の経営を広める

講義の質疑応答やオフィスアワーの自由なディスカッションにおいて、世界各地で起こっている諸問題が話題になることがあります。経営学者である私は、これらに対して何ができるか日々考えています。

一つたどり着いた“できること”は、日本の伝統的な経営思想「三方よし」を国内外に広めることです。今の滋賀県を本拠地にした近江商人という人たちが江戸時代に「売手よし、買手よし、世間よし」という経営方針を作って日本全国に出かけて商売しました。この「三方よし」をベースにする経営は、企業内部（従業員、投資家、下請け）と企業外部（顧客、地域、市民）を包括的に満足させるもので、企業の規範と言えます。そして、何よりも「三方よし」はわかりやすさが特徴であり、これくらいなどの企業でも理念に据えられるはずはです。

最初の二方の「よし」は、普通のビジネス上の取引における「win-win」を実現するものであり、それだけで満足してしまう企業もあるかもしれません。しかし、三つ目の「世間よし」まで視線を伸ばす企



オフィスアワーの様子 (2023年12月22日)

業は、さらなる価値の創造に励むこととなります。そして、そのさらなる価値は皆のものなり、その源泉である企業を応援しようという人々が現れると期待できます。世間に認められることは、企業の長期的な繁栄の大前提です。

近年では、人と環境により配慮した企業経営が求められています。そのため、新しい概念が続々と打ち出されてきました。たとえば、CSR (Corporate Social Responsibility)、CSV (Creating Shared Value)、SDGs (Sustainable Development Goals)。いずれも良い取り組みですが、やや煩雑で特に中小企業には難題です。一方で、これらよりスマートで普及しやすいのが、「三方よし」です。これを日本に、そして世界に「Win-Win-Win」として広げることでより良い世界の創造に貢献できると信じて、できることを精一杯やりたと思います。

国際経営学部  
特任教授

ダニエル・ヘラー

今までもありましたが、一度たりとも諦めたことはありません。なぜなら、最後までやり切った初めて成長できるからです。そして、困難を乗り越えるプロセスで得られるスキルこそが成長だと感じています。このような挑戦と達成を、社会に出ても大切にしていきたいと考えています。

そして、国際経営学部はそれをサポートしてくださる教授や事務室の方々が多くいらっしゃいます。是非、何か一つでもやりたいことがあったら始めてみてください。必ず良い実りが得られるはずはです。今後は、私も後輩の挑戦をサポートできたら幸いです！