

# オープン カレッジ

昨今、ビジネスプランコンテストやアントレプレナーシップ教育を目にする機会が増えた。このような関心の高まりを受けて、一つ考えてみたいのが「ビジネスとは何か」という根本的な点だ。

「ビジネス」という言葉は既に外来語として定着して久しく、商売や事業といった簡単な訳語の意味で使う人が多い。日本では、いわゆる市場での商売は中世に発展し、事業は明治期以降に株式会社設立の流れで活発化した。つまり、ビジ

## 再考・アントレプレナーシップ教育

違う角度から「ビジネス」の機会でもよく目にする。という言葉を考えてみよう。例えば、休日にテレビで英語の映画をぼんやりと鑑賞していると、あるフレーズが時折聞かれることに気づく。「It's not my business.」(私には関係ないよ)。この場面における「ビジネス」は、何かの取引や交換をする関係を意味し、日常のコミュニケーションで使われている。このように「ビジネス」という言葉の中に人間同士の関係を見ることが、とてもしっくりくるものがある。商売も事業も基本的には、人と人との関係から始まるからだ。2000年前後に主要な軸を定めようとしたアントレプレナーシップ研究で

「ビジネスプランコンテスト等に触れる中で、最も違和感を覚えるのは、このような具体的な人間同士の関係が読み取れない時である。新しく登場した教育機会の中で、多くの知識やツールが普及したからこそ、丹念に作られた事業計画やきれいなプレゼンテーション資料を見ることが増えた。一方で、そこに具体的な人物との関係は見出せないということもよくある。ここでは何かの知識やスキルを会得したかどうかよりも、本人が正面から誰かとの関係を築こうとしたかという姿勢が問われる。

# ビジネスって

# 何だろう？

ネスそのものは昔から私たちの社会に根付くもので、何も現代的なものではない。



堀尾 人 神戸大学大学院経営学研究科博士後期課程修了。博士(経営学)。

ほりお・まさと アントレプレナーシップ、組織論。神戸大学大学院経営学研究科博士後期課程修了。博士(経営学)。

は、「事業機会の発見」と「事業機会の実現」という二つの大きなテーマを持つ。スコット・シエーンを代表的な研究者とする、一つ目の「事業機会の発見」の研究では、具体的な誰かとの関係の中で、その人たちの困りごとや問題を見つけていくプロセスを探求する。このプロセスは今では「リーンスタートアップ」や「デザインシンキング」といった問題発見のツールが生み出され、起業家教育

経営学者がこんな素朴なことを書いたら怒られそうだが、コンテストや教育機会に参加する人に向けて伝えたい。まずは誰かに会って人と人との関係を築こう。その中に「ビジネス」を作るための大きなヒントが詰まっているはずだ。It's your business.