



TOPICS
 特別講義

〈講義テーマ〉

破壊的イノベーション

株式会社トップカルチャー 代表取締役社長 清水 秀雄 客員教授

2018年6月2日(土)、株式会社トップカルチャー 代表取締役社長 清水秀雄 客員教授による特別講義が開催され、株式会社トップカルチャーの成長を支える、イノベーションの成功事例の数々が紹介されました。TSUTAYAグループの最大手フランチャイジーである株式会社トップカルチャー。その経営理念を含む、講義内容を振り返ります。



清水秀雄 客員教授



蔦屋書店の原動力は、時代に合わせた武器の変化

蔦屋書店は1986年のトップカルチャー創業当時から今に至るまで、当社の主力事業ですが、その武器となる商品力を時代に合わせて変化させてきたことが、現在まで躍進を続けている原動力です。当初の武器はレンタルでした。それが今から5年前には書籍、現代では文具・ライフスタイル商品の物販と変わってきています。

また、蔦屋書店は単なる本屋ではなく、家族3世代が楽しめる大型複合店舗として展開しています。「美と健康」をテーマに、カフェ、大型スーパー、レストラン、衣料・服飾雑貨等、様々なジャンルのテナントを導入しています。

これが、書店不遇の時代と言われる現代においても、蔦屋書店が実店舗を持つ他店と比較して集客力No.1を誇る秘密です。

スポーツを基盤とした生活スタイルの提供

2007年にはスポーツ関連事業を目的として株式会社グランセナフットボールクラブを設立しました。グランセナのスタジアムは市街化調整区域のため、建物に用途制限はあるものの、賃料を安く広大な土地を確保できました。大きな投資で圧倒的な優位性をもつ。これがライバルの追従を許さない極意です。

グランセナはその広大な敷地に、お客様満足度アマチュアクラブ日本一の施設を実現し、安心・安全・快適な、選手育成にとって最高の環境を提供しています。クラブとスクールを合わせた生徒数は新潟県最大です。大会やイベントを実施するほか、近隣の保育園・幼稚園運動会の会場として貸し出すことで、年間来場者数は38万人を誇っています。そのため、広告媒体としての価値も向上し、現在施設内の広告ボードの空きはありません。

経営者の移動距離に売り上げは比例する

私は「文化は感動、文明は効率」という言葉を創業当時から大切にしています。効率を追求することももちろん必要ですが、それだけではお客様に感動を与えることはできません。お客様に感動を与えるためには、ライフスタイルを変え、常識を変え、世界観を変える必要があります。自身の世界観を変えるためには、国内でも海外でも、現地に行って自分の目で見るのが重要です。会社の売り上げは経営者の移動距離に比例すると私は思っています。



講義後に参加者の個別相談を受ける清水氏

修了生の今

働きながらMBAを取得された修了生に、入学経緯や大学院で学び得たこと、今後の抱負や展望などについて語っていただきました。



写真提供：GEW

武蔵野美術大学 身体運動文化
准教授

株式会社アクションリサーチ
代表取締役

北 徹朗さん

(2010年3月本学修了)

教育と研究、そして地域社会との 融合を目指して

地域コミュニティの活性化に 貢献する健康支援事業を

2008年2月に昭和大学医学部で医学博士の学位を取得後、研究成果(エビデンス)をベースに、地域コミュニティの活性化にも貢献できる健康支援事業を立ち上げたいと考えていました。事業創造大学院大学は、一般的な教育内容に加え、スポーツ、ツーリズム、ヘルスケアビジネスなど、他の専門職大学院には見られない、大変ユニークなカリキュラムであることを知りました。

私の専門分野である、健康・スポーツ科学を基軸としたビジネスプランの作成を検討する上で、事業創造大学院大学の存在はまさに「ドンピシャ」で、大学院説明会に行きすぐに受験を決意しました。2008年4月の入学後は電通ヨーロッパなどで社長経験もある信田和宏教授(マーケティング)のもとで、大変有意義な2年間を過ごしました。

授業内外で 日々ディスカッションを重ねて

入学してみると、私と同様にユニークなカリキュラムに惹かれた様々なバックグラウンドの方々が生徒として所属していました。例えば、都内で複数の事業を営んでいるインド人実業家や、ベトナム政府系企業の留学生もいま

た。また、現在客員教授をされている伊藤聡子さんとも同期でしたし、こうした皆さんと授業内外で日々ディスカッションを重ねていました。

現在、私は武蔵野美術大学(東京都小平市)で身体運動文化研究室の専任教員として勤務しています。ここでは、例えば、スポーツメーカーのプーマやブリヂストンといった企業との共同研究や産学連携を導引したり、大学教育やアート&デザインの分野に貢献できる、新たな風を起す取り組みを多数行っています。このほか、玉川大学経営学部観光経営学科、帝京科学大学医療科学部、事業構想大学院大学などでは、「マーケティング」や「マネジメント」に関する授業の担当教員として招聘されてきました。こうした活動や大学への採用には、事業創造大学院大学での経験や実績



シンポジウムでの講演

日本プロゴルフ協会の 経営戦略委員に

大学教員は「象牙の塔」というイメージが強いかもしれませんが、私も本来そうあるべきだと思っています。ただ、これから社会に出て

いく大学生においては、産業界との連携や、一般社会を見据えた研究や経験は重要であるし必要であると確信しています。その点で、私自身のリエゾン活動が学生教育のみならず、企業や社会にも貢献できればと願っています。

例えば、2016年には日本プロゴルフ協会の経営戦略委員に任命され、2017年には経済産業省が中心となって組織されたゴルフ市場活性化委員会に大学教員としては唯一、委員(有識者)として任命されたりしています。ゴルフはあらゆるスポーツの中でその市場規模は最大であり「ナンバーワンスポーツ」と言われることもしばしばあります。近年、スポーツビジネスが国策としても掲げられるようになっていますが、そのような業界において有識者という立場で提言できる人材でいられるのは母校(事業創造大学院大学)での経験無くしてはあり得ません。



大学ゴルフ授業の充実に向けた産学連携調印式を仲介

何を学ぶか、どう学ぶか

専門職大学院(ビジネススクール)は紋切型とか金太郎飴状態だと言われることがあります。しかし、事業創造大学院大学には他の専門職大学院にはない教育理念や特徴的なカリキュラムがあると思います。

その1つが、アントレプレナーの養成に軸足を置いている点で、私のようなビジネスに無関係だった者がここで学び、ビジネス的視点や感覚を身に付けて活躍している事実は大きいと思います。また、これは私に限ったことではなく、多くの修了生(起業家)たちがそれを証明しています。

個人的には、2016年には一般社団法人を、2017年には株式会社アクションリサーチという会社を新たに立ち上げ、教育と研究、そして地域社会との融合を目指して、さらに高い目標に向かって頑張っています。こうした活動の源も事業創造大学院大学での経験がなければ成し得なかったことは言うまでもありません。

