

経済産業省 第3回 「雇用関係によらない働き方」に関する研究会

自己紹介の数字、年齢＝企業内起業＋独立企業＋週末起業、です。

年齢。1969年生まれ、バブル入社組。
明日は今日より良い日。負けても次は勝つ。連敗したら連勝すればイイ。
人口動的には、人生の前半が右肩上り、後半が右肩下り、という立ち位置。

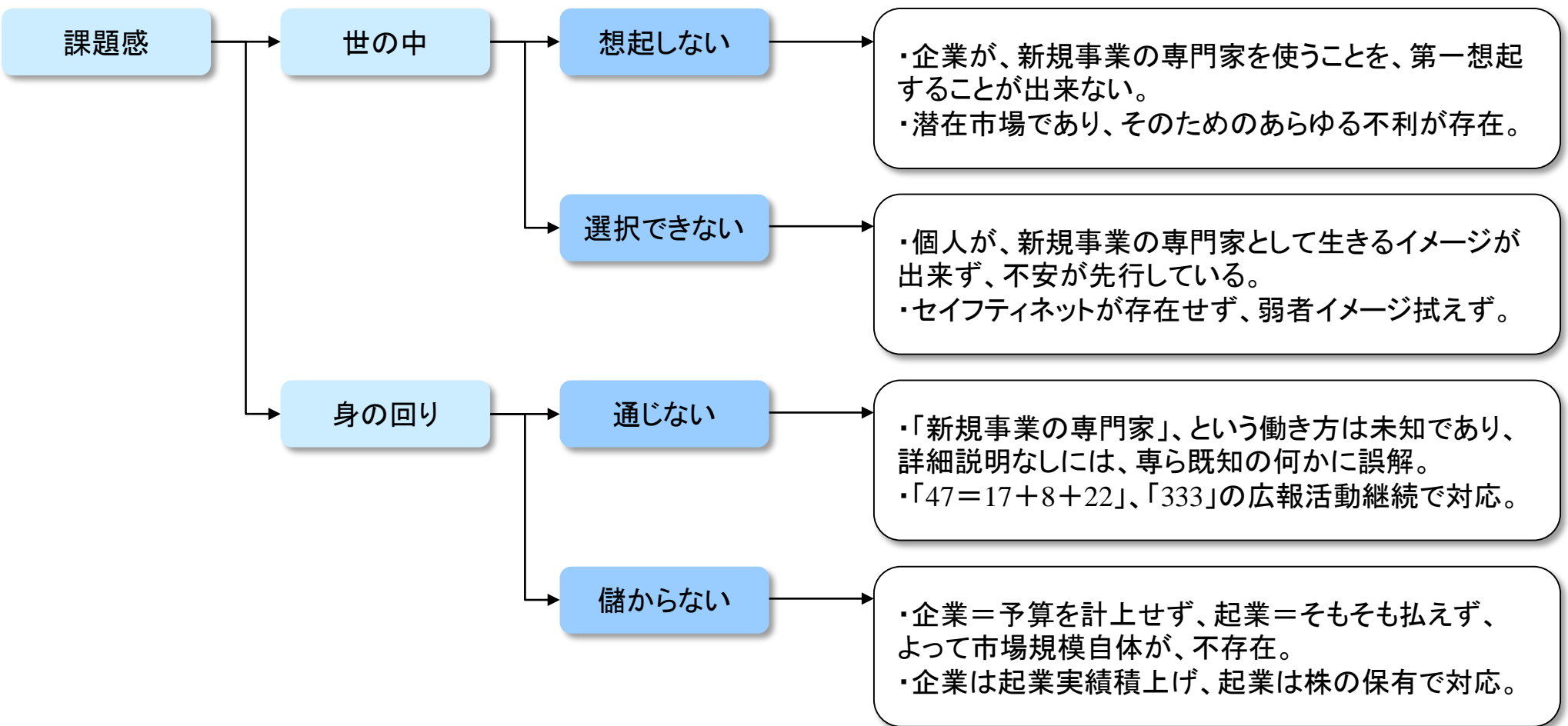
$$47 = 17 + 8 + 22$$

企業内起業。
ミスミ10年＋エムアウト10年の合計20年で
起業に関する17個のプロジェクトに従事。
連続企業→同時起業。

独立起業。
ラクスル、ケアプロの起業に同時に参画。
守屋実事務所設立。
新規事業の専門家。

週末起業。
診療所、学校、飲食店、選挙、期間限定の
催事など。
新規事業の生態系。

新規事業の専門家として働いている中で感じている課題感、です。



添付資料

ミスミおよびエムアウトでの20年で、新規事業に関する何らかの、17のプロジェクトに従事しました。

【株式会社ミスミ】

現在のミスミグループ本社。

1992年に新卒入社。

その後、2002年の退社までの間、一貫して新規事業の開発を担当。病院向け事業、診療所向け事業、動物病院向け事業を手がける。

以下、職種はすべて、新規事業の開発・立上げ関連を担当。

新市場部市場開発課(1992年～1993年)

- ・メンバー、メンバー8名。
- ・1年間で、3つの部署を自らの希望で選択、異動。
- ・配属期間内に、部署改善案を策定。
- ・事業開発部門、顧客対応部門、生産対応部門の3部門を選択、経営会議にて、部署改善案をプレゼン。
- ・同時に、新規事業開発プロジェクトにも所属。
- ・機械工業系以外の分野への進出を検討。
- ・医療分野、食品分野、文具分野が有望と判断、経営会議にて提案。

病院向け事業(1993年～1994年)

- ・メンバー、メンバー4名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入を行なう。
- ・参入後、事業内容の見直しを行い、診療所向けに変更する。

診療所向け事業(1994年～2002年)

- ・メンバー、メンバー4名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入を行なう。
- ・参入後、動物病院向け事業を自ら提案、診療所向け事業存続のまま、別途立上げ。

動物病院向け事業(1997年～2002年)

- ・メンバー、メンバー6名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入を行なう。売上高20億円、経常利益1億円まで成長。
- ・2002年株式会社エムアウト設立に伴い転職。(経緯実態としては異動)

ミスミQCTモデル=フロントエンドの革新+バックエンドの革新

- ・流通経路の抜本的変革、カタログ販売、フロントエンドのQCT
- ・ものづくりの抜本的変革、商品の標準化、バックエンドのQCT
- ・大量生産→多品種少量生産→短納期一個流し→変種変量受注

【株式会社エムアウト】

2002年の会社創業より参画。

その後、2010年の退社までの間、一貫して新規事業の開発を担当。コンサルティング事業、絵画販売事業、ジュエリーリフォーム事業、学童保育事業、アパレル事業、訪問歯科事業、人材紹介事業、健康診断事業、作家支援事業を手がける。

会社の設立、立上げ(2002年)

- ・実務責任者、メンバー1名。
- ・資産管理会社から、事業会社への業態転換の実施。事務所設立、従業員雇用、各種制度づくりなど。
- ・体制づくりを完了することで、任務完了。

以降、職務はすべて、新規事業の開発・立上げ関連を担当。

コンサルティング事業(2002年～2003年)

- ・事業責任者、メンバー3名。
- ・コンサルティングメソッドの構築、コンサルティング先の開発、事業参入チームの体制づくりを行なう。
- ・自社の事業ドメインを、自社事業の創出に特化することになり、解散。

絵画販売事業(2002年～2003年)

- ・事業責任者、メンバー4名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入チームの体制づくりを行なう。
- ・体制づくりを完了することで、任務完了。

ジュエリーリフォーム事業(2003年～2005年)

- ・事業責任者、メンバー3名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入チームの体制づくりを行なう。
- ・体制づくりを完了することで、任務完了。

学童保育事業(2005年～2006年)

- ・社内の別プロジェクトである起業プロジェクト責任者として、事業立上げを支援。
- ・メンバー3名。
- ・事業参入をもって、任務完了。

アパレル事業(2006年～2007年)

- ・事業責任者、メンバー2名。
- ・市場調査、事業計画立案を行なう。
- ・事業計画が完成することで、任務完了。

訪問歯科事業(2006年～2008年)

- ・事業責任者、メンバー4名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入、子会社化を行なう。
- ・子会社化を実現することで、任務完了。

人材紹介事業(2008年～2009年)

- ・メンバー、メンバー4名。
- ・訪問歯科事業の子会社化完了後、事業に合流。事業への本格投資判断の取付けを目指す。
- ・事業計画を描ききることが出来ず、解散。

健康診断事業(2009年)

- ・事業責任者、メンバー2名。
- ・市場調査、事業計画立案、事業参入チームの体制づくりを行なう。
- ・事業参入承認となるも、参入準備期間中に再審議の上、中止となる。

作家支援事業(2009年～2010年)

- ・メンバー、メンバー10名。
- ・健康診断事業の中止完了後、事業に合流。
- ・絵画販売業からの業態転換、イグジツの実現を目指す。
- ・2010年2月のMBOをもって、任務完了。

なお、上記新規事業の開発・立上げに加え、以下のプロジェクトも担当。

マーケットアウト研究会(2002年～2004年)

- ・事務局、メンバー3名。
- ・研究会の企画立案、参加企業の開発、研究会の運営を行なう。
- ・2年間の運営後、一定の役割を果たすことが出来たと判断、解散。

組織マネジメントプロジェクト(2005年)

- ・プロジェクト責任者、メンバー4名。
- ・プロジェクトの企画立案、プロジェクトの運営を行なう。
- ・エムアウトの目指す姿を「起業専門企業」と定めることをもって、プロジェクトの目的を達成、解散。

起業プロジェクト(2006年)

- ・プロジェクト責任者、メンバー随時召集。
- ・事業立上げチームの支援、事業立上げ方法の仕組み化を行う。
- ・学童保育事業の参入実現、事業開発室の立上げをもって、プロジェクトの目的を達成、解散。

独立起業で6年を経て、現状8社に参画。19歳での初めての起業以来、28年間、一貫して新規事業に従事しています。



守屋実事務所

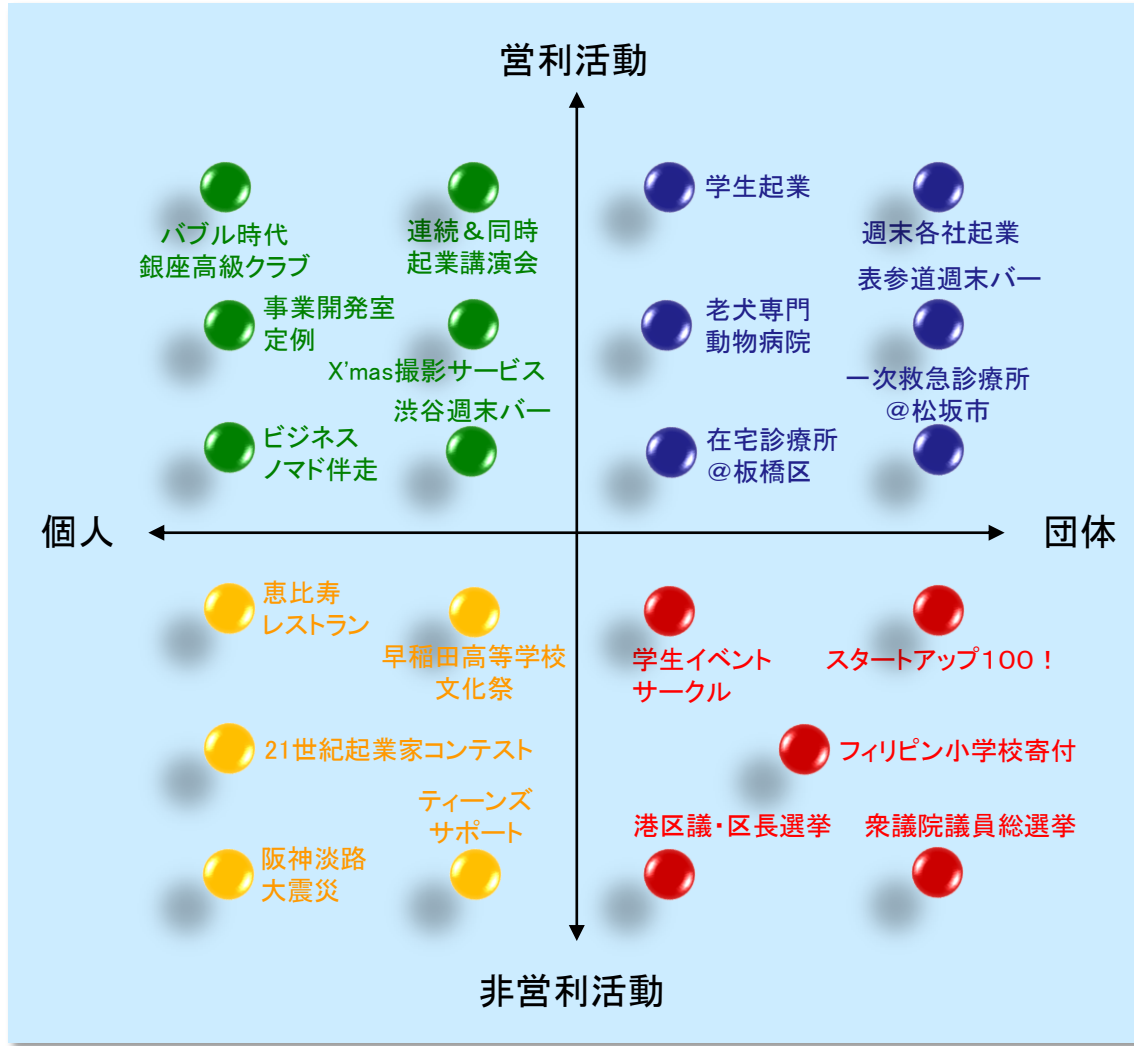
- 電通
- リクルート
- サーキュレーション
- i-common company
- イノベーションリーダーズサミット
- 日本たばこ産業
- 東急不動産
- 産経新聞
- ライザップ
- ALSOK
- 日立ハイテクノロジーズ
- Spee & XYENSE
- みらい創造機構
- 後見の杜
- AμB
- イノベイジ
- こばやし歯科クリニック
- やまと診療所
- TOKYOJP
- みんなのコード
- オープンウェブテクノロジー
- 新橋三丁目市場
- アジアンファクトリー
- 澤田経営道場
- 早稲田大学ビジネススクール
- 慶応SFCフォーラム
- 経産省ヘルスケアアクセラレーター・ヒレッジ



- 【資金調達】
- ・ラクスル
 - :ベンチャーファイナンス
 - :経営+二田+YA+WILGBITV+プラスGMO+シ電+61億円
 - :資本提携(調達・ネット企業 VS 未調達・リアル企業)
 - ・ケアプロ
 - :ソーシャルファイナンス
 - :規制緩和の流れに沿った、投資、貸付、助成
 - :社会課題、法改正、ソーシャルリターン
 - ・サウンドファン
 - :研究開発時点での特許価値系製造業のシリーズA
 - ・みらい創造機構
 - :大学ファンドの組成
 - :投資されるから、するへのチャレンジ

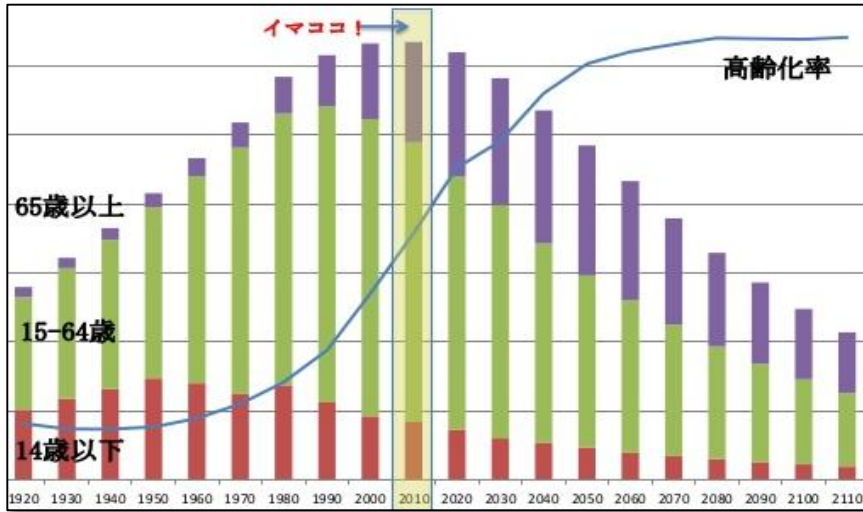
週末起業として、22の何かしらに着手。新規案件を手掛ければ手掛けるほど、未着手案件が増えました。

パーソナルキャリアチャート



守屋実事務所開業時(2010年)の未着手事業例

ソーシャルベンチャー専門 マイクロファイナンス	バーチャル住宅展示場	女子高生専門保健室
企業間起業大学	独立前美容師向け チェアレント	訪問専門総合病院
クラウド事業開発	セルフネイルショップ	ネット専門総合病院
中途専門インターンシップ	読モ動画アフィリエイト	小児喘息掲示板
ベビーシッターカタログ	青山ワインマーケット	宅配買取専門店



引続きの、末永いご縁を、どうぞ、よろしく願いたします。

■ 会社紹介

❖ 株式会社守屋実事務所

- ・2010年9月創業
- ・設立前および設立間もないベンチャーを主な対象に、新規事業創出の専門家として活動。
- ・自ら投資を実行、役員に就任して、事業責任を負うスタイルを基本とする。
- ・創業期、成長期を経たのちも、継続的な事業参画と安定株主としての長関係性保持、が信条。

❖ 連絡先

- ・メール : info@moriyaminoru.com
- ・電話 : 090-3692-1769
- ・住所 : 東京都港区赤坂2-2-12
NBF赤坂山王スクエア2階



■ 自己紹介

❖ 経歴

1969年生まれ。明治学院大学卒。
1992年に株式会社ミスミ(現ミスミグループ本社)に入社後、新市場開発室で、新規事業の開発に従事。メディカル、フード、オフィスの3分野への参入を提案後、自らは、メディカル事業の立上げに従事。2002年に新規事業の専門会社、株式会社エムアウトを、ミスミ創業オーナーの田口氏とともに創業、複数の事業の立上げおよび売却を実施。
2010年に守屋実事務所を設立。設立前および設立間もないベンチャーを主な対象に、新規事業創出の専門家として活動。自ら、投資を実行、役員に就任、事業責任を負うスタイルを基本とする。ラクスル株式会社、ケアプロ株式会社の立上げに参画、副社長を歴任後、メディバンク株式会社、株式会社ジーンクエスト、株式会社サウンドファン、株式会社SEEDATA(博報堂DYグループ)、プティック株式会社などの各社取締役など、株式会社サーキュレーションなどの各社顧問などを兼任、株式会社リクルートホールディングスなどの各社アドバイザーなどを歴任。

❖ MVV

- ・シリアルアントレプレナーシップの普及と実践を通じて、より良い社会の実現に貢献する。
- ・ヒト・コト・カネの新規事業の生態系を構築する。
: ヒト=気が合う前向き、コト=骨太ワクワク、カネ=人とマーケットへの投資
- ・自心を成す。
: 一点集中全面展開+逆引き前倒し+倍半分+いまやるすぐやるいつもやる+明るく楽しくイイ塩梅

❖ 333

- ・これまでは、30年かけて、一社を勤め上げた。
- ・いまは、一生のあいだに、3回転職する。
- ・これからは、一度に同時に、3社に貢献する。