

新規事業立国の書

守屋実のザ・イントレプレナーシップ

刊行記念
campaign

2018年 7/18(水)~
8/17(金) 限定

Kindleにて **0**円販売
(キャンペーン終了後は490円)

新規事業関係者必読

企業
出島
進化
論

守屋実の ザ・イントレプレナーシップ

羽幡咲嬉

企業内起業を成功させる精神

ブティックス、ラクスル
連続2カ月上場達成！

新規事業のプロフェッショナルが語る10時間

元サッカー日本代表・現AuB代表 鈴木啓太氏
MIMIR代表 川口壮史氏のインタビュー掲載



守屋実の講演を聴く

新規事業関係者必読

企業
出島
進化
論

守屋 実の ザ・イントレプレナーシップ

羽 幡 咲 嬉

企業内起業を成功させる精神

ブティックス、ラクスル
連続2カ月上場達成！

新規事業のプロフェッショナルが語る 10 時間

元サッカー日本代表・現 AuB 代表 鈴木啓太氏
MIMIR 代表 川口壮史氏のインタビュー掲載

目次

はじめに

「二ヶ月連続」 上場達成
新規事業立ち上げの「プロ」

序章 イントレプレナー最前線

「経験値」を「経験知」へ
企業内起業の問題解決の切り札、「出島」
「本業の病」の癒し方
コラム1 シリアル イントレ アントレプレナーへの入り口

第1章 イントレプレナーの設計図

第2章 一七 = ミスミ、エムアウトでの企業内起業の経験知

第3章 一八 = ラクスル、ケアプロなどの独立起業の経験知

第4章 一四 = 診療所、小学校、飲食店など週末起業の経験知

第5章 企業内起業四つの質問への回答

おわりに

新規事業成功の扉を開く

イントレプレナーの精神 - 49

- 1 テクニックの前に、精神。
- 2 今すぐ着手。
- 3 やり方の前に、在り方。
- 4 着手したら、やり切る。
- 5 前進するために、失敗のラインを引く。
- 6 新規事業は、仲間との意識の共有から始まる。
- 7 経験値を上げ、体験から語る。
- 8 新規事業最適な環境を整える。
- 9 新規事業は、会議室では生まれぬ。
- 10 新規事業は、単年度会計では育たぬ。
- 11 意識の変化には、時間が必要。
- 12 給料は中毒。
- 13 捨るべきところを間違わない。
- 14 自在な人格憑依によって相手のニーズを知る。
- 15 事業を起こすのは、会社ではなく「人」である。
- 16 「もの言う」自分のトリセツを持つ。
- 17 シリアル（連続）イントレプレナーになる。
- 18 法改正すら実現する。
- 19 二ヶ月連続上場の後、二年連続上場も狙う。
- 20 週末起業はやりたいことを、やりたいときに、やりたい仲間と。
- 21 人には実際に会って話をきく。
- 22 経験する行動力と、創造する想像力。
- 23 業界の地図を塗り替える。
- 24 一次情報を大切にす。
- 25 答えは「現場」にある。
- 26 理論は現場の経験をまとめるくらいが、ちょうどいい。
- 27 やることは、とにかく絞る。
- 28 予習のしすぎに、意味はない。
- 29 次なる新規事業のために、成功した事業を抱え続けぬ。
- 30 思考の流れを真逆にする。
- 31 顧客の立場に立って顧客の問題を見る。
- 32 事業立ち上げの仕組み化を意識する。
- 33 形式的な正解を求めぬ。
- 34 新規事業は、起業のプロ + 業界のプロ。
- 35 新規事業は、起業のプロ > 業界のプロ。
- 36 独立起業経験による学びを、企業内起業に活かす。
- 37 経験値を増やし、経験知を増やし、それを応用する。
- 38 量産古という近道。
- 39 本体からの三つの断捨離 … 資金、意思決定、評価。
- 40 外で戦う前に、内で戦いすぎぬ。
- 41 事業開発質の二つの役割 … 事業開発と環境整備。
- 42 ビジョン（軸）があるから、出会いが起こる。
- 43 出会いがあるから、事業が生まれる。
- 44 気づいたら、反応する。
- 45 反応したら、決断する。
- 46 決断したら、やり切れるメンバーを集める。
- 47 「決める」ということを決める。
- 48 成功 = 着手しきれたとき、失敗でも十分にやったとき。
- 49 失敗 = 着手しなかったとき、実行を見送り続けたとき。