

日時： 2004年11月19日（金）19：15～20：43

講師： 廣網 晶子

参加人数： 人

参加理事： 由田 津村 広網

【英国での起業体験談】

持参： 本のチラシ、ビジネスパラダイムオペレーションの紙

1. ビジネスパラダイムとは？（15分 7時15分～7時半）

- 欧州MBAのトータルサービス

入学前→在学中→卒業後という一連の流れをサポートしています。

- 入学前サービス
- 在学中サービス
- 卒業後サービス（リクルートメント、企業研修プログラムなど）
- カバーしているエリア：

リクルートメントにおいては欧州、日本、北米を中心にワールドワイドのオペレーション。東京エグゼクティブサーチの紹介。

MBAサポートにおいては、欧州全土のスクールをカバー。先月日本にもオフィスをおき、MBAカウンセリング、企業研修プログラムなどのオペレーションを行う。

2. ビジネスパラダイムの立ち上げ（30分 7時半～8時）

- 広網のバックグラウンド紹介（SONY→米系教育企業→渡英→MBA→人材会社→ビジネスパラダイム）
- ビジネスパラダイムを興した動機（人材会社からウェブサイトを開始させるまでの流れ；欧州の教育システムに強い思い入れがあったことなど）
- 2000年 欧州のビジネススクールを周遊しながらウェブサイトを完成させていく（資金は貯金をあてる；飛行機代はマイレージでまかなう（使い果たした）；欧州ビジネススクールを目指す人/当時の日本人在学生のサポート（今でもお世話になっている方々へ心から感謝している）；家族の支え；狭いベッドルームで今以上にずっとPCに向かっていたなど）
- 2001年 堀田治見（ダイレクター）とのめぐり合い→個人のウェブサイトから会社組織へ

3. 会社を興してから（20分 8時～8時20分）

- 20代のときにオフィスマネージャーをしていたが、同じオフィスをマネージするのも会社員としてオフィスをマネージするのと、経営者としてオフィスをマネージするのは全く違う。
- 法律、会計などの「ビジネスのルール」を身に付ける。（弁護士や会計士を使うが、ある程度のことは身に付けておく必要がある。少なくとも「いい会計士」とそうでない会計士をみわける知識は必要であるし、ビジネスというゲームに参加するためには、プレイヤーはルールを知らなければならない。
- 法律一つをとっても、会社法、雇用法をはじめとして様々な法律がある。これらの知識は日頃から勉強会に参加したり、本を読んだり、友人の専門家と常にコンタクトをして情報をアップデートしておく必要がある。
- 大変なときにこそ助けてくれる人、見返りを期待しないで助けてくれる人、そして、こちららも何かあったときに頼られる、という経営者同士のネットワークはとても大切。そういった意味でMBAは自分にとって役にたっていると思う。

4. 質疑応答（10分 8時20分～8時30分）