

起業に必要なのは「課題発見力」と「問題解決力」 ベンチャー企業経営トップが語る 起業を志す人を応援するビジネス書 『起業力 課題ドリブンでビジネスを考える』発売

写真展示販売プラットフォーム「みんなのおもいで.com」(<https://minnanoomoide.com/>)を提供する株式会社ハッピースマイル（本社：埼玉県さいたま市大宮区 代表取締役社長兼 CEO：佐藤堅一）は、『起業力 課題ドリブンでビジネスを考える』に変わる『差がつくビジネスマインド』（佐藤 堅一 著）を2023年9月1日（金）に発売いたしました。



本書は、顧客の課題を解決するビジネスモデルを確立し、会社を成長させることができた当社代表取締役社長佐藤の経験を基に、起業を成功させるために必要な考え方や経営のヒントをまとめています。

起業するからには成功を収めたい、毎年成長し続ける企業にしたいというのは当然の思いですが、起業すれば誰でも成功するわけではなく、スタートアップ企業が生き残っていくのは簡単なことではありません。しばしば起業家は自分がしたいことからビジネスを考えてしまいがちですが、それでは自己満足の延長に過ぎません。自分の強みや特技を活かしてどんなに素晴らしいサービスや商品をつくっても、それを必要とする顧客が不在ではビジネスは成立しません。顧客ニーズとは顧客の困りごと、つまり「課題」から生まれます。「何をしたいかではなく、『何を解決したいのか』という課題ドリブンこそが、起業や新規事業を立ち上げる際には必要だ」という当社のマネジメント研修などで展開される理論を、当社のこれまでの歴史と経営者の立場からしか見えない景色など具体的なエピソードを軸に、より実践的なビジネス書としてまとめました。

起業を志す人はもちろん、新事業を模索する経営者にとって、事業の持続可能性を高めるための発想が得られる一冊です。

■書籍情報

書名：『起業力 課題ドリブンでビジネスを考える』

著者：佐藤堅一（サトウ ケンイチ）

発行元：幻冬舎メディアコンサルティング

発売日：2023年9月1日

定価：1600円（税込価格 1760円）

体裁：四六判・並製／216ページ

ISBN：978-4-344-94704-7

■目次

第1章 コネなし知識なしの元自衛官が生み出した急成長を遂げるビジネスモデル

第2章 起業成功のカギは「何をしたいか」ではなく「何を解決したいか」課題ドリブンでビジネスの種を見つける

第3章 起業家にはアイデアを形にする創造力が必要 徹底したユーザー視点でビジネスモデルを組み立てる

第4章 経営とはヒト、モノ、カネのバランスを保つこと 理想と現実のギャップを埋め続けることが起業家のミッション

第5章 会社を発展させるために課題発見力と課題解決力を磨く 自走型組織を構築し、進化し続ける会社を目指す

■著者プロフィール



佐藤堅一（サトウ ケンイチ）

株式会社ハッピースマイル 代表取締役社長兼 CEO

経歴：

1998年 陸上自衛隊に入隊

2006年 陸上自衛隊を退職

2006年 フリーカメラマンとして活動

2008年 個人事業としてハッピースマイルを創業

2009年 写真代行販売サービス『みんなのおもいで.com』開始

2012年 株式会社ハッピースマイルとして法人化

代表取締役社長に就任

【株式会社ハッピースマイル】 HP：<https://happysmile-inc.jp/>

代表取締役社長兼 CEO：佐藤 堅一（さとう・けんいち）

大宮本社：〒330-0854

埼玉県さいたま市大宮区桜木町一丁目 195-1 大宮ソラミチ KOZ 11F

※2023年9月1日より、本社移転いたしました

Labo(旧本社)：〒331-0047

埼玉県さいたま市西区指扇 1753

導入団体数：6,700 団体(2023年8月末時点)

事業内容：写真展示販売プラットフォーム「みんなのおもいで.com」(<https://minnanoomoide.com/>)の運営・提供

■本件に関するお問い合わせ

株式会社ハッピースマイル 担当・取材窓口

TEL：048-729-5259 E-mail：secretary@happysmile-inc.jp