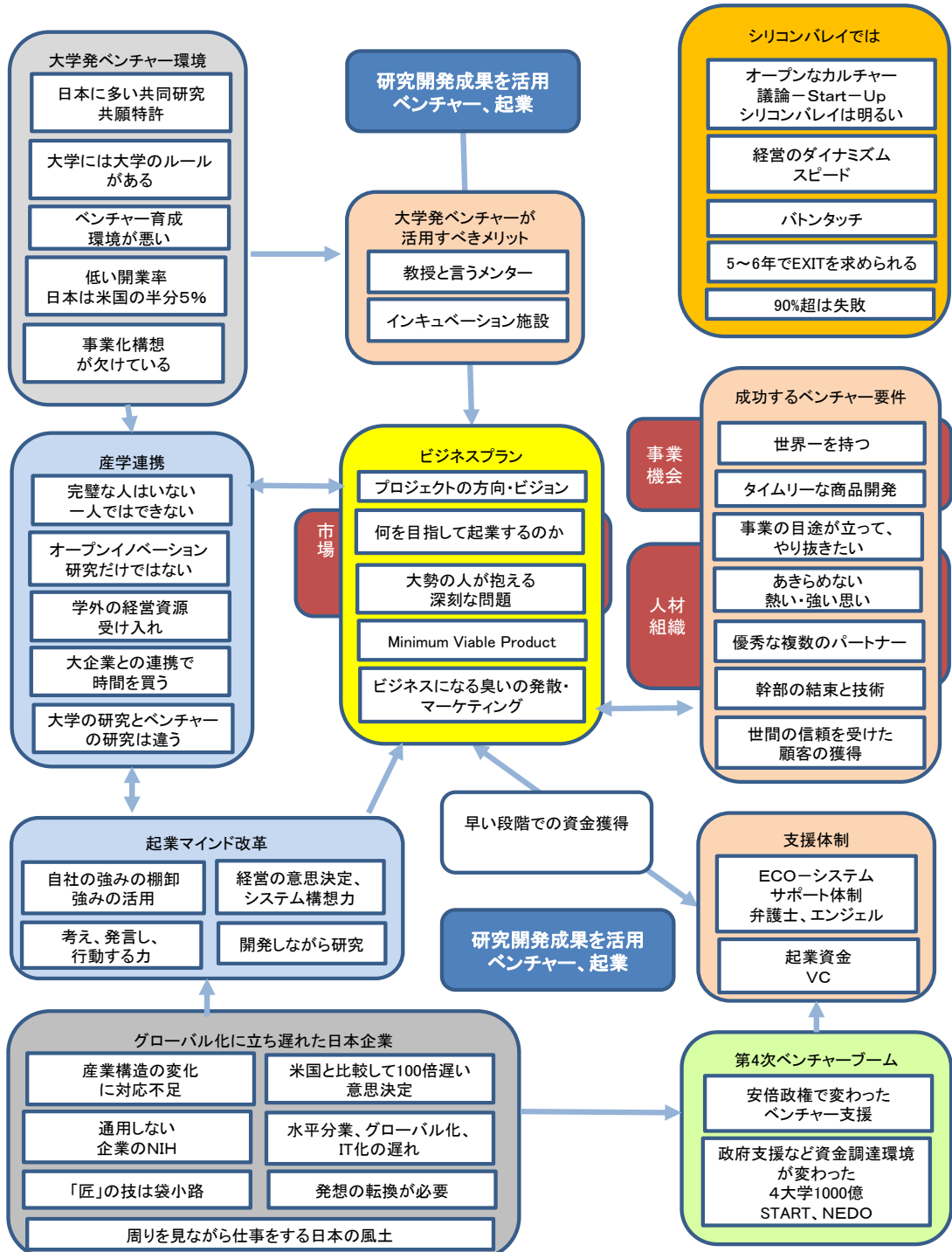


ベンチャー・起業についての一考察

東京での NEDO のベンチャー支援のセミナーに参加してきました。そのセミナーでは、2つのベンチャーの事例紹介、大学のファンド、経営戦略・事業戦略の指導者の講演があり、大変興味深く拝聴させていただきました。同じ日に開かれた大学向け、企業向け2つのセミナーの内容を、キーワード化し、半ば強引に一つの図表に整理してみました。

図. 我が国のベンチャー・起業の環境



図を読み解くと以下の通り、シーズ発のベンチャー・起業のポイントが列挙されます。

1. ベンチャーを取り巻く環境

我が国の開業率は米国の約半分の5%程度です。右上の「シリコンバレーでは」を見ると、ベンチャー起業、育成環境が違っていることが理解されます。シリコンバレーでもベンチャーの成功率は1割以下ですが、オープンな環境でスピーディかつダイナミックに展開されています。

2. ベンチャー・起業の必要性

研究開発成果を利用してベンチャー起業したいのは大学も企業も同じですが、国際競争力低下・イノベーション渴望の企業の方に起業の必要性が強く、課題も多いようです。大学に不足するのは経営資源、知財の活用・展開能力であり、企業に不足するのは環境変化への対応力、イノベーションに対する取り組み意欲、とりわけ経営の意思とすることができます。

3. ビジネスプランが鍵

大学発であれ、企業の技術者・研究者のベンチャーであれ、不可欠な作業は図の中央に位置する「ビジネスプラン」作りとなります。この出来が悪いと思いついた政策を打ち出した政府もベンチャーキャピタルも支援に乗り出せません。ビジネスになる臭いを多分に発散させないといけません。

4. ベンチャー成功の要件

ビジネスプラン作りと同時並行かもしれませんが、ベンチャーを成功させる要件の整備も不可欠です。まず、世界一の要素が含まれており、事業を何とか成功させたいという熱い想いと優れた幹部・パートナーが必要です。早い段階で資金力・知名度のある大企業の顧客を獲得し、その支援を受けて事業展開のスピードを上げる事が肝心です。

※「ビジネスプラン」の作成手順

ビジネスプランに関する文献は多々ありますが、それらを要約すれば凡そ以下の様になります。

STEP1. 「事業機会の発見」何でも良いから「世界一」の要素を製品に織り込む

STEP2. 「市場分析」何を作るかであるが、大勢の人が抱える問題、不便を解消することに繋がるのかの検討

STEP3. 「自社戦略」自社の立ち位置、ビジョンを明確化し、差別化

STEP4. 「財務戦略と組織づくり」資金と起業時の仲間を得ること

STEP5. 「リーダーシップ(人)」事業に掛ける熱い想いと実行力が必要
人を惹きつける魅力、信頼を呼ぶキャリアも必要