

# ベンチャーオペレーションセミナー 2006年度活動実績

VOS分科会・バイオベンチャー分科会

## 目的

ベンチャーに勤務している、或いは強い興味を持つ社会人が、議論を通して実務で得た知識やノウハウを共有し、各々がベンチャーを担う実務者となること

## 進行方法

“ 口頭ベースのケーススタディ ”

ベンチャー経営の実務者から、現在直面している（或いは過去に解決した）問題についてお話頂き、解決方法についてセミナー参加者でグループディスカッションを行う

## 4月「ベンチャー経営実務のポイント」

ゲスト：白石清様（株式会社Jストリーム 代表取締役社長）

- 組織運営
  - 技術者と営業を協同させる  
議論の場を設ける
  - トップのリーダーシップ
- ビジネスモデル
  - 安定した収入を得る仕組み
- 上場
  - 経営管理の負荷をコントロール
  - 経営戦略を分かり易く

## 5月「ケーススタディメソッドセミナー」

ゲスト：仙石慎太郎様（株式会社ファストトラックイニシアティブ  
マネージャー、東京大学特任講師）

- 論理の流れ
  - 課題
  - 状況認識
  - 意味合い
  - 解決策
- MECE（重複無く、漏れなく）
- 3C(4C)
- イシューツリー、イシューアナリシス

## 6月「起業時に必要なノウハウ」

ゲスト：白砂晃様（株式会社フォトクリエイト 代表取締役社長）

- 理念を作る
  - 理念がないところには何も生まれない（人がついてこない）
  - 理念に合わない仕事はしない
  
- 新事業を作る（学校写真サービス）
  - 現状：学校には地元の写真屋が既に居る
  - 課題：どうしたら新規参入できるのか？
  - 解決策：
    - 有名校から行う
    - 系列校（付属校）にアプローチ
    - 影響ある雑誌に広告      主婦へ訴える

# 7月「ベンチャーの拡大期においてOJTをどのようにしていくか」

ゲスト：吉富敏雄様（株式会社GONZO シニア・マネジャー）

- 課題
  - どのように人材を雇って、どのようにして兵力として(育てて)いくか？
- 解決策として
  - キャリアパス...どういうキャリアパスを歩ませるか。
  - 期限がある仕事をやり抜かせる事で成長させる。(これは、ベンチャーでは必要な事である。組織風土を作るのが重要)
  - 定性的な計画を行う

# 11月「米国のバイオ業界の紹介と私のキャリアパスの構築」

ゲスト：金島秀人様（バイオ・アクセラレーター株式会社 取締役CSO）

- プロジェクトマネジメント
  - トップマネジメントのコミットメント
  - プロジェクトリーダーに各部門長を超える人事権と経費裁量権を
  - 開発スピード重視の社内ベンチャー的位置付け
  - 各チームメンバー相互の情報共有化

## 12月「何がベンチャー企業の成否を分けたのか」

ゲスト：浅田博様（株式会社インスパイア コーポレートユニット  
シニアディレクター）

- ベンチャー企業をみるポイント
  - 事業をはじめる前
    - ビジネスモデルの検証
    - 確立までにどの程度の期間・資金がかかるか
    - 実際のキャッシュの回収までどの程度の時間が？
  - スタートしてから
    - 定期的な事業計画の見直し
    - ビジネスモデルや技術確立・採用内定で安心しないこと
    - そこからの事業化、CFを生み出す具現化が肝要
    - 厚めの資金集めをおこなうことで未曾有の状況に備える
    - やめる勇気、撤退オプションも必要

# 1月「人材派遣ビジネスの成長戦略と財務」

ゲスト：大澤裕樹 様([株式会社アールアンドディーサポート](#)：代表取締役社長)

論点：事業展開を鑑みたファイナンスのストラテジーについて

- VCから支援をあおぐべきか？
- 他の事業者を株主に招き、パートナーとすべきか？

VCに支援を仰ぐべき

IPOのためキャッシュフローを確保すべきだが、利益が伸びていないので改善の必要があり、VCからファイナンスのノウハウを導入すべき

販売チャンネルを持っている事業会社から（或いは商社系のVCから）出資を受けパートナーとなり、信用を高めるべき

特定の事業（受託）については・・・

大手食品企業（例：味の素など）との共同事業展開したらどうか

## 2月「研究開発型ベンチャーのブルーオーシャン戦略」

ゲスト：國米 仁様（株式会社ニーマニックスセキュリティ 代表取締役社長）

- 研究開発型ベンチャーのマーケティング戦略
  - ニッチな産業から徐々に攻略し、信用を得る
  - 海外展開
  - アライアンス
  - ニーズが期待される分野をウォッチする
  - 技術力を自己否定して、サービスとして売り込んでいく