

**2007年度
ベンチャービジネス分科会
活動報告**

**関口哲人・阿部馨督・沖本優子
小野寺正道・村松孝彦**

2007年4月

西山公人氏

(株)パワフルブレインズ代表取締役社長)

1. 起業に至る経緯（経歴・経験）

日本LCA：コンサルティング営業

(株)リンクワン：子会社出向（営業担当役員）→上場（財務担当役員）

独立→会社設立（営業代行・人材派遣・バスケットボールフリーマガジン発行）

2. パフォーマンス向上セミナー

コンサルティング営業時代のセミナー経験を基に成果を軸にした能力獲得について話をしてもらいました。

3. フリーペーパーを黒字化する方法

現在発行しているバスケットボールフリーマガジン（Free Bas.）のビジネスモデルを課題としてグループディスカッションを行いました。

「いかにフリーマガジンを収益化するか？」

営業経験を通して獲得した経験を基盤に財務の経験を経て起業にいたっている、技術系ベンチャーとは異なるパターンでした。グループディスカッションでは講師、受講者の双方共に発見があり、実りある内容だったと感じています。

2007年5月

野澤比日樹氏

(株式会社サイバーエージェントメディアアライアンスグループ統括)

新規事業を立ち上げてきた経験を踏まえて以下の事を学びました。

- **現在の新規事業に至った経緯**
- **本事業の戦略立案のポイント**
- **経験から学んだ新規事業立ち上げ時のポイント**

「新規事業立ち上げの3ヶ月間は、飲みのお誘いも断って仕事しかしなかった」や「これをやれば上手くいくという自信がある」といった事業立ち上げを何度もされている方ならではの発言があり重みがありました。

2007年6月

山本貴史氏

(株式会社東大TL0代表取締役社長)

東京大学TL0は成約率40%という驚異的なパフォーマンス。

その鍵は、

- 形の無いものを商品にしていくマネジメント、技術の翻訳**
- 価値観の異なるいろいろな人たちを巻き込む**

という点。

山本社長の大学→リクルート→東大TL0というキャリアのなかで

- ビジョン**
- アントレプレナーシップ**
- 人と組織に関する豊富な経験**

がなせる技なのだと思いました。

※アントレプレナーの度合いをはかるテストがおもしろかったです

2007年7月 輪読会「ベンチャー投資の実務」（MVC編）

事業内容：血液検査サービスの供給

特許取得済みで技術力も高い・販売パートナー確保

しかし、

- 会長（研究者出身）は研究に傾倒**

- 販売パートナーが計画どおりに販売できていない**

などの問題が発生、対応策を参加者で話し合いました。

**研究開発ベンチャーがマーケティング・セールス戦略を誤る典型例で、
参考になりました。**

（販売パートナーに依存・安易な拡大路線・コスト意識の低さetc）

2007年10月

田崎正巳氏

(グロービス経営大学院研究科長／教授)

ベンチャー経営者が陥りがちな点について具体例をご紹介いただきました

●最初は謙虚、その後は自信過剰型

→真面目な技術系の社長が、「自分は既に経営者。その証拠に、資金もこんなに入ってくるし、多くの人材が私を慕って入ってくる」という勘違いをしてしまう

→事業は計画ほどではないものの、悪くない。だが、設立時の資本構成や契約問題がずっと尾を引いている

★人物評価は難しい：多くの場合、途中から変貌する

★ガバナンスは最初が肝心

大変参考になりました

2007年12月

小椋 一宏氏

(株式会社HDE代表取締役)

事業内容：Linuxサーバ向けのGUIであるHDE Controller のヒットによりブランドを確立し、サーバ・セキュリティ・メッセージングのソフトウェアを開発

販売のポイント：クライアントは大企業であり、ベンチャーがいきなりいってもまず無理。Linuxサーバのベンダーにパッケージ販売の提案をしつつ、1年以上の時間をかけて関係を構築

ポリシー：受託はやらず、パッケージを開発する。

才能のあるSEが高く評価されるような環境を作りたいという考え方に深く共感しました。

2007年1月

桑井高雄様

(株式会社エンタシス 代表取締役社長)

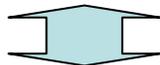
「ベンチャーのスピード感覚とアライアンス戦略」

① 講演

ベンチャーのスピード感覚：マーケットの動向に合わせて開発スピードをコントロール
マーケットの動向を把握

- 潜在顧客の傾向
 - 中小企業はインフラに大規模投資をしない
- 社会構造の変化
 - 中小企業の増加（規模の経済により販売単価を下げてでもビジネスが成り立つように）
- ユーザーが利用する端末の変化

大型コンピュータ→80年代：PC→00年代後半：携帯→2007年：携帯+シンククライアント



開発スピードのコントロール

- マーケットの成熟に合わせて、2007年に間に合うように資源を集中して開発

② ケーススタディ

アライアンス戦略の検討

2007年2月

大澤弘治氏

(Global Catalyst Partners Managing Principal, Asia & Co-Founder)

①講演

「シリコンバレーにおけるベンチャービジネス」

- ウェブ2.0
 - 流行遅れ
- ITバブルの後遺症
 - 上場主幹事引受基準が上がり、EXITまでの期間が7~10年になった
- VC投資に向くVB、向かないVB
 - EXITがM&A狙いのVBは対象外
 - ・・・買収側の都合によりEXITが出来ないことがあるから
- その他VC投資の傾向
 - 小さい投資で育てて、後に多額の投資（ブートストラップモデル）
 - VCはレイター志向に
 - 多額の初期投資が必要なVBはアウト

などなど

②ケーススタディ

VBに与えた課題

→パーツメーカーに過ぎなかったのが、ビジネスモデルにアプリケーションを導入し、自らビジネスの主体となること