

ベンチャー講座 in 埼大

起業に必要なもの (人・モノ・資金)

平成19年11月2日

トーマツベンチャーサポート株式会社
野崎 茂 男

目 次

- 起業に必要なもの
- 埼玉大学で創業するなら？
 - 埼玉大学の保有シーズ
 - 学生の強みを生かした起業
 - ビジネスモデルの検討
- 起業の準備
 - 実現したいことの具体的なイメージ
 - 実現までのステップ
 - 時間軸毎の進捗イメージ
- 事業計画のチェックポイント(1～4)
- まとめ

起業に必要なもの

- 創業により実現したいこと
 - …何を実現したいのか
 - …実現に向けての“熱意と意欲(本気度)”
- 実現までのステップ
 - …どの様に実現したいのか…
- 時間軸毎の進捗イメージ
 - …何時までに何を実現したいのか…
- 活用出来る経営資源は？
 - …人、モノ、資金、他…

※ ベンチャー経営は制約条件下の最適化、
全ての条件が満足出来るケースは無い。

埼玉大学の保有シーズ

- 埼玉大学の起業化シーズは？
 - 例えば
 - …育児・教育に関する高度な人材と知識
 - 社会環境
 - 核家族化と少子化(家庭内に育児経験者が不在)
 - 学習障害(LD)、注意欠陥／多動性障害(ADHD)等への対応
 - 育児・教育に関するビジネス・チャンスがありそう
 - 育児・教育に関する埼玉大学のブランド
 - 学生を含めた人材層の厚さ

(埼玉大学で創業するなら)

学生の強みを生かした起業

■ 起業の考え方

- アルバイト情報提供や家庭教師派遣などの仲間(学生)を集めることでビジネスが成立するもの
→ 教員免許(保育士資格)を持って家庭に入っているOBを集めたら
→ XX分野の技術指導が出来る先生、院生が集まれば……
- 集団を組成することで差別化が容易になる

■ 事業計画は机上のシミュレーション機能

- ゲーム感覚で事業計画を作成する(推奨)
- 商品の明確化(顧客は何に対してお金を払うのか?)
- 顧客(お金を払う人)は誰か?
- ビジネスのスキーム(お金を稼ぐ仕組み)

※ ビジネスを企画するなら埼玉大学や学生の収入・支出に関する分野は?

(埼玉大学で創業するなら)

ビジネスモデルの検討

私が優秀なシステム・エンジニアだったら……

- 自分を派遣(下請け) or 開発受託 で稼ぐ
- パッケージ・ソフトを開発し販売
- 教育ビジネスの展開
- 企業向けコンサルティング・ビジネス
- 特許出願してロイヤリティで稼ぐ

◎ お金の稼ぎ方(商品は何か?)

◎ 自社の担当範囲(やりたい事と出来る事)

◎ 自社に必要な機能(購買・生産、品質管理、……)

(埼玉大学で創業するなら)

実現したいことの具体的イメージ

- 商品・サービス
- 顧客(顧客は誰か?)
 - 個人(ライフスタイル、属性、他)
 - 法人(業種業態、規模、他)
⇒ 顧客が自社を選択する理由
- 供給側(製造・仕入・開発・等)
- 販売側(代理店・FC化・店舗の有無)
- 自社の優位性と競合
- 社会環境

起業の準備

実現までのステップ

どのような手順で実現を目指すのか?

- 「起業前にすべきこと」と「出来ること」
- 事業形態の選択(個人 or 法人)
- 事業拠点(自宅 or 賃貸オフィス or なし)
- 事業資金の調達方法
- 経営リソース(人・設備・等)の確保
- 協力者(個人・法人)の有無、役割分担

起業の準備

時間軸毎の進捗イメージ

実現したいことを年毎に明確化

- 3～5年程度を目途に作成
 - ⇒ 開発ロードマップが明確ならば必要年数
 - ⇒ 事業展開進捗、研究開発進捗
販売数量、商品数、従業員数、拠点数、等
- 年次目標への落とし込み
 - ⇒ 年次計画の策定
- 月次計画への落とし込み

起業の準備

開発ロードマップの確認(技術系VB)

- 時間軸
- 研究開発リソース(人・モノ・資金・他)
 - ベンチャー企業の負担部分は？
- 研究の成果物(アウトプット)
- アウトプットから展開可能な商品・サービス
 - お金(売上)の獲得方法？
- 前提となる条件と制約事項、等
- 競合技術と優位性

事業計画のチェックポイント(1)

必要とされる機能

- 研究室ベース
 - 試行錯誤と再現性
 - 製造コストや使い勝手は考慮外
- 製品化まで
 - 顧客ニーズに応える製品化設計(デザイン、材質、サイズ)
 - 想定売価、設計原価、品質・安全設計、各種規格対応
- 商品化まで
 - 購買、生産、品質(良品率)、販売(物流、代金回収)、保守(ヘルプディスク含む)、サービスレベル、設計変更(バージョンアップ)

事業計画のチェックポイント(2)

商品・サービスの確認

- 仕様・内容
- 想定価格(販社:上代と下代、小売:下代)
 - 原価(作る事に係る経費)、仕入価格、取引条件
 - 販管費(販売・管理等に係る経費)
 - 高く売ることのメリット
- 商品ライフサイクル(or 買廻り頻度)
- メンテナンス・サービスの要否、方法
- 競合商品との強み／弱みの分析
- 売れる理由の確認

事業計画のチェックポイント(3)



事業計画の留意点(例)

- 売上は希望額を記入(別途チェック)
 - 飲食業(席数×回転数×客単価×営業日数)
 - 来店客数と一人当たり買上額
- 新規顧客開拓
 - 新規顧客数 = 営業先数×成約率
営業先数×1社あたり必要日数/20日 = 担当人数
 - 新規顧客の売上高推移(見込)
- 自社で担う機能と外部に委託する機能
 - 「やりたい事」と「出来る事」
 - 「やりたくない事」だが「必要な事」
- 提携先のメリット、提携先に望む事
- 必要なリソースの調達方法(計画)

事業計画のチェックポイント(4)

■ 支援機関(相談窓口)

支援対象: 社会的に意義のある事業、雇用・税収が見込まれる事業

- 埼玉県創業ベンチャー支援センター
Tel: 048-711-2222
E-mail: m012345@pref.saitama.lg.jp
- 財団法人さいたま市産業創造財団
Tel: 048-851-665

支援対象: 先生方、在学生

- 埼玉大学
埼玉大学・地域共同研究センター
Tel: 048-858-9354



ご清聴ありがとうございました。

なお、本日の資料に記載された事項および講演内容は講演者個人の私見であり、講演者の所属する法人の公式見解ではないことをお断りしておきます。