

基調講演：「技術ベンチャー成功の秘訣」
イノベーションエンジン株式会社 代表取締役 佐野 睦典 氏

- はじめに ～VC (ベンチャーキャピタルとは)
 - VC は資金の出し手であるが、銀行とは異なる投資スタンスを持つ。
 - 投下資金の 1/3 は帰ってこない、1/3 は儲からない、残り 1/3 で 3～5 倍にして利益を得ればよいと考えている。
 - VC は、未来の不確かなものに「投資」する。ゆえに、VC が「夢・方向性・ビジョン」を持つことが必要。

- 日本経済のトレンドを把む先端技術産業は日本経済再生の鍵
 - 産業論的には 5～10 年後にどうなるかの見極めが必要。
 - 2000 年までの産業は欧米からの輸入産業、しかし、2000 年以降はネタ切れ。
 - これからは国内に目を向け、日本人の知恵を活用する…文化創造、先端技術

- 日本文化に基づく先端技術を磨き世界に貢献
 - 日本人の強さ、日本の土着風土、日本文化に立脚した技術分野が重要
 - 日本文化…横並び、しつこさ、和、こだわり⇒組織的に特定分野を絞る
 - 技術力はあるが、ソリューションにつなげる部分が弱み
 - ビジネス・ストラテジー・ソリューションを担う人材がない (最大の課題)

- 破壊的技術革新の時代
 - 今後 10 年で劇的な産業変化が起きる

- ナショナル・イノベーションシステムの変革
 - R&D～事業化～産業化 の流れの変化
従来：大企業が一気通貫で行う = 選択肢が狭い
今後：産学官、中小企業と大企業の連携
 - 連携を地域ぐるみで行うことにより地域活性化が可能となる

- 大企業とベンチャー企業のコラボレーション
 - 大企業とベンチャーが持っているものを相互に活かす

- 増加する先端製造ベンチャー企業の新規上場
 - 全体の新規上場は減少傾向だが、先端製造ベンチャーは増加傾向

- 日本の製造業の構造変化と役割分担
 - R&D 型：ベンチャー／生産技術型：中小企業 …混同して考えるべきでない

●先端ベンチャーの成長を阻む3つの谷と成長段階の克服ポイント

- 研究期→「有用の谷」→開発期→「経済性の谷」→事業化期→「受容性の谷」→産業期
- 開発期に VC が資金を投下することが現実的
- 成長段階ごとの売上状況と損益状況、資金繰り状況
- 投資の際にどの成長段階にあるか、どこで浮上してくるか分からない
- 成長段階、3つの谷それぞれにおける問題の発生
- 事業化の経験者と組む、ビジネスモデルの確立
- 徐々に人材を補充する、マーケティングを大事にする

●先端技術ベンチャー企業成功の鍵

- グローバルレベルの技術力、製品力を目指す
- マーケットと対話する（ユーザーへのソリューション力）
儲ける製品と、フラッグシップ製品の峻別
- 品質・コスト・納期・メンテナンスを徹底的に高める
- 死の谷を乗り越える 限られた経営資源内での工夫
- 経営、事業、技術、財務（最低2人）のプロフェッショナルの参加
- 外部とのコミュニケーション力

●Q&A

- Q. イノベーションエンジン社における投資事業分野は？
- A. IT半導体系 30%、バイオ系 20%、エネルギー・環境系 5%、材料系 15%、プラットフォーム系 2~30%。
- Q. バイオ向け投資の低迷については？
- A. バイオ系は株価が低迷している。2003年ごろにビジネス進捗度の低い企業が数多く上場し、ほとんどが失敗したため、出資者が痛手を負い、疑心暗鬼になってしまった。
- Q. 欧米のようなエンジェルは日本にはいないとの指摘があったが、本来のエンジェルと VC との違いは？
- A. エンジルの資金源は自分の資金であり、事業の成功者がエンジェルとなることが多い。欧米での経営者の報酬は数億~数十億円もあり、個人が投資できるマネー規模が違う。欧米では、オーナー型の VC が多数あるが、日本では、企業型や大企業子会社型の VC がほとんどであり、投資姿勢が全く違う。

以 上