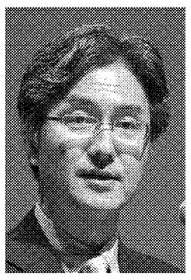
開催報告

独立行政法人中小企業基盤整備機構は9月25日、横浜市西区のランドマークホールで今年度最初の創業啓発・促進イベント「ベンチャーSPIRITS 2012 in 横浜」を開催した。ベンチャー魂を持つ約200人が参加、基調講演、パネルディスカッションに熱心に聞き入っていた。

会 期：2012年 9月 25日（火）
会 場：ランドマークホール（横浜市西区みなとみらい2-2-1）
主 催：中小機構
後 援：経済産業省関東経済産業局、神奈川県、一般社団法人神奈川ニュービジネス協議会、公益財団法人起業家支援財団、公益財団法人横浜企業経営支援財団、公益財団法人神奈川産業振興センター、公益財団法人川崎市産業振興財団、横浜商工会議所、株式会社ケイエスピー　（順不同）

主催者挨拶



日本経済における創業の重要性

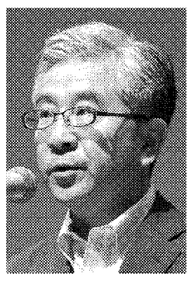
（独）中小企業基盤整備機構　理事　**嘉村 潤**

今年度は横浜の地を出発点としてベンチャーＳＰＩＲＩＴＳにあふれる講師の方々に創業に対する思いや今後のビジョンを発信して頂き、創業の意味や重要性を実感していただきたい。そしてニュービジネスの可能性が広がることを期待したい。

来賓挨拶

起業・創業は日本再生に不可欠

経済産業省関東経済産業局　局長　**宮川 正氏**



政府が発表した「日本再生計画」に経済構造の価値創造モデルの転換がうたわれている。それを実現するためには革新性のある事業、社会的課題への果敢な挑戦、新技術の創出は不可欠だ。経産省としても企業支援、第２創業のてこ入れを図っていきたい。

基調講演「ウェルカム・トラブル ― 松井流、起業家の流儀 ―」

成功とは、成功するまで諦めずに続けること

創業して新しい事業を営み、継続することは、創業する以前に考えているより、遥かに大変なことであり、創業（スタート）以上に、走り続けることの方が大変だ。

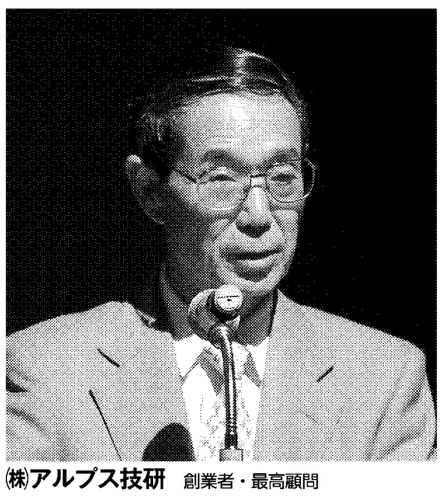
私の創業も貧困と屈辱のスタートだった。失敗の連続で反省の毎日。これを脱するには事業の成功以外に道はない。夢と希望と熱意を持ち続け、能力がないなら、人の3倍働き、3倍勉強し、何とか倒産しなかった。夢を持ち、絶対にあきらめないことの大切さを知った。今、私がここにいられるのは、失敗と「反省」の経営者人生だったからだろう。

古来「苦労は買ってでもやれ」と言われるが、それこそが私の言う「ウェルカム・トラブル」。それは自分への厳しさだ。自分に厳しい目を向け、常に自己客観視し、自分の行動をチェック（内観）しつつ精進することで、易きに流れる自分を見つめ直すことができる。すると、勇気と周囲への感謝の心がわいてくる。

成功している経営者が創業時からリーダーとしての資質を持っていたかと言えば必ずしもそうではない。血のにじむような努力をし、自分の限界を超える力を発揮し成長してきたのではないか。根性、熱意、執念だ。理想や夢や志を持ち、こつこつと目的達成のために実践、実行する。見栄を張ることの愚かさに気づけば成功の第一歩だ。成功とは、成功するまで諦めずに続けることだろう。

21世紀に生き残れる日本企業の経営は「合理的浪花節経営」だ。マネジメントは合理性と非合理性など矛盾との戦い。日本のビジネスマンは90％が好き嫌いで判断している。この非合理的な判断基準を30％にし、理性に基づく判断を7割にする。冷たいリーダーと思われても、長い目で、広い視野で未来志向の言動ができるリーダーへと自分を成長させることだ。小さく嫌われても後で大きく好かれればよい。成果は後で評価される。

人が企業を育て、企業が人を育てる。人材戦略は、他の全ての経営戦略に優先させるものだ。アルプス技研は来年創業45年だが、人材育成によって今日まで生き残れたと言っても過言ではない。



㈱アルプス技研　創業者・最高顧問
公益財団法人起業家支援財団　理事長
松井 利夫氏

1943年新潟県生まれ。68年メカトロニクスの設計会社として松井設計事務所を開業。71年アルプス技研を設立し、社長就任。97年会長就任。2004年に東証1部上場を経て、06年より現職。技術者派遣/請負・受託開発分野の市場を築いたパイオニア。起業家育成に情熱を注ぎ、さがみはら産業創造センターの初代社長を務め、私財を投じて設立した起業家支援財団では、起業を志す人への奨学金制度や起業家育成塾などに取り組む。モットーは「豊かだから与えるのではない、与える心があるから豊かになる」。多摩大学大学院経営情報学研究科修了 経営学修士（MBA）。

求む！日本を担うベンチャーの挑戦!!
概ね創業15年以内の挑戦する起業家を表彰します。
JAPAN Venture Awards 2013
表彰式
2013年2月20日(水) 開催！
主 催：中小機構
■ 詳しくはこちらのHPから
http://j-venture.smrj.go.jp
創業・ベンチャー　検索

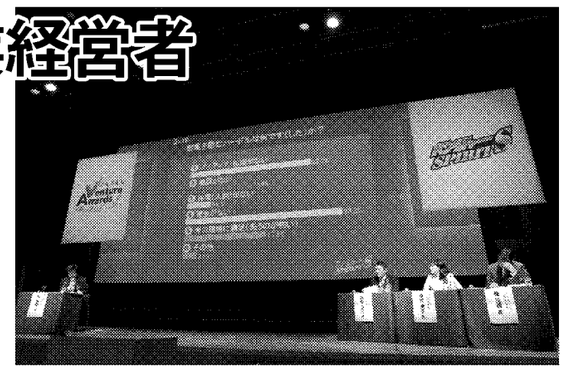
パネル討論「先駆者に続け！独創的ベンチャーの成長分岐点」

ベンチャー企業経営者3名が討論

技術開発型ベンチャーの成長を分けるポイントとは？

大手が参入しづらいニッチな市場に対し、自社の活躍により切り拓いた3社が登壇。

日本そして世界の市場を目指す、起業家の思いが来場者に伝えられた。



プレゼンテーション　ベンチャー＝「着眼大局、着手小局」

㈱チップワンストップ　代表取締役社長　**高乗 正行氏**

総合商社時代、シリコンバレーでベンチャー投資を行っていた。アメリカで確立していた流通構造が日本にはなく「早く、少量から、一括で」をテーマに「電子部品、半導体の流通を変えてやろう」と11年前、31歳で起業した。

昨秋、グローバル展開に向け2兆円の売り上げ規模を持つ米国のアロー・エレクトロニクスの傘下に入り、上場も廃止した。同社はインターネットビジネスをやっておらずウインウインの連携だ。現在1カ月あたり4万件以上の注文がある。

大きな盤面を見ながら一つ一つ手を打っていく「着眼大局、着手小局」をスピーディーに行うのがベンチャー企業だ。

パネルディスカッション「起業した側と、起業を支援する側から、今の課題を提起」

パネリスト　創業時の一番の苦労は、組織を作ること

㈱チップワンストップ
代表取締役社長
高乗 正行氏

1993年日商岩井（現双日）入社。98年同米国会社ロス支店、シリコンバレー支店へ駐在、ベンチャーキャピタル子会社を設立し副社長。電子部品・半導体のネット通販の可能性を直感し、2001年創業、社長に就任（現任）。04年東証マザーズ上場。11年より、米アロー・エレクトロニクスグループへ参画。

当初資金が４億円ぐらいあったので、２年ぐらいは食っていけると言う程度の安心感でやった部分があり、事業内容をブラッシュアップしていった。ベンチャーキャピタルからお金をもらわず事業会社から出資してもらうという形をとった。そうした会社の方々に社外役員になって頂き、指導も受けた。今から振り返ると組織を作っていくのが創業時の一番の苦労だった。

売り上げがどこから上がるかと言えばお客さんだ。そのお客さんの声を聞かないとビジネスは成り立たない。当社は1個から部品を届けるのでお客さんの単価は５０００円から1万円程度だが、声を聞いて、それが蓄積して何十億円になる。

２０００年当時、ＢｔｏＢのインターネットサービスがいっぱい出現し、大手が何十億円も出資して始めた事業もあった。今はほとんどなくなっている。当社は勝ち組と言うことになるが、ベンチャーとしてこつこつとお客さんに対応することに軸足をおいたから良かったのだろう。

パネリスト　資金はなくても、自信をもつことが重要

ダブル・スコープ㈱
代表取締役社長　**崔（チョイ） 元根（ウォングン）氏**

1963年韓国ソウル市出身。90年サムスン電子に入社し、液晶ディスプレイ事業などを担当。2000年韓国ワイド社副社長を経て、05年ダブル・スコープ創業、現職。同社は、リチウムイオン二次電池の中核部材であるセパレータの開発・生産・販売の専業メーカー。東京に本社、韓国に工場を置く。11年東証マザーズ上場。

２０００年にサムスンを退社、同期入社仲間と一緒にベンチャーを設立し、05年に現在のダブル・スコープを立ち上げた。リチウムイオン電池の重要部品である分離膜を作っている。装置産業だけにスタートの時からお金がかかった。日本円で30億円ぐらい。資金のないベンチャーで一番重要なことは自信をもつことだ。社長が１００％成功するという自信を持っていないとベンチャーキャピタルや銀行にはすぐに見抜かれてしまう。現在の売り上げは年間35億円程度だが、設備資金が必要なので利益を重視している。去年の営業利益率は37％、今年の目標が40％、最終目標は50％だ。

20年までにはリチウムイオン電池用分離膜でナンバーワンの会社になりたい。分離膜は水フィルターとか空気フィルターと同じメンブレンフィルムだから応用が利くので、30年にはメディカルフィルターといった他の分野でもトッププロバイダーになることが目標だ。

パネリスト　実績なく、なかなか売れなかった5年間

フォルシア㈱
代表取締役社長
屋代 浩子氏

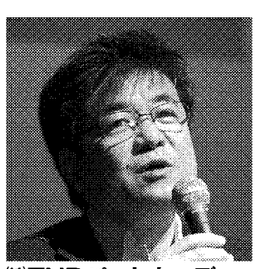
1965年 南アフリカ生まれ。幼年期をギリシャで過ごす。88年 慶應義塾大学経済学部卒業後、野村證券に女性総合職第一期生として入社。90年マサチューセッツ工科大学に留学し経営学修士号を取得。93年ゴールドマン・サックス証券に入社。デリバティブのマーケティングに携わる。2001年 フォルシアを起業。

金融業界で10年ほどデリバティブ開発をした後、夫婦で起業した。インターネットが普及し、これからは情報が溢れる時代になるはず。金融で情報を扱っていたバックグラウンドを生かし、膨大な情報の中から目当ての情報を瞬時に取り出す為の検索エンジンを作ることにした。

当初「よいものを作ったら皆が喜んで買ってくれる」と思っていたが、たとえ良いものを作っても実績がないと日本ではなかなか売れない。しかし、横並びの日本の特徴かもしれないが、1社が採用すると次々と採用されていった。当初5年はしんどかったが、世間様に信用してもらえるようになったら徐々に仕事は増える。目から鱗のような画期的なことを考えるのも大事だが、それよりも社会のニーズを地道に形にして行く姿勢が大事なのだと思う。

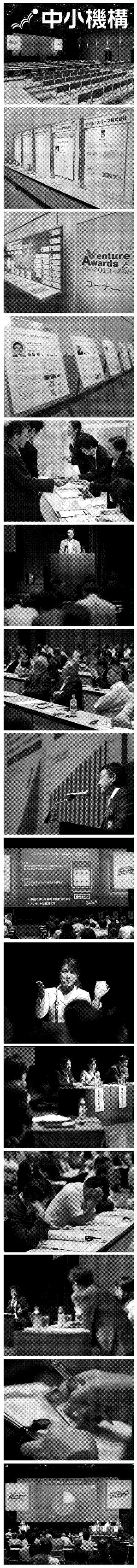
情報は益々大量かつ複雑になっている。人々に喜んでもらえるサービスを今後も提供して行きたい。

モデレーター　やることは愚直に続けること



㈱TNPパートナーズ
代表取締役社長
呉 雅俊氏

82年日本ラヂエーター（現カルソニックカンセイ）入社、85年よりワタミフードサービス（現ワタミ）の創業時に合流、同社常務取締役を経て2000年TSUNAMIネットワークパートナーズ（現TNPパートナーズ）設立。09年から2年間日本ベンチャーキャピタル協会会長を務め、現副会長。

日本経済のキーワードは「先端技術開発の日本から先端技術実装の日本へ」だと考えている。技術が実装化されてこそ国の発展に繋がるが、残念ながら近年、これがうまくできていない。企業の研究開発は3年以内に成果の出る短期志向が主体になり、カネはあるから出来上がっている企業の買収には積極的。金融界も短期資金に集中し、流動性、換金性のないものは嫌う。ベンチャーキャピタルの投資額は米国の16分の1程度だ。目指すべき姿は新技術の産業化だ。技術をビジネスのドメインに移行する手伝いも我々ベンチャーキャピタルの役割だと思う。

私は「星を見ながら畑を耕す」と言う言葉が好きだ。ベンチャーは星、つまり夢を見ていないとやっていられないが、やることは愚直に畑を耕し続けること。それをやられているのが今日パネルに出席していただいている3人で、ベンチャー共通の姿かと思う。