我に続け！志ある起業家よ！！

開催報告

独立行政法人中小企業基盤整備機構は10月22日、京都市下京区のメルパルク京都で創業啓発・促進イベント「ベンチャーSPIRITS 2012 in 京都」を開催した。京都はベンチャー企業を多数生み出している土地柄だけに参加者は成功の秘策をつかもうと基調講演、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 10月 22日（月）
会場：メルパルク京都 6F（京都府 京都市 下京区 東洞院通 七条下ル東塩小路町676番13）
主催：中小機構
後援：経済産業省近畿経済産業局、京都府、京都市、京都商工会議所、株式会社日本政策金融公庫 京都支店、京都リサーチパーク株式会社、京都産学公連携機構、立命館大学、京都大学 産官学連携本部、社団法人関西ニュービジネス協議会、公益財団法人京都産業21、財団法人京都高度技術研究所、公益財団法人滋賀県産業支援プラザ、財団法人奈良県中小企業支援センター、公益財団法人大阪産業振興機構、公益財団法人ひょうご産業活性化センター、公益財団法人わかやま産業振興財団、財団法人堺市産業振興センター、公益財団法人神戸市産業振興財団（順不同）人大阪産業振興機構、公益財団法人ひょうご産業活性化センター、公益財団法人わかやま産業振興財団、財団法人堺市産業振興センター、公益財団法人神戸市産業振興財団（順不同）

主催者挨拶
経済の成長と推進力を担う存在＝ベンチャー

（独）中小企業基盤整備機構　理事　嘉村 潤

ベンチャーの都・京都で初めての開催となった。日米起業協議会の提言に成熟経済下ではベンチャーが成長と繁栄の推進力で政府はそれに資する環境を作り、そのお手本を示す役割があるとしている。ベンチャーＳＰＩＲＩＴＳはまさにその役割を担っている。

来賓挨拶
常識に惑わされず、新たな「気づき」を

経済産業省近畿経済産業局産業部長　坪田 一郎氏

「こんなものがあったらいいな」と気づきながらも常識というものが「気づき」を邪魔し、あきらめとなっている。今日のイベントを通じて「こんなことができるのでは」と気づいて頂きたい。そして政府や制度をうまく利用し、足りない点は要望して欲しい。

基調講演「市場は世界 革新を生みだすベンチャーとは ― ゼロからの市場創造 ―」

ベンチャーの成功には10年後に繋がるキーワード

「自分は今何をしているのか」「グローバルな時代認識の重要性」「産業革命の歴史観」、そして「これからすべきことのヒント」について話をしたい。

私が会社を作ったのはインターネットが普及し始めた頃。ＮＴＴの電気通信技術委員会の外部委員を務めていた95年当時にＮＴＴがインターネット接続サービスの検討を始めた。大変な変化が起きると感じ、「とにかく何でもＩＰ」という企業理念でインターネットインフラの技術者を集めた。その後、ブロードバンドのインフラ整備などにも乗り出した。

情報通信分野で日本がリードしているのは韓国と並んで固定のブロードバンドインフラ、韓国、欧州と肩を並べるモバイル、そしてデジタル放送のインフラだ。半導体や家電は韓国に完敗。日本の情報通信技術は強いが産業としては世界で負けている。英国誌「エコノミスト」が米国を１００とした場合の一人当たりのＧＤＰを予測している。２０５０年に韓国は１０５。日本は58・３で中国と同レベル。これはベンチャーが育たなかった場合と理解しており、日本経済にとって新興企業の台頭が重要な鍵となると考えている。

私は産業革命に興味があり歴史認識も重要と考えている。歴史を変えたのはテクノロジーで、イデオロギーではない。テクノロジーを重視して産業革命を推進した社会が前に進んだ。すべて起業家、発明家の人間力で成り立った歴史だ。パソコンを考えたのも個人だ。

ここでこれから何をすればよいのかを考えてみたい。キーワードを見つければビッグビジネスになる。今後10年間のキーワードは「新興国」「モバイル」「ソーシャル」「スマート」。この四つのトレンドによってインターネットインフラは爆発している。ビッグデータを最大のビジネスチャンスにすべきだ。データを無限に貯め、分析する環境は整っている。

ベンチャーとして成功するにはキーワードを見つけ10年後を展望し、事業ドメインを明確に提示していくことだ。

㈱ブロードバンドタワー　代表取締役会長兼社長CEO
㈱インターネット総合研究所　代表取締役所長
㈱ナノオプトニクス・エナジー　取締役
藤原 洋氏

1954年福岡県生まれ。77年京都大学理学部卒業。東京大学工学博士（電子情報工学）。日本アイ・ビー・エム、日立エンジニアリング、アスキーを経て、動画像符号化方式の研究・標準化活動を行いMPEGの創設に参画後、96年、インターネット総合研究所を設立。2005年には、宇宙・環境エネルギーベンチャー、ナノオプトニクス・エナジーを設立。11年、ブロードバンドタワー代表取締役会長に就任。公職活動として、現在、(財)インターネット協会副理事長、慶應義塾大学環境情報学部特別招聘教授等を兼任。09年総務省ICT政策タスクフォースメンバー。代表著書に、『第4の産業革命』（朝日新聞出版）ほか多数。

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「次世代を作る革新とは ―領域を超えて見える、新たな可能性―」

温故知新―培った伝統が築く新市場

これまで培われた伝統や技術を今のニーズに転換する力とは何か―
日本だからこその強みや革新性を体現する企業家と有識者が登壇。
「世界から日本」を捉えた企業の在り方と起業の意味を来場者に伝えた。

プレゼンテーション　ベンチャーを再起する原動力に

学校法人立命館　副総長　モンテ・カセム氏

日本は「伝統・歴史文化」「科学技術」「開発協力」という三つの大国の顔を持っている。この顔でどんなおもしろいことができるかを考えないといけない。日本の企業精神は理性と感性の合体、そして他者を大切にするところにある。この精神と三つの顔を活用して地球規模の課題を取り上げ、その解決策を見つけようとしたら日本のベンチャーを再び呼び起こす原動力になるのではないか。世界中で直面している課題を解決できるのではないか。そして課題解決に向けては大学をもっと活用することを考えて欲しい。

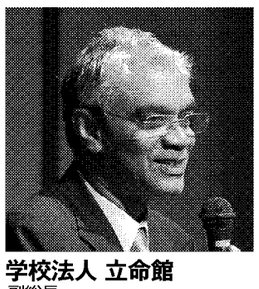
パネルディスカッション　世界から注目される〝日本〟の強みを発信するための共通解を議論

パネリスト　日本社会の〝真の富〟を世界へ発信すべき

日本は少子化、高齢化が進んでいるが、南アジアから北部アフリカまでに９億５０００万人の20歳未満の若者が高等教育を目指している。彼らを未来の担い手と考えればそういう新興工業国、発展途上国に貢献できる仕事を国内外で興さねばならない。その近道を大学がお手伝いできれば大学の評価にも繋がる。

日本発ベンチャーのポテンシャルを考える場合、伝統文化で形成された強みを今一度振り返ってみる必要がある。例えば小堀さんは二つの中核企業で金箔屋、漆屋など色々な人が周辺で潤って日本の職人文化を継続させている。そういう精神をどう伝えるかはすごく重要だ。「明日つぶれてもいいよ」は真の富ではない。かゆいところに手が届き、助け合う日本の精神を可視化して、教育の中に取り入れて海外に伝えることも必要だ。

日本人は言葉の問題もあり海外から注目されているのにうまく応えられていない。若い人を海外から入れて日本の代弁をしてもらうのもいい。そういう社会層を大学も作らなければいけない。



学校法人 立命館
副総長
モンテ・カセム氏

スリランカ大学自然科学部建築学科卒、東京大学大学院工学系研究科博士課程都市工学専攻単位取得。日本の民間企業などを経て、85年国際連合地域開発センター主任研究員。94年に立命館大学入職。2004年立命館アジア太平洋大学長・学校法人立命館副総長に就任（10年1月より、国際・新戦略担当副総長）。

パネリスト　『自分にとっての仕事の価値』を事業化すること

ポイントをお金化し、それを地域に還流させる事業を始めて８年になる。企業、顧客、社会がＷＩＮ＝ＷＩＮ＝ＷＩＮの「三方よし」の関係にならねばと大企業でのポイント関係の仕事を辞め今の事業を考えた。

有効期限切れや残ったポイントを集め地域に寄付する。寄付事例として北海道老舗ホテルの「札幌グランドホテルカード」で去年は丸山動物公園に74万円、今年は札幌市に１３３万円寄付した。私の収益はそのお店のデータベースを作りマーケティング支援をして別途頂いている。

私の狙いは地域の活性化だ。どこへ行っても客が来ないと嘆いているがどこもデータベースがない。データベースを作るためにはポイントしかないと考えた。東京にいる地域ＯＢに東京でたまったポイントを送ってもらうという手もある。今後は医療とか子供の教育ファンドなどで使っていけたらと考えている。

ベンチャーを志すには「自分にとっての仕事の価値」を見つけ出していないと長続きはしない。

㈱サイモンズ
代表取締役社長
斉川 満氏

1975年日本航空（現JAL）に入社し、主に営業企画業務に携わる。97年にマイルが貯まる異業種企業提携ネットワーク構築に着手し、2000年には日本最大規模にまで拡大させる。日本中にマイルビジネスを浸透させ、㈱イーマイルネット設立。03年日本航空を退社、サイモンズを立ち上げ現職。JVA2012特別賞受賞。

パネリスト　長く顧客を惹きつける『顧客感動化』を実践

１７７５年創業の京仏具店。３年前から一時の関係性を一生の関係性、永代の関係性に長引かせる「顧客永代価値化」を開始、「顧客感動化」にも取り組んでいる。

関係性の長期化や信頼を高めるためにはタイミングの良い情報発信が必要。選択可能情報量はこの10年で４９０倍になり、有益な情報も見てもらえる確率はほとんどない。このためクラウドコンピューティングで顧客データベースをつくり、必要な情報を必要なタイミングで届けている。

最近は「小さい仏壇に買い換えたい」「仏壇はいらない」という相談が増えている。期待に添える商品、サービスが不足しているためだ。本当に好まれる商品開発に向け若い人たちで「仏壇プロジェクト」を開始、近々新しい仏壇を発表する。

社員全員が「仏具で生きる力を感じてもらえた」という物語を二つや三つは持っている。ウエブサイト「お仏壇物語」で「仏教っていいな」と感じてもらえる物語をどんどん発信したい。

㈱小堀
代表取締役社長
小堀 進氏

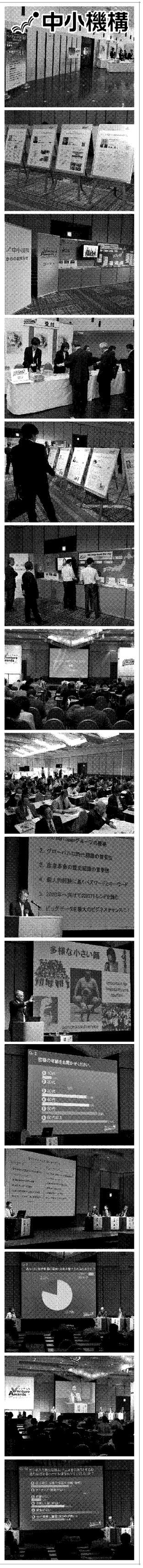
1976年 京仏具㈱小堀に入社、業界でいち早くwebを立ち上げIT化を先導。2004年「関西IT活用企業百撰」で優秀賞受賞、08年 経済産業省、中小企業IT経営力大賞認定。11年大阪市立大学非常勤講師就任。12年1月代表取締役社長に就任。現在、「感動マーケティング」「顧客永代価値化」を実践中。

モデレーター　成長するベンチャーには〝人間力〟が不可欠

大手商社を経てソフトハウスを起業したが、優れた技術を世に出す手伝いをしたいと考え一時は年商６億円あった会社を閉じ、ここ十数年はベンチャーの支援を行っている。ベンチャーは時代と共に変化し、今は携帯、スマホのアプリケーションソフトのビジネスが台頭している。２０００年ぐらいまでは「カネをもうけたい」という起業家が多かったが、今はソーシャルアントレプレナー、コミュニティービジネスという言葉が象徴するようにボランティアとビジネスの中間のような形が出てきて「社会に貢献したい」という起業家が増えている。

成長ベンチャーの分岐点は色々とある。しかし詰まるところは一本の筋の通ったビジョン、周りの人の応援。これはすべて人間力。優れた企業、元気のいい企業はトップの人間力、周りの人の人間力が優れている。

今興味のあるビジネスは農業。とりわけ農商工連携。国力を上げる一番の課題は食料自給率を上げることと考えている。

㈱ベンチャーコミュニティー＆パートナーズ
代表取締役　**辻阪 京子氏**

大谷女子大学（現大阪大谷大学）文学部国文学科卒。大学卒業後、伊藤忠商事、ソフトハウス（NEC代理店）を経て1984年ソフトウェアテクニカルサポートを設立し、2005年まで代表取締役。06年ベンチャーコミュニティー＆パートナーズ設立、取締役就任。09年より現任。20年以上の起業家支援活動を行っている。