学生のビジネスプラン作成を支援

第2回CVG北海道セミナー

北海道経済産業局とトーマツベンチャーサポート、日刊工業新聞社は共催により9月11日、トーマツ札幌事務所で、キャンパスベンチャーグランプリ（CVG）北海道セミナーを開いた。昨年に次いで2回目。CVG北海道への応募を検討している起業に関心を持つ学生ら約30人が参加した。経営者や前回入賞者の体験談、専門家の解説などにより、学生のビジネスプラン作成を支援するのが目的。参加者は講師の話に熱心に聞き入っていた。セミナー終了後、講師を囲んで交流会も行った。CVG北海道は道内の学生を対象とするビジネスプランコンテストで、現在第9回を実施中。すでに募集を始めており、10月31日まで応募を受け付ける。12月に最終審査、2014年2月に表彰式を行う予定。

私の起業体験

MASSIVE SAPPORO社長　川村　健治氏

上海に留学、〝タネ〟に出会う

2011年、シェアハウス事業起業

「時」が7割

まず自己紹介させていただきます。1978年札幌生まれ。大学入学を機に上京。卒業後も東京で働き、11年まで15年間、東京にいました。サラリーマン時代はマンション、オフィスビルなどの開発会社に勤務。そこで学んだ不動産のノウハウを生かし、11年に札幌でシェアハウス事業を立ち上げました。

私が起業において大切だと考えているのは時が7割、人が2割、自身が1割。どんなに素晴らしい人物でも、どんなに素晴らしいビジネスアイデアでも、時が間違っていれば絶対に成功しません。時より大切なものはない。私もシェアハウス事業を始めたタイミングがよかったから今の自分があると思っています。

ビジネスをともにやっていくパートナーの力が2割。自身は1割ですが、これは自分が実力を蓄えるまで起業を待とうという考えはナンセンスだということです。このビジネスは今だったらいけるという感触をつかんだ時に始めるほうが、成功する可能性が高いのではないかと思います。

将来は社長に

私が会社登記したのは10年11月ですが、登記した時が起業ではありません。いつ起業したのかと聞かれたら、中2の時と答えます。当時、起業家をテーマにした漫画を読んで、自分も将来社長になろうと思ったからです。それ以後、遊びも勉強も仕事も仲間との語らいも全てが起業に直結していました。起業を決意した時から生き方が変わると感じています。

サラリーマン時代、どんど仕事が楽しくなっていた08年、リーマン・ショックが起き、私がいた会社も業績が急激に悪化しました。その時、会社を辞め、自分がやり残したことは何かと考え、上海に留学。そこでビジネスのタネに出会いました。寮生活の相方がモンゴル人。ほかにもいろいろな国の人たちと交流できて、すごく楽しかった。東京に戻り、独り暮らしはつまらないなと思っていた時に見付けたのがシェアハウスです。

リスク負って

10年、浅草のシェアハウスに入居しました。事業化を意識して入ったので、勉強させてもらいました。自分がシェアハウスをつくれば、もっといいものができるという自信も生まれました。シェアハウスにはコミュニティーを求める人たちが集まってきます。普段出会えない人と出会えます。30歳をすぎても、しがらみのない友達をつくれる場所なのです。こんなに楽しいシェアハウスを札幌にも普及させたいと考えました。

最初は自分の貯金で購入した自社物件からスタートし、今はオーナーから管理・運営を委託される物件もでてきました。リスクを負って事業に取り組み、成功したところを見せると、人は任せたいと言ってくれるものだということを身をもって経験しました。

講師を囲んで交流会

トークセッション

部品の組み合わせが大切

進行役　大平　義隆氏（北海学園大学経営学部教授）

左から大平氏、川田氏、星川氏

川田　綾香氏　**1年間、アイデアを考え続けた**

星川　尚久氏　**ビッグマウスで自分を追い込む**

大平　まず応募のきっかけを教えて下さい。

川田　自分が考えたビジネスで誰かの役に立ちたいと思ったのに加え、大学だけでは味わえない刺激がほしいという思いもありました。第7回のチラシを見付けたのが締め切りの1週間前。では第8回に応募しようと、暇さえあればアイデアを考えていました。書類審査を通過した時はヒアリング審査に備え、その分野に詳しい人に話を聞きまくり、図書館に行って知識を吸収しました。

星川　思い立ったら、すぐ実行に移す性格です。最初に立ち上げたのはイベント系の学生団体。イベントを通して知り合ったIT企業の人に、IT系人材育成の事業ならいけるのではとアドバイスをいただき、プランを作成し、勢いで会社を立ち上げました。当初、資金難に陥りましたが、2カ月間粘り強く交渉し、銀行から融資を引き出しました。

大平　2人は周囲にいる学生とどこが違うと思っていますか。

川田　そんなに違いはないと思います。起業に興味がない学生は安定を求めているからだと思います。私も安定を求めてはいるけど、刺激もほしいという感じです。

星川　根拠のない自信を持っていること。ビッグマウスで自分を追い込んだ時はいろいろなところがあります。

大平　思ったらすぐやるところは2人に共通しています。川田さんは、1年間で集中してあそこまでつくり上げたのはすごいと思いました。星川さんからは、言ったらとどまらずに最後まで行くことが大切なんだと感じました。2人に会場からいくつかの質問がきています。答えられる範囲でお願いします。

星川　今年度の当社の売上高は3500万円を目標にしています。仲間はどのように見付けたか。ビッグマウスが幸いしたのか、いろいろな所で話していると、一緒にやりたいという人たちが集まってきて最初のコアが形成されました。

川田　将来目指すものは、という質問ですが、正直考えていません。まず起業したいという思いがあり、その先はこれから考えます。

大平　2人のアイデアの源泉は何ですか。

星川　いろいろな人と話をして、困っていることを聞き出すということです。イベント系団体を結成したきっかけは、あるビジネスプランコンテストで惨敗した時のアドバイス。それがいろいろな人と話し、起業することにつながりました。

川田　もともとあるものとものとの組み合わせから、新しいものが生まれると考えています。友達からは、妄想癖があるとよく言われていました。そんなところが今回のアイデアにつながったと思っています。

大平　新しいビジネスを考える際、いきなりパッとひらめくのは難しく、さまざまな部品を蓄積し、組み合わせ方を学んでいくことが大切だと思います。川田さん、星川さん、そして川村さんには部品を示していただき、組み合わせ方を見せてもらいました。ありがとうございました。

コメンテーター

かわだ・あやか　「拡大の一途をたどる電子マネーで自身の健康を考える」で第8回CVG北海道最優秀賞受賞。北海道大学大学院に進学し、多忙な研究生活を送る。

ほしかわ・なおひさ　「IT系人材発掘大作戦」で同優秀賞受賞。現役の北大大学院生であり、ホワイの社長を務める。CVG北海道出身の起業家第1号。

ビジネスプラン作成のポイント

現実性出して説得力を

トーマツベンチャーサポート　佐々木　大祐氏

まずエグゼクティブサマリー。これはビジネスプランの全体像です。事業内容をギュッと集約し、分かりやすくまとめます。ここを読んだだけで良しあしを判断されるケースもあるだけに、とても大切です。会社概要については代表者略歴、運営体制などが出資を受ける段階では、重要になってきます。

ビジョンの設定では将来の自社のありたい姿を示します。インパクトは大切ですが、現実性が乏しいと説得力が弱くなってしまいます。ビジネスモデルは図を用いて簡潔明瞭に表現します。製品の概要、ターゲットは誰か、差別化要因なども盛り込みます。

次に外部・内部環境分析です。現状を把握するために会社の内部と外部に分けて環境を分析し、内部は強みと弱み、外部は機会と脅威という四つの箱に整理します。これらを用いて基本戦略を策定します。

強みと機会から見えてくる長所をもっと伸ばす方法を考える一方、弱みと脅威から想定される課題への対策を考えます。時間軸を設けて基本戦略の方向性を見据え、それを個別の戦略に落とし込みます。

基本・個別戦略を受けて策定するのが行動・数値計画。行動計画では実行課題を洗い出し、それぞれ責任者を決めて、いつまでに何をやるかを整理します。ここまでの内容を収支に落とし込んだものが数値計画です。一般的には3―5年後までの計画をつくります。

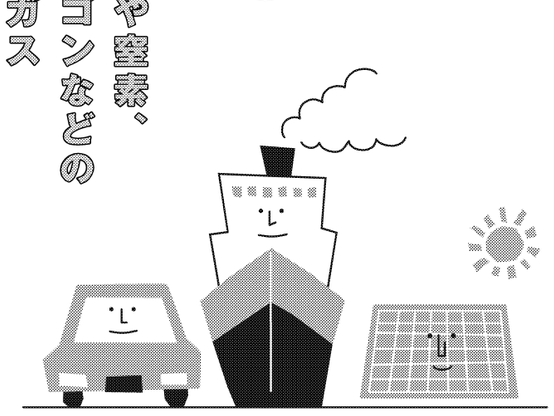
例えば売上高は単価×数量。これをさらに分解し、それぞれに根拠を付けます。分解と根拠付けの作業を繰り返すことで、売上高の信ぴょう性が高まります。もう一つ重要なのは全ての取引要素を網羅的に織り込むことです。特に費用については予測しきれず、黒字の計画が実際は赤字になってしまうということが起こりやすい。コスト部分をしっかり意識する必要があります。

最後に新規事業の方向性について説明します。同じ顧客に違う製品を提供するのが新製品開発。同じ製品を違う顧客に提供するのが新市場開拓。違う顧客に違う製品を提供するのが多角化です。新しいビジネスを考える際、頭の中を整理するのに利用していただければと思います。

産業ガスのソリューション。
広がる事業のイノベーション。
エア・ウォーター

酸素や窒素、アルゴンなどの産業ガス

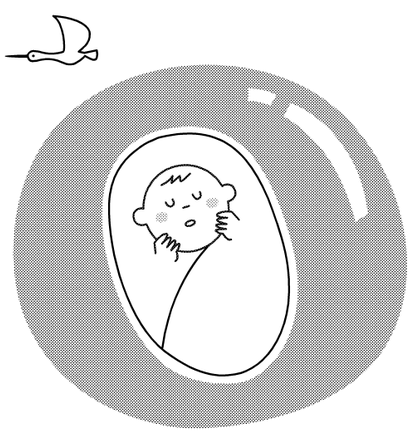
鉄をつくる際に、大量の酸素を使うということをご存じですか？私たちエア・ウォーターは鉄鋼をはじめ、化学、造船、ガラス、エレクトロニクス、自動車、建機、製紙・パルプなど、幅広い様々なモノづくりの現場を支えている、酸素や窒素、アルゴンなどの各種産業ガスを供給しています。



エア・ウォーターは、あなたとも、あなたとも、関係しています。

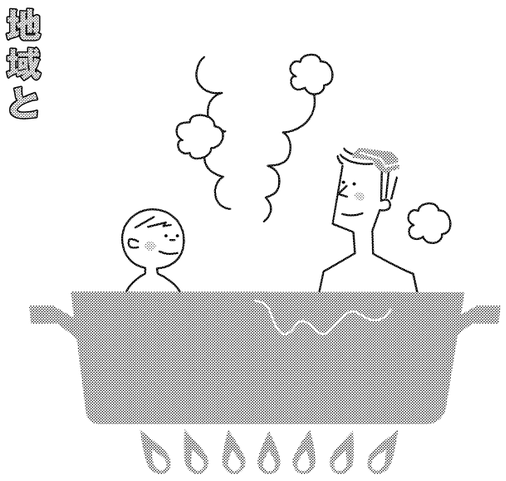
生命を守る、医療用ガス

例えば、産まれたばかりの赤ちゃんをくるむ保育器の酸素も。エア・ウォーターは生命の現場にかかせない医療用ガスの国内リーディングサプライヤー。医療用酸素を中心に、窒素、滅菌ガスなどの様々な医療用ガスを、全国の医療機関に向けて安定・安全供給しています。



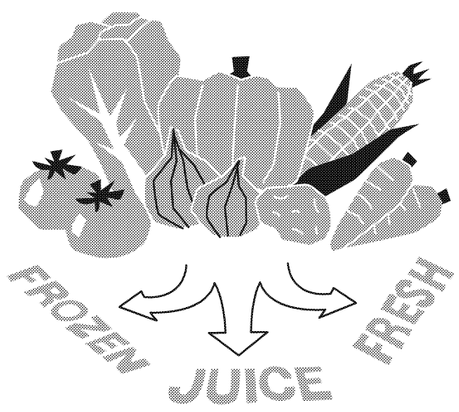
地域とくらしに密着した、生活エネルギー

エア・ウォーターは地域のくらしに密着した「ハローガス」ブランドとしてLPガス・灯油ビジネスを展開しています。家庭用から工業用・業務用の幅広い分野で「エネルギー・ベストミックス」のきめ細やかなサービスを提供。また省エネ・ガス機器の開発や提案も行っています。



トマトや野菜ジュース、高品質冷凍食品

日本最大級のガラスハウスでトマトやベビーリーフを栽培している「エア・ウォーター農園」。おいしい野菜ジュースを製造している「ゴールドパック」。そして急速冷凍技術を駆使した高品質な業務用の冷凍食品事業を展開している「春雪さぶーる」など、農業・食品事業でもこの国の〝おいしい〟を支えています。



エア・ウォーター株式会社
〒542-0081 大阪市中央区南船場2-12-8 エア・ウォータービル
エア・ウォーター　検索