



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成25年08月19日 第627号「週刊五十嵐レポート」

大学発ベンチャー

安倍政権では、2012年度の補正予算で産学共同研究や大学発ベンチャーへの出資金などの用途に1800億円を割り当て、経済立て直しに大学研究への期待は高くなっています。帝国データバンクは、大学発ベンチャー企業を抽出、売上高が判明している536社について調査をしました。

「業種別に見ると、トップはサービス業の258社(構成比48.1%)で全体の約半数を占めた。うち、ソフトウェア受託開発57社(構成比10.6%)などIT関連が多く占めた。

多岐にわたる分野で大学と連携が見られた製造業190社(構成比35.4%)。業種を問わず医療機器や医薬品に関わる企業73社(構成比13.6%)に達し、大学の研究と親和性が高い分野に集中している。

2012年の売上を規模別に見ると、『1億円未満』の企業が360社(構成比67.2%)と7割近く占めた。さらに売上高が5000万円に達していない企業が251社と半数近くまでに達し、中小零細企業の大学発ベンチャーが大半。

損益が判明している304社のうち、黒字企業は166社(構成比54.6%)。

『5年未満』の企業の2/3が赤字。『10年～15年未満』企業は約6割が黒字。

『5年未満』企業では開発費がかさみ、営業面で出遅れるケースが多く、赤字企業が増える原因となっている」

経営力は大きく2つ。「商品力」と「営業力」。顧客に受け入れられる商品力・サービス力とユーザーにきちんと届ける営業ルートの確立が必要。

5年未満では赤字企業が多いが、10年以上になると6割が黒字ということは時間の経過とともに商品力と営業力が強化されてきたと推測できます。売り手の発想の商品では買い手に評価されない場合もあります。たとえ商品がよくても営業力がなければ(競争相手から間接的に妨害を受け)、ユーザーの手に届きません。「商品力」と「営業力」を再認識した記事です。

ちょっと
気になる出来事

8月11日(日)、日経新聞企業欄の「ニュース一言」はジェイアイエヌ(jinsメガネ)の田中社長のコメント。

「メガネ市場は1兆円規模まで大きくなる。視力が良い人も使うパソコン用は累計250万本を超えた。新しい機能を発掘すれば、1人で何本もってもらえる」

「約4000億円に落ち込んだメガネ市場は、実はまだまだ成長中とみる。今夏は透明なレンズが屋外でサングラスになる商品を発売。登山の必需品にとレジャーに潜む商機を探る」

新しい用途を発見。市場の創造です。

私もメガネを愛用しています。メガネを複数もってもいいなと考えはじめました。私は福井県鯖江製(匠)のフレームを考えています。

鯖江は、メガネフレーム国内シェア96%、世界では20%。



一口メモ
成功の秘訣

5Sのねらい

5Sはたいへん奥行きが深く、その効果も数え切れないほどあります。

5Sの代表的なねらいは4つ。

1. 快適な職場環境をつくる。不要なモノがなく、汚れないきれいな職場は快適です。物質的にも精神的にも風通しのいい職場となります。
2. お客様の満足を得る。5Sが確立されている職場からは、品質のよい製品がお客様の納期どおりに確実に出荷されます。見学に来られたお客様も現場を見て安心されます。
3. 仕事の効率化をはかる。整頓ができていると、モノを探すことがほとんどなくなります。作業台の上も整然としており、不要なモノがないので作業の効率も自然によくなります。
4. 見える化を促進する。不要なモノがなくなると、保管スペースが減り、現場がひと目で見渡せるようになり、異常がすぐにわかり、課題の解決も早くなります。

越前行夫「5Sのすすめ方」(日本能率協会マネジメントセンター)

- 週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 ● 月刊五十嵐レポートダイジェスト
- 町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時～12時。
- 町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

