

経済産業省
平成12年度先導的起業家育成システム実証事業

マルチメディア起業家育成教育システム 報告書



平成13年3月

京都大学大学院経済学研究科
研究代表者 教授 西村 周三

第1章 日本におけるベンチャービジネス

—ケーススタディから学ぶベンチャー成長への教訓—



(作成)

吉田和男・富田 賢

<ベンチャー企業の事例 5社の概要>

■事例（1）ネクストウェア㈱(ナスダック・ジャパン市場に上場)

- ・ 業歴：11年
- ・ 所在地：大阪府
- ・ 事業内容：SE・プログラマーの派遣、システム開発及びコンサルティング
- ・ 社長経歴：普通高校卒業後、当社の前身の会社に入社し、係長から出世していき、関西部門を分社化して社長に就任。37歳で株式公開を達成した。業界の流れを読む先見性と細やかな配慮をする営業センスが抜群である。
- ・ FVC投資実績：1999年2月、10百万円(株価8万円)投資
1999年9月、10.5百万円(株価35万円)投資

※公開価格90万円にて初回投資により取得した株式の一部を売却。
初回投資については、投資倍率11.25倍、内部収益率(IRR)250%超。

■事例（2）H社(レイターステージ)

- ・ 業歴：34年
- ・ 所在地：大阪府
- ・ 事業内容：日本の中古車の輸出(旧英国領など右ハンドルの国向け)
- ・ 社長経歴：創業者を父に持つ2代目の社長。高校中退後、中古車輸出の業界に入り、当社に海外部門を創設し、父の急死後、当社専務から社長に就任。国内販売部門を閉鎖して海外に特化し、また、過去のしがらみを断ち切ってリストラを断行。金融環境の厳しい中、ベンチャーキャピタルから投資を受け、自己資本比率を高める戦略をとった。粘り強く、コスト削減に取り組んでいる。現在37歳。
- ・ FVC投資実績：1999年7月、49.5百万円投資
2000年10月、49.5百万円投資

■事例（3）C社(アーリーステージ)

- ・ 業歴：3年(株式会社として2年)
- ・ 所在地：京都府(工場は三重県と北海道に所在)
- ・ 事業内容：ファインケミカルの受託合成、半導体用レジスト材料の開発製造
- ・ 社長経歴：大阪の私立大学化学科の博士課程修了。米国留学後、国立大学の附属研究所に入所。同業者のファインケミカルの受託合成会社

のグループリーダーを経て、独立。理学博士(有機化学)。数少ない化学分野のベンチャー起業家である。現在 53 歳。

- ・ FVC 投資実績：1999 年 3 月、30 百万円投資
※なお、当社は京都府ベンチャー財団の間接投資制度による特定ベンチャーキャピタルからの投資も受けている。

■事例（４）O 社(アーリーステージ)

- ・ 業歴：4 年
- ・ 所在地：福井県
- ・ 事業内容：カーボン繊維の拡繊技術の開発及び拡繊製品の製造
- ・ 社長経歴：東京の私立大学の電気工学科出身。大手電器メーカーに入社し、製品開発に携わった後、実家の都合により故郷の福井県に U ターン。地元の複合材料メーカーに勤めたものの、飽き足らず、仕事の傍ら、京都の公立大学の大学院に通学し、工学博士号取得。その後、独立して当社設立。福井県の工業技術センターとの共同研究により拡繊技術の開発に成功した。現在 48 歳。
- ・ FVC 投資実績：2000 年 7 月、50 百万円投資
※なお、当社は福井県ベンチャー財団の間接投資制度による特定ベンチャーキャピタルからの投資も受けている。

■事例（５）A 社(アーリーステージ)

- ・ 業歴：7 年(株式会社として 2 年)
- ・ 所在地：京都府
- ・ 事業内容：医療・介護機器の開発
- ・ 社長経歴：大阪の公立大学の機械工学科出身。大手家電メーカーで製品開発のプロジェクトマネージャーを務めた後、退職。一念発起して人間工学を学ぶために米国及び英国に留学。帰国後、人にやさしい製品作りを目指して、有限会社を設立。その後、縁故からの出資により株式会社化し、株式公開を目指してベンチャーキャピタルから投資を受けた。現在 57 歳。
- ・ FVC 投資実績：2000 年 9 月、10 百万円投資
※なお、当社は京都府ベンチャー財団の間接投資制度による特定ベンチャーキャピタルからの投資も受けている。

(注)ベンチャー財団の間接投資制度とは、中小企業創造活動促進法に基づく制度であり、現在、その見直しがなされているところである。

1、はじめに

経済の活性化のためには新規産業を育成する必要があり、そのためにはまず、起業家の輩出を促進することが不可欠である。

しかしながら、我が国における起業家の輩出のための教育環境は、会計や会社設立の手続き等々の講座は近年、官民あげてのベンチャー支援策の中で開催されてはいるものの、本格的なベンチャー企業のケーススタディによる学習講座は少なく、その教材も十分整備されていないのが実情である。

よく人間は読書によって、人生の様々な喜怒哀楽や人間関係、成功と失敗等を疑似体験することにより、成長すると言われる。企業経営においても、具体的な過去の事例をケーススタディとして学び、疑似体験をすることにより、本質的ではない瑣末な障害により成長を妨げられたり、知っていれば回避できた失敗により会社を倒産させてしまったりすることから、起業家は身を守ることができる。特に、我が国の社会風土は近年変革が進んでいるとはいえ、米国とは異なり、失敗を甘受しないものであり、また、借入に対する社長の個人連帯保証を求める銀行融資のしくみなど、制度的にも日本の起業家は失敗が許されない環境に置かれている。

当該教材の作成は、そのような環境下、起業する人々に対し、過去の事例からどうすると失敗してしまうのかを学び、同じ失敗の鉄は踏まないように注意を促すとともに、成功の秘訣、要諦は何か、どのようにすれば成功できるのかを学ぶ、よい機会を提供するためのものである。

米国の有名ビジネススクールでは、ケーススタディによる講義が多いと聞く。これは、ケーススタディによる疑似体験訓練が、実際のビジネスの現場においても有益であるという米国のMBA取得者の経験が反映されているのであろう。我が国における企業経営の教育、特にベンチャー起業家の教育においても、ケーススタディによる学習が強く望まれるところであり、当該教材の作成の取り組みはその一助となることを目指すものである。

具体的な構成としては、フューチャーベンチャーキャピタル㈱の投資先企業である5社を取り上げ、それぞれの企業の成長過程が示唆するものをクローズアップさせた。また、単なる文章による事例の紹介にとどまらず、各企業の事業内容が理解しやすい資料を掲載し、ビジュアル面でも利用しやすい教材とすることを目指した。なお、各事例の添付資料は別冊としてまとめて本編の後に掲載している。