



News Letter

YUBISからのご案内、創業・起業に関する情報を、毎月、お知らせします。ご活用ください。

第17号

発行日2004年7月1日

YUBISからのお知らせ

- ・施設主任交替のご挨拶
- ・求人!! YUBIS入居者からのお知らせ
- ・入居者募集中!! 最新版YUBIS入居者図



創業・起業関連情報

- ・創業支援関連セミナーのご案内
- ・キャッシュフローについて
- ・ベンチャー・ビジネスの成功と失敗

お知らせ

YUBIS施設主任が7月1日付けで交替しました。
新施設主任は『吉田貴久夫』。中国経済産業局から産学公連携・創業支援機構地域共同研究開発センターに出向して参りました。
よろしくお願ひします。



山口大の出身(大島生まれの山口市育ち)です。地元山口の皆様の起業や企業活動の支援のために頑張ります。

大変お世話になりました。
YUBISのOBとして、引き続き皆様の起業や企業活動をご支援して参ります。



なお、前任の『宮地壽』
は中国経済産業局に復歸しました。
今後とも、引き続きよろしくお願ひします。

訂正

前号(第16号)の最終ページの「消費税」の枠の中で、「納税事業所とは、基準期間の課税売上高が3,000万円を超える事業者」、「免税事業所とは、基準期間の課税売上高が3,000万円以下の事業者」と記載しておりますが、平成16年4月1日付けにて消費税改正に伴い、両者とも1,000万円になっております。お詫びして訂正致します。

YUBIS入居者からの お知らせ

求人!

(有)エコマス

アルバイト募集

プログラムに興味のある人、一緒にやってみませんか?

[内容]

- ・ Java、PHPを用いたWebシステムの開発
- ・ C言語による高速並列計算プログラムの開発

[勤務形態]

- ・ 時間、場所の拘束なし
- ・ メール、電話を利用したの連絡
- ・ 週1回以上の打ち合わせ

[時給]

- ・ 1000円~2000円(経験者は更に優遇)

[お問い合わせ]

- ・ ando@ecomas.co.jp 安藤まで



...



...



...

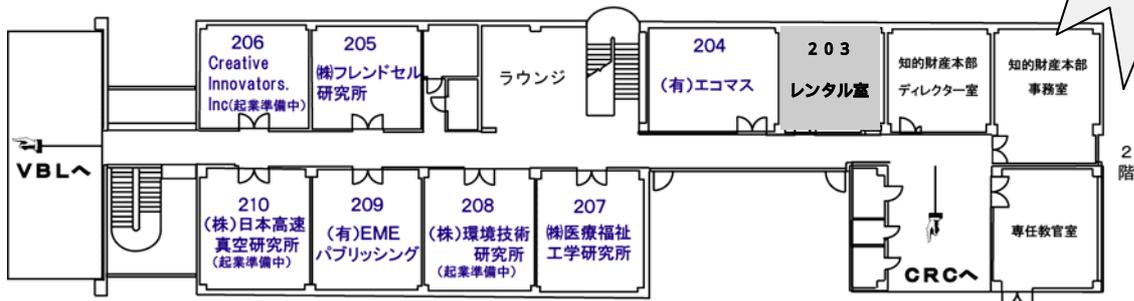


...

YUBISからのお知らせ

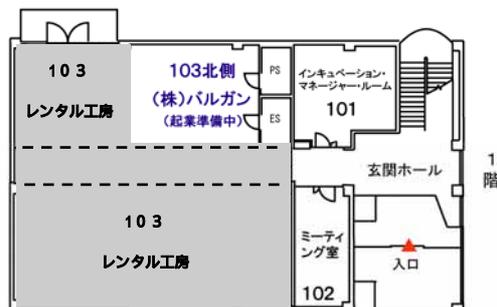
2004年7月1日現在の入居者図

入居者募集中!



入居者募集中!!!

- ・203 レンタル室
- ・103 レンタル工房



- 103室北側 (株)バルガン(起業準備中)
- 204室 (有)エコマス
- 205室 (株)フレンドセル研究所
- 206室 Creative Innovators, Inc(起業準備中)
- 207室 (株)医療福祉工学研究所
- 208室 (株)環境技術研究所(起業準備中)
- 209室 (有)EMEパブリッシング
- 210室 (株)日本高速真空研究所(起業準備中)

創業支援関連セミナーのご案内

16年度開催予定のセミナーや塾の速報第3弾です。支援機関などが実施しているセミナーや塾を大いに活用して、創業についての基礎知識を習得するとともに、創業に備えましょう。

雇用能力開発機構 山口センター
<http://www.ehdo.go.jp/yamaguchi/epcytop.htm>

アントレプレナー Do it

<http://web.infoweb.ne.jp/venture-net/AGnetback.htm>

創業や新分野進出に必要な知識が身につく情報を提供するとともに、実践に役立つ経営戦略、法務、資金調達、人材活用のノウハウなどあらゆる視点からの最新情報をわかりやすくご案内する全34回のセミナー。

番組は大きく分けて4つのシリーズ

【自分と人材編】

自分自身の能力アップ・雇用のルールなど「人」に関する事

【会社と経営編】

創業形態や事業プランなど経営に関すること

【お客様と市場編】

お客様獲得や市場開拓などマーケティングに関すること

【お金と会計編】

資金に関することや財務会計に関すること

開講日：7月1日～3月24日

配信時間：毎週木曜日 18:30～20:00

定員：各会場とも20名程度

受講料：無料

会場：各都道府県の（独）雇用・能力開発機構 都道府県センターなど

山口センター

〒753-0077 山口市熊野町1-10

ニューメディアプラザ山口 6F

TEL：083-932-1010

FAX：083-932-1583

参加申込み

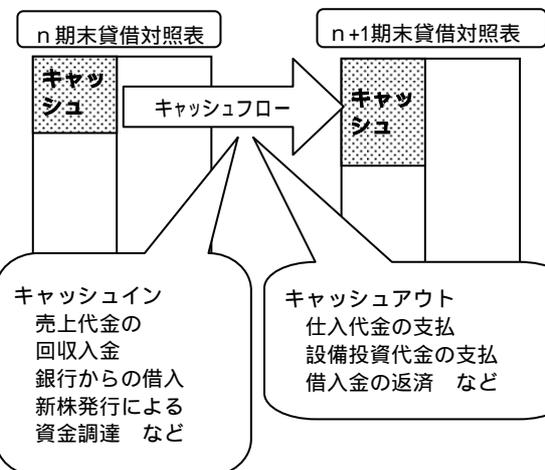
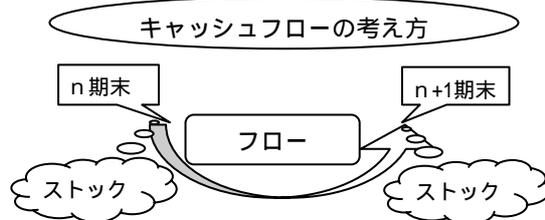
FAX又は郵送でのお申込みは、受講申込書に必要事項を記入し、受講を希望する都道府県の雇用・能力開発機構都道府県センターへ直接FAX又は郵送してください。

受講申込書

http://www.ehdo.go.jp/plaza/AGnetback_f.html

キャッシュフローについて

キャッシュフローとはお金の流れ（出入り）
 企業を営むに当たってキャッシュフローは最も重要な指標の一つ



貸借対照表(B/S)に記載されているキャッシュ(現金預金)の残高はストック情報。キャッシュフローではありません。

キャッシュフローを理解するための ごく簡単な事例

今日から商品を仕入れて、販売。

初日

メーカーに10万円の商品を1台注文。支払は明日。配送は本日。配送されて来た頃、来客あり、それを販売。代金15万円、支払は明日。

【損益計算上(P/L)】

売上15万円、原価10万円、利益5万円

【貸借対照表(B/S)】

売掛金15万円、買掛金10万円、利益5万円

【キャッシュフロー】

キャッシュフロー 0 (収入、支出とも0)

2日目

初日と同じ商品を同じ条件で1台発注。同じ条件で販売。他方、初日の客から15万円入金あり。郵便局に初日配送の商品代10万円を支払

【損益計算上(P/L)】

本日；売上15万円、原価10万円、利益5万円

累積；売上30万円、原価20万円、利益10万円

【貸借対照表(B/S)】

現金5万円、売掛金15万円、買掛金10万円、利益10万円

【キャッシュフロー】

キャッシュフロー 5万円の入り

(現金収入15万円、支出10万円)



ベンチャー・ビジネスの成功と失敗

「金融のプロが見た ベンチャー・ビジネス「成功と失敗」の分岐点」より
 (UFJベンチャー育成基金 松井憲一 著) ダイヤモンド社発行

集中戦略の成功事例

競合の大企業がそれほど注力していない分野で勝負

競合企業が疎かにしていた分野(現場)で、新たなビジネスチャンスを見出し、事業化
 顧客へのスピード対応
 知財戦略

大手メーカーがやらない領域を見出し、そこに経営資源を集中
 時代の流れを先取りした経営

大手企業が苦手な分野に注力
 徹底した顧客フォロー
 コスト競争力の強化

新しい市場を創造する戦略

新たな市場創造にチャレンジ
 画期的な技術開発を執念で成す
 外部ネットワークの活用

顧客ニーズのいち早い把握に基づいた製品開発
 コア技術以外は外部資源を活用して製品開発
 製品開発サイクルの迅速化

新たな顧客ニーズへ徹底対応した製品開発
 自前で営業し、かつ、業界トップ企業を攻める
 集中戦略の徹底

失敗事例

技術ニーズ先行型で顧客ニーズがやや弱い環境変化に伴い、当初想定していたニーズが弱まった
 潜在ニーズの実現が遅れた
 新製品の代替品などを軽視した

差別化戦略の成功事例

ベンチャー企業自身の力によって成功

従来からの顧客支持力を一段と強化することに

新たな市場創造及び新規参入との戦い

大企業等と提携して成功

技術的優位を背景に、大手企業の販売推奨を受けた

大手企業に製造・販売の権利を譲渡し、ロイヤリティを受けるスキーム

大手企業にOEM供給

大手企業にライセンス供与

失敗事例

製品開発自体が失敗に終わり、製品の上市ができなかった

* 既に製品・販売されている製品の機能を上回るものを開発するため、開発目標も高く、開発が困難であったと推察
 競合製品に対する差別力が弱く、売上げが伸び悩んでいる

技術面で後から大企業等に巻き返された

* 開発時点では、既存製品に対して技術面・機能面の優位に立っていたものが、時間の経過とともに、有力企業に反撃された

発行 山口大学「YUBIS」事務局
 連絡先 〒755-8611 宇部市常盤台2丁目16-1
 電話 0836-85-9972 (FAX兼用)
 e-mail yubis@ml.crc.yamaguchi-u.ac.jp
 URL http://www.crc.yamaguchi-u.ac.jp/yubis/

