



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6号

発行日2003年8月1日

YUBISからのお知らせ

TOPICS

- ・中国地域MOTコンソーシアム発足(2003.8.7)
- ・必見!これは役立つ!納得のホームページ
- ・事業計画書(ビジネスプラン)発表の場

創業・起業関連情報

- ・事業プラン立案に必要な要素「6W2H」
- ・事業計画書から外せない18つの項目
- ・事業計画書のチェックポイント

必見! これは役立つ! 納得のホームページ

役立てよう! メールマガジンには旬な情報が満載<下のホームページから登録できますよ! >

<http://www.dreamgate.gr.jp/>

起業・独立を目指す人々の支援サイト【DREAMGATE 運営事務局 東京センター】

<http://dnd.rieti.go.jp/>

大学発ベンチャー支援サイト【経済産業省が事業主体となり、独立行政法人の経済産業研究所に運営を委託】

<http://www.janbo.gr.jp/>

ビジネス・インキュベーションを目指す方と起業化を支援するみなさんを支援するサイト

【日本新事業支援機関協議会(JANBO)】

<http://j-net21.jasmec.go.jp/>

中小企業・ベンチャー企業を支援するサイト【中小企業庁&中小企業総合事業団】

<http://www.chugoku.meti.go.jp/>

中国地域の企業を支援するサイト【中国経済産業局】

YUBISには現在、大学発ベンチャー企業3社と起業を目指す先生が入居されていますが、8月入居の募集を行ったところ、先生及び院生の方々から応募がありました。

現在、審査中です。次号で新たに入居された方々をご紹介します予定です。

このうち、院生のグループはMOT教育コースを受講されている方々で、「習ったことを実践に移すぞ!」と張り切っておられます。

院生・学生の皆さん、チャレンジしてみてもは如何でしょうか。

TOPPICS

中国地域MOTコンソーシアム
発足(2003.8.7)

<http://www.chugoku-mot.org/>

MOT教育思想の普及と実践に向けて、山口大学、広島大学、中国経済連合会などが協力して発足。産学官が協力してMOT教育に対する社会の認識を高めるとともに、教材作成のための企業の事例提供や試行的な講義への協力など、実践に向けた知的な基盤を整備・拡充しようというねらい。

設立発起人

山口大学、広島大学、中国経済連合会、(社)中国地域ニュービジネス協議会、中国経済産業局、日本政策投資銀行中国支店

代表

山口大学 大坂英雄工学部長

副代表

広島大学大学院 佐々木博司工学研究科長

事務局

山口大学工学部3号館内

背景

米国では、160余りの大学や大学院でMOTコースが設置され、年間1万人のMOT人材を輩出。1990年代以降の産業活性化に大きな役割を果たす。

我が国ではようやく各地でMOT教育コース設置の取り組みが始まったばかり。

中国地域では山口大学が経済産業省から委託(平成14年度補正予算事業「MOTプログラム教材開発」)を受け、16年度からの実施に向けた教材開発に取り組む。

MOT (Management of Technology) とは「技術を経営の中核とする企業や組織が競争力のある事業を継続的に創り出し、持続的な発展を行うための戦略的なイノベーションのマネジメント(経済省の定義)」。我が国産業の競争力を維持・強化するための重要な要素として、近年注目を集めている。

お知らせ

事業計画書(ビジネスプラン)発表の場
資金、パートナーをゲット

個別金融機関への説明により資金を確保する以外に、ビジネスプランを発表する場を活用して、資金提供者やビジネスパートナーを確保することも可能です。その一例を紹介します。大いに活用しましょう!

キャンパスベンチャーグランプリCHUGOKU募集

期間;平成15年9月1日~10月31日

中国地域の大学や高専などに在学している学生を対象に、新商品、事業アイデア、ビジネスプランを広く公募し、優秀なプランには賞状及び賞金を贈呈するとともに、企業との交流の場を設け、事業化に向けた相談・紹介などの支援も行う。

http://www.gr.energia.co.jp/cef/sgk/gktop_frame.htm

バイオビジネスコンペJAPAN

募集期間;平成15年8月15日~11月11日

大学、研究機関の研究シーズを活用し、(1)バイオベンチャーの起業、(2)ビジネスシーズの発掘、企業への移転を図り、(3)応募のあったビジネスシーズを基に産学共同研究を推進する。そうした意味から、コンペ賞金に加え、書類選考通過者に対しては、ライフサイエンス関連企業、ベンチャーキャピタル等の協賛企業との「商談」や、専門家による「相談会」なども用意。

<http://www.mydome.or.jp/>

ビジネスプランオーディション

募集期間;未定(開催予定;平成16年1月)

V・スクール山口の受講者など、新規創業や第二創業を目指す方がビジネスプランをプレゼンテーションするもの。将来のベンチャー起業家と投資機関との出会いの場。オーディションでは、ベンチャーキャピタル等の創業支援機関が内容を審査し、将来性のある事業又はアイデアを表彰。

http://www.pref.yamaguchi.jp/gyosei/s-sangyo/html/b_2003audition.html

ベンチャープラザちゅうごく2003

募集期間;平成15年7月31日締切り

ベンチャー企業と投資家、ビジネスパートナーとの出会いの場。ビジネスプランを広く外部の方に聞いていただく機会を提供。資金調達、販路拡大、ビジネス提携等のビジネスチャンスが広がる。また、中小企業・ベンチャー総合支援センター中国の登録アドバイザーによる指導をはじめ、関係機関との連携のきっかけとなり得る。優れたプランについては「ベンチャーフェアJAPAN2004」、「ベンチャープラザファンド in TOKYO」へ出場することができる。

<http://www.chugoku.meti.go.jp/event/vp2003/boshu/index.html>

事業プラン立案に必要な要素「6W2H」

起業するだけなら簡単。
問題は、起業して行う仕事を継続、発展させること。しっかりと準備しておく必要あり。

Why?

なぜこの事業をやるのか？

これは後に苦難にぶち当たったときの精神的バックボーンにもなりうる。また、事業として成功するものは社会から歓迎される事業であることが多いので、自分の事業の「社会的存在意義」についても確認しておく。

What?

商品・サービスの具体的な内容は？

顧客に対して、どんな商品やサービスを提供しようとしているのか。この商品は、市場や顧客に受け入れられるものか考える。

Where? Whom?

想定する市場は？顧客は？

商品やサービスを提供しようとするターゲットはできるだけ絞り込むのが望ましい。相手が鮮明になればなるほど、アプローチの方法が具体的に検討できるからだ。「Where」は市場、「Whom」はさらに絞込んだ顧客。

How to?

どんな特徴で、どんなノウハウを使うのか？

商品やサービスを、目指す市場・顧客に提供する際に、どうやって競合優位性や独自性を発揮するかを検討する。「販売力」「商品のユニークさ」「物流の効率性」といった特徴を発揮するにはそれを生むノウハウも必要。

When?

どのようなタイミングで行うか？

事業の特徴となるノウハウを獲得するには、「人」と「金」をどんなタイミングで投入するかが重要。どの時期にどんな人と、どれくらいの資金が必要かという「時」の概念を明らかにすることで、事業プランができて上がる。

Who?

誰がやるのか？

事業内容とそれを実現するフローの中で、どんな人材が必要になるかを考えなければならない。まず自分やパートナーの能力を判断し、事業を進めるうえで、ほかにどんな能力や経験を持った人が何人必要なのかを検討する。

How much?

資金は？売上高や利益の目標は？

開業前、そして開業後運営していくうえでどれだけの資金が必要になるのか。また、それがどんなタイミングで必要になるのか、事業フローや売り上げ見込みと合わせて検討し、具体的な資金計画、資金調達法につなげる。

起業の「6つのS」

「信念（精神的財産）」

「仕組み（知的財産）」

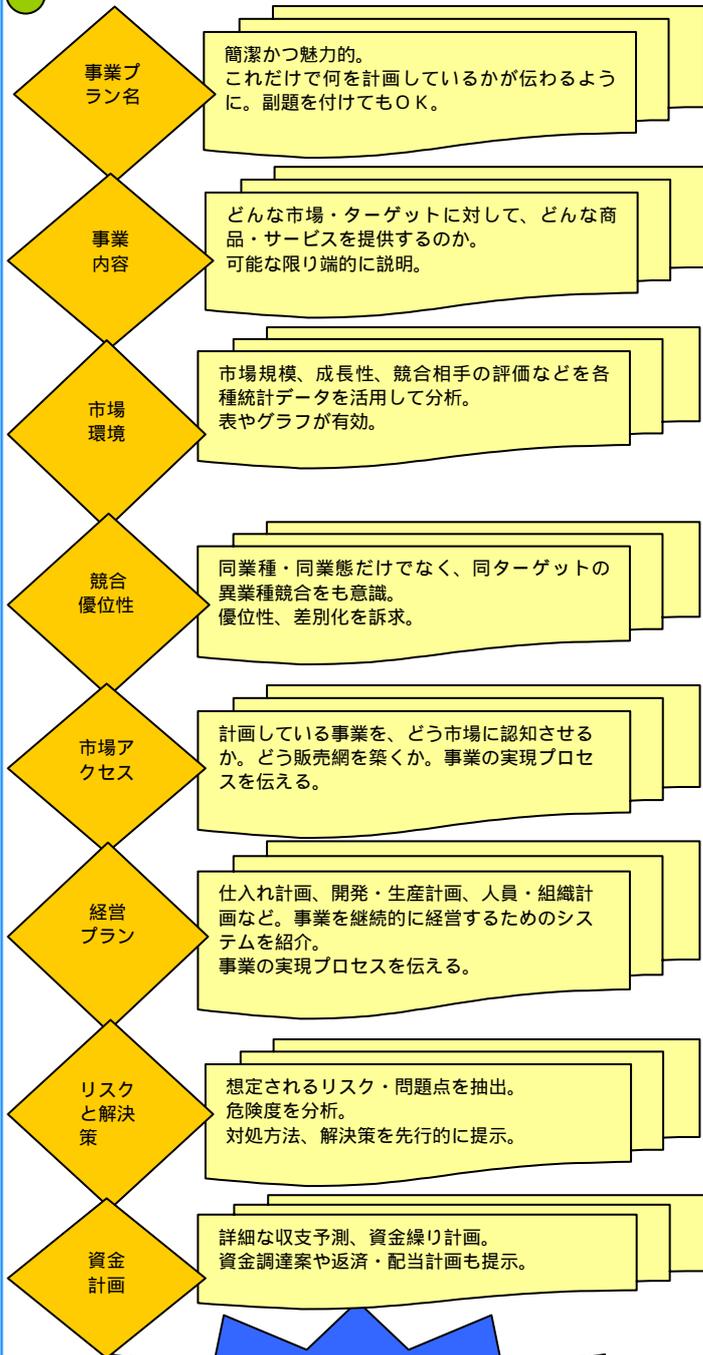
「資金（物的財産）」

+ 「商品（サービス）」

「市場」

「支援」

事業計画書から外せない8つの項目



事業計画書は、金融機関や事業の協力者への説明に際し必要！
自分の事業が本当に実現可能かを確認する意味でも必要。
起業後は、事業をマネジメントする際に役立てる。

事業計画書のチェックポイント

