



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9号

発行日2003年11月1日

YUBISからのお知らせ

・活用しよう！各種支援サイト

創業・起業関連情報

- ・政府系金融機関の特別貸付制度（創業・新事業関連）
- ・消費者保護関連の法律等
- ・マーケティング・アライアンスのポイント

活用しよう！各種支援サイト

今回は、皆さんよくご存じのYUCRCのホームページです。

<http://www.crc.yamaguchi-u.ac.jp/>

ここに、「ベンチャービジネスと企業経営」について12回にわたる講義（e-learning）が載っています。

ビジネスを起業する上で必要な基礎知識を習得することができます。

創業を志す皆さま方や起業間もない会社の役員の方々には**必見（必聴）**の講義です。

<http://www.crc.yamaguchi-u.ac.jp/wbt/index.html>

講師は、今年4月から、地域共同研究開発センターの専任教官として着任されました**向山尚志教授**です。

（当時は山口大学地域共同研究開発センター - 寄附研究部門「産業創造」前教授）

向山先生は平日はCRC 2階の「地域共同研究開発センター教授室」におられますので、疑問点などは、直接、質問することもできます。

講義内容（1回約40分）

- 日本経済の現状とベンチャービジネスの意義
- 21世紀の社会と発展の期待される市場・分野
- 新事業展開のパラダイムとビジネスモデル
- ビジネスプランの意義と作り方
- ビジネスプランニングプロセス
- ビジネスプランと資金計画
- 企業会計と財務諸表の基礎知識
- 経営戦略
- マーケティング
- ベンチャーファイナンスとベンチャーキャピタル
- 企業経営を巡る法律知識とコーポレートガバナンス
- ベンチャー企業の経営課題とビジネスインキュベーション

YUBISでは、毎週月曜日、ビデオを用いて創業の基礎を学ぶ勉強会を開催しています。

11月、12月の予定は次のとおりです。ご活用ください。

- 11月10日（月）知らないで大変！？ 起業家の税金
- 17日（月）独立・創業をサポートする仕組みやサービスを利用しよう
- 12月 1日（月）事業は人から いい人材を採用する！
- 8日（月）人を育てる会社の組織・風土づくり
- 15日（月）成功のための起業戦略 経営の軸「経営理念」
- 22日（月） 々 ねらいはどこだ？「事業領域」

場所；YUCRC 2階「産学公連携ミーティング室」

時間；19:00～20:30

政府系金融機関の特別貸付制度を活用しよう！

中小企業金融公庫 (創業・新事業関連)

中小企業金融公庫

中小企業の成長・発展を促進するため、一般の金融機関から供給を受けにくい設備資金や長期運転資金を中小企業に供給

特別貸付制度の一覧はここから
<http://www.jfs.go.jp/jpn/bussiness/a122.html>

成長新事業育成特別融資

新規性、成長性が認められる新たな事業を行う中小企業者であって、一定要件を満たすもの
設備資金、長期運転資金
貸付後5年目までは特別利率
6年目以降は基準利率+0.2%
設備15年(据置5年)以内
運転7年(据置2年)以内
*貸付限度 6億円

革新技術導入促進資金

創造法に規定する認定研究開発等事業計画に係る技術を用いて事業を行うもの
設備資金、長期運転資金
基準金利、特別利率
設備15年(据置2年)以内
運転7年(据置2年)以内
*貸付限度 設備7億2千万円
うち運転2億5千万円

女性起業家・高齢者起業家支援資金

女性又は高齢者(55歳以上)であり、かつ、新規開業して概ね5年以内のもの
設備資金、運転資金
基準金利、特別利率、
設備15年(据置2年)以内
運転7年(据置1年)以内
*貸付限度 設備7億2千万円
うち運転2億5千万円

経営革新資金

中小企業経営革新支援法に基づき経営革新計画の承認を受けたもの。
産業再生法の規定に基づき経営資源再活用計画の認定を受けたもの。ほか
設備資金、運転資金
基準金利、特別利率、
設備20年(据置2年)以内
運転7年(据置3年)以内
*貸付限度 設備7億2千万円
うち運転2億5千万円

貸付利率(基準金利、特別利率) はここから
<http://www.jfs.go.jp/jpn/topics/base.html>

貸付の対象となる会社・個人

製造業の場合
資本金3億円以下又は従業員300人以下
サービス業の場合
資本金5千万円以下又は従業員100人以下
ソフトウェア業、情報処理サービス業の場合
資本金3億円以下又は従業員300人以下

国民生活金融公庫 (創業・新事業関連)

国民生活金融公庫

独立して継続が可能な事業について当該事業の経営安定を図るための資金等であって、一般の金融機関からその融通を受けることが困難であるものを供給

特別貸付制度の一覧はここから
<http://www.kokukin.go.jp/pfcj/special.html>

新規開業支援資金

新規開業する者(大学等で習得した技能等密接に関連した職種に一定年数以上の勤務を有する者、技術やサービス等に独自性を加え多様なニーズに対応する事業を営もうとする者など)。
により新規開業して概ね5年以内の者
設備資金、運転資金
基準金利、特別利率
設備15年(据置3年)以内
運転7年(据置1年)以内
*貸付限度 設備7,200万円
うち運転4,800万円

女性起業家・中高年起業家支援資金

女性または高齢者(55歳以上)であり、かつ、新規開業して概ね5年以内の者
設備資金、運転資金
基準金利、特別利率、
設備15年(据置2年)以内
運転7年(据置1年)以内
*貸付限度 設備7,200万円
うち運転4,800万円

経営革新資金

中小企業経営革新支援法に基づき経営革新計画の承認を受けたもの。
産業再生法の規定に基づき経営資源再活用計画の認定を受けたもの。ほか
設備資金、運転資金
基準金利、特別利率、
設備20年(据置2年)以内
運転7年(据置3年)以内
*貸付限度 設備7,200万円
うち運転4,800万円

新創業融資制度

(新たに開業する者等の事業計画(ビジネスプラン)を審査して、無担保・無保証人で融資する制度)
雇用創出を伴う事業を始める者
技術やサービスに工夫を加え、多様なニーズに対応する事業を始める者
又は のいずれかにより開業した者で、税務申告を2期終えていない者
設備資金、運転資金
基準金利+1.0%
設備5年(据置6ヶ月)
運転7年(据置6ヶ月)
*貸付限度 550万円
無担保・無保証人(法人代表者の保証も不要)

消費者保護関連の法律等は、「事業者」としても要チェック！

消費者保護関係法のポイント

消費者保護関係法とは

消費者の保護を目的として企業と消費者の取引に関して企業活動を規制する一連の法律

法体系

法律だけでなく各地方の実態に応じた各種の消費者保護条例も制定要チェック

- 広義 立法目的は異なるが、消費者を保護する機能を有する法律
独占禁止法、証券取引法 など
- 狭義 事業者の事業活動が適正に実施されるように規制する法律
消費生活用製品安全法、電気用品安全法、食品衛生法 など
- 消費者の私法上の権利を強化する法律
消費者契約法、特定商取引法、割賦販売法 など

消費者契約法

消費者と事業者の間で締結される契約について、事業者の行為により消費者が誤認し、又は困惑した場合には契約を取り消すことができるほか、契約条項のうち消費者の利益を不当に害するものは無効となります。(H12.5.12公布、H13.4.1施行)

消費者が事業者と締結する契約が対象
契約の取消

事業者の次の行為により消費者が誤認して契約した場合
取引の重要事項について事実と異なることを告げる
将来の価額、将来に消費者が受取るべき金額その他の将来における変動が不確実な事項について、断定的な判断を提供
取引の重要事項またはそれに関連する事項について、当該消費者の利益となる旨は告げるが、当該重要事項について消費者の不利益となる事実を故意により告げない

事業者の次の行為により消費者が困惑して契約した場合
消費者の住居または業務を行っている場所から退去しない
勧誘場所から消費者を退去させない

不当条項

消費者が事業者と結んだ契約において、次のような契約条項は無効
事業者の債務不履行責任や不法行為責任を「全部免除」または「故意又は重過失の場合に一部を免除」する条項
事業者の瑕疵担保責任を全部免除する条項
消費者が払う違約金を定める条項で、当該事業者が生ずべき平均的な損害の額を超える部分 など

消費者保護法が制定される理由

契約自由の原則が民法で認められていますが、今日のように複雑化した社会では、必ずしも理性的な判断を下すことができない状況下で契約が締結され、消費者に損害が発生することがあります。このような事態に対処するために消費者保護の観点からの様々な規制があります。

製造物責任法(PL法)のポイント

製造物責任とは

企業が製造した商品に欠陥があり、その欠陥が原因で消費者等に損害が発生した場合、商品の製造者等に責任を負わせる考え方を製造物責任(Product Liability)といいます

製造物責任法の内容

製造物の欠陥により損害を受けた被害者は、製造者等の過失の有無を問わず、製造物の欠陥により損害を受けたことを立証すれば、原則として損害賠償責任を追求できる内容になっています。

製造物の意味・範囲

「製造又は加工された動産」

「欠陥」の意味

製造物が通常有すべき安全性を欠いていることをいいます。
安全性は、

製造物の特性 通常予見できる使用形態

製造業者が当該製造物を引渡した時期等を考慮して判断されます。

製造物の欠陥には、

設計上の欠陥 製造上の欠陥

指示・警告上の欠陥

の3形態があります。

責任を負う製造業者等の範囲

当該製造物を業として製造・加工、輸入した者

製造業者として当該製造物にその氏名、商号、商標その他の表示をした者、または当該製造物にその製造業者として誤認させるような表示をした者

当該製造物の製造・加工・輸入または販売その他の事情から当該製造物にその実質的な製造業者と認めることのできる表示をした者

製造物責任の対象となる「損害」

製造物の欠陥によって人の生命、身体、財産に被害が発生したときに、製造業者等に損害賠償責任が生じる旨を規定しています。

免責事由

次の場合を証明したときは、損害賠償の責めを負いません。

引渡し時の科学・技術に関する知見では、欠陥があることを認識できなかった場合

他の製造物の部品または原材料として使用された場合で、その欠陥が専ら他の製造物の製造事業者が行った設計に関する指示に従ったことにより生じ、かつ、その欠陥が生じたことにつき過失がない場合

製造物責任法が制定された背景

法制定以前は、消費者が製造物から生じた損害を製造者に対して責任を追及する手段は、主として民法709条の「不法行為責任」の規定でした。

この場合、製造物の欠陥から損害を受けたということだけでなく、製造業者の故意・過失の存在を証明する必要があります。

専門的・技術的知識を特に持たない消費者にとって製造者の故意・過失の証明は困難で、実質的に利用できませんでした。

これでは消費者の保護には不十分ということで制定されました。

割賦販売法

割賦販売業者に対し、現金販売価格、割賦販売価格等の割賦販売条件を書面にて記載し、購入者に対して交付することを義務づけています。

また、一定の場合には購入者がクーリングオフできることを規定しています。

割賦販売法上のクーリングオフ制度

購入者が一定の条件の下に、当該契約の申込みの撤回または契約の解除ができる制度

マーケティングは永遠の課題

顧客・販路拡大のポイント

顧客ニーズの把握

「プロダクトアウト」ではなく、「マーケティング」志向を持つことが重要
 研究開発型ベンチャーは、概して自らの研究成果を重視するあまり、技術開発志向に陥りがち。
 製品化は、顧客の具体的なニーズに基づくべき。
 研究開発成果を世の中で知ってもらうことで、より多くの人との出会い、情報交換を行うことにより具体的な顧客の具体的な課題やニーズを見出すこと

狙うべきマーケット

マーケティングは、常に変わり続ける永遠の課題
 研究開発型ベンチャーにとっての留意点
 ニッチマーケット(隙間市場、分野を特定した市場)を狙うこと
 大企業と直接的に競合する市場を避ける
 大企業との補完関係を作ることができると、競合を避けながら、市場の成長性も享受できる可能性あり。
 特許などで知的財産権を保護して、将来、大企業が容易に参入できないようすること、大企業がアライアンスを組みたくないようにすることが重要

信用の獲得

顧客サイドからは、総合的な観点(提供される製品等の品質、価格、調達の安定性・継続性、顧客ニーズに対する柔軟性、トラブル対応等)から、ベンチャー企業との取引には、消極的になる傾向あり
 自らの商品の魅力・メリット、信頼性を表現できることが重要
 このほか、個人的な信用が通用する顧客候補内部のキーパーソンや意思決定者に対してピンポイントでアプローチする方法も有効
 有力な外部協力者を如何に持っておくか、関係構築を図っておくかが、極めて重要

取引を獲得する決め手

製品・サービスに対する信頼を獲得すること方法としては、
 信頼性のある実験データを整備しておく
 権威ある第三者的な機関に評価してもらう
 展示会などに出席し、参加者からの具体的なフィードバックを得る など

販路開拓に有効なアライアンスとは

経営資源の乏しいベンチャー企業が効率的に効果的な販路開拓を行っていくには、アライアンス(業務提携)戦略が極めて重要
 アライアンスを組む場合、双方にとってメリットがある関係(WIN-WIN関係)を構築することが重要

アライアンス戦略は重要

アライアンス先確保のポイント

研究開発面で成功させるには

大学や公的研究機関等とのアライアンスで、生産設備や実験設備等のインフラを利用
 企業とのアライアンスでは
 不足する情報・ノウハウを共有する可能性あり
 研究開発スピードの短縮、無駄な失敗をしないことによる開発上リスクの軽減等のメリットの可能性あり
 研究開発に関わる知的財産権等の権利関係の帰属に注意
 具体的に相手企業から何を獲得し、何を共有するのかを明確にし、契約書を交わしておく必要あり

販売面で成功させるには

顧客へのアクセスやネットワークを持っている企業とのアライアンスが重要
 提携企業のアライアンス先は、当該ベンチャー企業だけとは限らないので、相手企業の営業担当に製品・サービスを販売してもらうには、インセンティブ・スキームを相手企業に提案する必要あり
 相手企業に支払うマージンについて成功報酬的なインセンティブを導入する方法
 相手企業のトップマネジメントから営業担当者に販売目標を設定してもらう方法
 相手企業の営業担当者に教育や研修を実施する方法
 などを提案することで、現場担当者のアクションを変革するようにし向けることが必要

パートナーとして機能させるには

販売実績が全くないベンチャー企業に最初の実績作りの段階から販路開拓・顧客開拓をサポートしてくれる企業は少ない
 相手企業に明確なメリットがなければ、期待するような動きはしてくれない
 自社製品ラインナップの中でも、売上規模の大きい製品を提供して、提携企業のモチベーションを高めてもらう
 自ら開拓した販売チャンネルを提携企業に提供することにより、提携相手にメリットを享受してもらう
 などでよりよい関係を構築していくことも検討

知的財産権保護に留意

提携企業から出向者を受入れる場合、営業秘密や重要なノウハウなど、知的財産権を保護するため、予め守秘義務契約を締結しておくことが必要
 提携企業から出資を受ける場合、企業価値を増大させるメリットはあるが、ベンチャー企業の業績が悪化すると追加出資を行い、優れた技術だけを持って行かれるケースもあるため、要注意
 一般的に出資比率が33.4%を超えると、取締役会の中のポジションを確保することが目的になるケースが多い。
 発行済株式の1/3超を持つと、株主総会の特別決議を否定することが可能となり、取締役、監査役の解任について拒否権を持つことになる

様々なアライアンスの方法と考え方

技術開発、製品開発、原材料・部材調達、製造、販売、デリバリ、資金回収、保守・メンテナンスの中で、様々なアライアンスの方法がある。どのような目的のために、どのような相手と、どのようなスキームと条件のもとでアライアンスを組むのかを十分に検討する必要あり
 独占的な提携によるメリットもあるが、より条件のいい企業との取引も行えるような自由度の確保も必要

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/