

インキュベーション支援の理論と実践

このショート・レクチャーの狙い:

UECインキュベーション施設入居者に対するIM安部のインキュベーション・マネジメント活動について、**支援理論・実践方法・具体的な事例の3点**で説明する。

日時 2011年11月14日(月)18:30~18:45 15分間

場所 電気通信大学 西11号館 イノベーター研究棟5F

講師 安部 博文 Abe Hirofumi 博士(経済学) 中小企業診断士

電気通信大学 産学官連携センター

インキュベーション・マネジャー(IM)兼産学連携コーディネータ

本レクチャーの構成

- 1 支援理論
- 2 実践方法
- 3 事例紹介
- 4 質疑応答

全11スライド



▲2011年10月24日、UECインキュベーション施設入居企業交流会(第2回)の様子。

1 支援理論

(1) 経営革新(イノベーション)

- ①製品やサービスが新しい。 ~プロダクト・イノベーション
- ②製品の製造方法, サービスの提供方法が新しい。
~プロセス・イノベーション
- ③そのほか。

(2) 知識創造理論 (Knowledge Management)

- ①頭で考えていることを文字・数字・図表に転換する。~表出化。
- ②個人の知を組織の力で増幅する。~共同化・連結化。

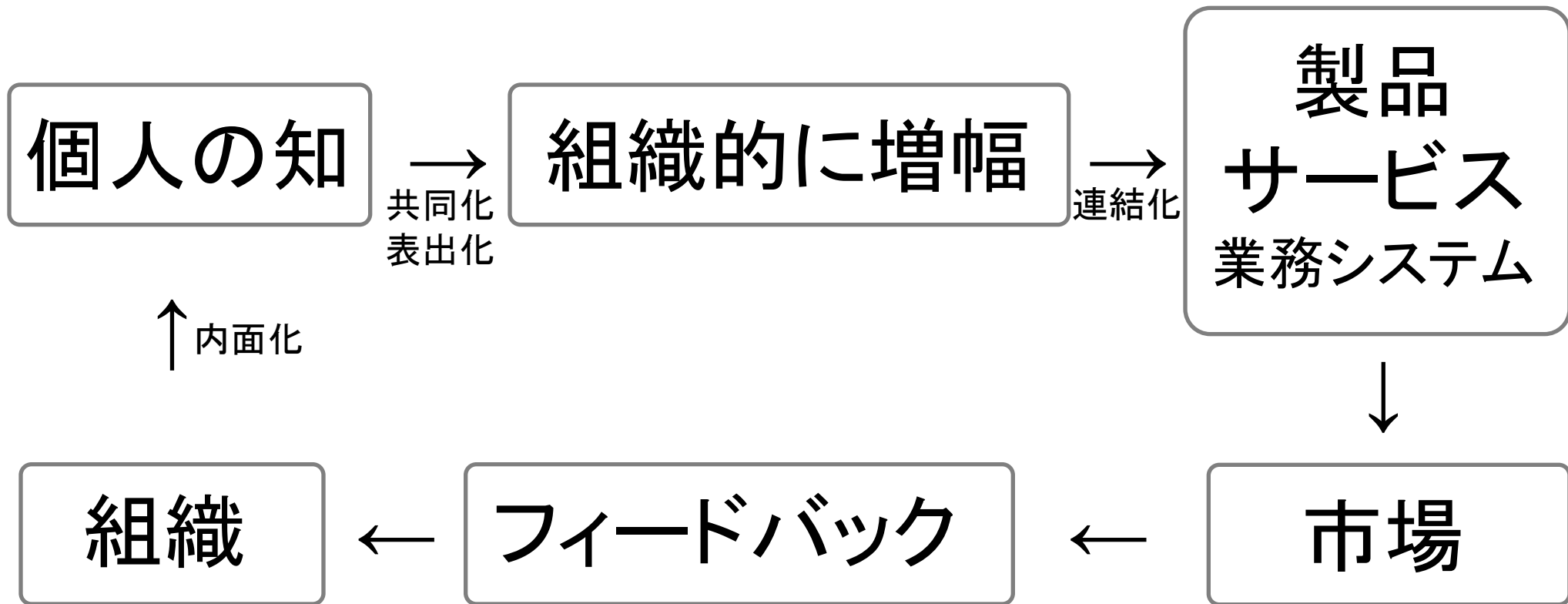
(3) 大事なこと

- ①仲良くやろう。 ~コミュニケーション。
- ②創造的になろう。 ~ファシリテーション。

知識創造理論 (Knowledge Management) とは

知識創造理論は、野中郁次郎らが提唱したイノベーションを分析する経営理論。

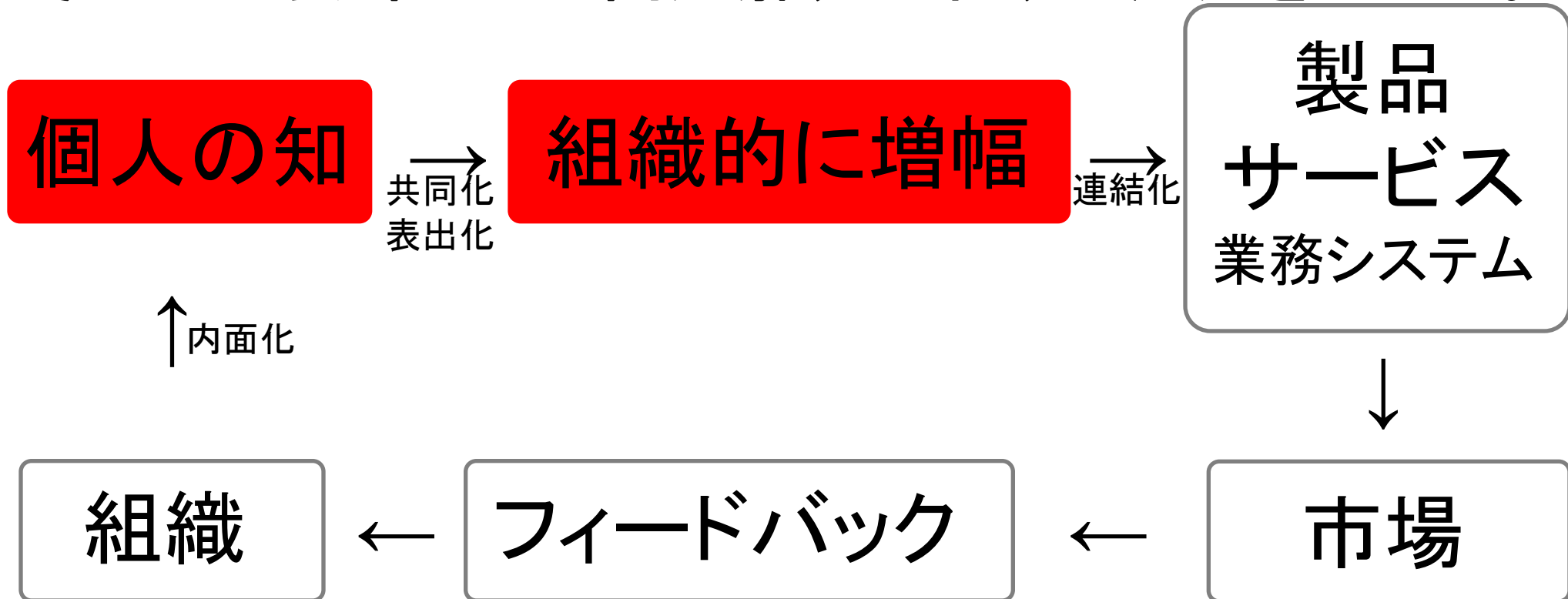
ナレッジとは知(知識, ノウハウ, 技術, 情報, スキル等)。



知識創造理論をどう支援に活かすか

KMで見ると赤色のプロセスに問題がある場合が多い。
コミュニケーションとマネジメントの問題。

伝える側，受け取る側，双方に問題。4つのパタン。
そこでIM安部はこの問題解決に活動の焦点を当てる。



2 実践方法

(1) 戦略ストーリーの改善

- ①IMとのface to faceミーティング ～共同化
- ②ビジネス・プラン作り ～表出化

(2) 交流会(中でもプレゼン道場の場合)

- ①ビジネスプランのプレゼン力向上 ～共同化・表出化
- ②質疑応答力の向上 ～連結化・内面化

(3) ホームページ

- ①入居企業と人物を紹介する。
- ②特に電通大学部学生・院生, 高校生・高専生にアピール。

(4) その他

3 事例紹介

※大分県のインキュベーション施設「iプラザ」の一期生。

▼会社名： モバイルクリエイイト株式会社

▼代表者： 村井 雄司（むらい・ゆうじ）

▼URL： <http://www.mcinc.jp/>

▼本社： 〒 870-0804 大分県大分市御幸町（みゆきまち）4組

TEL： 097-514-3720

東京営業所： 〒105-0012 東京都港区芝大門1-4-4 ノア芝大門306号室

TEL： 03-5425-3477

▼創業： 平成元年（株式会社大分日本無線サービス システム開発部）

▼創立： 平成14年12月27日

▼資本金： 1億1352.5万円

▼従業員数： 60人

▼事業内容： タクシー自動配車システム「新視令」。Felica決済システム。
バス・トラック運行管理システム。

▼経営理念： システム構築を通じ社会のユビキタス化に貢献する。



代表取締役
村井 雄司

3 支援事例 MCのクロスSWOT分析

<p>テーマ： モバイルクリエイトの成長戦略を分析する</p>	<p>Strengths ▼市場で成長しそうな技術を初期段階で見極め、製品開発と市場開発を同時進行する力。</p>	<p>Weaknesses ▼フロービジネスなので月々の売上高の変動が大。</p>
<p>Opportunities ▼ブロードバンド、通信デジタル化、クラウドなど基盤技術の劇的な進展。</p>	<p>集中策 ・ Felica決済システムが使える「新視令」。 ・ボイス・パケット・トランシーバ(VPT)。</p>	<p>改善策 ・ストックビジネスの比重を増やす。</p>
<p>Threats ▼新技術の登場・旧技術が陳腐化するスピードの速さ。</p>	<p>撤退策 ×タクシーのアナログ通信システムの開発。</p>	<p>回避策 ×バス関連で歴史を持つ大型システム企業との対決。</p>

3 支援事例 MCの俯瞰モデル

順風： モバイル通信環境の高度化，デジタル化の進展。

いまの状態

- ・フロービジネス。
- ・60人体制。
- ・タクシー自動配車システム，バス・トラック管理システム(6割)
- ・Felica等，無線通信インフラ活用のサービス提供事業(4割)

めざす状態に進むためのPDCA

- ・週単位のリーダー会議・幹部会議，月単位の役員会議，四半期単位の決算。年単位の株主総会。
- ・原価管理システムによる日々の作業の見える化。
- ・品質の良い製品を納期に収めるマネジメント。



めざす状態

- ・フロー+ストックビジネス。
- ・100人体制。
- ・1人売上高1億円もしくは経常利益1千万。

逆風： 株式市場の冷え込み。古い体質の事業分野。

〇か月

4 質疑応答 (質問者用)

(1) 質問前。

- ① **相手の話をよく聴く。**
- ② 質問したいポイントを自分で確かめる。

(2) 質問する段階。

- ① 笑顔。
- ② 名乗る。
- ③-1 **聞きたいポイント**をずばりとの的確な言葉で言う。
- ③-2 **質問する理由**を言う。
- ④ 短い文で喋る。(けれども, ~だが, えー, などのノイズは除去せよ)

(3) 回答を得た段階。

- ① きちんと**お礼を言う。**

4 質疑応答 (回答者用)

端的に答える。

END

Let's begin!