

Title	ベンチャー経営における危機と再起の条件
Author(s)	高津, 義典
Citation	年次学術大会講演要旨集, 17: 109-112
Issue Date	2002-10-24
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/5954
Rights	本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management.
Description	一般論文

○高津義典（香川大工学）

1. 目的

新しい事業には何ほどのリスクがある。ベンチャー起業家はそれにセンシティブでなければならない。

ベンチャー経営における危機はケースにより多様であるが、業種別にはある程度の共通性があるろう。その実態を、危機の克服方法とあわせ明らかにする。

2. アンケート調査の概要

起業家 500 名を対象にアンケート調査を実施した。概要は次のとおり。

＜対象＞ ベンチャー起業家 500 名 うち回答者数 140 名（回答率 28%）

＜回答＞ 回答をいただいた 140 名の内訳は、次のとおり。

イ. 新規事業法の認定事業者など（全国ベースで選定） 42 名

ロ. 中小企業創造法の認定事業者（四国地域） 83 名

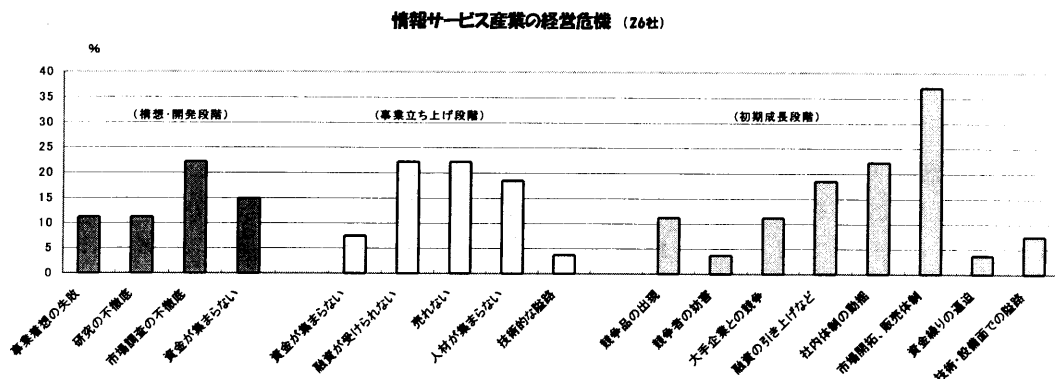
ハ. 「日経ベンチャービジネス年鑑 2001」収録者（四国地域）15 名

この調査は（財）産業研究所からの受託による。厚く御礼申し上げる。

3. ベンチャー経営における危機（業種別の実態）

経営危機は、事業の発展段階によって異なる。そこで「開発・構想段階」「事業立ち上げ段階」「初期成長段階」の 3 段階に分けて、「撤退を考えざるを得ないほどの危機」と定義づけて、どういう類いの危機に遭遇したかを聞いた。

以下は、それを業種別にまとめたものである。いずれも複数回答が可能な設問としたので、回答者のうちの何%が、その項の危機に遭遇したと答えたかを示す。

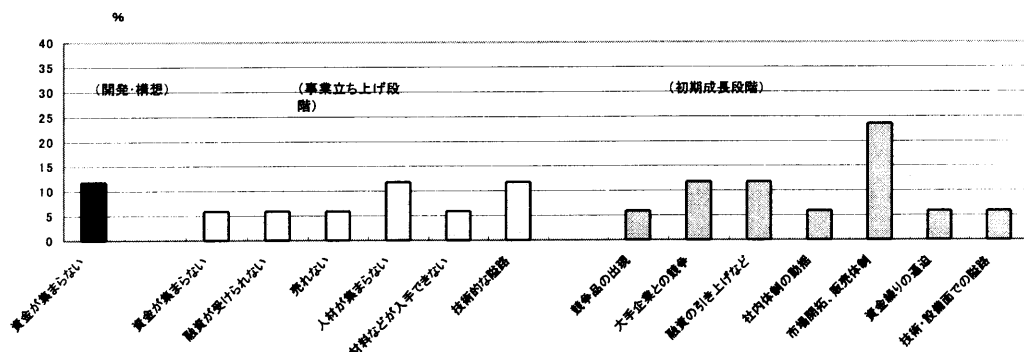


他の業種と比べて「情報サービス業」のベンチャーの経営危機は多様で、かつそれを経験したものの比率が高い。なかでも「市場」に関する危機が各段階を通じて高く、初期成長の段階にいたっても、なお市場や販売に関する回答が多

い。

IT化の流れの中で、ビジネスチャンスが感じられるなどから、起業が活発である。しかし、他企業との特色を出しにくい場合も多く競争がきびしい。

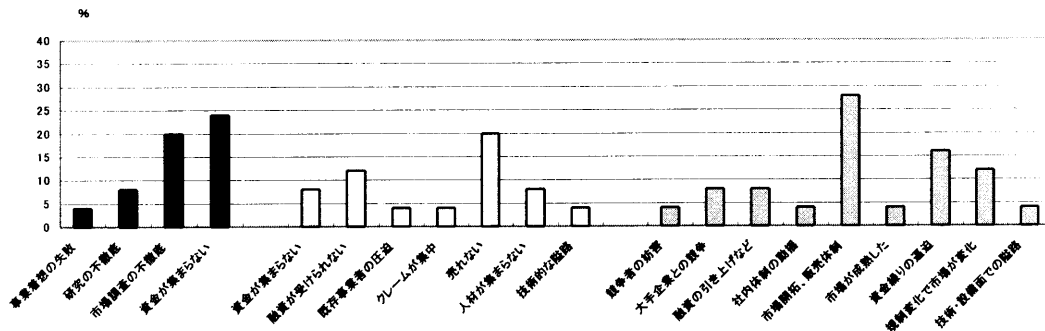
エレクトロニクス業の経営危機 (17社)



情報化のハード面を担う「エレクトロニクス業」では、かなり様相が異なる。一般的に危機に遭遇した比率が低い。

製造設備を整えるなどにそうとうの起業資金を必要とするから、独自技術を擁するなどの見極めがつかないと起業しにくい。製品に独自性があれば、関係市場が拡大しているから、比較的順調な経営が確保できる。

機械・素材・金属業の経営危機 (25社)

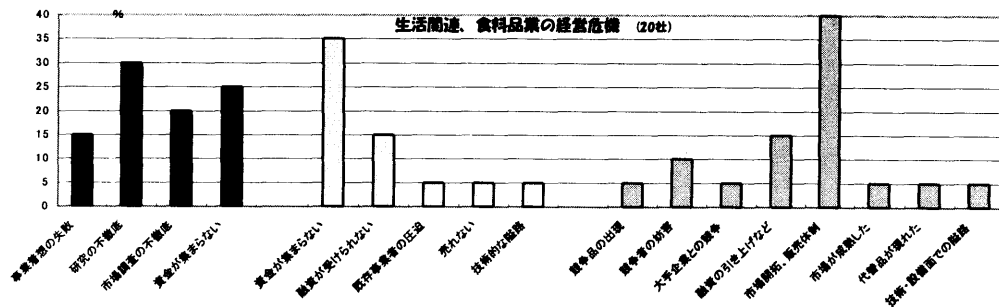


「機械・素材・金属業」には、さまざまな生産財・資本財の製造を含むから危機のようすが多様であるが、「市場」と「資金」に関する回答が多い。

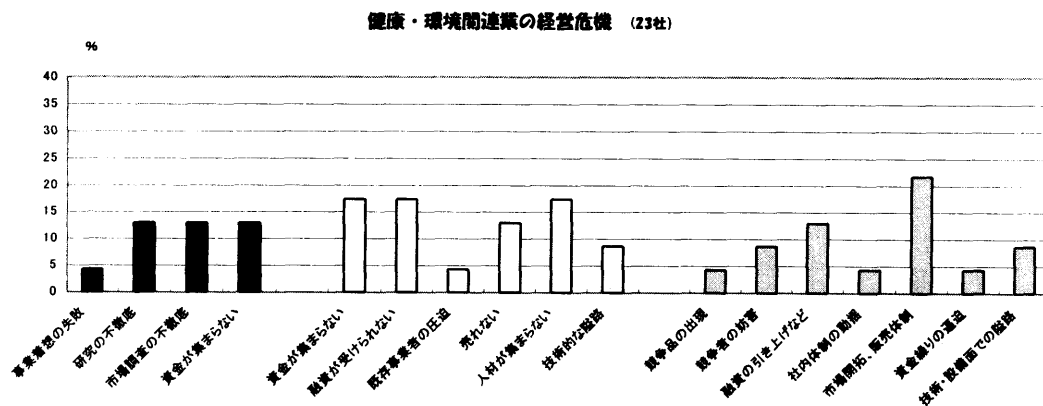
既存業界において何らかの新品や新機軸をねらって起業に挑戦する。しかし、需要者の獲得と資金調達に苦労する。

「生活関連、食料品業」では、他業種に比べ危機に関する回答比率が全般的に高い。「開発・構想」の段階から見通しが定まらず、「事業立ち上げ」では資金が集まらず、「初期成長」にいたると市場が確保できない。

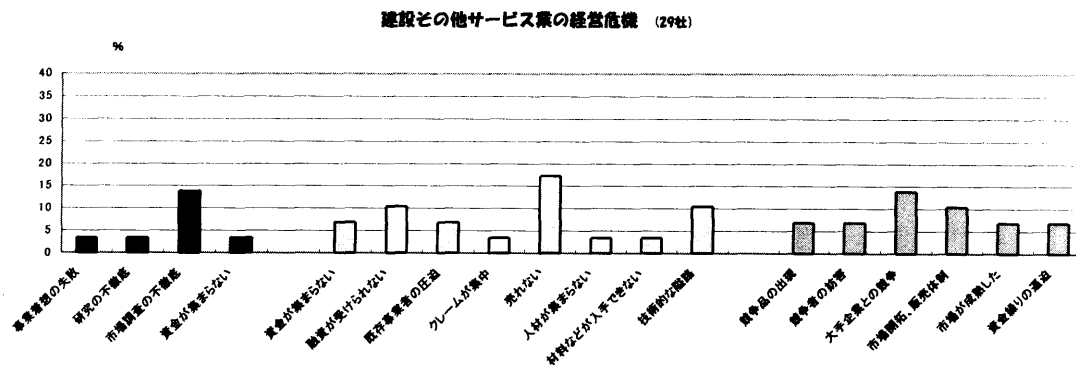
消費財が多く、前もって市場を把握しにくいことが要因である。とくにどのような販売方法や販売ルートを採用するかに頭を悩ませる。



「健康・環境関連業」には医薬品、リサイクル、廃棄物処理、省エネ、新エネなどに関する事業を含み、市場の拡大をねらって挑戦者が多い。起業のねらいや内容がさまざまであるから、危機のようすが多様である。



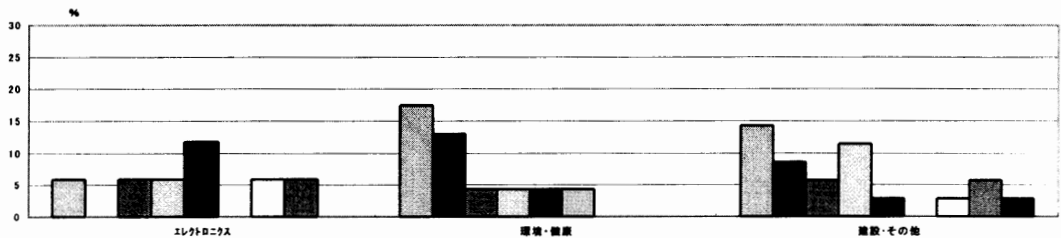
「建設その他サービス業」には、建設、建材、福祉などに関する事業を含む。人手に頼る部分が残されているなどから、さまざまの新工夫や新商品の事業化が試みられる。ねらいが明確で需要者もはっきりしているから、見通しを得やすい。



4. 経営危機からの脱出

「健康・環境関連業」と「建設その他サービス業」で、リストラ的な回答が多い。

危機からの脱出(業種別 1)



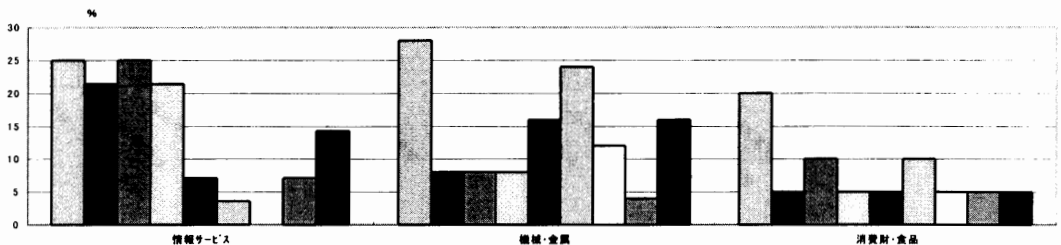
□融資削減 □不採算部門切り捨て □売上回復 □融資を受けた □VCから出資 □エンジェルから支援 □公的機関の支援 □有為の人材を獲得 □先輩・友人等の助言

「情報サービス業」では、リストラのほか、売上げが伸びた、融資が受けられたなど成長産業であるだけに事態が好転したという回答が目立つ。

「機械・素材・金属業」では、VC、エンジェル、公的機関から評価を得られた場合が比較的多い。

「生活関連、食料品」では、市場の獲得が基本的な課題であるだけに、リストラの中で売上げの回復を期するよりない。

危機からの脱出(業種別 2)



□融資削減 □不採算部門切り捨て □売上回復 □融資を受けた □VCから出資 □エンジェルから支援 □公的機関の支援 □有為の人材を獲得 □先輩・友人等の助言

5. 撤退経験者の再起 (この項は、図表略)

回答者 140 名のうち、かつての経営危機から逃れられず「事業から撤退」した経験があるものは 19 名（回答者の 14%）であった。業種別に多いものをその数とともに示すと、健康・環境関連(5)、情報サービス業(4)、機械・素材・金属(4)、生活関連・食料品(3)である。

そのうち、債務返済や会社整理などを行ってすでに再起したものは 11 名、準備中が 4 名となり、我が国でも再起に向けての意欲は高い。

「再起が可能な条件は何か」と問うたところ、取引先に迷惑をかけないこと、早めに事業の見切りをつけて撤退すること、高利金融に手を出さないことなどの重要性を指摘する者が多かった。

「我が国における再起の可能性はどうか」を聞いたところ「再起は困難ではない」と答えた者が、撤退を経験しない者では 16%に過ぎないが、撤退を経験した者では 53%に達した。“案ずるより生むが易し”と見受けられる。