

第 149 回 MINERVA ビジネスプラン発表会

【平成 25 年 7 月 9 日(火) 開催 会場: 岩崎学園(新横浜 1 号館 8 階)】

1. 日本ビジネスリード株式会社 代表者 最首 孝之 氏

【住所】東京都千代田区神田錦町3-21 千代田プラットフォームスクエア1152

【設立】2009年 6月 【資本金】10,000千円

【事業概要】企業の購買の買い手企業の都度見積調達業務は属人的業務でシステム化が遅れているといわれています。そこで当社は買い手企業の見積業務の情報の一元化・見える化を進めて業務効率化・調達コスト削減にクラウドシステムでサービスを提供しております。特に半導体・電子部品および間接材調達の見積業務を製品化・拡販を行っています。半導体・電子部品の見積業務はセットメーカーや社内設計部門からの見積依頼(エクセルの部品表)を基に購買部門が扱う多くの顧客や部品情報の中から、当該部品の過去見積原価やサプライヤを探し、見積依頼するためにエクセルの切り貼りし、各サプライヤに見積依頼メール、返ってきた複数の回答情報をもとに、原価比較してユーザへ見積提案を行うとても煩雑な業務。当社のシステムでは部品表を流すだけで、格納の過去履歴情報や熟練者の経験・知識、サプライヤ情報・部品情報を共有し、サプライヤ選択操作でエクセル操作やメールを自動でこなし、原価比較もスムーズに、ユーザへ見積提案やコスト削減提案を支援する戦略ツール(製品名:Sourcing Pro for EMS)です。

また間接材調達の見積業務は企業では各部門で共通に行われています。課題として情報管理が各部門バラバラ、調達品情報(仕様・見積書・契約書等)が歴史的に残せず、企業全体で情報一元管理がされていない業務。本製品はEMS同様に全社の間接材調達情報を集中させて見積業務効率・コスト低減化効果を上げています(製品名:Sourcing Pro)。

【コメント】実際に購買業務を担当したことがないので、ここまで煩雑な作業であることは全く知りませんでした。特に大事なものは『過去の見積履歴情報を残すこと』だそうです。現在の直接財の調達業務課題は、あまりにも品種や案件数も多く、また担当者が転勤等で不在になる場合も多いことから、『全社・部門内の見積作業状況が把握出来ていない、熟練者のナレッジが伝承出来ない、若手が即戦力にならない、人に仕事が偏り、ボトルネックを起している』ということでした。将来的にはIPOを目指していきたいそうです。



2. 株式会社シコム 代表者 小野 俊彦 氏

【住所】東京都新宿区西新宿二丁目 6 番 1 号 【設立】2012年 4月 【資本金】100,000千円

【事業概要】当社は企画開発事業部、セキュリティ事業部、e ラーニング事業部、営業部、海外事業部の五事業部から成り立っております。企画開発事業部は、当社オリジナルの iPhone、iPad、Android アプリ開発に加え、クライアントのアプリ市場参入の開発支援を行うべく、オーダーメイドの受託開発も行っております。また教育事業の一環として、e ラーニングの受託開発も行っております。その開発拠点は、東京の他、ホーチミン(ベトナム)、ハノイ(ベトナム)の二カ所にあります。セキュリティ事業部に関しては、「ゼロコンフィグ」「P2P 接続」「NAT 越え」の三点を当社独自の技術として、簡単かつ安価に VPN 接続を実現するシステムを開発、提供しております。また生体認証では、「指紋認証」「顔認証」の二部門で、セキュリティ分野のみならず、アミューズメント分野にも幅広く製品を開発、提供しております。現在、当社では、アプリ、VPN、生体認証を融合した、他に類のない画期的な製品に取り組んでおります。

【コメント】毎日のように私達が SNS でコミュニケーションしている相手は親しい人が多いはずですが、しかも内容は他愛もない会話がが多く、サーバーに残さなくても良いものがほとんどです。当社が開発している技術は、『今までのようにサーバーを介さないで大容量が可能、履歴が残らない、有益な情報だけを保存。またセキュリティレベルが高いので安心』だそうです。現在、開発中の製品が今後、どのように展開していくかが楽しみです。将来的には IPO も視野に入れておられるそうです。



3. インテグレート株式会社 代表者 小川 康 氏

【住所】東京都千代田区平河町 1-8-3 【設立】2006年 5月 【資本金】50,000千円

【事業概要】「どれくらい利益が得られるか、シミュレーションして考えよう」「そのビジネスプランには、どんなリスクがあるのか、シミュレーションして説明してもらえないか？」このようなシミュレーションが、あらゆる企業・団体で行われるように、弊社はビジネスプランのシミュレーションソフトを開発・販売し、研修・コンサルティングを提供しています。不確実な時代には、経験・勘・度胸では限界があり、シミュレーションが大きな威力を発揮します。シミュレーションは、未来を対象にした新しい IT であり、大手企業に続々と採用されています。大手企業以外にも、ベンチャー投資、事業再生投資での活用や、コンサルタントが活用するツールとしての販売を推進し、クラウドを活用したソフトの提供、パートナーと連携した海外進出等に積極的に取り組んでいます。

【コメント】小川社長の経歴はユニークで、最初に損保会社に入社。その後、技術系ベンチャーの経営者になりたいと思われ、当社にインターンで勤務。その後、渡米し、MBA を取得。帰国後、当社に戻られ、社長にご就任されたそうです。今回は特別に『シミュレーションソフトの試用(トライアル)として先着 2 社は無料で実施します』という温かいお申し出を頂きました。実際にご応募された方はいらっしゃったのでしょうか？現在は 36 大学の生協と提携して、ビジネススクールへの教材としてご提供されているそうです。今後、1000 大学まで数を増やしていくのが目標だそうです。



☆☆☆☆ 今後の活動予定 ☆☆☆☆

今後の開催予定は下記の通りでございます。

発表企業等の詳細は、後日、改めてご案内させていただきます。

■日時

- ・ 8 月は夏休みのため、お休みさせていただきます
- ・ 9 月 10 日(火)13:30~16:00、第 150 回 MINERVA ビジネスプラン発表会
- ・ 10 月 8 日(火)13:30~16:00、第 151 回 MINERVA ビジネスプラン発表会
- ・ 11 月 12 日(火)13:30~16:00、第 152 回 MINERVA ビジネスプラン発表会
- ・ 12 月 10 日(火)13:30~16:00、第 153 回 MINERVA ビジネスプラン発表会

■会場: 学校法人岩崎学園 新横浜 1 号館 8 階

〒222-0033 横浜市港北区新横浜 2-4-10

<アクセス> 市営地下鉄新横浜駅より徒歩 1 分、JR 新横浜駅より徒歩 3 分

http://www.iwasaki.ac.jp/access_shinyoko.html

《感想》

今回、発表して頂いた 3 社は、いずれも IT を使用していることから、懇親会終了後に 3 人の社長が意気投合しておられました。このような出会いも一期一会でございますので、大切にしていきたいものです。

猛暑が続いておりますので、くれぐれも体調を壊されぬようご自愛下さいませ。

NPO 法人ベンチャー支援機構 MINERVA

TEL : 045-470-8668、FAX : 045-470-8090

(株)TNP パートナーズ、(株)TNP オンザロード

TEL : 045-470-8088、FAX : 045-470-8090

井 汲