



2019年9月20日

Q: 大学発ベンチャー事業の現状と問題点の抽出

よくあるパターン: ベンチャー保有技術は素晴らしいが、経営はどうか客観的に分析?

A: 今までの事業経験につきエピソードを交え紹介

1. 値段のつけ方: 大変重要、三方良し狙い
2. 売り方: 営業、直販、TVショッピング、委託、代理店
3. 健康・医療製品の場合: 独特の制度、製造業登録、お客様窓口
4. 海外進出への取り組み: アジア(タイ、ベトナム、台湾、中国)
5. 資金繰り: 売上げ、公的開発資金、資本制ローン、事業パートナー、VC

具体的処方箋の事例

・ → 酸化ストレス等による血管内皮の機能を検査する装置を売るベンチャー企業



欠陥内皮機能検査装置のイメージ

例えば血管機能を強化する既存の手法があれば、まず同手法の装置(事例は右図参照)を販売し人件費を稼ぎつつ、その評価装置の開発を加速し販売まで繋いでいくのも一案。隣接する分野であるため多くの局面でシナジー効果が期待でき、経営の勉強となる可能性が大。(座長 記)

