

公開講座 第一回 「やさしい経営学」

～ベンチャービジネスの概念を学ぶ～

開催日： 2013年7月27日(土) 15:30～17:00

宮脇 敏哉 教授

～家庭の運営や商店経営、企業経営には、経営学が重要な位置を占めています～
経営学で使用する用語(イノベーションやドメインほか)を学ぶ

企業経営には経営学が重要な位置を占めていますが、そこには、経営管理と経営組織が存在してきました。しかし1960年代より経営戦略が台頭し、今や要諦をなしているといっても過言ではありません。アントレプレナー、イントラプレナーによってベンチャー企業はスタートアップしますが、それをサポートするのがインキュベーションであり、ベンチャーキャピタルおよびファンド、エンジェルであります。果敢に挑戦するアントレプレナー、イントラプレナーがいて、はじめてベンチャー企業は発生します。

発生後は出口経営戦略であるIPO,M&Aをめざしますが到達できるのは1,000に1つです。出口経営戦略を達成するためには、経営戦略のなかのミッション、ビジョンを明確にし、さらにイノベーション、ドメイン戦略、コアコンピタンスを駆使するべきであります。ベンチャー企業を起業した後の各ステージに必要なイノベーション、ミッション、ドメインをとりあげたいと思います。

アントレプレナーなどが、ベンチャー企業を起業することは、「起業する」という意思決定時点よりスタートしています。意思決定から事業体が稼働するまでの期間をシード期といいます。この期間にアントレプレナーの燃える情熱を爆発させることが重要と考えます。この情熱により資金調達、人的資源の確保など企業形成の原資をすべて獲得することが、その後の急成長へと進展します。

2段階目のステージはスタートアップ期といわれ、シード期に蓄積したすべてを出しきり、爆発的エネルギーによってスタートさせる時期であります。この時期に急成長させなければ、出口であるIPO,M&Aに達することは不可能です。

3段階目のステージはアーリーステージ期といわれ、安定急成長期であります。この段階で出口への構想を確立し、アントレプレナーから専門経営者への転換が必要と考えられます。このステージの運営に失敗すると企業自体の存続さえ危ぶまれます。

4段階目のステージはグロース期といわれ、安定成長期であります。このステージでは出口経営戦略の最後の調整期間といわれます。スムーズに出口に達成するためには、証券会社、証券市場、経営コンサルタントなどのメンターに的確なアドバイス求める必要があります。

以上