

平成19年度 ベンチャー支援・育成事業 「起業塾」

－ 演題の概要と講師 －

群馬大学 共同研究イノベーションセンター

● 「群馬県における地域産業の活性化」

財団法人 群馬経済研究所 岡田 勉 主任研究員

群馬県内では人口の減少が現実のものとなっており、今後も少子高齢化が進むものとみられます。こうした状況が想定される中で、県内産業活性化のためには、どのような環境整備が必要か、求められる産業活性化策は何か等について、群馬県の産業概要および県内企業へのアンケート、ヒアリングを踏まえて考察し、今後の産業振興の方向を、ひとつの試論として概説します。

● 「公益事業の役割」

桐生ガス株式会社 塚越 紀隆 代表取締役社長

都市ガス事業の始まりと桐生市に於けるその設立について説明します。又、公益事業としての役割から、更に進展をし、各種事業への関わり及びFM放送開局に至るまでの経緯を説明します。

● 「循環の経営を考える」 ～ 起業とは楽しいものです ～

ハルナビレッジ株式会社 青木 清志 代表取締役会長

「顧客志向を経営の核として、顧客評価に値する品質とは何かを問い、顧客思考を越える製造とは何かを考え、顧客歓喜の果実を己の収穫とする」この言葉は1996年の創業時に掲げた経営理念ですが、経営史の角度から今日のハルナグループにどのような価値をもたらしてきたのか、起業ケーススタディの実例を共に考えて貰いたいと思います。起業意欲に発展されることを期待しています。

● 「起業に関するお金の流れーキャッシュフロー経営の視点ー」

東和銀行総合企画部地域経済研究所 飯野 敦 主任調査役

起業すれば個人でも法人でも、商売で動いたお金の流れは記録し、経営者はその事実を把握しておかなければなりません。利益と手元に残る現金とは異なるからです。成功している経営者は儲けと資金繰りは区別し、的確につかんでいるものです。経営に不可欠なキャッシュフローの視点から資金計画や利益計画について説明します。

● 「企業のビジョンと顧客満足」

東和銀行人事部職員研修所 森村 尚之 主任調査役

「企業が選ばれる時代を迎え、生き残る道は顧客を経営の中心に据え、顧客との信頼関係をいかに築き、維持するにかかっている。」と言われていています。起業の高い志を魅力あるビジョンとして、顧客から共感を得られるものにするためには、顧客満足という視点が大切です。優良企業の事例を参考にして顧客満足について考察してみます。

● 「先輩企業に学ぶ創業の資金調達」

国民生活金融公庫 創業支援部 田上 和彦 グループリーダー

創業者にとって起業における最大の難関は資金調達です。しかし、決して越えられないハードルではありません。年間に2万社超もの創業融資を行っている国民生活金融公庫が、創業者の実態、工夫例、公庫の融資制度のほか、事業計画策定のポイントなどについて説明します。

● 「起業に向けたABC」

群馬大学共同研究イノベーションセンター 須齋 嵩 教授

起業のための基本知識の伝授、実践的体験に基づいた経営プログラムを通じて、技術経営人材を育成することが肝要であります。特に、大学の教職員、研究者、学生等が創出した優れた研究成果を着実に企業化、製品化につなげるために、これらを担う大学発ベンチャーの実用化研究や、実証試験等に対する支援を行う必要があります。また、教職員、学生等が起業化を考えたときに最低限の起業内容を熟知しておく必要があります。技術経営人材や大学の教職員、学生等が起業化を志すときの指針を概説します。