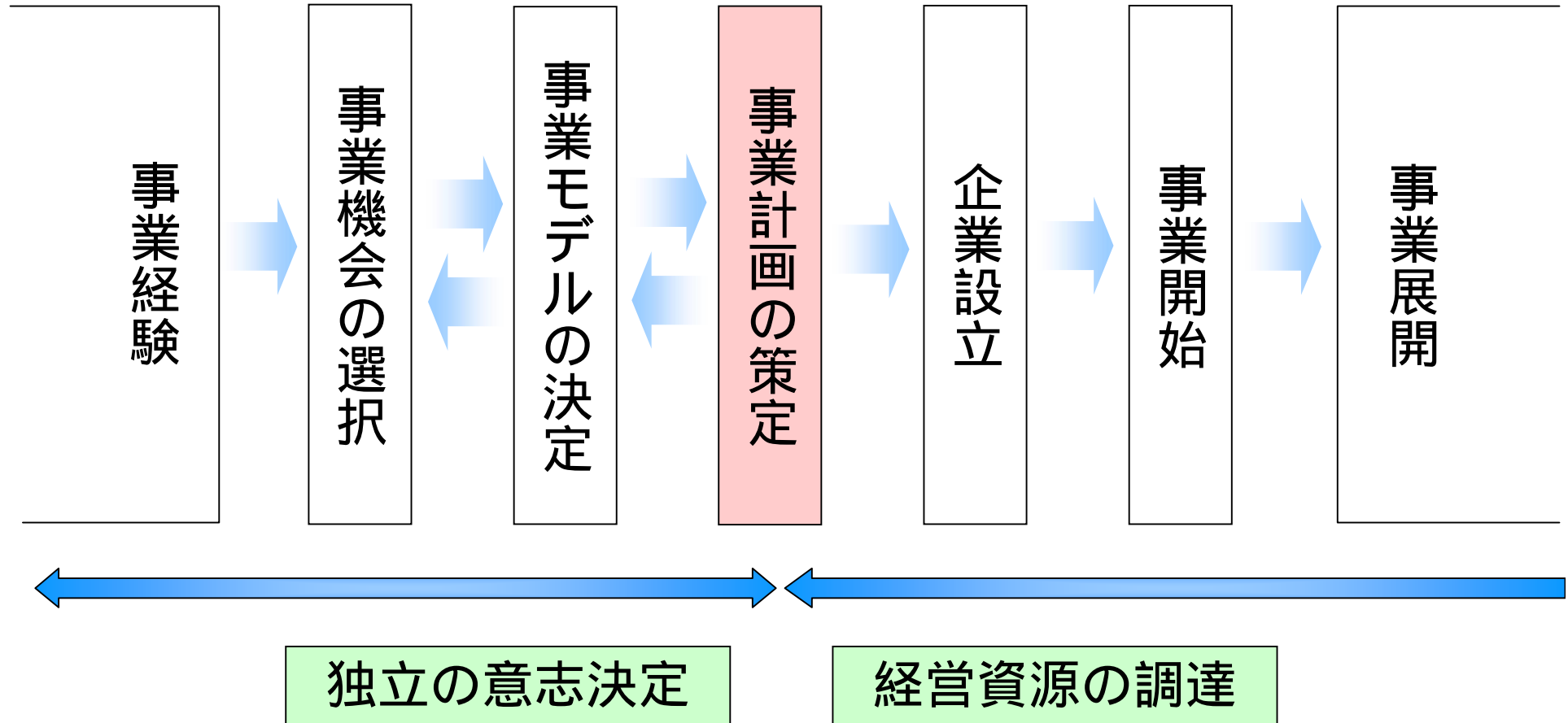


事業計画は成功へのパスポート

2009年10月14日

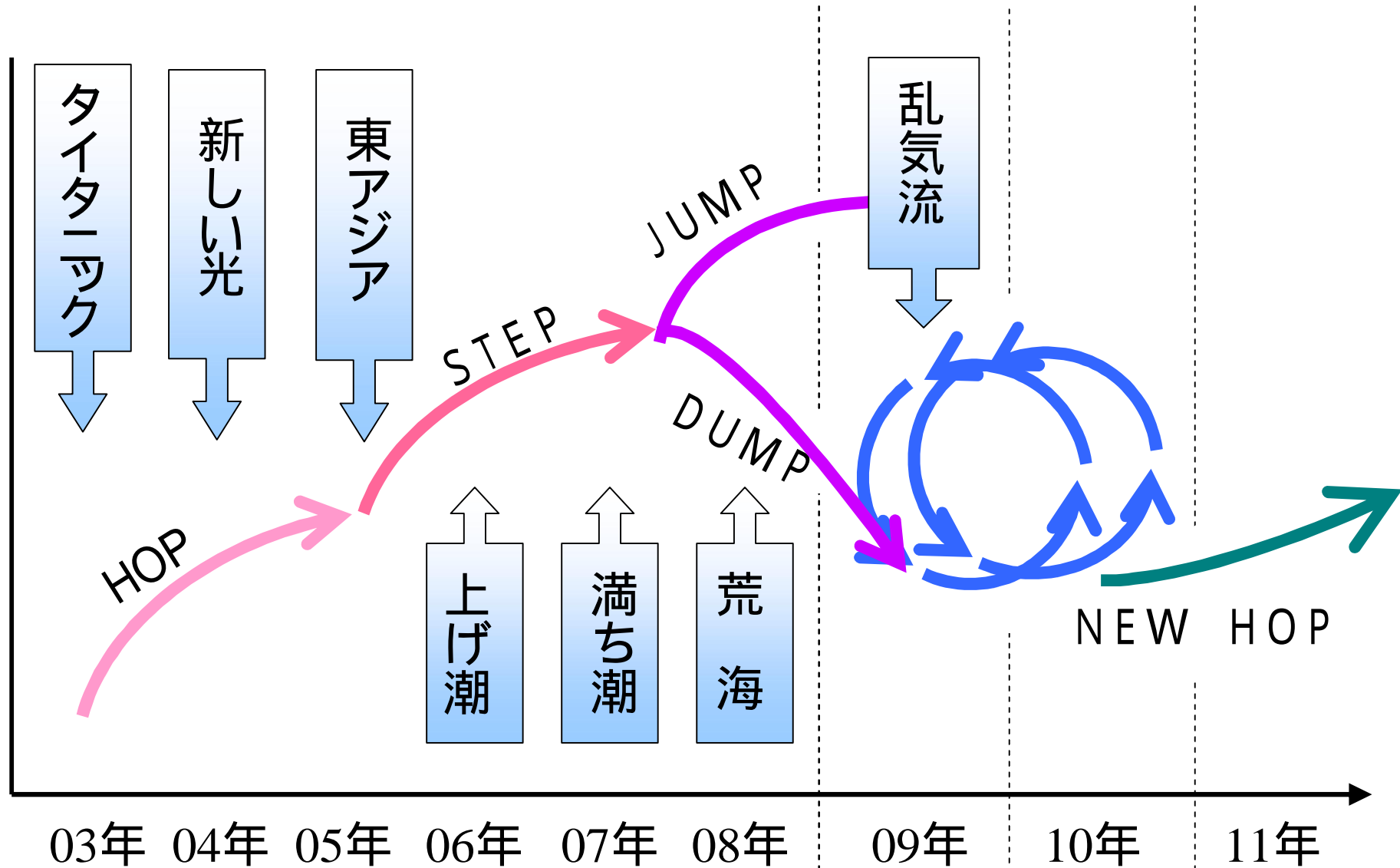
イノベーション・エンジン株式会社
代表取締役社長 佐野 睦典



事業計画の意義：
 自らの独立の意志を確固たるものにする。
 外部に自らの意志を明らかにする。
 外部から事業に必要な経営資源の調達を開始する。

事業機会の選択

- 乱気流の中に見える新しい世界 -





事業機会の選択

－ 中期的な経済成長力 －

成長と衰退の混在 全体は成長力キープへ

- ・米国:消費大国から投資大国への変貌
低成長だが筋肉質の国へ(省エネ・環境・インフラ、先端技術への挑戦)
- ・新興国、特にBRIC'S:内需主導型経済への転換で高成長持続
- ・日本:明確な指針が必要
世界のお手本となるライフスタイルと先端技術で世界をリード

	人口	GNP	～07年	08年～09年	10年～
先進国	10億人	50%	2%	-2%	1%
新興国	50億人	50%	8%	3%	5%
合計	63億人	6000兆円	5%	-1%	3%



事業機会の選択

－ 日本の進むべき道 －

世界に冠たるライフスタイルと先端技術で世界を救う

JAPANスタイル

- ・ もったいない、腹八分目、軽薄短小 環境、省エネ省資源
- ・ もてなし、心遣い サービス精神、顧客第一主義
- ・ 武士道、恥の文化 コンプライアンス

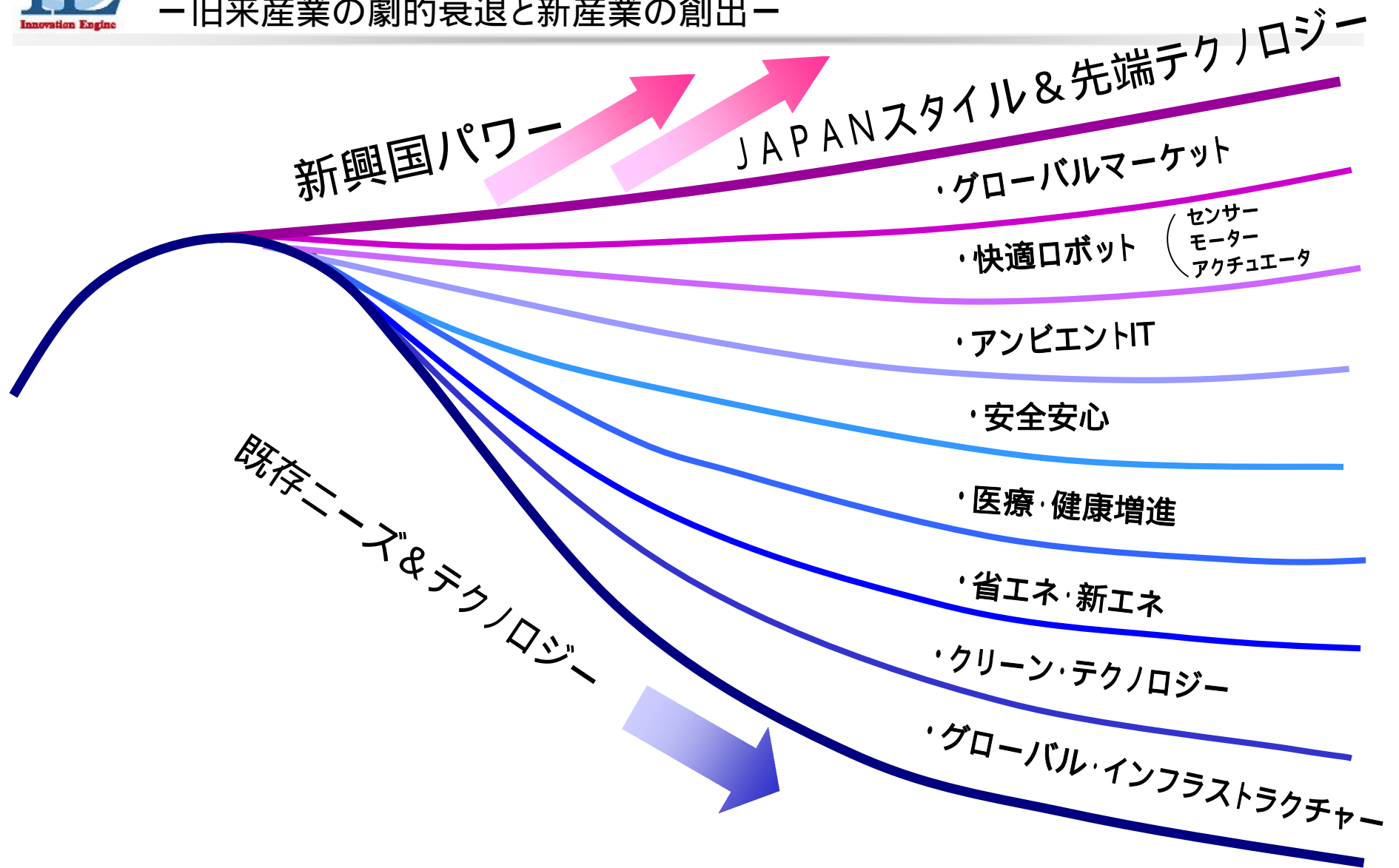
先端技術 ソリューションにつなげる能力との合体

- ・ 省資源省エネ・環境対応技術
- ・ 超微細・ナノテク技術
- ・ 健康・医療技術
- ・ ユビキタスIT

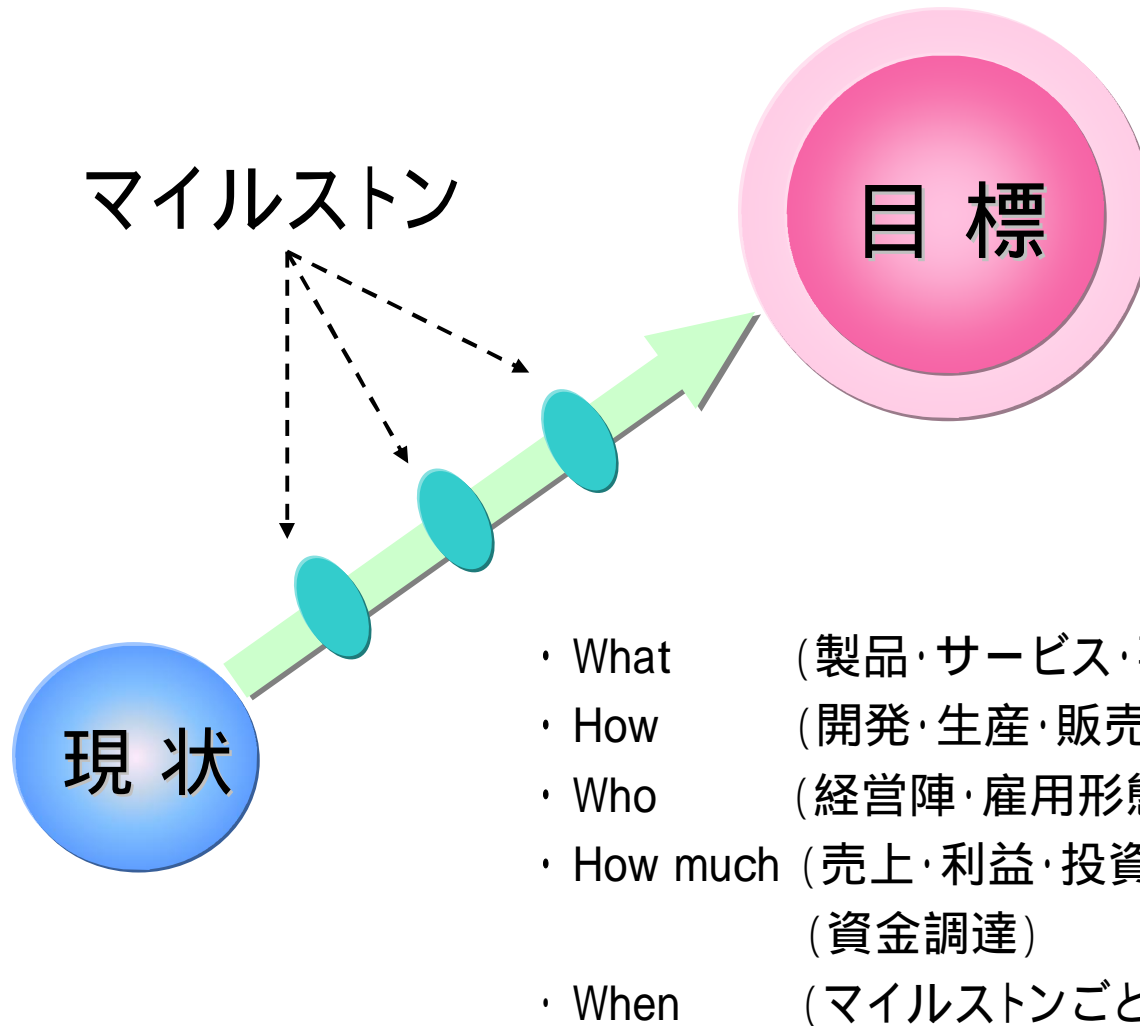


事業機会の選択

— 旧来産業の劇的衰退と新産業の創出 —



- ▶ 絶好の事業機会を捉えたものか
新市場(グローバル市場)、技術革新、新資源、規制変化
- ▶ コアコンピタンスがあるか:自分とパートナー達
顧客、販売力、生産力、技術力、ブランド力
- ▶ 五つの競合に打勝てるか
仕入先、顧客、同業者、参入、他業界とのニーズ取合い
- ▶ 高い投資収益率を達成できるか
$$ROA = \frac{P}{S} \times \frac{S}{A}$$
- ▶ やりがいはあるか



- ・ 地球・世界・人類への貢献
- ・ 顧客のメリット
- ・ 業界地位・業界創造
- ・ 売上・利益
- ・ 社会的地位

- ・ What (製品・サービス・事業内容)
- ・ How (開発・生産・販売・管理)
- ・ Who (経営陣・雇用形態)
- ・ How much (売上・利益・投資)
(資金調達)
- ・ When (マイルストーンごとに)



イノベーション・エンジン(株)創業の経緯

- 2000年1月 (48才) 独立の意志を固める
 - ・ 事業機会の探索
 - ・ 自らの資源(人脈、ノウハウ、ブランド、資金力)を棚崩し
- 2000年6月5日(49才) 事計画(事業モデル+)を策定
 - ・ インフォーマルに資金源へのアプローチ
 - ・ インフォーマルに経営陣候補へのアプローチ
 - ・ インフォーマルに退職に伴う障害の調査
- 2000年11月 S銀行からインフォーマルな支援の内諾を得る
- 2000年12月 JAFCOを退職
- 2001年 1月31日 イノベーション・エンジン(株)設立
 - ・ 経営陣・ベンチャーキャピタリスト採用
 - ・ ファンドコンセプト確立
 - ・ ファンド募集
- 2001年 9月10日 ナノテクファンド40億円で設立