

企業経営と新製品開発

起業の準備

研究員 坂巻 資敏

当財団は、日本を元気にする新しい企業家を育成支援したいという強い思いで誕生した。会社を創立し、これを維持発展させていくリーダーや中小企業の後継者を育成し支援することが活動目的。企業経営とは何か、企業を発展させてゆく経営革新等について連載する。

起業前にビジネス体験

新たに会社を興すには、実際のビジネスを経験し、自分が始めるビジネスの業界ルールや商習慣を身に着けるとともにビジネスの基本を会得する必要がある。特に取引先との人脈づくりは、事業を軌道に乗せる上で重要である。

戦前の日本には「丁稚奉公」の習慣があり、ここで商売を習い年季明けに自分のお店を持たせてもらい起業した。松下電器産業の松下幸之助氏も大阪の船場で奉公し、商売の基本を習った後、働きながら二股ソケットを発明し、事業の柱に独立。

今日の大企業は、個人の担当する仕事は細分化されていて、会社のすべての部署を経験しようとするれば、定年までかかっても廻り切れないところが多い。自分が将来独立しようと思うなら、経営に必要な情報やノウハウは、中小企業に就職して学んだほうが早く身に付けられる。

事業ドメインの決定

ビジネスのコツとルールを習得たら、どのような商品、システム、サービスの企業か、川上、川中と川下のどこで、事業プロセスのどこかを決定する。

サービスも一つの製品。「研究開発」「設計」「生産準備」「生産」「物流」「販売」と「保守」プロセスを観覧車の様に回す。

この全ての機能を自社で経営するか、個別のプロセスのサービスを提供する専門企業を目指すかは、重大な意思決定だ。

全ての機能を所有し経営するのが垂直統合型、一部の機能に特化し専門店経営をするのが水平分業型と言う。アップルは垂直統合型企业、マイクロソフトはパソコンのOSとシステムソフトに特化した水平分業型企业。

アップルは、iPod や iPhone のハードとソフトの開発・設計、販売、サービスを自社で行っている。生産を台湾のホンハイ精密に生産委託しているが、キーパーツのメーカ決定やコスト支配はアップルが行っているから、垂直統合型企业。垂直統合型企业経営では、固定費がかかるから、それに見合う販売が安定して得られることが条件になる。

水平分業型は市場のマーケットシェアをダントツでトップに出来るような競争力が必要である。つまり業界での勝ち馬を作り、顧客を勝馬に乗せる事が成功の秘訣である。最近水平分業型で起業して成功した企業は、米国のクワルコムである。

自社のCDMA技術を第三世代携帯電話の標準にして、特許の収入とこれを搭載した半導体をほぼ全ての携帯端末に搭載させて高収益の会社を作った。

—以上—