

2012年5月24日(木) 8:00~10:50 第6回

・来週の授業風景撮影の注意事項は先生がアップしたお知らせを参照

・本日の小咄①(担当者:植原)―「VAIO や Xperia で接続、ソニーの動画ストレージ「nasne」(2012.5.22 日本経済新聞)」

2012年5月22日に様々なソニー製品上で録画した映像を視聴できるネットワーク対応ストレージ「nasne(ナスネ: Network Attached Storage が由来)」の説明会が開催された。これは500GBのハードディスク(今の時代には小さめか?)と3波(地上/BS/110度CSデジタル放送)チューナーを内蔵しており、テレビ番組の録画再生が可能。希望小売価格は16,980円と高め。様々な種類のソニー製品からアクセスできる。本命はVAIOに対応していることだろうか。タブレット端末「Sony Tablet」向けアプリ「RECOPLA」、スマートフォンのXperia向けアプリ「Connected devise」にも対応。この登場によりテレビ接触時間がより下がり、持ち運べる端末の接触時間がさらに増加するだろう。

・本日の小咄②(担当者:大塚)―「日本勢のスマホ、海外で戦える?(2012.5.13 日本経済新聞)」

この記事の取材対象は中大商卒の大谷信夫氏(富士通モバイル社長)。日本特有の携帯機能の技術が世界でも受け入れられるだろうと主張している。スマホと言えばiPhoneやXperiaなどの海外メーカーの機種がよく目に付くが、国内市場ではフィーチャーフォン(従来型携帯電話)の技術を生かしたARROWSの販売が絶好調である。かつては日本メーカーのブランド力が弱かった。しかし世界標準ではなく日本市場をターゲットに内需を拡大させることで企業体力を増強させた現在、勢力図の変化が大きいスマホ世界市場に技術とサービスを武器にして殴り込む大きなチャンスなのだ。

・本日の小咄③(担当者:先生)―「フェイスブックが描く未来(2011.10.17 日経ビジネス)」

「知り合いかも?」はどうやって選別されているのだろうか?これは登録アドレスで一度でもやり取りした履歴があると出てくるのである。FBの株価が上がるのは他社がFB上で行われる親しい人達との密な情報をDB化したいからである。これが得られればターゲットに合わせた効率的な広告戦略(one to one marketing)ができるからである。情報主体のウェブは「集合知(群衆の英知)」という考え方に基づいている。これは依然として重要な考えかであるが、今後さらに重要になるのは「友人知(wisdom of friends)」であるとFBは考えている。FB上でアプリを使うという考えは非常に優れている。2009年から決済機能がついて消費者がサイトを離れずに買い物できる仕組みが導入されている。そして現在戦略として注目されているキーワードは「SO(Social)・LO(Local)・MO(Mobile)」である。

・輪読(担当者:Apple班)―「第5章 開発ベンチャー戦略 日米の開発ベンチャーの実際と出口」

開発に特化した日米の「開発ベンチャー」の紹介と共通点について。

- ・開発VBにはIPO(株式の市場公開)型VBと開発VBがあり、従来型大企業は後者との提携が適切
- ・VB共通の課題:資金調達方法 米国とは異なり、日本の場合は十分にリスク検討を行った後に投資や受託開発受注を行うため資金獲得が遅い。より入念な予備資金などの準備が必要。
- ・死の谷:企業の立ち上げ~事業化の期間を早く抜け出さないと資金が枯渇してしまう
- ・大企業と開発VBは明確な役割分担、「事業化しない」「競合しない」等の約束事を基に信頼関係を築く
- ・VBスタートアップ時の顧客は主要メンバーの出身会社(マーケティング不要)、人脈も生かせるため役割分担には最適
- ・開発:他社の持っている既存技術の活用①ソフトなどの制御システム②部品調達③直接付加価値を生まない仕事や機器の借用
- ・停滞期脱出の5つの出口戦略①株式公開②会社の売却(子会社化)③継続的な開発④開発VB同士の合併⑤廃業
- ・芽づる式起業パターン:技術コア別・業態別に設立、「設立→成長→売却」というフレキシビリティの確保、メンバーを直接マネージできるフラットな組織
- ・進化型ベンチャー:大田区の加工産業集積地(=優良中小企業の集合体)の例
町ぐるみでネットワークが出来ている。しかし人件費問題で最近では海外に工場移転が起こっている。
- ・メカトロ知識(機械の駆動・制御)に電子技術を利用して自動化・高性能化を実現するものにより賃加工下請零細企業から製品開発VBへ。ユニークなニーズさえあれば加工技術は高付加価値装置に。
- ・コンサルタント機能:自社の次期製品開発の参考、各種技術・マーケット情報の収集
- ・群れる(ネットワーク力):大企業病(組織の肥大化による非効率の発生や適応難)にかからずに大型受注案件やプロジェクトに対応可能
- ・注文が途切れる時期に生み出す独自製品(ハイテクは最小限に)をベースに顧客に付加価値の提供が可能
- ・スピンアウト・スピンオフについては次回プレゼン。