「首都圏におけるITベンチャーの
クラスター形成について

～ネットワークがコンテンツビジネスを成功させる～

2004年12月17日

株式会社コラボ
川口洋司

①ITベンチャーの現状とニーズ

ITベンチャーの創業プロセス

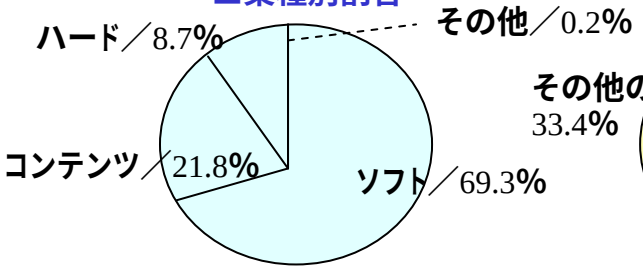
IT企業に就職 → 一定期間にビジネスの実績をつくる → 創業
ビジネスのネットワークをつくる

ITベンチャーの現状と課題

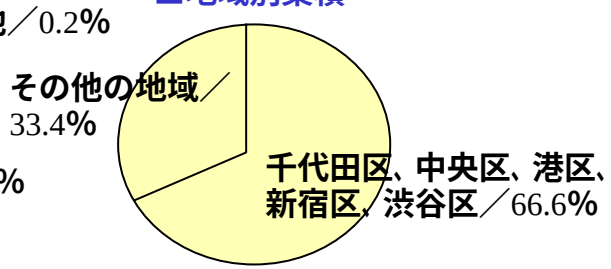
現状

1994年以降都内で設立された
ITベンチャー企業数：2811社

■業種別割合



■地域別集積



首都圏情報ベンチャーフォーラム調べ

課題

資金

自己資金、民間･政府系金融機関および地方自治体からの借り入れ、VCによる投資

販路

創業以前のIT企業時代の販路

人材

創業以前の同じIT企業時代の人材
創業以前のIT企業時代におけるネットワークからの人材

②首都圏情報ベンチャーフォーラムについて (1)

概要について

発足

平成11年度（現在までに13回のセミナーと各種研究会、ビジネスマッチング等を開催）

目標（理念）

新規ビジネス創出の場として、ポテンシャルの高い首都圏地域の環境整備（新事業創出のためのサポート体制を整備し、企業間及び産学官のネットワークの構築を促進）を行い、必要とされる施策の重点投入を行うことにより、我が国IT産業のモデルとなる新事業を創出する場を創り出すとともに、これに参加する企業の中から世界に通用する情報ベンチャー企業の育成を図る。

対象産業

情報関連産業（主に情報ネットワーク、コンテンツ、電子デバイス関連）

対象地域

主として首都圏の4都県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）

構成

積極的に事業展開するIT系ベンチャー企業及びこれらの企業をサポートする個人･企業･支援機関（サポーター）等により構成する。現在、259社。

事務局機関

東京中小企業投資育成（株）

その他

経済産業省「産業クラスター計画」19プロジェクトの1つ

③首都圏情報ベンチャーフォーラムについて(2)

推進イメージ

サポーター

運営委員会

事業計画の策定・評価
支援策の検討　　等

- 関東経済産業局
- 東京中小企業投資育成(株)(事務局)
- 先輩ベンチャー
- 学識経験者
- 弁護士
- 監査法人、シンクタンク等
- 商工会議所

- アドバイザリーボード(キーパーソンのネットワーク)
- ITコーディネータ、経営コンサルタント、会計士、弁理　等
- ベンチャーキャピタル　等

サポート体制の構築と充実したサービスの提供

首都圏情報ベンチャーフォーラム

各種研究会
マーケティング
ﾓﾊﾞｲﾙｺﾝﾃﾝﾂ
ネットビジネス
等の各種テーマ

マッチング
ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸｲﾍﾞﾝﾄ
ｺﾝﾃﾝﾂ見本市
商社等の紹介　等

個別企業支援
事業化案件調査
専門家派遣、情報提供、
ﾋﾞｼﾞﾈｽﾌﾟﾗﾝ構築支援　等

セミナー・交流会
事業上の課題検討
専門家による講演会
政策・支援制度の説明　等

フォーラムへの参加

IT系ベンチャー企業259社
(平成16年11月現在)

東京商工会議所
中小企業基盤整備機構
(財)デジタルコンテンツ協会
(財)広域関東圏産業活性化センター
NPO法人コミュニティー・サポーターズ
(財)CG－ARTS協会

東京都
神奈川県
練馬区
杉並区
三鷹市
横浜市
等

韓国文化コンテンツ振興院
韓国ソフトウェア振興院
台北市コンピュータ同業協会

目標：自ら多様なネットワークを構築し、新事業を創出する場を実現

●先輩ベンチャー企業が後輩ベンチャー企業を育成する好循環のネットワークを構築

●ここにくれば、必ず何かの成果が得られるという多様なネットワークを構築

④首都圏情報ベンチャーフォーラムについて (3)

平成16年度事業計画

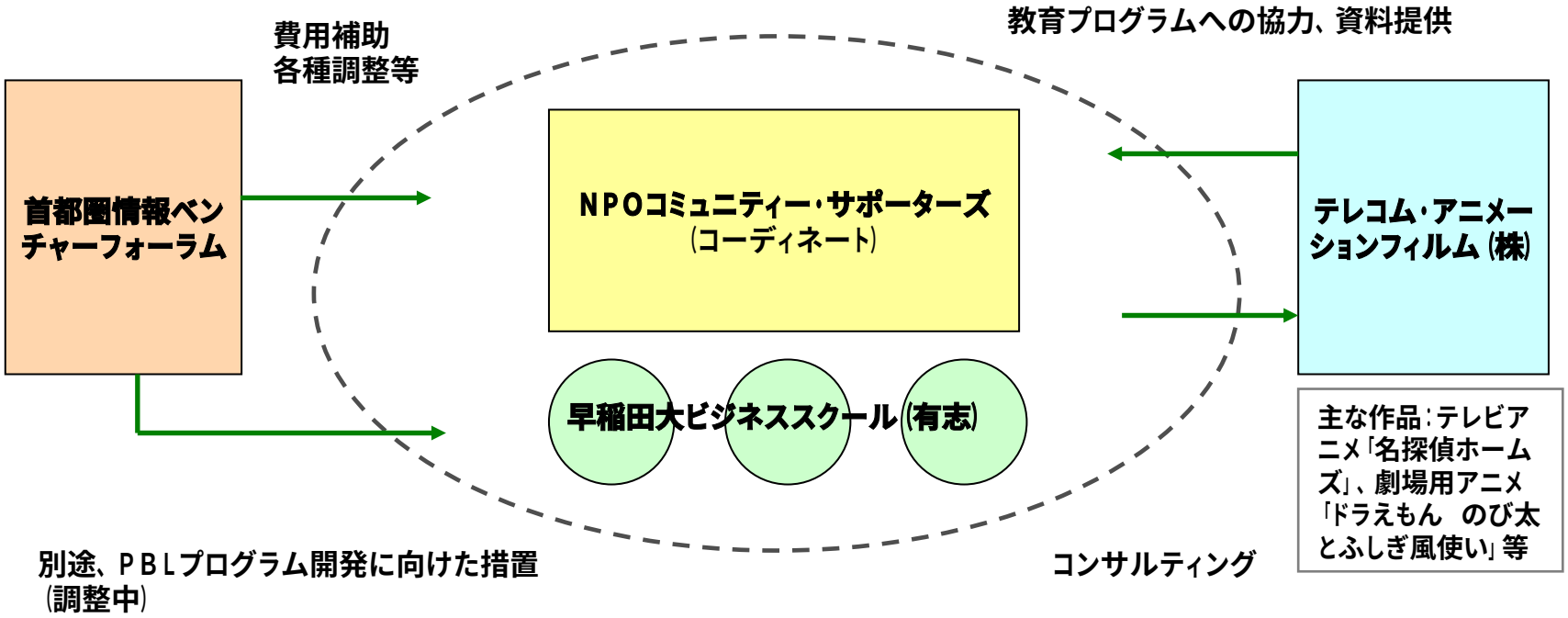
ITベンチャーフォーラム2004

有機的なネットワーキング形成	◎アドバイザリーボードの設置	各地域・業種で行われているネットワーク活動の一層の充実・問題意識共有を目指す。
	セミナー開催	地域におけるネットワーク活動のＰＲを目指す
	◎交流サロン	より密接なネットワーキングの構築及び新たなプレーヤーの開拓を目的に“リアルな場”の創出を目指す。
	新規企業・サポーター開拓	積極的な企業訪問やサポーターとの連携事業を通して、積極的な企業やサポーターの新規開拓を目指す。
新市場開拓	オンラインゲーム研究会の開催 全体会／分科会	ブロードバンド時代における新たなマーケットとして注目されるＯＧ市場のキープレーヤーを集め、市場の早期立ち上げ・拡大に向けた研究会を開催する。また、業界が抱える課題（課金・決済等）の個別課題解決に向けた検討も行う。
	◎大企業の知財を活用した事業創出	大企業の知財、ビジネスシーズを活用し、ITベンチャーの新事業を創出していくための研究会を開催。
マーケティング支援	◎マーケット・トライアル	製品の今後のビジネス展開（マーケティング戦略）につなげていくために、消費者に対する製品発表・販売の場を提供。
	東京コンテンツマーケット2004	コンテンツベンチャーの作品を一同に展示し、投資家、バイヤー等とのマッチングを図る。平成16年10月18日～19日　東京国際フォーラム（出展企業　90社、来場者　約10,000人）
人材育成支援	コンテンツ業界研究フェア	コンテンツ業界が抱える人材ミスマッチ問題解決を目指す。
その他サポート活動	ＦＳ調査事業	コンテンツベンチャーに対する事業化ＦＳ調査を実施する。
	個別企業支援	各種施策ツールやネットワーク活動に関する情報提供（HP、パンフレット作成等）。個別企業への積極的な訪問を通して、企業が抱える経営課題を抽出し、専門家派遣や個別マッチング等のサポート活動を行う。

⑤首都圏情報ベンチャーフォーラムの活動
～　16年度事業コンテンツ版ＰＢＬトライアル　～

※ＰＢＬ：Project/Problem Based Learningの略。UCLAアンダーセンスクールを始めとしたビジネススクールで効果的な人材教育手法として取り入れられている。

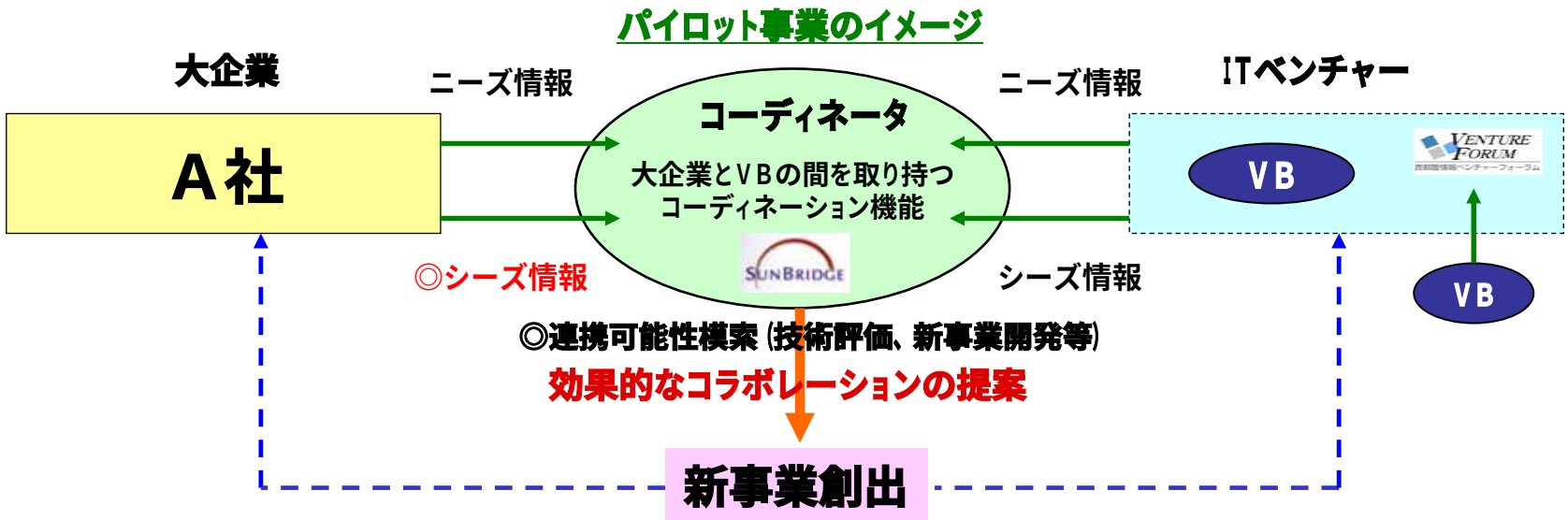
コンテンツ産業における継続的な産学連携体制を構築するため、ビジネススクールにおけるＰＢＬプログラムの開発、産学コミュニティの形成を推進する。16年度はトライアルとしてアニメーション業界のマネジメント強化に向けたプロジェクトを実施し、アニメスタジオにおける具体的なモデルケースを創出を目指すと共に、ノウハウの取得に努める。



⑥首都圏情報ベンチャーフォーラムの活動
～　16年度事業　大企業×ITベンチャー　パイロット事業　～

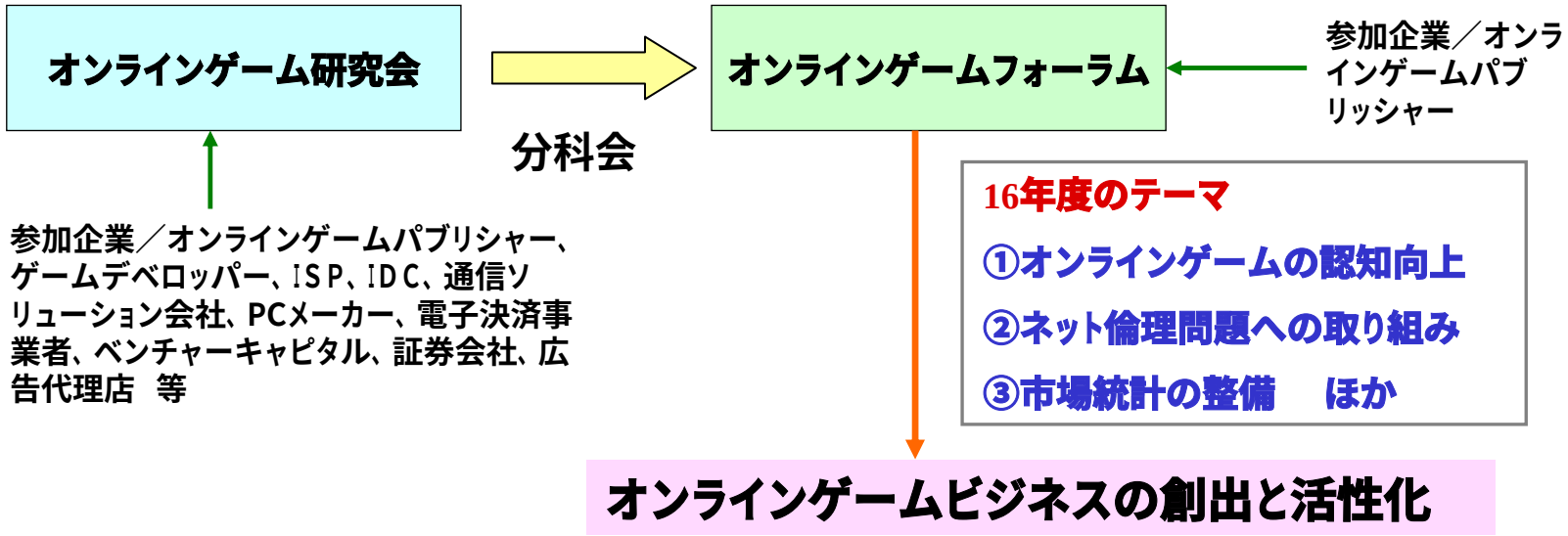
大企業とベンチャーの間の効果的なコラボレーションを促進することにより、新たなイノベーションの創出による産業競争力強化を図る（首都圏にはポテンシャルを有するITベンチャーが存在）。
　平成16年度は、スキーム検討WGと実証WGを同時並行で実施することにより、大企業とITベンチャーの効果的なコラボレーションの実現性を模索する。

スキーム検討WG	大企業における新事業開発や効果的な知財活用等を切り口に、外部資源活用の一つとしてITベンチャーとの効果的なコラボレーションスキームを検討。情報系大手企業、VC、金融機関等のメンバーを想定。
実証WG（ﾊﾟｲﾛｯﾄ事業）	大企業のビジネスシーズや知財（ニッチなマーケット、事業化へのスピードが求められるもの等）をお題として、大企業とITベンチャーの効果的なコラボレーションをリアルな案件を使って実証する（クローズド）。両者間は、コーディネート機関（サンブリッジ）が、技術評価、新事業開発提案等を行うことにより、効果的なマッチングを図る。



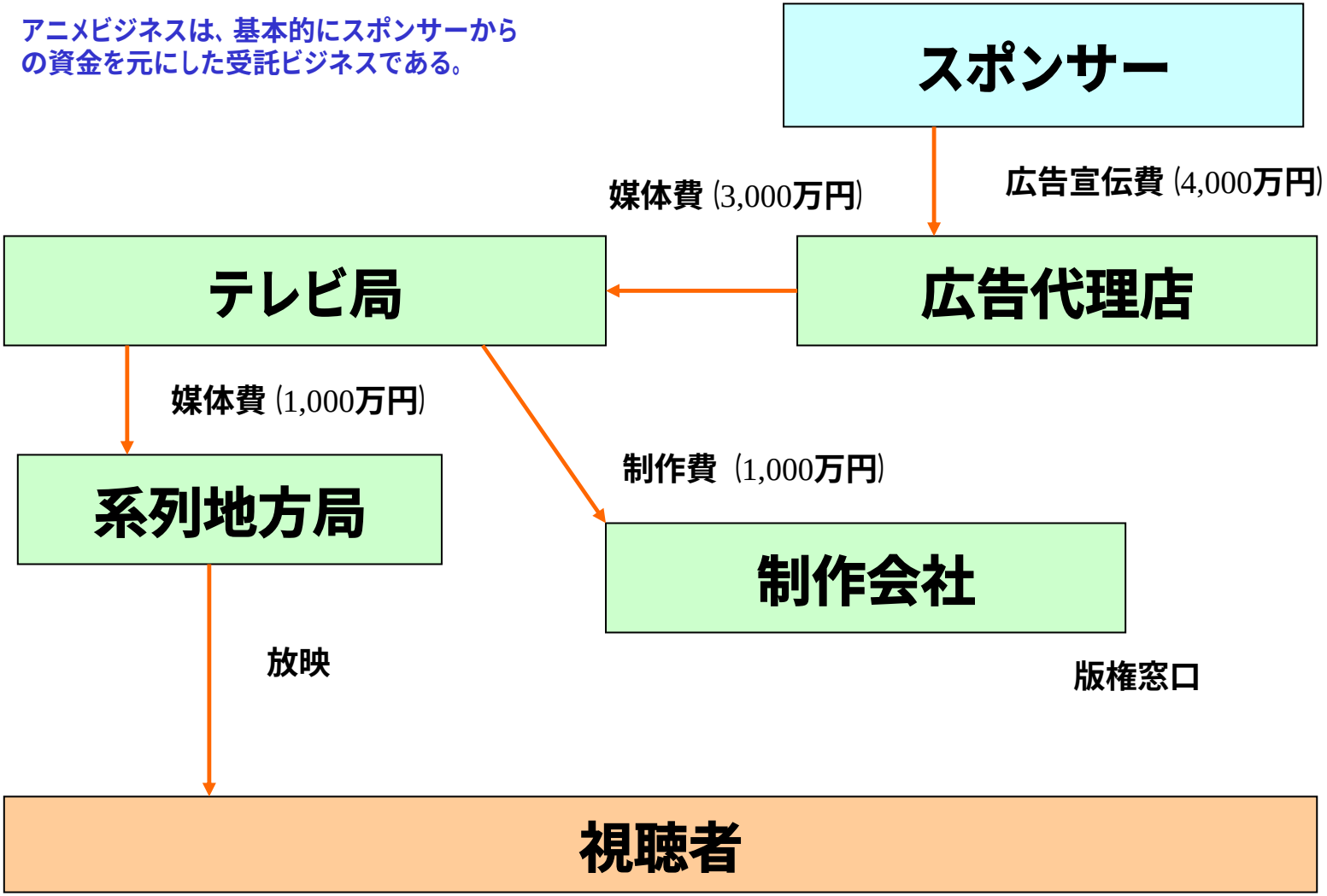
⑦首都圏情報ベンチャーフォーラムの活動
～　16年度事業　オンラインゲームフォーラム　～

オンラインゲーム業界における総論的な課題の解決、ビジネスパートナーとの交流を目的として2003年度に設置。資金調達スキームや課金決済方法等に関するテーマについてディスカッションすると共に交流会を開催しており、最新情報を共有するのみならず、ベンチャー企業とVCのマッチングや台湾･韓国企業との交流や新たな課金決済サービス発表する場として利用されるなどの業界唯一の異業種交流会として機能している。2003年度からこれまでに6回開催。
平成16年度オンラインゲーム研究会の分科会として、オンラインゲームビジネスの最前線で産業を支えるオンラインゲームパブリッシャー有志により立ち上げたのがオンラインゲームフォーラムである。
オンラインゲームサービスを行っていく上で、各パブリッシャー間で共同作業が必要であるテーマを中心に議論。年間必要に応じて適宜開催している。

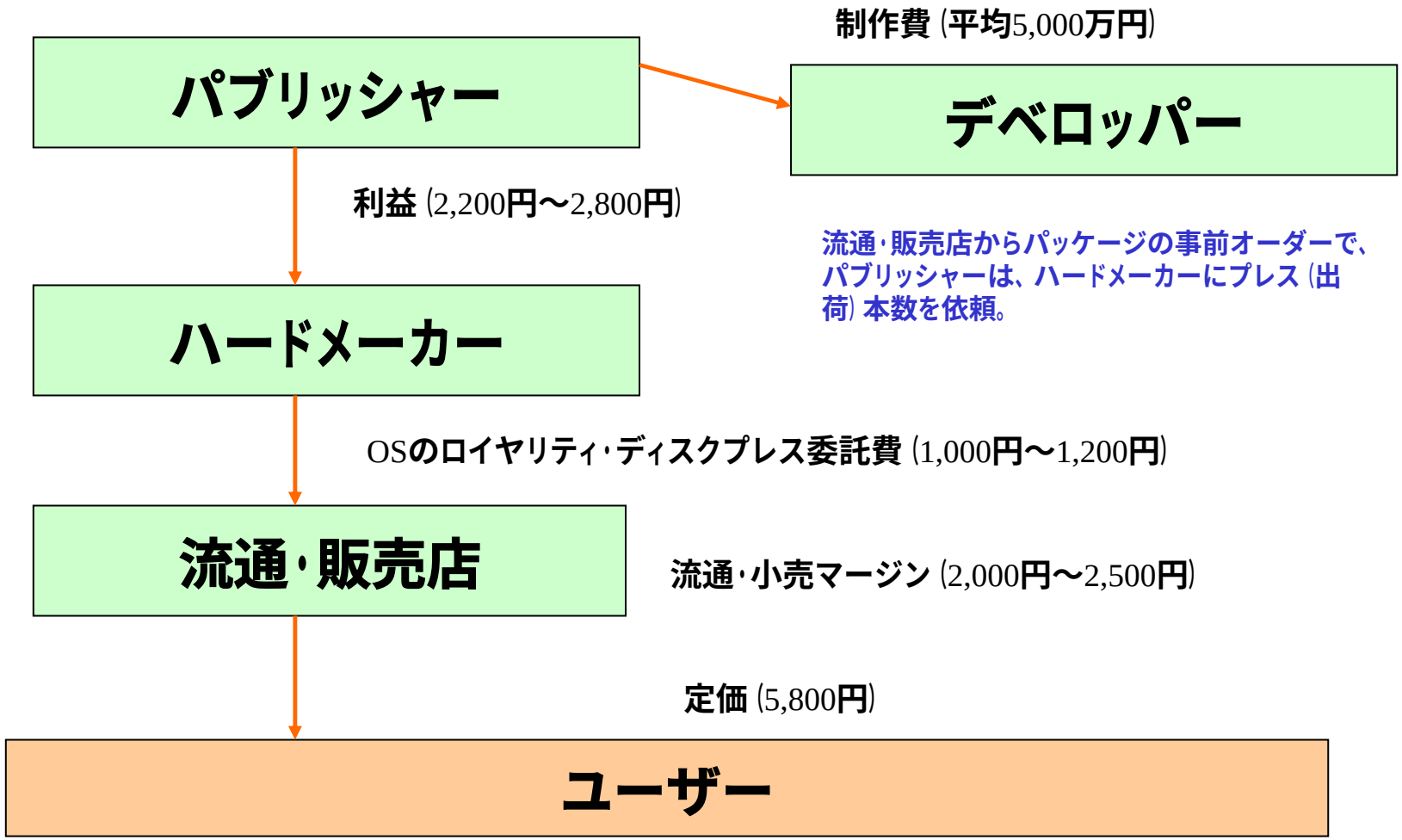


⑧テレビアニメのビジネススキーム（例）

アニメビジネスは、基本的にスポンサーからの資金を元にした受託ビジネスである。



⑨テレビゲームのビジネススキーム（例）

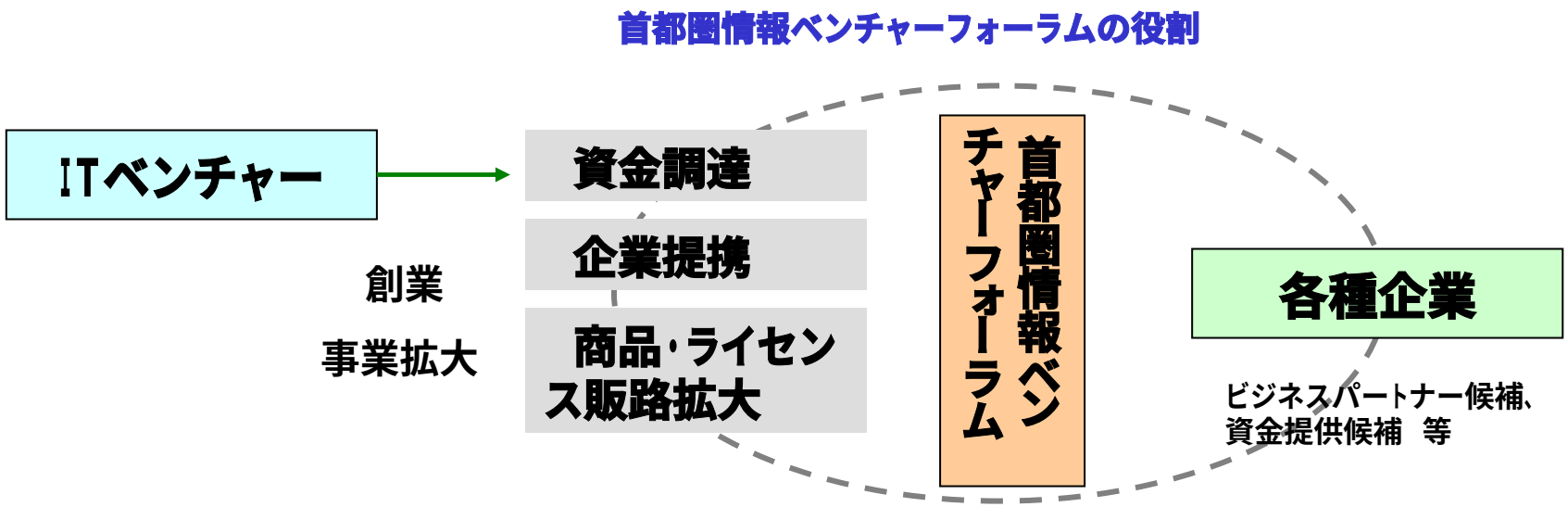


⑩首都圏情報ベンチャーフォーラムの役割とビジネスの創出　~コンテンツビジネスを例に~

ITベンチャービジネスの課題

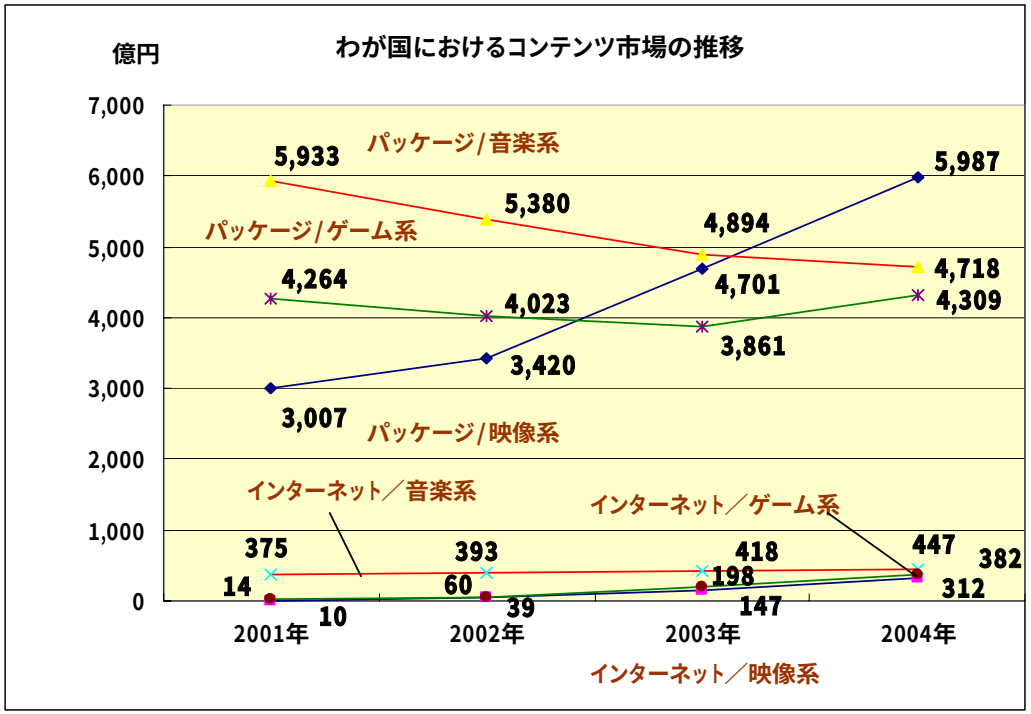
課題をクリアするためのネットワーク作り

ネットワークの形成とビジネスの創出



⑪拡大する市場とそのためのマーケティング支援

~コンテンツビジネスを例に~



「デジタルコンテンツ白書2004」より

市場と販路拡大の現状

コンテンツビジネス市場と推移

日本のコンテンツに対するニーズ

コンテンツビジネスと東アジア市場

東アジア市場における情報収集とネットワーク作り

東アジア市場進出の実例

⑫ベンチャービジネスの創出のためのさらなるネットワーク作り　~コンテンツビジネスを例に~

研究シーズの活用

大企業との連携の可能性と課題

産学連携の可能性と課題

ITベンチャーと大学研究機関および大企業の現状

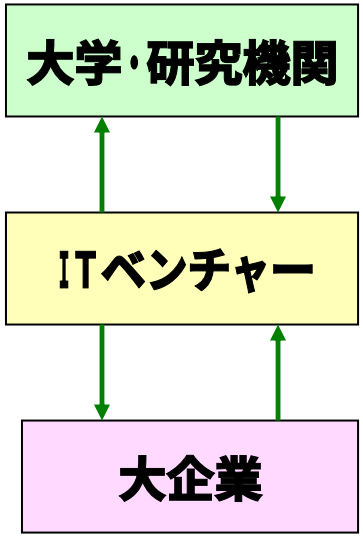
シーズ情報の入手ルートが少ない

現実的なビジネスを想定しているスキームが少ない

コンテンツおよびコンテンツビジネスをテーマにして活動している大学･研究機関が少ない

シーズ情報の入手ルートが少ない

ライセンスビジネスにポジティブな大企業が少ない



ITベンチャーのニーズがわからない

パートナーとして相応しいITベンチャーの情報が少ない

ITベンチャーのニーズがわからない

パートナーとして相応しいITベンチャーの情報が少ない