

平成 21 年 7 月 12 日

H21 年度前期 広島大学 MOT 7 月 6 日 出席カードより

「ベンチャービジネスの経営 1」

(株)材料・環境研究所

代表取締役 長野博夫

1. コンサルタントを業務とされているそうですが、クライアントの方に話をしな  
かなか相手に意図が伝わらない、相手からの意図が伝わってこないということ  
はありますか？

クライアント各社では、いろいろなスタッフと相對します。こちらの意思を組んで  
行動してくれる場合、あるいは、対応が不十分な場合もあります。しかし、いず  
れのスタッフも各社を代表している人たちですので、その人たちの人格を尊重  
して対応するように努めています。

2. 会社経営上、一番難しいことは何だと思われませんか？

会社の業務として、企画、営業、会計、事務、技術コンサルティングとなります。  
この中で、会社の発展のためには対外的な営業活動が重要です。やさしくは無  
いけれども、新規のクライアントを開拓することが大切です。会社創立間もない  
頃は、積極的に訪問営業をして、それなりの成果を挙げていました。今は、弊  
社の H.P. を通じての外部からのアクセスに対しての対応、あるいは、当方が講  
師として参加する各種腐食・防食関連のセミナーのフォローアップを通じて、  
顧客開拓をすることをいつも頭に刻んでいます。

しかし、現実には、日常のコンサルティング業務が多忙で、大切な営業に時  
間を避けないのが悩みです。

3. やはり大学発ベンチャービジネスとは工学が中心なのかと思ったがどうな  
のでしょうか？（経済学部生）

大学発ベンチャーは年々急速に増加しています。今のところ、理系のベン  
チャーが多いようですが、大学のベンチャービジネスは工学が中心だとは言  
えません。大学は創造的な知識の宝庫です。文系、理系の区別はありません。  
文系であれば、情報、広告、教育、介護、法律、経済の知識をベースに、  
理系では農学、バイオ、食物、工学、理学の知識をベースに、世の中に必  
要とされる会社を立ち上げることが可能な筈です。諸君の頑張りを期待  
しています。

4. 防食のためにあえて腐食させてそれ以上の腐食を防ぐと言う発想が新鮮  
だった。アルマイトのようなものなんですか？

防食的なさびを鉄塔とか橋の鋼構造物に自然に発生させることにより防食するコンセプトに興味を感じていただき、ありがとうございます。

ステンレス鋼やアルミニウムは表面に不働態皮膜を生成することによりさびの発生を防ぎます。ステンレス鋼では CrOOH、アルミニウムではアルマイト（主成分は AlOOH）が不働態皮膜です。

一方、鉄鋼の場合、不働態皮膜と言うより、むしろ鉄のさびによってさびを制する方法です。さびの主成分は FeOOH です。防食的なさびを大気環境下で早期に、安定的に生成することで、鉄のメンテナンスフリーを達成することが可能です。長期的には 100 年間の寿命を目指します。弊社としては、この防食技術をビジネスに生かして、会社の業容を広げたいと考えています。

5. 起業の発達過程を具体的にお聞きできて現実味がありよかったです。8 年と言う期間を経て今、会社を創業した時から比べると利益は何倍になったのでしょうか？

最初の数年は、少額でしたが赤字でした。最近は、会社経費、社長給与、国、県、市への納税額を差し引いて利益が出るようになりました。黒字額は大きくはありませんが、2008 年の会計年度においては、わが国の上場企業の 9 割が赤字だという日本の経済環境においては、まあ、胸を張れるかと思います。また、腐食・防食のコンサルティングの分野で、ビジネスとして業務できている会社として世の中で認められていることを、大変嬉しく思います。

6. 感想に対して

(1) 内容が専門的過ぎてあまり分からなかった。後半は自社の PR で VB 論に結びつきそうな話が無かったように思う。

(2) 内容のほとんどが会社の活動内容でベンチャー起業としてどのように起業し、成長して行ったかと言うことがあまり無かったのが残念だった。

(3) 専門的な内容(表やデータを用いて)を含め、具体的なお仕事についてお話いただき、イメージしやすい感じがした。私が知っていた目指している職種、業務とは全く異なっていたので興味深かった。

元広島大学教官が起こした広島大学発 7 番目のベンチャーの紹介を主にお話して、学生諸君の参考になればと講義しました。ご不満の点はご容赦下さい。

以上