

山田太郎の歩み 実業編

2022年8月10日
山田太郎事務所

山田太郎のあゆみ

経営者として

外資系副社長、上場企業創業社長
その他ビルの経営、中華料理店、接骨院など

教育者として

東京工業大学特任教授、早稲田大学客員准教授、
東京大学工学部非常勤講師（14年間）など

政治家として

専門は表現の自由、デジタル政策、こども・若者政策、知財
デジタル庁、こども家庭庁創設に尽力

プロフィール - 経営者・教育者・政治家として

• 学歴

- 1993年 慶応義塾大学 経済学部経済学科卒
- 2006年 早稲田大学 大学院アジア太平洋研究科国際関係学専攻博士後期課程単位取得満期退学

• 職歴

- 1993年 アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア）入社
- 1994年 バーンジャパン株式会社（現米国インフォア社）入社
- 1995年 プライスウォーターハウスコンサルタント（現日本IBM）入社
- 2000年 パラメトリック・テクノロジー・コーポレーション 米国本社副社長（米国ボストン市）就任
- 2001年 ネクステック株式会社 代表取締役社長（CEO）創業・就任
（2005年3月東京証券取引所マザーズ市場上場）
- 2008年 ネクステック株式会社 取締役顧問ファウンダー 就任
- 2009年 ロジサイエンス株式会社代表取締役社長 創業・就任
- 2010年 株式会社ユアロップ代表取締役社長 創業・就任
- 2012年 参議院議員就任
- 2016年 株式会社ニューカルチャーラボ代表取締役社長 創業・就任
- 2019年 参議院議員就任

経営者として

政治家
として

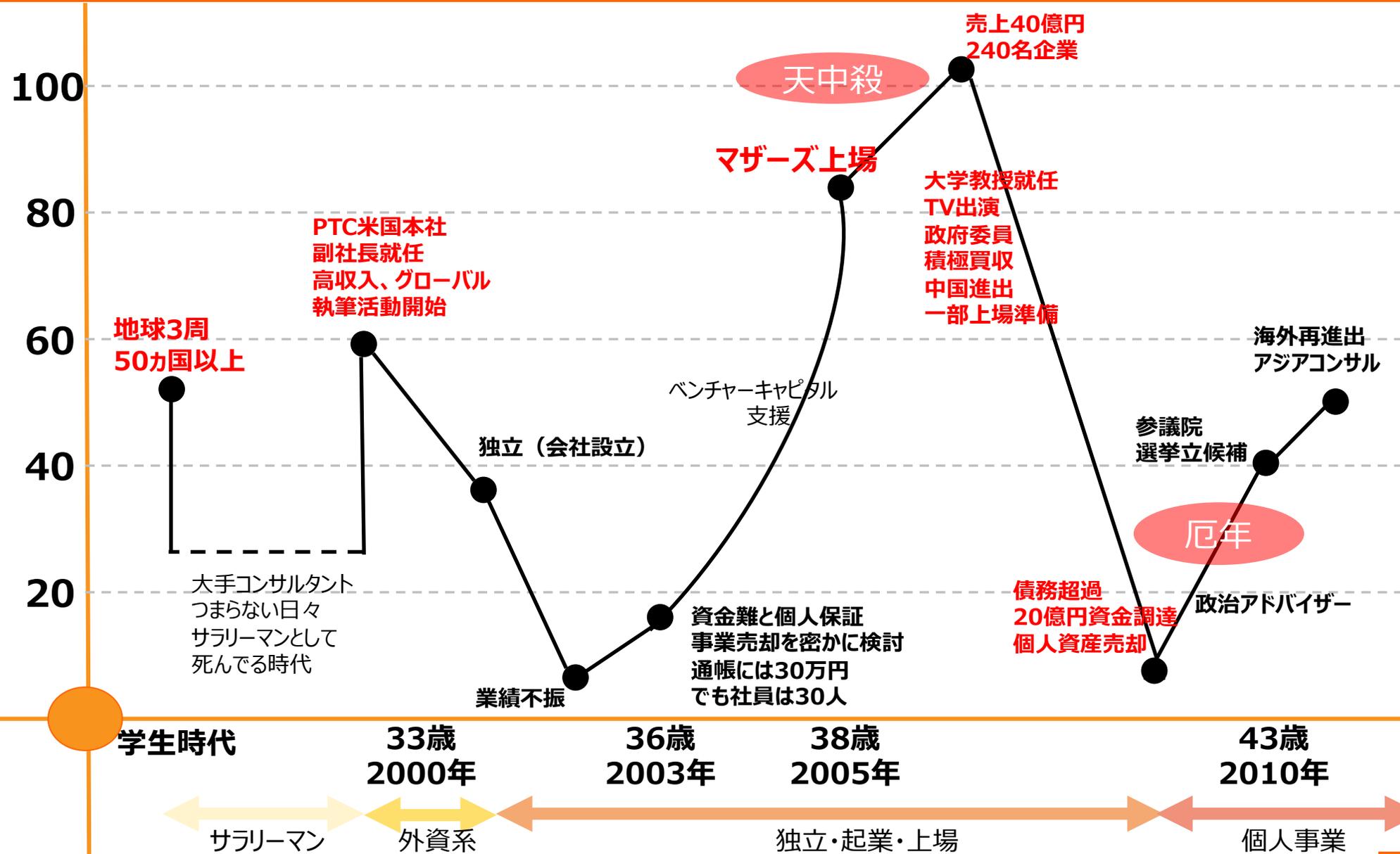
教育者
として

- 2001年 東京大学 大学院工学系研究科環境海洋学専攻 非常勤講師
- 2006年 早稲田大学 大学院商学研究科ビジネス専攻（早稲田MBAスクール）客員准教授
- 2008年 東京工業大学 大学院社会理工学科 特任教授
- その他 早稲田大学理工学部（理工学術院）非常勤講師

旬な年表

1990年代	海外旅行ブーム、平和の配当（共産圏の市場化） （学生時代）世界50か国・地球3周、留年を繰り返す
1995年	外資系ブーム、コンサルティング企業、外国銀行 外資系コンサルティング会社就職・外資系本社副社長
2000年以降	ベンチャー上場ブーム、IT（バイオナノテク、コールセンター、オークション） 独立・ベンチャー創業、のち東証マザーズ上場（3年半）
2001年	中国WTO加盟、中国成長（BRICs） 中国進出、中国企業買収
2003年	MBAコース設置 早稲田大学ビジネススクールMBA准教授（最年少）
2006年	AL（After Livedoor）時代（ベンチャー時代の変化） 東大・東工大・早稲田の教授、教官（堅い所）
2007年	減損会計の嵐（投資にブレーキ） 債務超過（20億円以上）
2009年	政権交代（民主党政権）、リーマンショック
2010年	参議院選挙（みんなの党）落選 みんなの党入党、参議院選挙
2011年	中国・アジア進出、香港上場支援 中国・アセアン進出コンサル
2012年	参議院議員繰上げ当選 参議院議員

山田太郎の幸せ度数年表 (サラリーマン～経営者)



大手コンサルタント
つまらない日々
サラリーマンとして
死んでる時代

業績不振

ベンチャーキャピタル
支援

資金難と個人保証
事業売却を密かに検討
通帳には30万円
でも社員は30人

大学教授就任
TV出演
政府委員
積極買収
中国進出
一部上場準備

債務超過
20億円資金調達
個人資産売却

政治アドバイザー

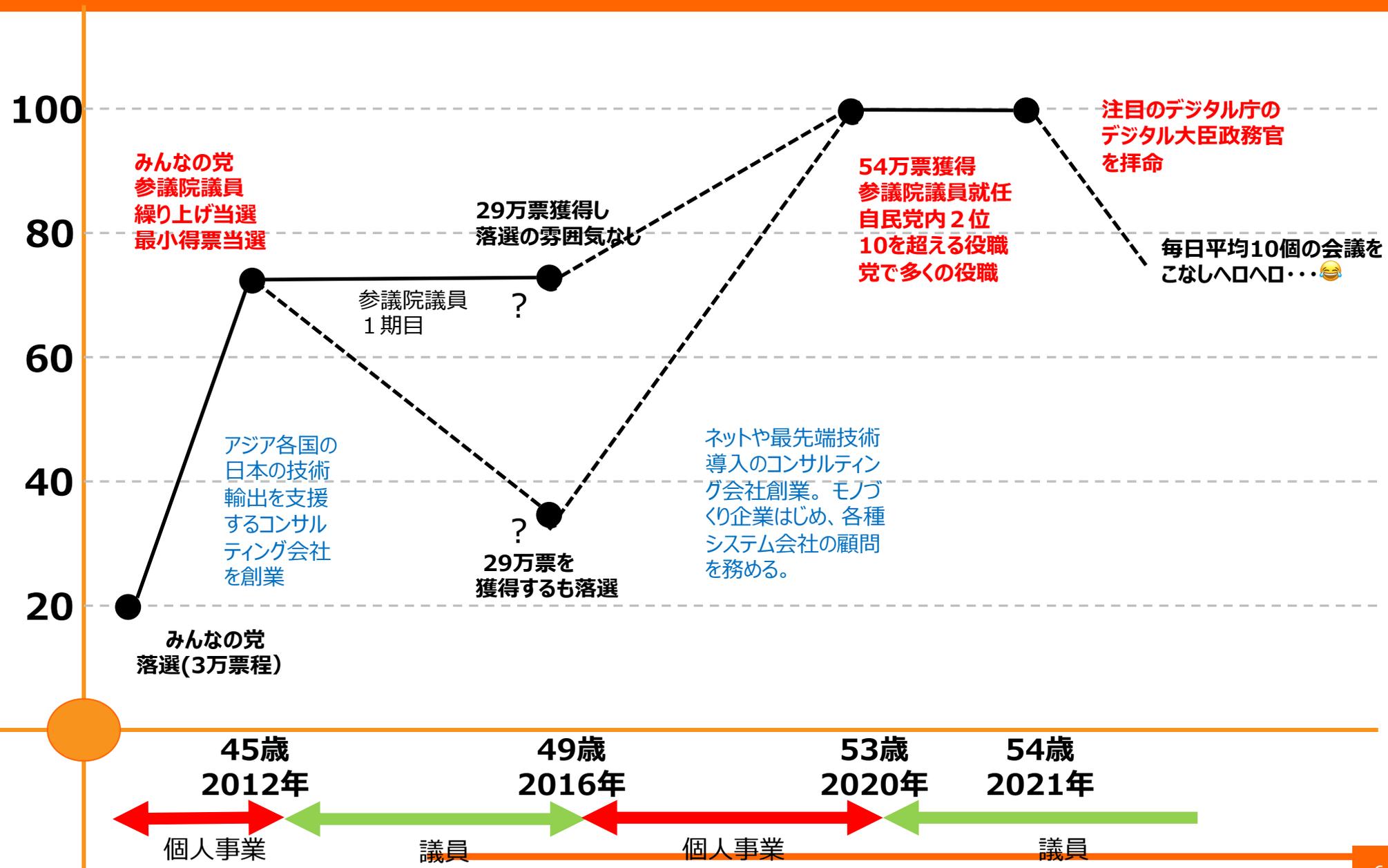
← サラリーマン

← 外資系

← 独立・起業・上場

← 個人事業

山田太郎の幸せ度数年表（個人事業・政治家）



外資サラリーマン時代

山田太郎の外資企業遍歴

1993年 [アンダーセンコンサルティング (現アクセンチュア)]

↓

オラクル6～のデータベース技術者毎日プログラミングを作成。システム作成の日々だった。
(オラクル6～のデータベース技術者) まだ、コンサルって何？
アンダーセンでお菓子屋さんだったけ？と言われる時代。

1994年 [バーンジャパン (現米国インフォア社)]

↓

オランダ製ERPパッケージのバーンを日本に導入する。この頃から製造業のコンサルティングやシステム開発に携わる。同社が日本に進出した際のスターティングメンバーとして日本法人立上げに参画する。ERPって何？本当にパッケージで個別の企業の基幹システム作れるのと疑われている時代

1995年 [プライスウォーターハウスクンサルタント (現日本IBM)]

↓

製造業部門の担当マネージャー。数々のERPプロジェクトの立て直しを行う。クライアントへの方針の違いで社長と何度も言い合いに。お前は誰から給料をもらっていると思っているのか？との答えに「お客様からです」と言い返したことは伝説に!?

2001年 [パラメトリック・テクノロジー・コーポレーション]

↓

米国本社副社長就任 (マーケティング担当)
(後述)

アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア）

名称: accenture PLC
本社: アイルランド・ダブリン
設立: 1989年
社員数: 710,000(世界)
時価総額: \$1959.57億(NYSE上場)
売り上げ: \$505.3億

出典: Google Finance,

企業概要

アクセンチュア（Accenture PLC）は、アイルランドのダブリンに登記上の本拠を置く総合コンサルティング会社である。実質の本社はアイルランド移転前と同様、シカゴとニューヨークとされる。フォーチュン・グローバル500に選ばれており、世界120以上の国の企業を顧客として持つ多国籍企業。

出典: Wikipedia

日本法人
設立: 1995年12月
社員員数: 約19,000人（2022年6月1日時点）

日本では、「ストラテジー & コンサルティング」「ソング」「テクノロジー」「オペレーションズ」の4つの領域で幅広いサービスとソリューションを提供。

日本国内に10を超えるオフィスを持つ

出典: アクセンチュアHP


accenture

出典: アクセンチュアHP



出典: アクセンチュアHP



出典: アクセンチュアHP

名称: Infor
本社: アメリカ・ニューヨーク
設立: 2002年
(2003年Baan社買収)
社員数: 18,000(世界)
時価総額: 非上場
売り上げ: 非公開

出典: Google Finance,

日本法人
設立: 1995年10月

インフォアジャパンは、インフォアの日本法人として、各種エンタープライズ・ソリューションの販売、導入、コンサルティングを行う。

出典: インフォアジャパンHP



企業概要

インフォアは、世界中に60,000社を超える顧客の革新を支援するグローバルなクラウド対応ソリューションを提供しています。生産形態や業界によって異なる商習慣や業務要件に特化した機能を組み込むことで、ムダなカスタマイズをなくし、迅速なROI実現を支援します。

出典: インフォア社HPより抜粋



名称: IBM Consulting
本社: アメリカ・ニューヨーク
設立: 2002年 (2003年PwC社買収)
社員数: 295,000(195カ国)
時価総額: \$1169.35億(全社)
売り上げ: \$162億(コンサルティング部門)

出典: Google Finance, IBM社HP

日本法人
設立: 1937年10月
約2万人
東京丸の内を拠点に北海道から沖縄まで全国に拠点を構える

出典: 日本IBMHP

企業概要

IBMのビジネスコンサルティングサービスは、2002年、当時世界最大の会計事務所であった PricewaterhouseCoopers (PwC)の経営コンサルティング部門を分離した独立コンサルティングファームであるPwC Consultingを39億ドルで買収することで誕生したが、それに伴って日本法人であったPwCコンサルティング株式会社を引き継いだのが現在のIBCSである

Wikipediaより抜粋

役職: 米国本社副社長(マーケティング担当)

名称: Parametric Technology Corporation

本社: アメリカ合衆国 マサチューセッツ州 ボストン

設立: 1985年5月

社員数: 6,455

時価総額: \$140.23億(上場市場:NASDAQ)

売り上げ: \$18.1億

出典: Google Finance



出典: PTC

日本法人

設立: 1992年3月

社員数: 約100名

出典: PTCHP

企業概要

PTCは米国のソフトウェア会社。

主要ソフトウェア製品はコンピュータ支援設計(CAD)、製品ライフサイクル管理(PLM)、アプリケーションライフサイクル管理(ALM)、サプライチェーン管理(SCM)、サービスライフサイクル管理(SLM)など。また、ソフトウェアのライセンス供与、サポート、サービスも提供。

出典: Yahoo! Japanファイナンス

世界のITサービスランキング

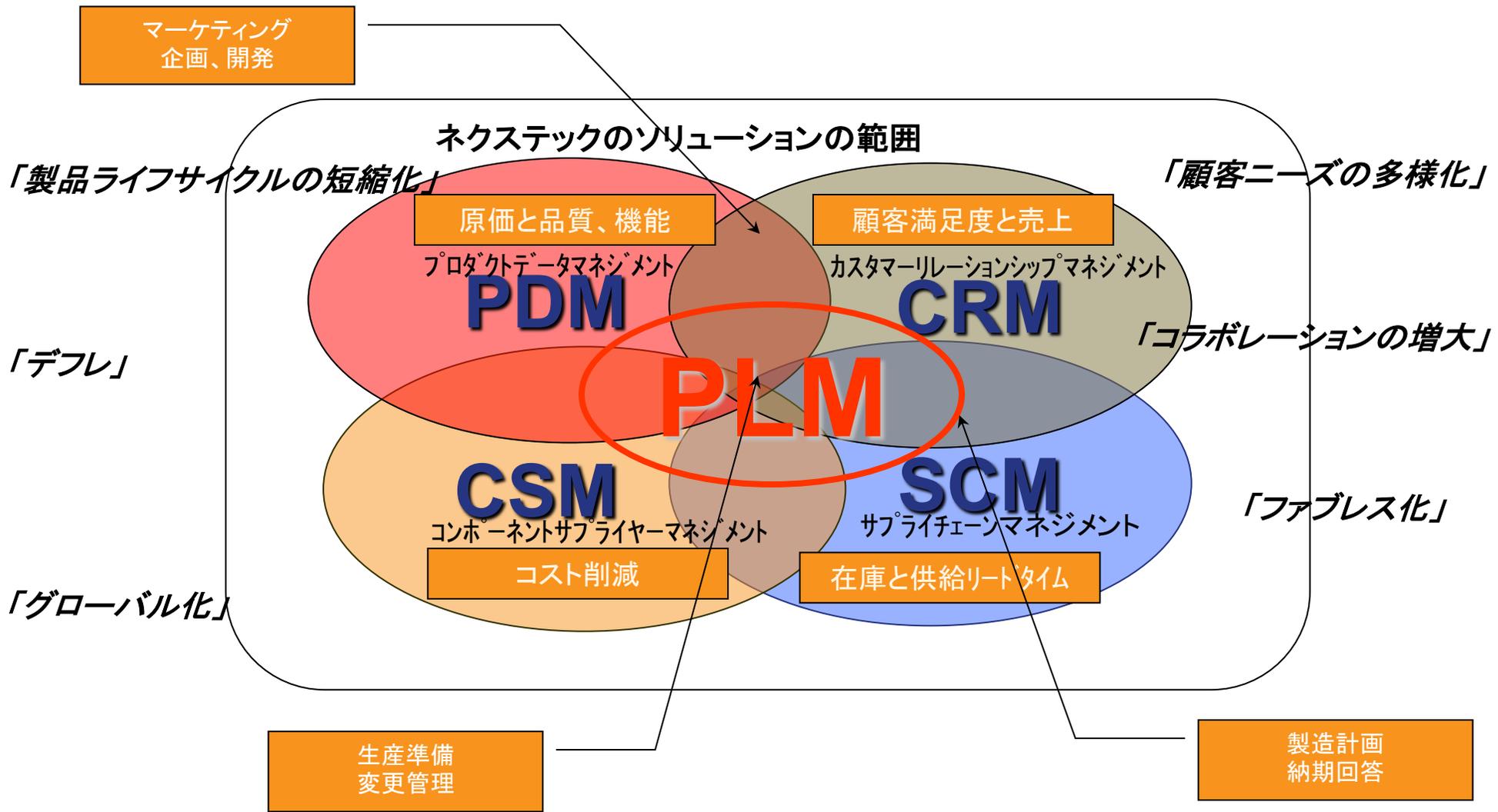
2022	2021	Logo	Name	Country	2022	2021	2022	2021
1 =	1		accenture		\$36,190M	\$26,028M	AAA	AAA
2 ^	3		TCS		\$16,786M	\$14,924M	AAA-	AAA-
3 ^	4		Infosys		\$12,777M	\$8,402M	AAA-	AAA-
4 v	2		IBM Consulting		\$10,582M	\$16,057M	AAA	AAA-
5 =	5		Cognizant		\$8,735M	\$8,032M	AA	AA+
6 =	6		Capgemini		\$8,166M	\$6,750M	AA	AA
7 ^	9		Wipro		\$6,364M	\$4,301M	AA+	AA+
8 v	7		HCL		\$6,102M	\$5,524M	AA+	AA+
9 v	8		Ntt Data		\$5,760M	\$5,081M	AA	AA
10 ^	11		Fujitsu (IT Services)		\$3,950M	\$3,589M	AA	A+

出典: Brand Finance

PLMとBOMとは

～PLM領域・マスターデータの第一人者として～

ネットワークマネジメントの体系



各種出版活動

当社は出版活動を通じてIT技術情報やプロジェクト運営手法などの製造業の業務改革に関するナレッジを積極的に公開している。今後も続々と書籍を刊行予定である。

2001年



2002年



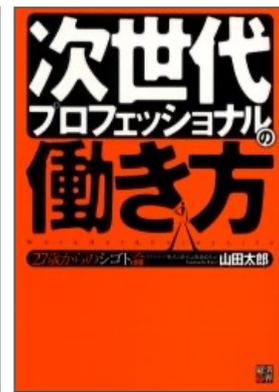
2003年



2005年



2006年



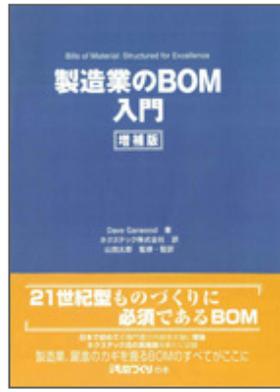
2007年



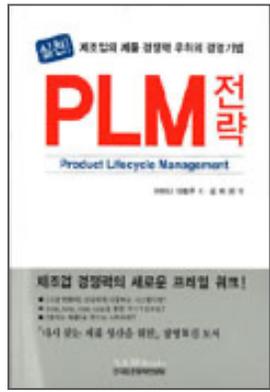
中国語版(台湾)
2003年



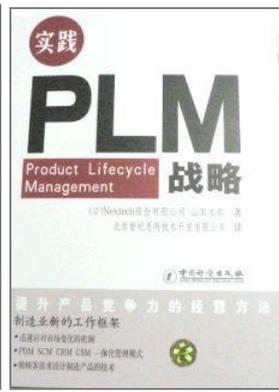
増補版
2006年12月



韓国語版
2006年12月



中国語版
2007年9月



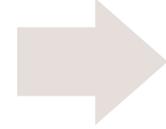
PLM (Product Lifecycle Management)とは

【PLMの効果】

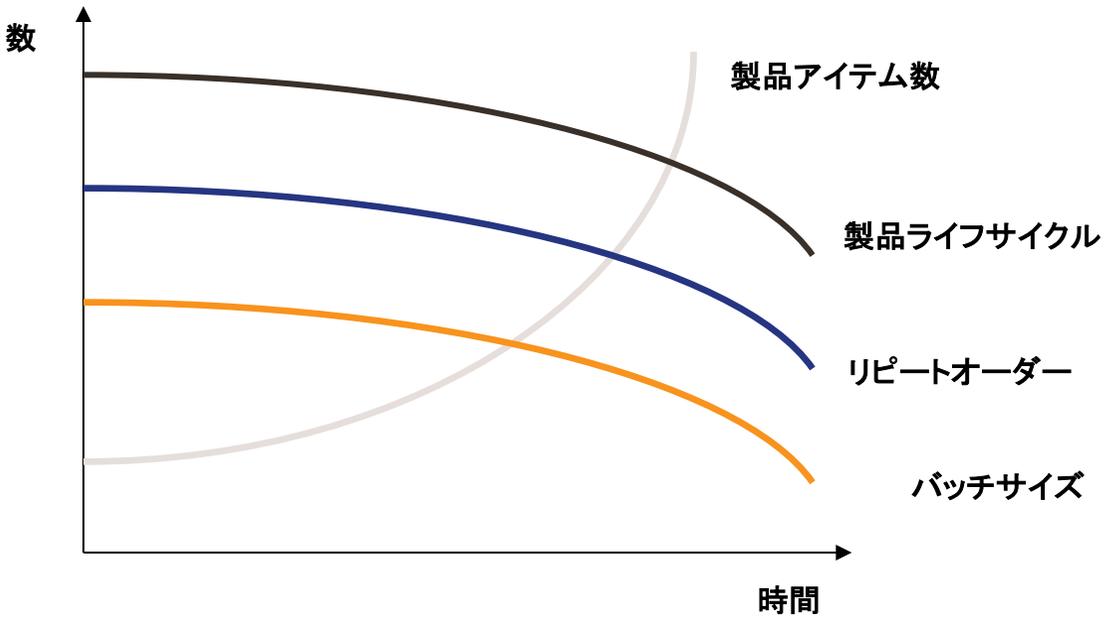
- ① 製品市場投入の短縮化
- ② 売れる製品仕様の作りこみ
- ③ 標準化・モジュール化の実現
- ④ 設計変更、仕様変更への柔軟な対応
- ⑤ 製品垂直立ち上げや製品早期切り替え



約1年へ



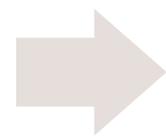
【市場の変化】



約4ヶ月へ

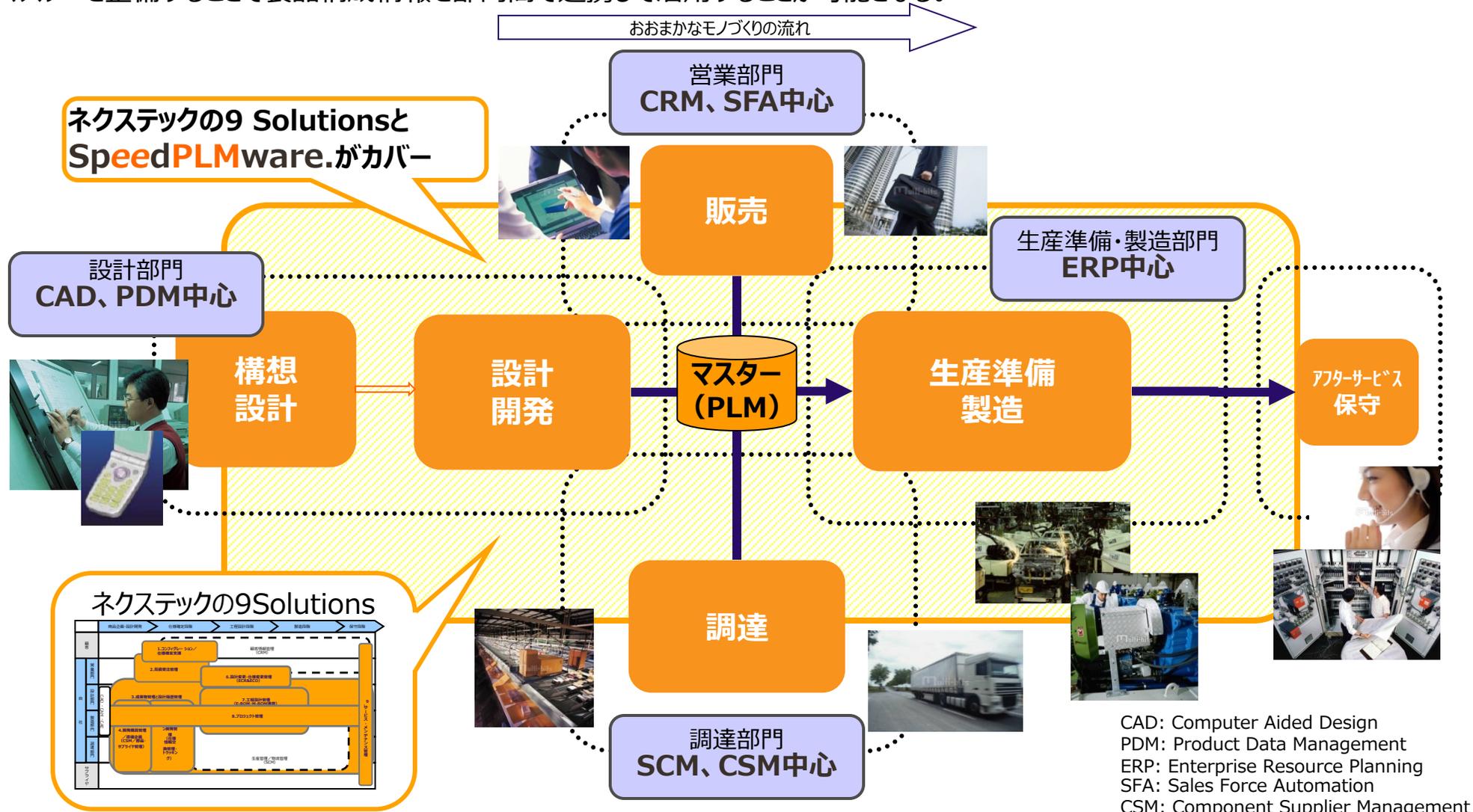


3ヶ月以下へ



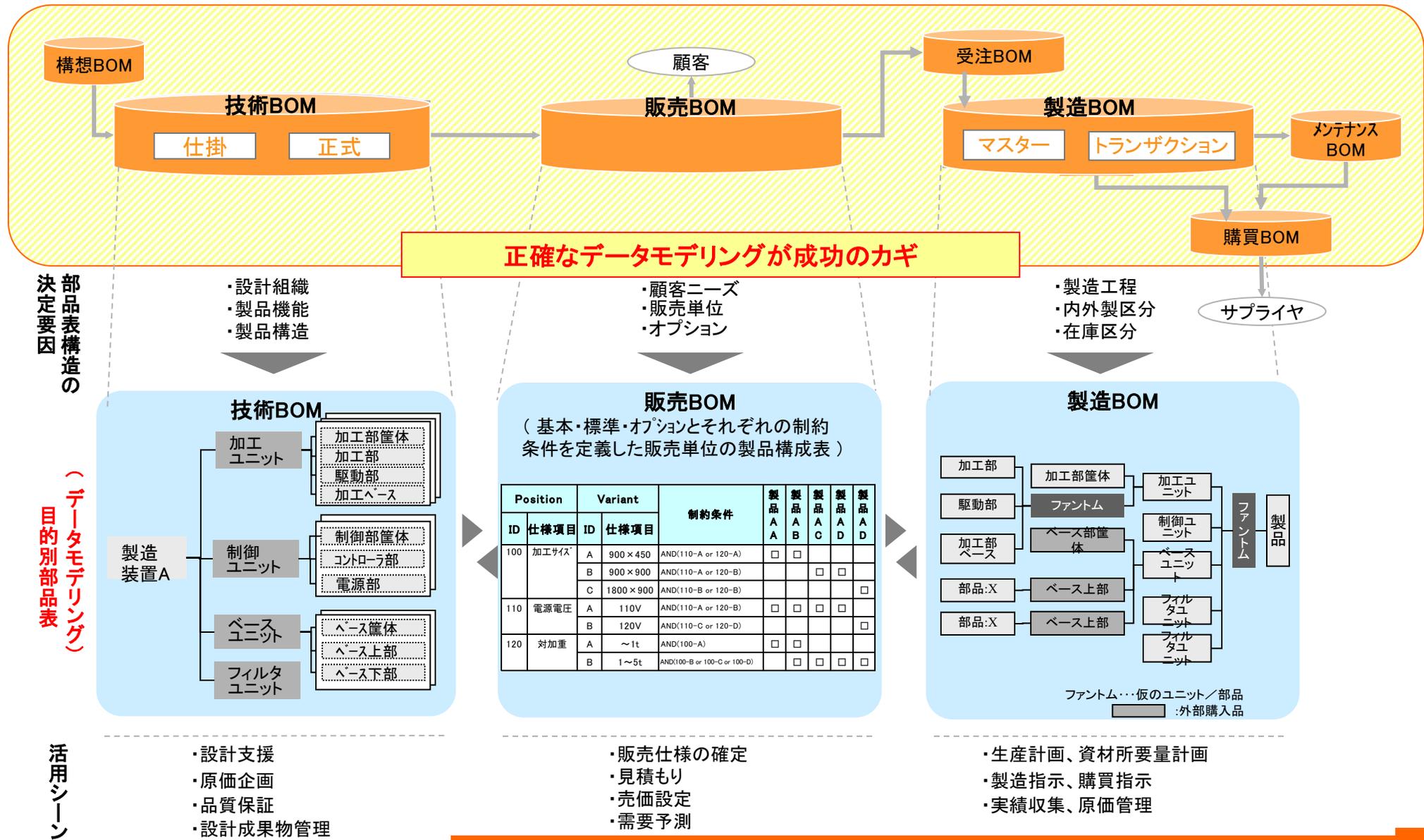
PLMの領域

製造業では営業・設計・調達・生産準備／製造など各部門内でシステムが閉じており、製品構成情報の有効活用が難しい場合が多い。マスターを整備することで製品構成情報を部門間で連携して活用することが可能となる。



CAD: Computer Aided Design
 PDM: Product Data Management
 ERP: Enterprise Resource Planning
 SFA: Sales Force Automation
 CSM: Component Supplier Management

目的別BOMとデータモデリング（目的別BOMは山田が世界で初めて提唱）



正確なデータモデリングが成功のカギ

決定要因
部品表構造の

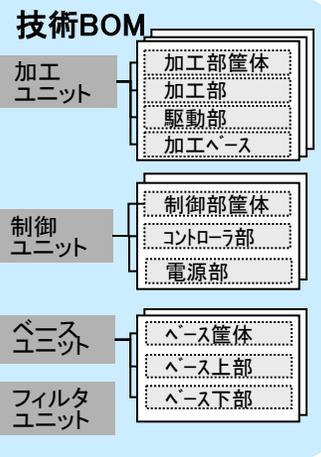
(データモデリング)
目的別部品表

活用シーン

- 設計組織
- 製品機能
- 製品構造

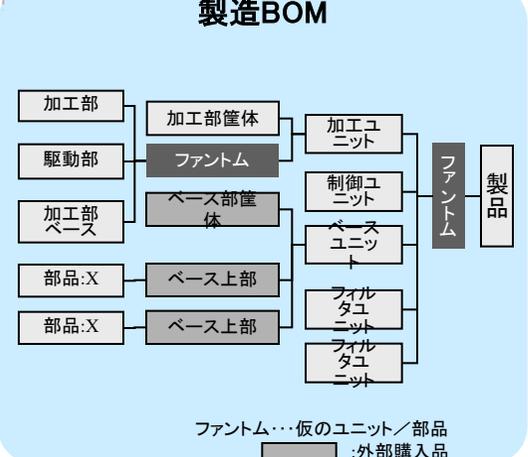
- 顧客ニーズ
- 販売単位
- オプション

- 製造工程
- 内外製区分
- 在庫区分



販売BOM
(基本・標準・オプションとそれぞれの制約条件を定義した販売単位の製品構成表)

Position		Variant		制約条件	製品A A	製品A B	製品A C	製品A D	製品A D
ID	仕様項目	ID	仕様項目						
100	加工サイズ	A	900 × 450	AND(110-A or 120-A)	<input type="checkbox"/>				
		B	900 × 900	AND(110-A or 120-B)	<input type="checkbox"/>				
		C	1800 × 900	AND(110-B or 120-B)	<input type="checkbox"/>				
110	電源電圧	A	110V	AND(110-A or 120-B)	<input type="checkbox"/>				
		B	120V	AND(110-C or 120-D)	<input type="checkbox"/>				
120	対加重	A	~1t	AND(100-A)	<input type="checkbox"/>				
		B	1~5t	AND(100-B or 100-C or 100-D)	<input type="checkbox"/>				



- 設計支援
- 原価企画
- 品質保証
- 設計成果物管理

- 販売仕様の確定
- 見積もり
- 売価設定
- 需要予測

- 生産計画、資材所要量計画
- 製造指示、購買指示
- 実績収集、原価管理

日本の製造業の変化

～製品のネットワーク化～

1995年以降のモノづくりの変化① 国内仕様の問題

・ 戦後50年以前と以後

- ・ 以前：小型、軽量化で優位性
 - ・ カシオ・シャープの電卓、ホンダのスーパーカブ 2輪で4000万台、セイコーのクォーツ時計、ソニーのウォークマン、東芝のダイナブック（ノートpc）
- ・ 以後：複合型製品、統合型製品（インターフェイス構築能力）
 - ・ ハイブリッド車 = エンジン + 電動モーター、デジタルカメラ = 光学機器 + 電子装置、カメラ付き携帯 = 通信機器 + カメラ、液晶 = 電子技術 + 素材技術

・ プロセスイノベーションからプロダクトイノベーション

- ・ プロセスイノベーション = モノづくりのうまさ（過当競争で低収益）
- ・ プロダクトイノベーション = 斬新な製品、技術（オンリーワンでとスピードで高収益）

・ 技術の階層化

- ・ IT、バイオ、ナノテクは、基礎研究でサイエンス
- ・ 自動車、エレクトロニクスは、量産歩留まりでサイエンスをどう実現するか
- ・ 家電、機械、素材は、技術改良や調達力で、生産現場の工夫が勝負

・ 製品開発力向上

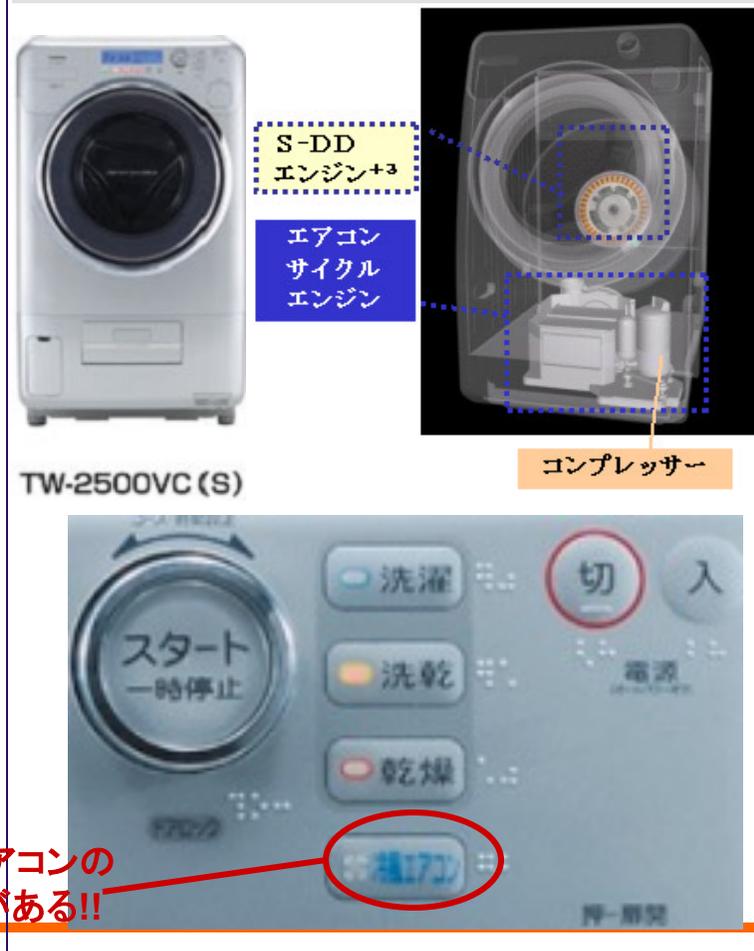
- ・ 開発と生産現場の近さ（常に商品化を視野に）
- ・ 要素技術の活用（垣根を越えた開発体制）
- ・ 小型化、軽量化から複合化へ
 - ・ 洗剤不要の洗濯機（三洋）、イオン殺菌空気清浄機（シャープ）、真空管断熱冷蔵庫（松下） = 成熟分野に高機能、高付加価値

・ 現場力維持がテーマ

- ・ セル生産、技能のビジュアル化・デジタル化
- ・ 特殊技能（金型、溶接など）の組織伝承
- ・ 自動化・ロボット化（雇用問題）
- ・ 人材枯渇と団塊の世代の引退で生産技術の不足

■ 複合化技術の例

東芝が2006.6月から発売したエアコン機能つき洗濯乾燥機



洗濯機にエアコンの
操作ボタンがある!!

1995年以降のモノづくりの変化② 世界仕様の問題

• 平和の配当

- 冷戦終結の平和の配当で共産圏の経済成長（ソ連、中国）
- グローバリゼーションで生産拠点シフト、雇用創出、所得向上、途上国の経済発展
- モノ需要増加でエネルギー問題（日本の製造業の得意分野）

• グローバル生産

- 未熟練の現地作業者の迅速な即戦力化（デジタル、ビジュアル、BOM）
- 世界同一品質、世界同時立上げ（設計、生産の連携）
- 世界市場の同期化（ライフサイクルを意識したSCM、PLMへ）

• 深刻な問題

- 世界のボリュームゾーンは、低・中間層の消費力向上・人口増、欧米でも移民が中間層に
- 中間層の商品対象は、安くて簡単なもの
- 日本は、80年代に低付加価値のモノづくりをやめた？
- グローバルスペックの問題（日本のモノづくりのマーケットをどう見るか？）



乗車定員	4人
ボディタイプ	4ドアセダン
エンジン	623cc 直列2気筒 SOHC
変速機	4速MT
駆動方式	RR
サスペンション	前：マクファーソン・ストラット 後：セミトレーリングアーム
全長	3100mm
全幅	1500mm
全高	1600mm
ホイールベース	2230mm
車両重量	580-600kg
出力・トルク	24kW / 5500rpm 48Nm / 2500rpm
ブレーキ	前：2リーディング式ドラム 後：リーディング・トレーリング式ドラム

タタ・ナノ（初代）

ナノ



インド タタ・モーターズが開発した小型乗用車。
インド国内の自動車普及を目指し、10万ルピーでの販売を目標として開発された。
2009年発売、価格は11万ルピー（当時レートで約21万円）。
コストダウンのため仕様や装備は最小限。

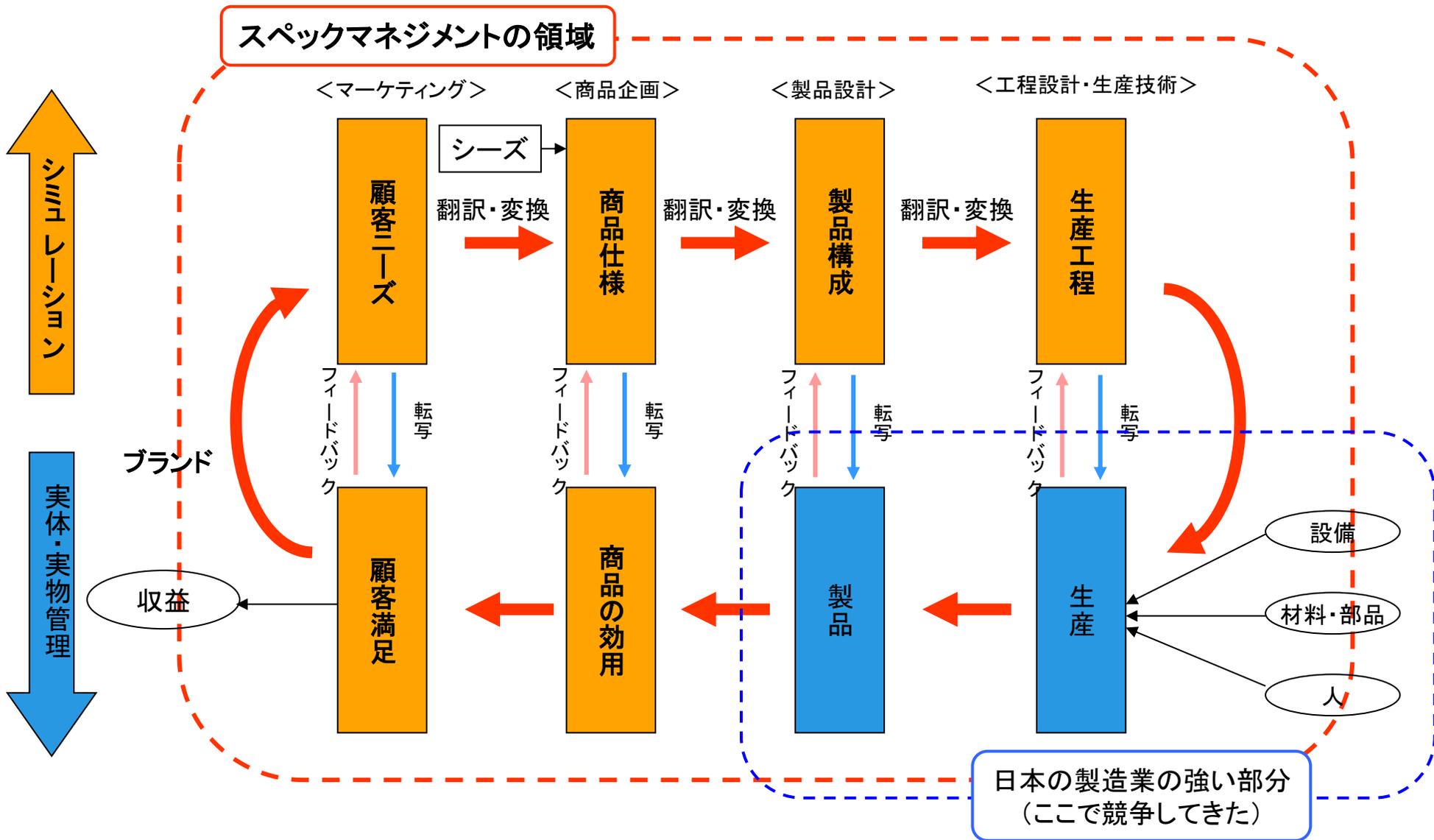
基本モデルの仕様は、以下の通り。

- ドアミラーは運転席側のみ(助手席側は無し)
- トランスミッションは4速MTのみで、ATは無し
- ワイパーは1本のみ
- ホイールを止めるナットは3本
- バックドアのない4ドアセダン
- ラジオ等オーディオ装備品やエアコン等はオプション

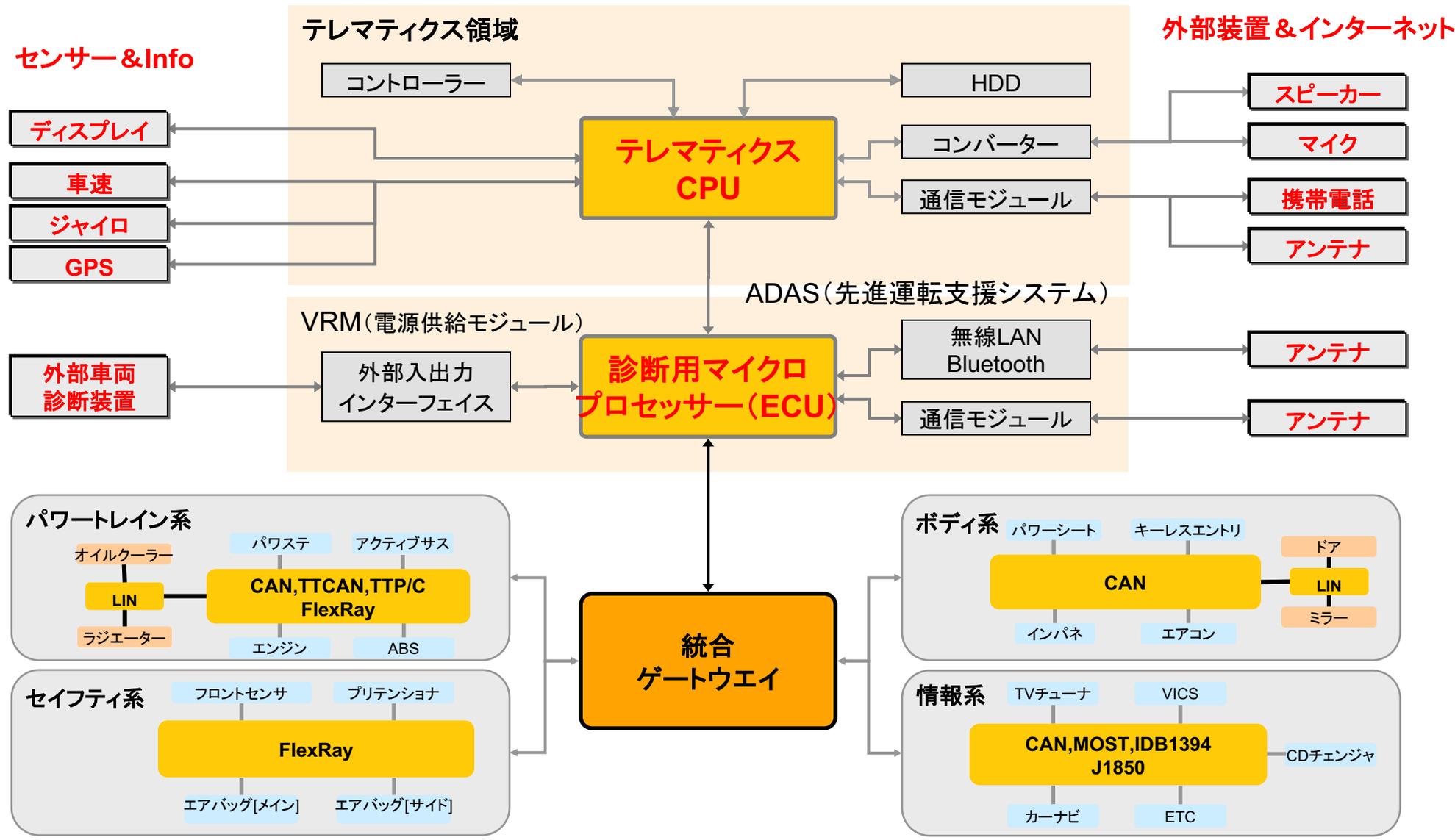
出典：wikipedia

スペックマネジメント体系：製造業の情報サイクル（情報・実体の連鎖と変換過程）

製造業において連鎖する業務を製品仕様データでマネジメントしていく。

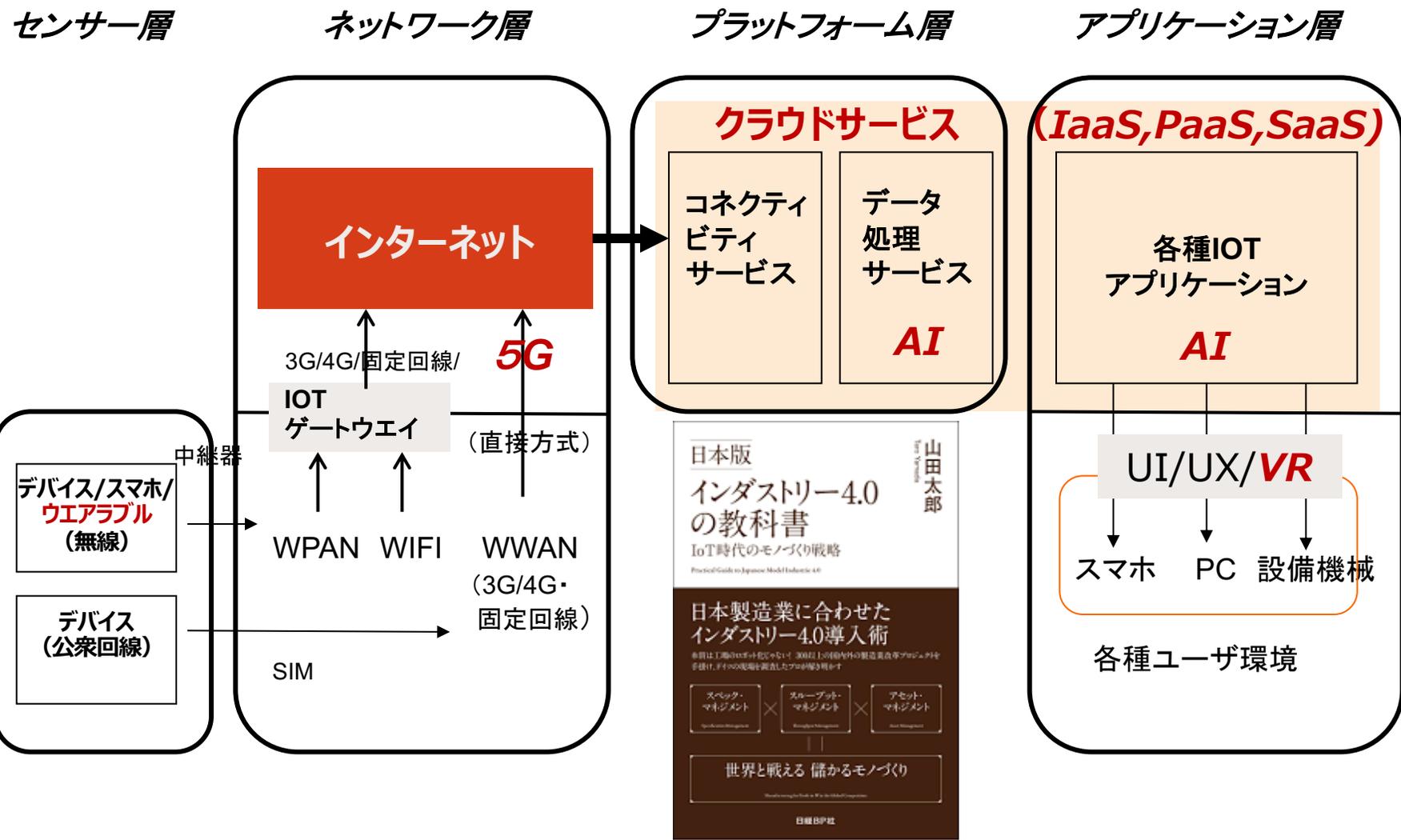


車載システムの相関図 (機械や車がインターネットにつながる時代)



IoTのアーキテクチャー（2015年秋から取り組む）

- ・ センサー、ネットワーク、IOTプラットフォーム、アプリケーションの階層



ベンチャー企業経営者として ～ネクステック時代～

2001年

[ネクステック創業]

製造業専門コンサルティング企業



2005年

[東京証券取引所マザーズ市場上場]

[「アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2005」ファイナリスト受賞]

主催は、EY Japan。世界のベンチャー企業に贈られる名誉ある賞



2006年

[「創業・ベンチャー国民フォーラム」起業家部門受賞]

主催は、中小企業庁



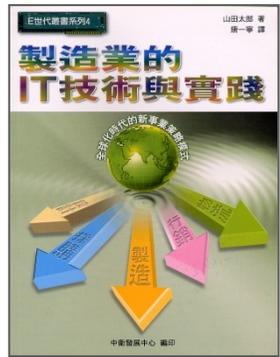
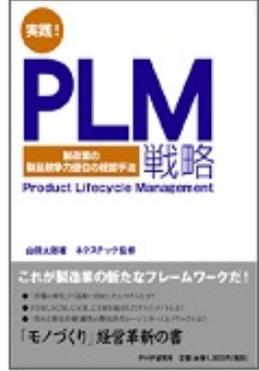
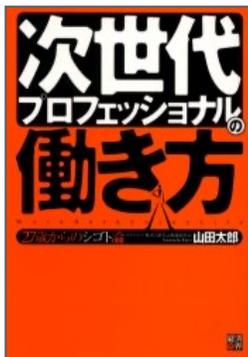
2008年

[ネクステック株式会社 取締役 顧問ファウンダー 就任]

創業社長を退き、顧問に

ネクステック株式会社とは

- **大手（東証一部上場企業など）製造業向け**のコンサルティング & システム開発・導入サービスを提供
- **創業5年という早さ**で東京証券取引所マザーズ市場に上場（2005年3月16日）
- 平均**60%の売上成長**を実現、上場時に比べて**売上規模は3倍へ成長**
- **従業員250名以上、年商40億円以上、関連4社連結子会社**（2007年度）
- **製造業で今最も注目を集めているPLM**（Product Lifecycle Management: 製品ライフサイクル管理）にいち早く着目し、データ整備とシステム構築を提供
- **活発な産学連携** 早稲田大学ビジネススクール（准教授）、東京大学工学部で代表取締役山田が教鞭
- 出版活動を通じてIT技術情報やプロジェクト運営手法などの製造業の業務改革に関するナレッジを積極的に公開（**中国語版、韓国語版の書籍も出版**）



（中国語版）



（韓国語版）

オフィスの変遷（ネクステック立ち上げ期）

新橋駅烏守口から徒歩5分。微妙なロケーションのオフィス

初代オフィス:創業時 2000～2001年

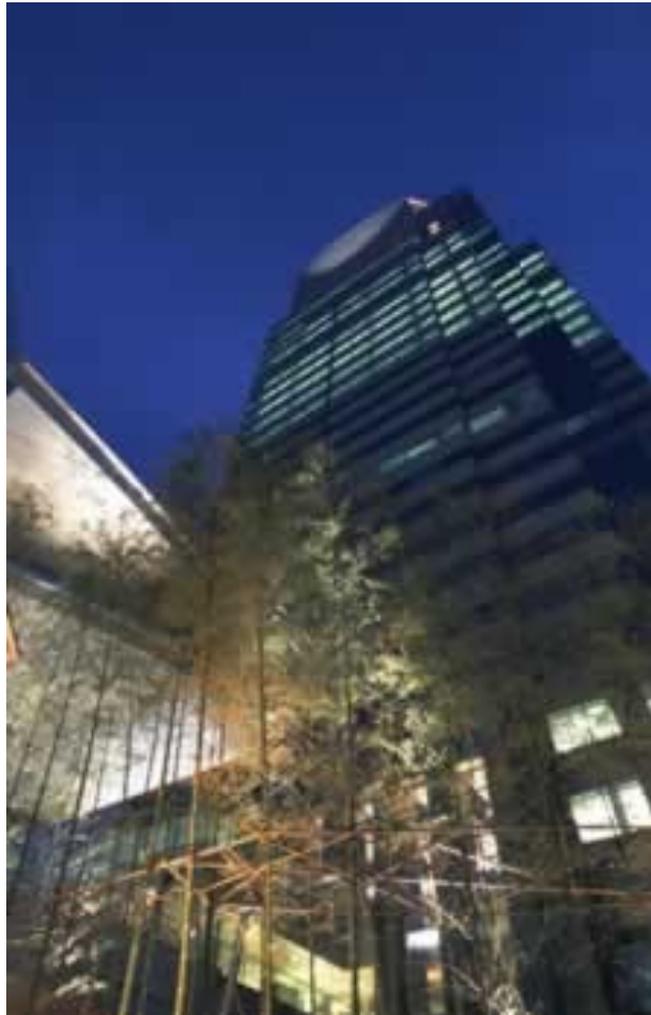
2代目オフィス:2002～2003年



品川イーストワンタワーへ移転

- 東海道新幹線 品川駅開業とほぼ同じタイミングで品川イーストワンタワーにオフィス移転

品川イーストワンタワー 2003年12月～



プロジェクト実績(2008年2月当時)

クライアント	提供サービス			ソリューション	時期							
	コンサル ティンク	データマネ ジメント	システム 開発導入		FY01	FY02	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07	
1 工作機械メーカー(全社)	○	○	◎	全社戦略グランドデザイン、部品表システム、顧客仕様選択支援システム、見積受注システム	←	←	←	←				
2 工作機械メーカー(購買・設計部門)	○	○	◎	原価企画グランドデザイン、コスト戦略グランドデザイン、原価企画システム	←	←	←	←				
3 総合重工業メーカー(工作機事業部)	○	○	◎	全社戦略グランドデザイン、部品表システム、顧客仕様選択支援システム、見積受注システム	←	←	←	←				
4 デジタル家電メーカー	○	—	—	全社戦略アドバイザ		←	←					
5 総合重工業メーカー(プラント 機器事業部)	○	○	—	グランドデザイン、部品用データモデリング、部品表データ整備、部品表システム企画		←	←					
6 自動車メーカー	○	○	—	部品表企画、データモデリング、部品表データ整備		←	←					
7 総合機械メーカー(FA機器事業部)	○	○	◎	全社戦略グランドデザイン、部品表システム、顧客仕様選択支援システム、見積受注システム	←	←	←	←				
8 総合産業機械メーカー	—	○	◎	データモデリング支援、部品表システム			←	←				
9 設備機器メーカー	○	—	—	仕様管理グランドデザイン、部品表システム企画			←	←				
10 情報機器メーカー(生産本部)	○	—	—	全社仕様管理グランドデザイン			←	←				
11 産業機械メーカー	—	○	—	仕様管理グランドデザイン、標準化・モジュール化、部品表システム企画			←	←				
12 精密装置メーカー	○	—	—	仕様管理グランドデザイン、PDM/PLMシステム建直し			←	←				
13 総合家電メーカー	○	—	—	製品ライフサイクル収支管理グランドデザイン(原価企画、コストデザイン)			←	←				
14 総合重工業メーカー(本社情報システム部門)	○	○	—	全社部品表企画、全社部品表データモデリング			←	←				
15 総合重工業メーカー(造船重機・自動車部品事業部)	○	○	—	グランドデザイン、部品表システム企画、システム開発			←	←				
16 情報機器メーカー(流通機器事業部)	○	○	○	仕様管理グランドデザイン、標準化・モジュール化、部品表システム企画			←	←				
17 産業機械・装置メーカー	○	○	◎	全社戦略グランドデザイン、標準化・モジュール化企画、部品表システム、設計管理システム、プロジェクト管理システム、仕様選択システム			←	←				
18 総合自動車部品メーカー(電装システム事業部)	○	○	○	仕様管理グランドデザイン、部品表システム企画			←	←				
19 総合電気・産業機械メーカー(本社)	○	○	—	部品表企画、データモデリング支援			←	←				
20 総合電気・産業機械メーカー(機械事業部)	○	○	◎	事業戦略グランドデザイン、標準化・モジュール化、仕様管理システム企画			←	←				
21 総合通信機器メーカー	○	—	—	仕様管理グランドデザイン、部品表システム企画			←	←				
22 自動車メーカー	○	—	—	部品表システム企画			←	←				
23 自動車メーカー	○	○	○	部品表企画、品質管理(トラッキング・トレーシング)			←	←				
24 総合自動車部品メーカー(全社)	○	○	○	全社戦略グランドデザイン、部品表システム企画、商品企画			←	←				
25 総合自動車部品メーカー(財務部)	○	—	—	財務会計、管理会計、原価企画			←	←				
26 総合自動車部品メーカー(販売本部)	○	○	—	販売戦略グランドデザイン				←	←			
27 電気ガス 機械装置メーカー	○	○	—	全社戦略グランドデザイン				←	←			
28 総合自動車部品メーカー(設計、製造)	—	—	○	設計支援システム開発				←	←			
29 総合家電メーカー(家電事業部)	○	—	—	部品表システム構築				←	←			
30 設備機器メーカー	—	○	—	品番体系統一企画、データモデリング				←	←			
31 総合重工業メーカー(装置事業部)	○	○	○	設計改革支援、図面体系データモデリング				←	←			
32 総合建材メーカー	○	—	—	PLM導入企画支援					←	←		
33 大手総合家電メーカー	○	○	○	仕様管理グランドデザイン、コンフィグレーション				←	←			
34 工作機械メーカー	—	○	—	設計改革支援、データモデリング				←	←			
35 総合産業機械メーカー	○	—	—	事業戦略グランドデザイン				←	←			
36 情報機器メーカー	○	—	—	事業戦略グランドデザイン					←	←		
37 産業機械メーカー	—	○	◎	PLM導入企画支援、品目データ統合					←	←		
38 自動車メーカー	○	—	—	部品表システム企画					←	←		
39 音響機器メーカー	○	—	—	事業戦略グランドデザイン						←	←	
40 光学機器・精密機械メーカー	—	○	—	業務改革支援							←	←

積極的なマーケティング活動

1. ブランドの早期構築“PLMならネクステック”

- ・記事掲載多数
- ・日本IBMや日本オラクルと戦略的にアライアンス展開

2. 展示会/セミナー開催状況

- ・展示会ブース動員数 21,000名
- ・セミナーのクライアント候補動員数 5,200名 (560社)

3. 雑誌、書籍出版多数 (抜粋)

- ・日本初のPLM本『製造業のPLM・CPC戦略』
- ・日本初のBOM専門書『製造業のBOM (部品表) 入門』
- ・経営層向けPLM本『実践！PLM戦略』
- ・製造業向け専門誌『日経ものづくり (日経BP社・月刊)』連載
- ・中国語版『製造業のIT戦略と実践』、韓国語版『実践PLM戦略』

4. 活発な産学連携

- ・早稲田大学ビジネススクール
- ・東京大学工学部

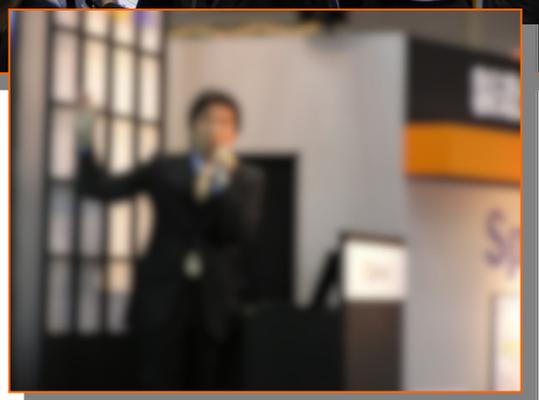


設計製造ソリューション展2005 ネクステックブースの様

2005年は昨年の5割増しの15,000件近い訪問者データを取得し案件化につなげている。

毎年黒山の人だかりとなる山田太郎のセッション

ネクステックの真骨頂「BOMマイスター講座」も人気



PLMソフトウェアSpeedPLMware.も初披露

若手コンサルも積極的に登壇

PLM関連企業/ベンダーで当社がトップ評価又は高評価（2005年評価）

ユーザーの立場に立った提案ができる		コンサルティング力がある		カスタマイズ対応が柔軟である		製造業の各業務内容を理解している	
順位	%	順位	%	順位	%	順位	%
1	19.0	1	38.0	1	12.9	1	19.0
2	17.2	2	34.0	2	12.8	2	16.0
3	14.6	3	33.1	3	11.6	3	15.9
4	14.1	4	31.1	3	11.6	4	14.4
5	14.0	5	24.2	5	11.4	5	11.4
6	13.8	6	22.0	6	10.6	6	10.6
7	12.7	7	20.2	7	9.5	7	10.5
8	10.9	8	19.7	8	9.2	8	9.0
9	10.6	9	17.8	9	9.1	9	8.8
10	10.4	10	17.4	10	8.9	10	8.6
11	9.4	11	16.0	11	8.6	11	8.4
12	9.1	12	15.4	12	8.2	11	8.4
13	9.0	13	14.8	13	8.0	13	8.2
14	8.7	14	14.3	13	8.0	14	8.0
15	8.4	15	14.2	15	7.6	15	7.9
16	8.0	16	13.9	15	7.6	16	6.7
17	7.8	17	13.5	17	7.3	16	6.7
18	7.6	18	12.9	18	7.2	18	6.6
19	7.1	19	12.1	19	6.9	19	6.1
19	7.1	20	9.9	20	6.8	20	5.3
21	7.0	21	9.1	21	6.7	21	5.2
21	7.0	22	8.8	21	6.7	22	5.1
23	6.6	22	8.8	21	6.7	23	4.9
24	6.5	24	7.0	24	6.5	23	4.9
25	6.3	24	7.0	25	5.3	25	4.6
26	5.1	26	5.9	26	5.1	26	4.3
26	5.1	27	5.8	26	5.1	27	3.5
28	4.9	28	5.6	28	4.1	28	2.7
29	4.7	29	5.3	29	3.7	29	2.4
30	3.2	30	4.6	29	3.7	30	2.3

日経ものづくりPLM企業イメージ調査(抜粋)

『日本テクノロジーFast50』で第38位を受賞

「デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー第5回 Fast50」

企業成長率ランキング第38位を受賞 (2007年10月)

1位	ファイベスト株式会社※	18位	プライムワークス㈱※	35位	パリオセキュア・ネットワークス(株)
2位	㈱UBIC	19位	コマップ(株)※	36位	SBIペリトランス(株)
3位	㈱ジークレスト※	20位	㈱インタースペース	37位	㈱リミックスポイント
4位	㈱アイフリーク	21位	エイチエムシステムズ(株)※	38位	ネクステック(株)
5位	アウンコンサルティング(株)	22位	㈱モバイルファクトリー※	39位	㈱fonfun
6位	㈱ジーエヌアイ	23位	㈱ディー・エヌ・エー	40位	㈱フュージョンパートナー
7位	メビックス(株)	24位	夢の街創造委員会(株)	41位	㈱ボルテージ※
8位	㈱エンターモーション※	25位	㈱イーコンテクト	42位	㈱ネクスト
9位	㈱アクロディア	26位	株式会社アクアキャスト	43位	ディップ(株)
10位	㈱フォーサイド・ドット・コム	27位	㈱イー・キャッシュ	44位	サイバーステップ(株)
11位	㈱ミクシィ	28位	㈱ドリコム	45位	㈱ラクーン
12位	㈱ゲームオン	29位	㈱アドウェイズ	46位	ソネット・エムスリー(株)
13位	ウェルネット(株)	30位	㈱エディア(未)	47位	さくらインターネット(株)
14位	㈱ユビキタス※	31位	グローバルサイン(株)※	48位	㈱ブロードバンドタワー
15位	㈱ライトアップ※	32位	ジャパン ケーブルキャスト(株)※	49位	㈱アイレップ
16位	㈱ゲームポット	33位	㈱プロデュース	50位	㈱セレコム※
17位	㈱MCJ	34位	㈱オプト		

※日本テクノロジー Fast50とは

ソフトウェア、インターネット、コンピューター、ライフサイエンス、コミュニケーション、セミコンダクターといったいわゆるテクノロジー業界における急成長企業上位50社のランキング。
直近3決算期の売上高成長率をもとにしている。



出典：デロイトトウシュトーマツ発表資料
※マークの会社は未上場企業

都内書店でベストセラー (2005年6月～7月)

紀伊国屋新宿本店	単行本総合	2位
三省堂神田本店	ビジネス書部門	2位
八重洲ブックセンター	ノンフィクション部門	7位
丸善丸の内本店	ビジネス書	7位



三省堂書店



八重洲ブックセンター



丸善丸の内本店



紀伊國屋新宿本店

評価制度

- ・仕組みによる評価
- ・評価、アサインメント、教育プラン

検収意識

- ・売上意識がものすごく強い
- ・コストに対する意識
- ・金曜日は顧客先に出ない

教育制度

- ・ロジカルシンキングができないと仕事ができない!?
- ・ベストクライアント、プロジェクト、ソリューション

コミュニケーション

- ・オープnbック、情報は上から
- ・とにかく「喋ること」
- ・飲みニケーションはやらない、群れたりもしない

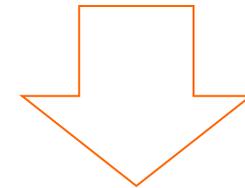
上場とは

～買収と成長戦略～

経営とは何か、特に上場するとは？

• 経営とは？

- 経営とは、常に自転車（もしかしたら三輪車！？）しか運転したことがない人間が自動車を運転させられるもの
- しかも、上場とは、スーパーカーや大型ダンプカーも走る高速道路に突然乗ること



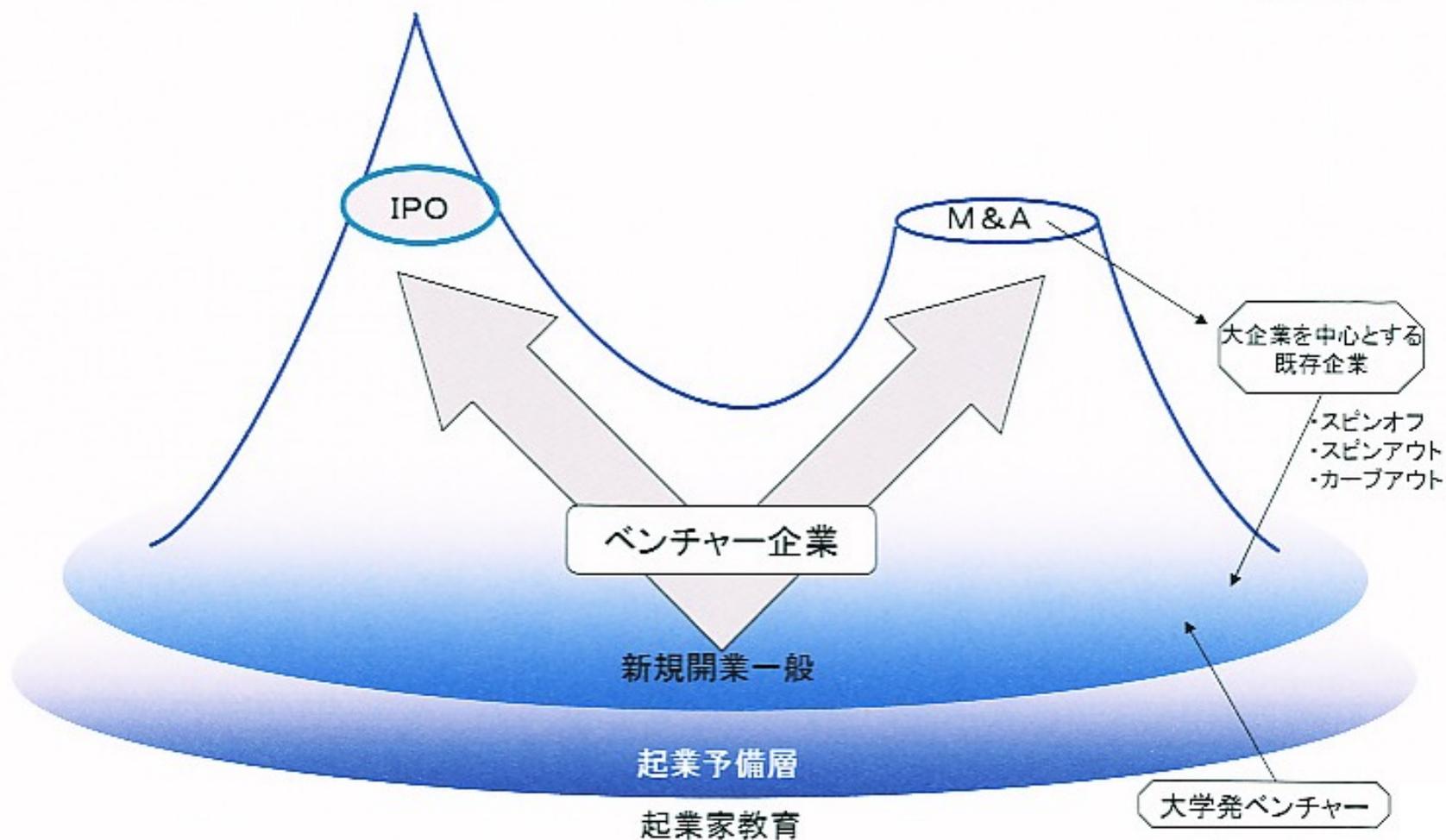
• 経営の節目（わからない事だらけの瞬間）

- 起業段階
- 拡大期の営業とマーケティング・人材採用
- 資金調達と株式上場
- M&Aと海外展開
- EXIT段階



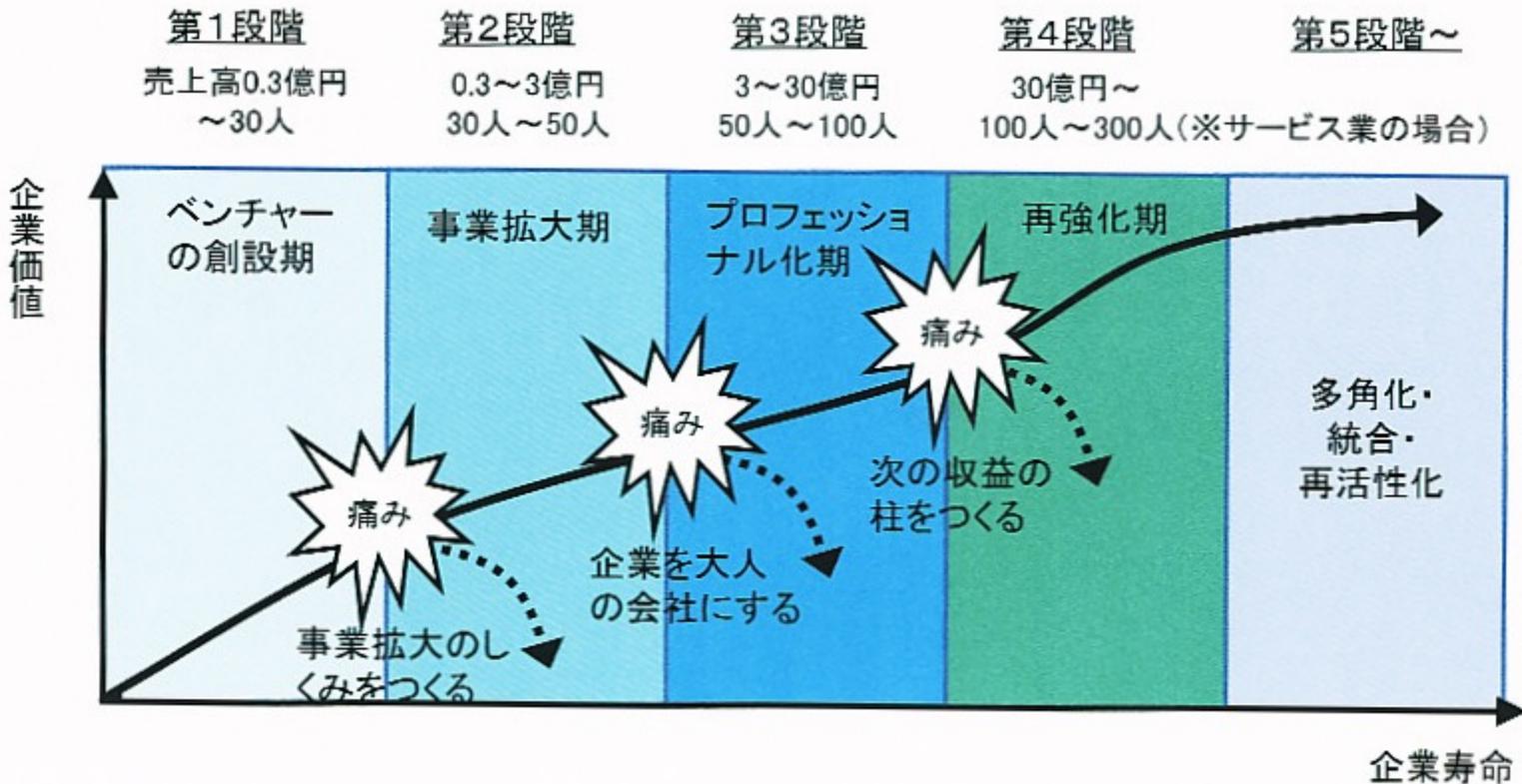
ベンチャー創業と新規開業一般の違い

ベンチャー企業とは、新しい技術、新しいビジネスモデルを中核とする新規事業により、急速な成長を目指す新興企業を指す。



成長の痛みとは

企業の成長ステージ



資料: 総務省「ICTベンチャーの人材確保のあり方に関する研究会報告書」(2007年2月)

IPOドキュメント -元々起業をする気も、上場する気もなかった?!-

・ネクステックがIPOするまでの年表

~2003	2004	2004	2005
<ul style="list-style-type: none"> ・'00年 起業(開業?) -顧問フィーの振込み先として新橋の小さなビルで開業。 ・元々会社を始める気はなかった!? ・'01年 8月 社員が増える ・'01年 9月 大型案件2件受注 ・'01年10月 セントラルビル増床 ・'02年3月 吉樹ビルに移転 ・'02年 3月 監査法人決定 -三優監査法人 ・'02年12月 主幹事証券会社決定 ・'03年 〇月 資金難に陥る -通帳には30万円!? ・'03 11月 初の銀行借入 ・'03 12月 イーストワンタワー移転 	<ul style="list-style-type: none"> ・2月 主幹事証券変更 -某証券からUFJつばさへ ・3月 3.9億円調達 -銀行、生損保中心 ・4月 税務署調査の危機 -加算税か重加算税か? 	<ul style="list-style-type: none"> ・8月 IPO本格的に準備開始 -IPOチームとIPO委員会発足 -UFJつばさ証券公開引受部と準備開始 ・10月 証券会社審査開始 -証券会社から9億円分の契約書要求 -クライアント・アライアンス先に審査部の調査が入る ・11月 証券会社審査終了 -東証申請本格準備開始 ・12月 東証事前申請 -ネクステックガイドラインを作成。 コンプライアンスとコーポレートガバナンス強化 ・12/6 東証本申請(受理) & 第一回社長面談(5時間) ・12/8 第二回社長面談(6時間) ※雪の降る大納会の日 	<ul style="list-style-type: none"> 1月 財務面談(数回) 第三回社長面談 監査役面談 監査法人面談 2月 上場承認 公募株価決定 2/8 東証役員面談(長友常務) 2/9 上場承認・関東財務局申請 2/14 プレヒアリング開始 -20社から30社機関投資家まわり 2/23 仮条件決定(33万円~43万円) BB開始 3/3 株公募価格決定(43万円) 3/8 効力書発行(関東財務局) 3/16 東証上場 -UFJつばさ証券でのセレモニー -お昼のTV番組出演 -東証でのセレモニー 3/17 午後2時30分 初値186万円

重加算税なら上場をあきらめる?

上場直前!!
東証に関わる数々の事件
・アルデプロ事件
・アソシエント事件
・西武グループ事件
↓ ↓ ↓
上場をマザーズからジャスダックへ変更か?

9億円の契約書が11月末までに揃わなければ上場は延期?

株価をめぐる証券会社での対立!?

3/16 東証上場
-UFJつばさ証券でのセレモニー
-お昼のTV番組出演
-東証でのセレモニー
3/17 午後2時30分 初値186万円

恐怖の約束手形（新オフィス移転でまっていたものは？）

この一枚が、上場に駆りたてた!?

No. 20,000 約束手形 No. XL83510

株式会社りそな銀行 殿

金額 金七千万円也

上記金額をあなたまたはあなたの指図人へこの約束手形と引替えにお支払いいたします
平成 15 年 9 月 26 日

振出地 住所 東京都港区新橋4-27-4 吉樹ビル2F
振出人 ネクステック株式会社
代表取締役 山田 太郎

金融機関借入用

東京 1301
0010-268

支払期日 平成 16 年 9 月 24 日

支払地 東京都港区

支払場所 各社りそな銀行 新橋支店

	手 貸	印 影 照 合	西 木
票 號	13-5652	回 収 条 件	有 <input checked="" type="checkbox"/>
実 行	001	極	<input checked="" type="checkbox"/>

りそな銀行(新橋16)



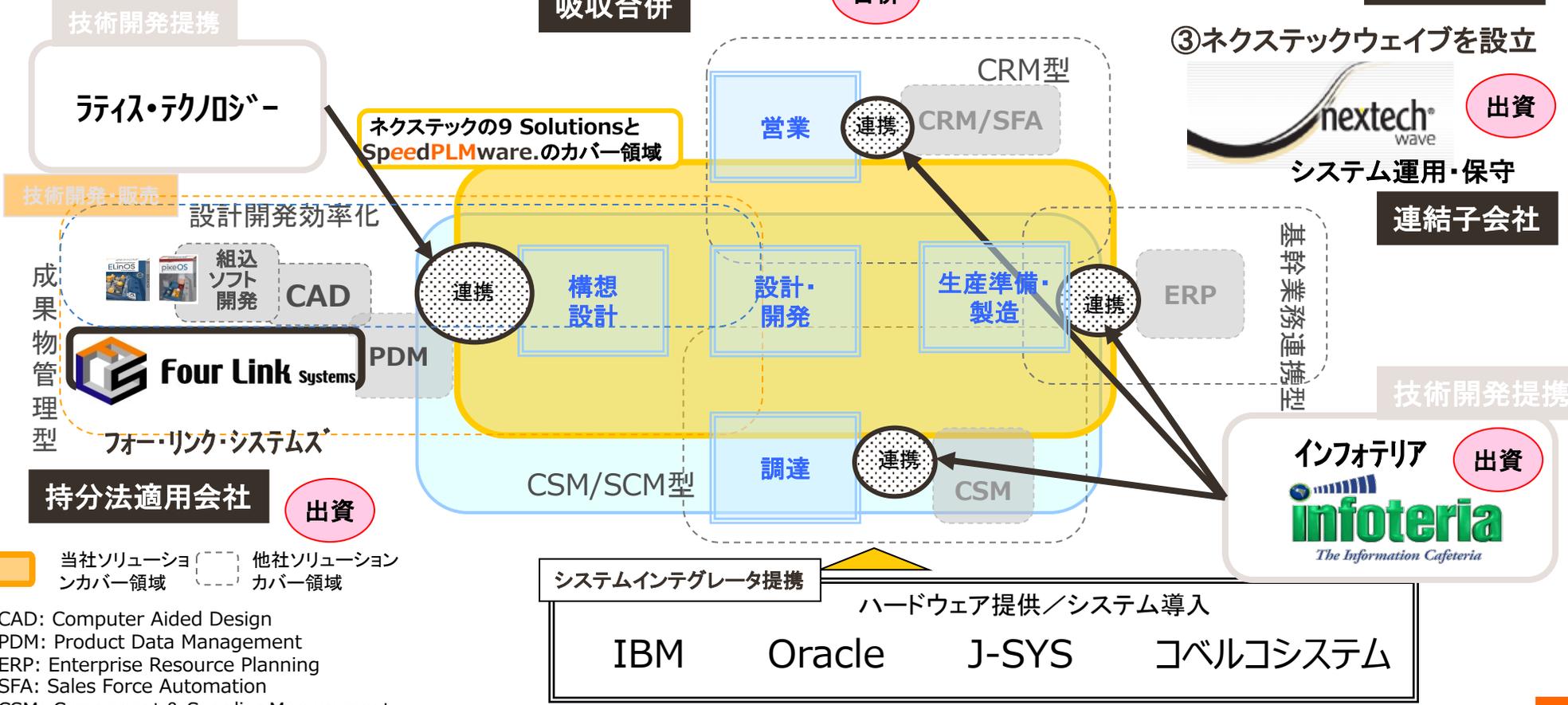
2005年3月16日東証マザーズ上場
(下列右より2番目が山田太郎)

ネクステックの実績 戦略的アライアンスの強化およびM&Aの推進

カバー領域拡大および周辺領域との連携強化を進め、戦略的アライアンスやM&Aに積極的に取り組んでいきます。

- アライアンスおよびM&A対象先**
- ①データモデリングツール企業
 - ②中国企業(中国市場への対応)
 - ③データメンテナンス企業
(データメンテナンスセンター)
 - ④SIer(開発導入力強化)

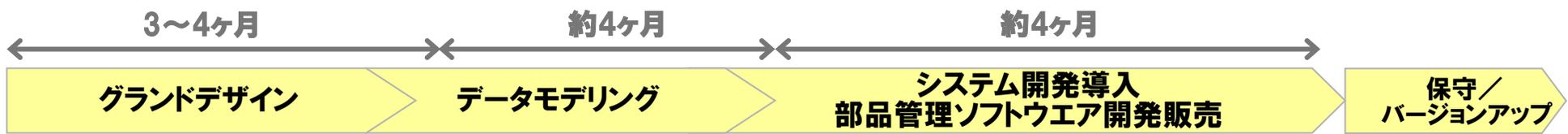
- ①ポータル社を吸収合併
- ②北京兆維電子(ATMや電話交換機のメーカー)の情報システム子会社をグループ化



 当社ソリューションカバー領域
 他社ソリューションカバー領域

CAD: Computer Aided Design
 PDM: Product Data Management
 ERP: Enterprise Resource Planning
 SFA: Sales Force Automation
 CSM: Component & Supplier Management

ネクステックグループの製造業向け総合サービス



① グランドデザイン

- ・ビジネスモデル策定コンサルティング
- ・業務改革コンサルティング

② 製品データモデリング

- ・データデザイン
- ・データモデリング

③ システム開発・導入

- ・システム開発・導入
- ・システム運用
- ・パッケージ選定・導入

④ ソフトウェア開発・販売

- ・自社パッケージソフトウェア

Speed PLMware® の開発・販売
・他社パッケージソフトウェア販売

⑤ システム・データ運用・保守

- ・システム運用、保守
- ・データマネジメント
- ・データクレンジング

ビジネスモデル策定

業務改革コンサルティング

データモデリング

データクレンジング

Speed Data Integrator

ネクステックテンプレートベースの要件定義～詳細設計

- カスタマイズ開発/テスト
- システムインプリ/導入定着コンサル
- インフラ整備 (H/W、ネットワークなど)
- ミドルウェア
- 機能拡張開発

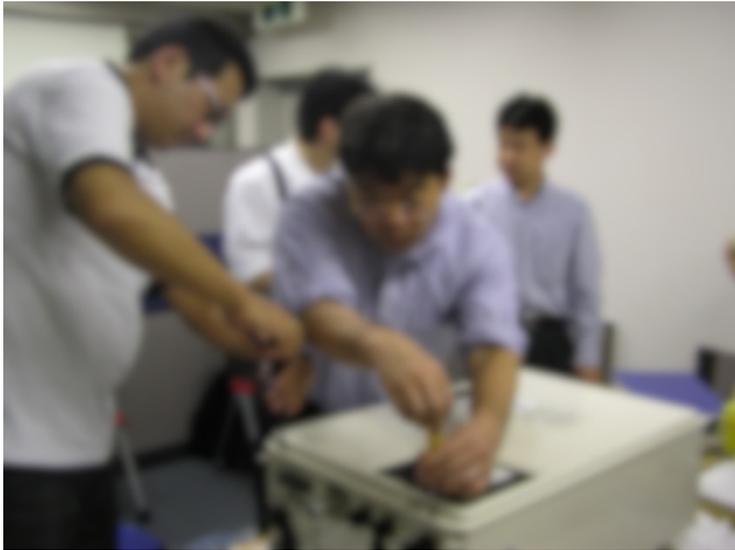
Speed PLMware®

Speed Data Integrator

Speed Foundation + Ware. (アプリケーション)

運用サポート
パッケージバージョンアップ
メンテナンス

採用と教育：実際に製品を分解してモノと情報の関係を体で覚える



最初はねじを外すにも一苦労？



誰もが真剣に製品と向き合う

ベンチャー企業の成功要因（私見）

1. 販売力・営業力が源泉

- 路上の石でも売れる力
- 経営は、ゴーイングコンサーン（経営の継続）であること
- 技術やユニークなビジネスモデルは、収益の付加価値でありベースではない？
 - ： 一度きりの技術は、イグジット（上場又は買収）の対象であっても継続的な経営の源泉ではない

2. マーケティング力とブランド力

- 信用経済が前提であること： 信用が前提でモノを買う。初めての顧客にどうやって信用を勝ち取るか？
- 大手企業に売る力（個人が個人に売るのではなく、組織の仕組みで売る）
- 採用の問題
- マーケティングコストをどう見るか？（投資か？、コストか？）

3. しっかりとした業務プロセス

- ベンチャーの時代から大指向の企業プロセスとモデル
- コンプライアンス、ガバナンス時代

4. 成長指向

- 海外指向： 海外マネジメント体制、海外での人脈
- 上場指向： 資本政策の重要性
- M&A指向： 資本市場・金融市場の理解

1. 会計制度と減損処理問題

- 投資の減損処理
 - システム投資
 - 設備投資
 - 海外投資
 - 子会社投資
- 監査法人選定
 - 監査法人との適度な緊張感

2. 労働基準問題

- どこまでが幹部社員か？
 - マクドナルド問題（店長は、幹部社員ではないのか？）
- 新人の教育の時間、新入社員の悲鳴
- 自宅持ち帰り残業
- 総労働時間が減っている

3. 自主規制強化問題

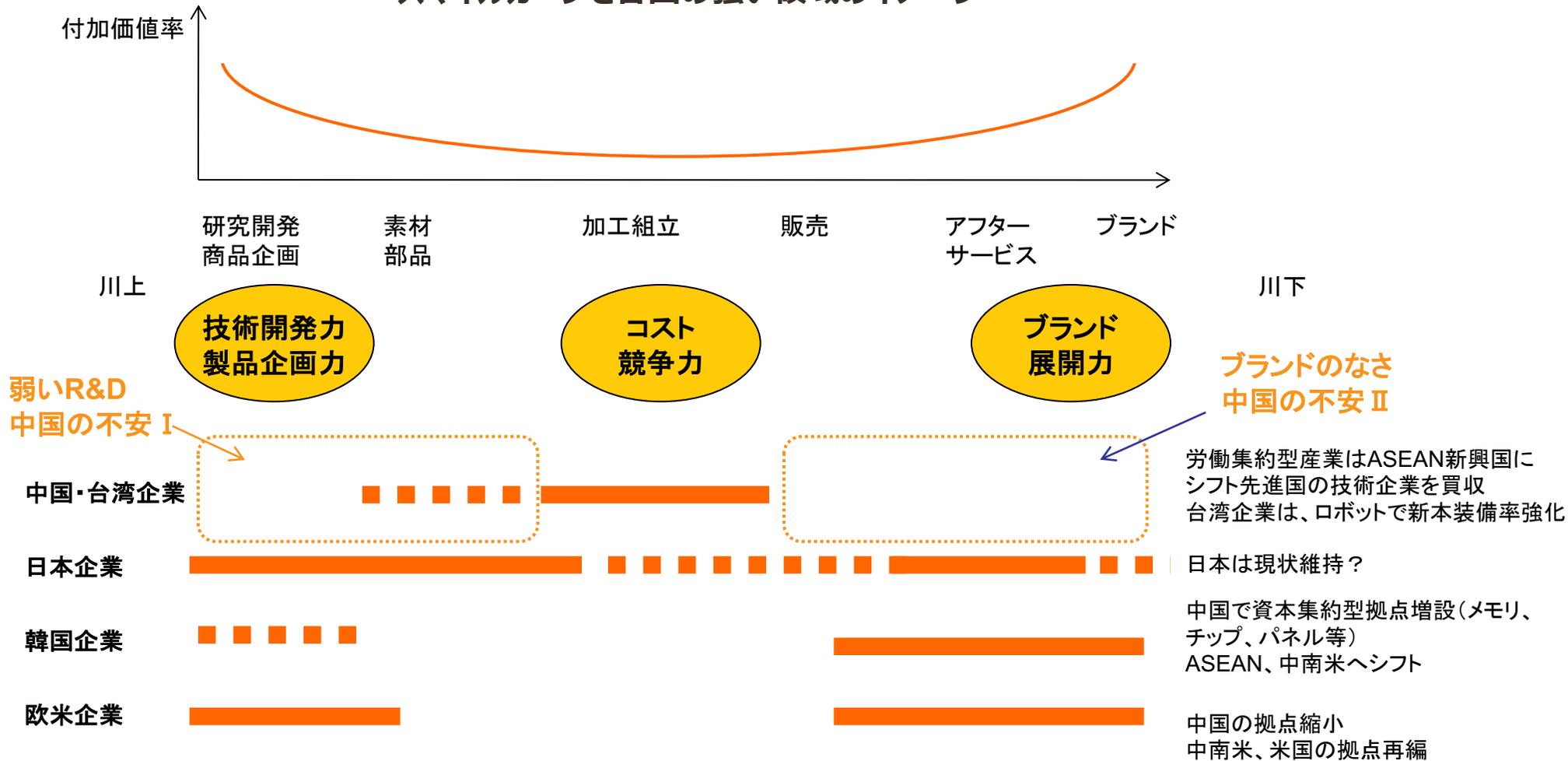
- コンプライアンス、ガバナンス強化
- 全てが自主規制

海外への展開

スマイルカーブ（中国の弱さ、中国の不安）

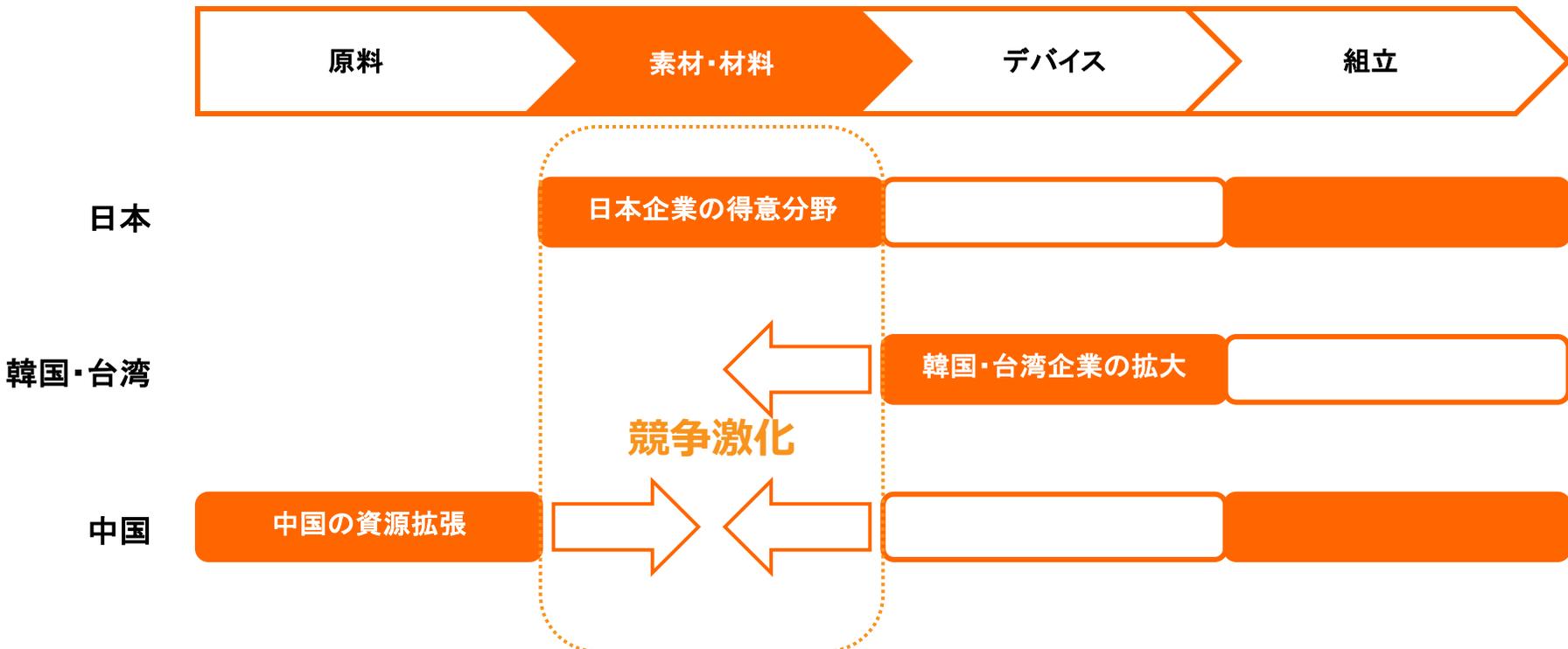
(D-Point: 日本はどこで勝負するのか?)

スマイルカーブと各国の強い領域のイメージ



上流工程へのアジアメーカー参入

素材、部品産業のアジアメーカーの競争



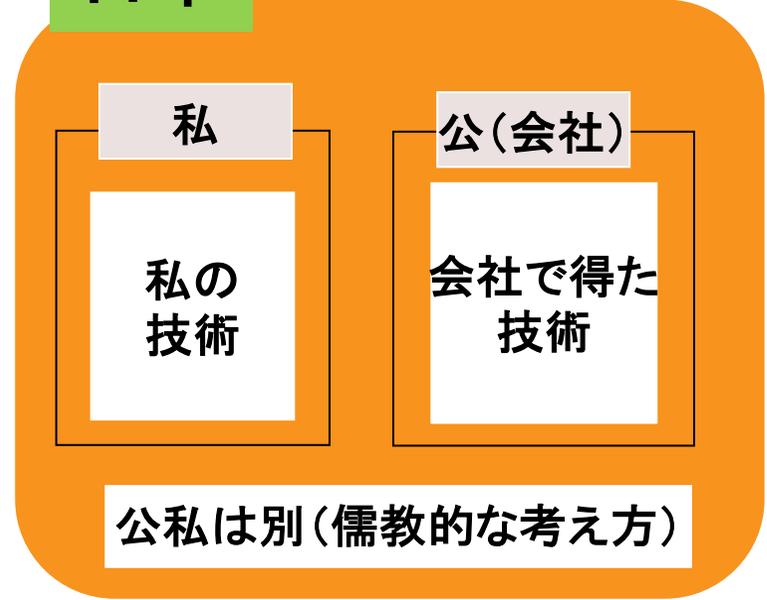
スマイルカーブの左側(上流工程)に、台湾企業が進出し、強みを発揮しつつある。

欧米／日本／中国の人的関係（グワンシ）の違い

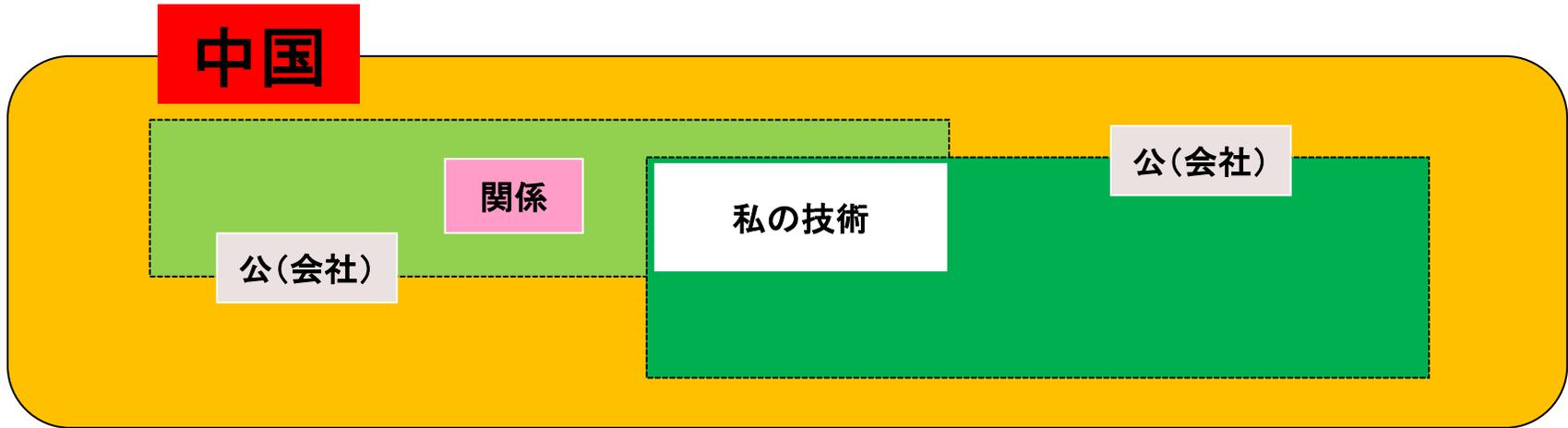
欧米



日本



中国



グワンシと日本の「和」の比較

基本構造

機能の特徴

日本と中国の比較

	日本人の「和」	中国人の関係 (Guanxi)		日本の「和」	中国の関係 (Guanxi)		日本の「和」	中国の関係 (Guanxi)	
利益の優先性	集団優先、後は個人	個人優先、集団は後	紛争の処理	非公開な話し合いでも問題を明らかにし、解決策を探る(適当な仲介者/メッセジャーが居ない場合)	個人的手段で問題を明らかにし、時に個人的手段が唯一の解決策となる(仲裁者またはメッセンジャーとして)	成長と拡大	集団/公式レベルで、パートナーシップの適切なスタチュー	個人レベルを通じ、社会的スタチューを横断可	
目的	集団の生き残り と成長を重視	個人または家族の生き残り と成長を重視	娯楽と社会的セッティング	人間関係の構築と「和」による紛争解決にとって重要	重要、かつ個人ベース	信用	仕事チーム内部(集団レベル)	個人レベル	
本質	集団のコンセプトが個人にアイデンティティ、機能環境、報酬を提供	個人主義的コンセプトが個人により管理され、個人に報酬をもたらす	契約への態度	ビジネス上の正当な理由があれば変更可(了解されルール)	個人的な変化にもとづき変更可	相互作用のルール	常に集団的(個人で居る事は稀)	公式/非効率— 集団 費公式/効率— 個人	
			形成の目、集継承	生まれ(血縁・地縁)、および成長する社会的サークルの両方を通じて形成			ビジネスの始め方と紹介	講師木俣は集団のセッティングにおける適正な紹介が必要。よそ者がいないのを好む	個人レベルで紹介できる(協会の拡張は急速)フレキシブル
			集団規制	集団レベルで適応される	歪曲、もしくは個人によって規制を変える事ができる	関係の始め方	一定の紹介・形式があることを好む。	オープン、社会的セッティングで会い、共通利益が始まってその後発展	
						関係の継続性	集団内で一旦認められればその永久的にいつまでも認められる	より個人主義的そのままのばいもあれば、一方が社会的スタチューを高めてより高度な「関係」ネットワークに上昇する場合ある	



ASEANでのコンサルティング



出典: 外務省HP

ASEAN諸国に向けた日本の最先端環境機器の輸出や、工業団地の開発支援のコンサルティング業

① インドネシア
カラワン工業団地
KIIC工業団地



② ミャンマー
ティラワ経済特区

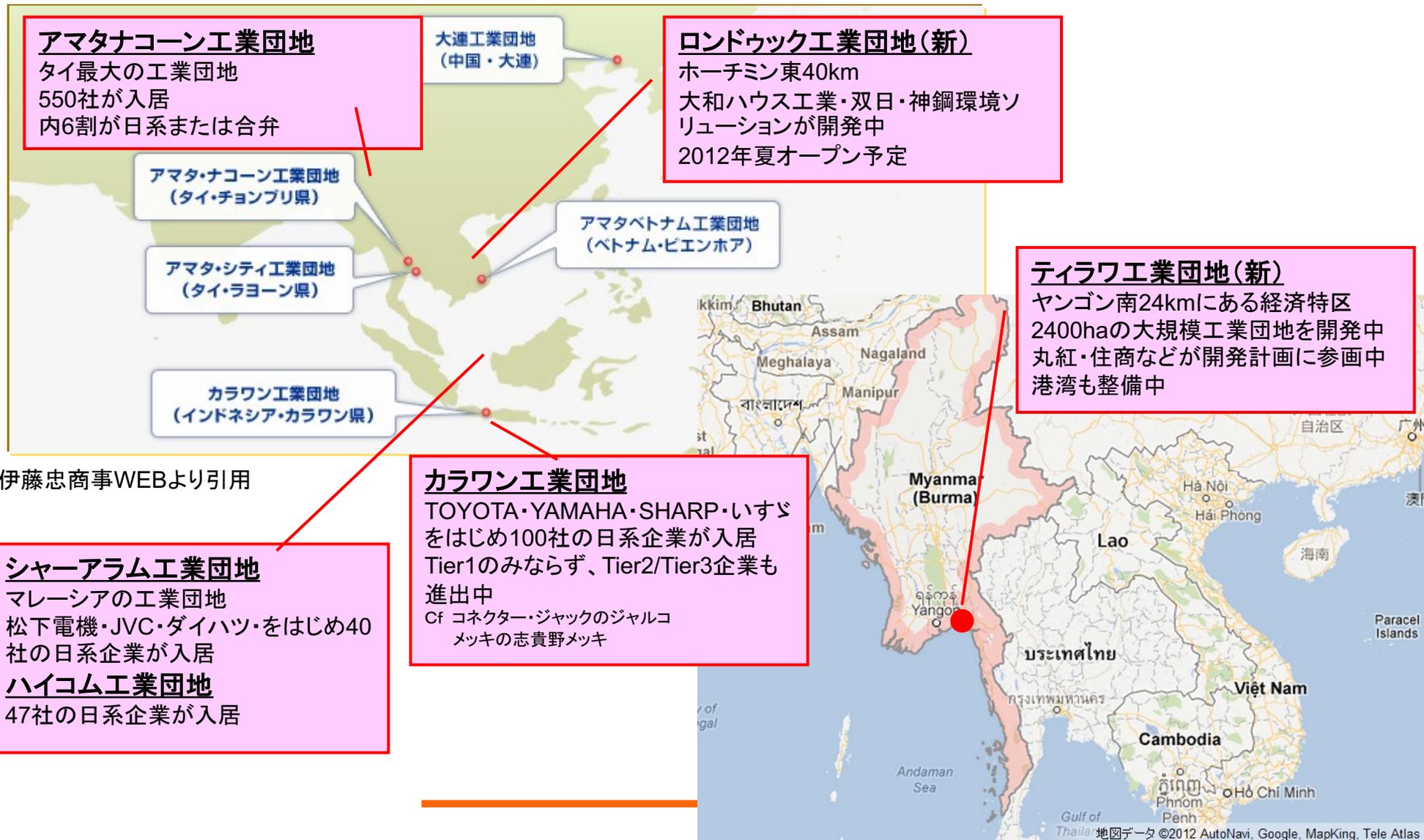


③ タイ
アマタナコーン工業団地



ASEANの工業団地

ASEAN諸国には伊藤忠や双日など日系商社が開発・運営している工業団地が数多く存在
また、日系企業も数多く入居し、現地の人材を使いながら価格競争力のある製品を製造



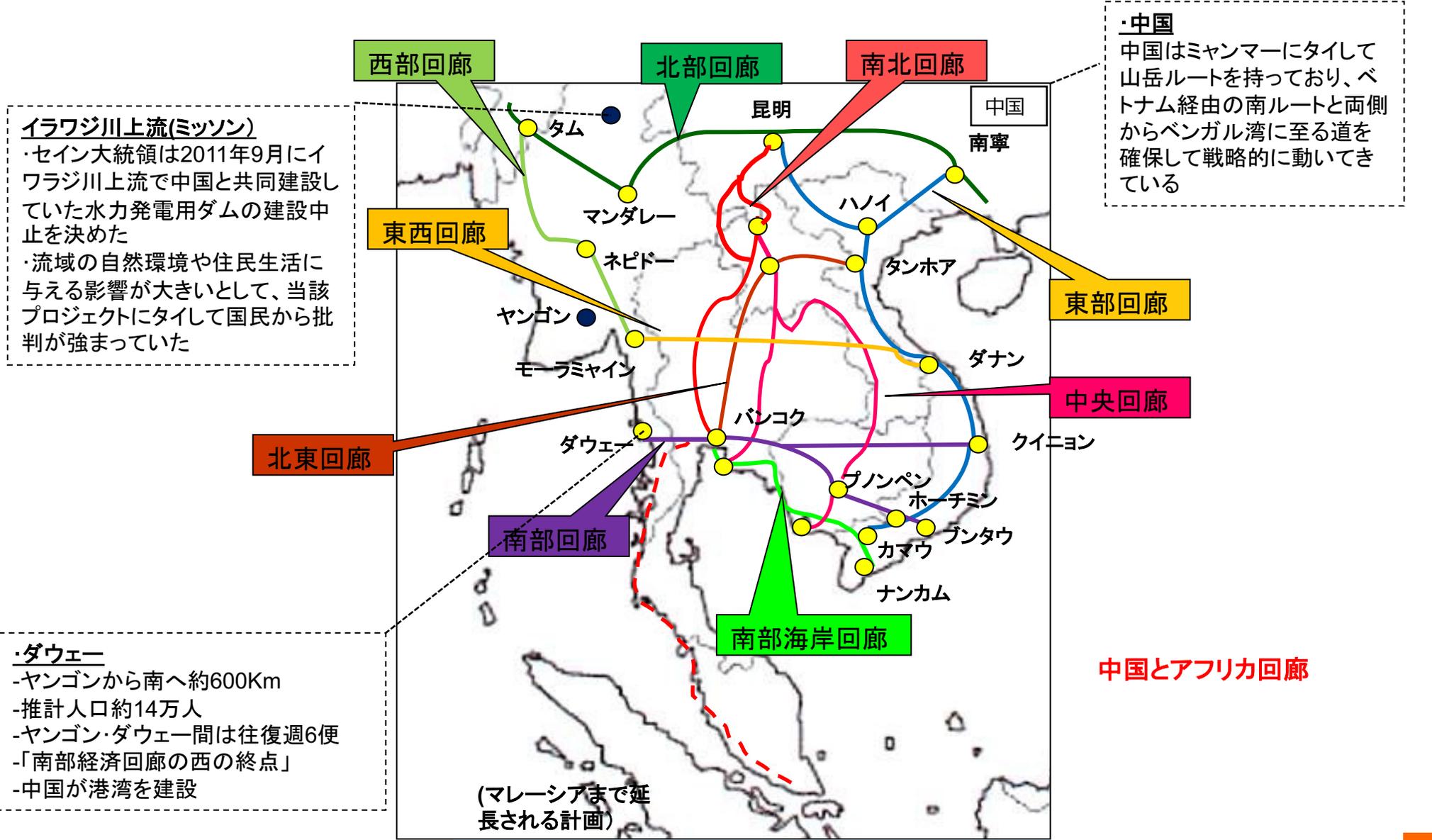
2015年ASEAN統合

•ASEAN統合により関税、投資、人の流れが自由化



出典: 外務省HP

ASEANの東西回廊、南北回廊



インド系会社の顧問として ～インド・太平洋の時代～

名称: Tata Group

本社: インド・ムンバイ

設立: 1868年

社員数: 935,000(総グループ社員数)

2008年にはジャガーやランドローバーを買収



出典: Tata社HP



創業者: ジャムシエトジー・タタ

出典: Tata社HP

企業概要

タタ・グループは 150 年前に発足した、世界有数のコングロマリットです。10 業種、主要企業 30 社で構成され、総従業員数は 70 万人以上。世界 100 カ国以上で幅広い事業を展開しています。紅茶メーカーのテトリーや、ジャガー・ランドローバーといった有名ブランドもグループの傘下にあります。

出典: TATA社ホームページより抜粋



出典: ジャガー・ジャパンHPより



出典: ジャガー・ジャパンHPより



出典：Tata Consultancy services社HP

名称：Tata Consultancy Services

本社：インド・ムンバイ

設立：1968年

時価総額：20.83兆円(1ルピー=1.7円計算)

社員数：528,000人

企業概要

タタコンサルタンシーサービシズは、インド・マハラシュトラ州ムンバイに本社を置くインド最大手のITサービス企業。インド最大財閥タタ・グループの中核企業。世界46カ国に50万人超の社員を擁する。

出典：Wikipediaより

日本法人

設立：2014年7月

社員員数：約3000人（2022年4月1日時点）

株主：タタコンサルタンシーサービシズ（66%）
三菱商事株式会社（34%）

出典：Tata Consultancy services社HP

・日本では三菱商事との提携

日本TCSの経営体制、ガバナンスは継続

ムンバイ、2019年6月24日：タタコンサルタンシーサービシズ（TCS）は、三菱商事株式会社（本店所在地：東京都千代田区、代表取締役社長：垣内威彦、以下、三菱商事）との合併事業である日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社（本社所在地：東京都港区、代表取締役社長：アムル・ラクシュミナラヤナン、以下、日本TCS）への出資比率を拡大することを発表しました。

今回の決定を通じてTCSと三菱商事の日本TCSへの出資比率は、TCS：66%（2014年の合併事業設立時：51%）、三菱商事：34%（同：49%）となります。ただし、両株主の日本市場、および合併事業推進へのコミットメントは変わらず、日本TCSのマネジメントおよびガバナンスに変更はありません。

出典：Tata Consultancy services社HP

インド企業との提携



世界のITサービスランキング

2022	2021	Logo	Name	Country	2022	2021	2022	2021
1 =	1		accenture		\$36,190M	\$26,028M	AAA	AAA
2 ^	3		TCS		\$16,786M	\$14,924M	AAA-	AAA-
3 ^	4		Infosys		\$12,777M	\$8,402M	AAA-	AAA-
4 v	2		IBM Consulting		\$10,582M	\$16,057M	AAA	AAA-
5 =	5		Cognizant		\$8,735M	\$8,032M	AA	AA+
6 =	6		Capgemini		\$8,166M	\$6,750M	AA	AA
7 ^	9		Wipro		\$6,364M	\$4,301M	AA+	AA+
8 v	7		HCL		\$6,102M	\$5,524M	AA+	AA+
9 v	8		Ntt Data		\$5,760M	\$5,081M	AA	AA
10 ^	11		Fujitsu (IT Services)		\$3,950M	\$3,589M	AA	A+

出典: Brand Finance

インド大使とアジア・太平洋地域のデジタル戦略について



2021年6月7日来所