

## 『一心千里』

走っていていけば、

見えてくる

永田 隆一



第19回

1月17日にあずさ監査法人主催のセミナーが開催され、230人が参加されました。テーマは「オープン・イノベーションによる新事業の構築」です。2010年、日本において、ベンチャー企業への出資は対前年比70%減少しました。リスクマネーを担うべき組織が沈黙してしまったのであります。

さて現在、日本企業における現金資産は250兆円であり、さらに、大手企業内部の開発効率の低下や、新機軸の開発に着手できていない傾向も指摘されております。かたや、開発に重きを置くベンチャー企業は、

その多くが慢性的な開発資金不足に直面しております。さらに、技術が完成して、市場へ参入する

リチャード・ダッシャー教授が、アップルの「iPod」のケーススタディを発表されました。

## あなたにとって、大切な人は誰ですか

## 大切な人を、大切にされていますか

《6カ月で市場へ》

アップルはファデル氏を開発チームの監督として契約し、35人で開発チームが結成されます。技術設計は外部へ委託し、ソフトウェアも外部からの調達です。アップルが自ら支配したものは2つ。①ユーザーインターフェイス、②総合デザイナー。そして6カ月後に

最近、ベンチャー・キャピタルの出資を受けて

株式会社(IPO)を目指すベンチャー企業に対して、大手企業の出資(コーポレート・ベンチャー・キャピタル(CVC)を受けて、最終的にはその大手企業に買収してもらったことを目指すベンチャー企業が増えてきております。この後者の

階の開発案件は、対外的に秘匿する必要のある場合が多く、その際は大学では開発協力をしない。

学生は、よい研究成果を論文で発表することにより、優良企業から高額で採用されるのを目的にしている場合が多い。大学はそれを担保する。企業は、そこを理解しないと上手くいかない。

・キャピタル、企業、弁護士、コンサルタント、会計士など、サポートする土壌が充実していません」と言われました。

パネル・デイスカッションで筆者は、シリコンバレーモデルをそのまま模倣しても失敗しますとコメントしました。その理由は、サポートする土壌に大きな違いがあるからです。

際のマーケティングや販売網などのインフラを有していないという課題も抱えております。この大手企業とベンチャー企業との二重を効果的に補完できた場合、両者にとって大きな利益を享受できる機会があります。

《アップルのケース》スタンフォード大学の

01年、コンサルタントのトニー・ファデル氏はMP3再生機のアイデアを温めており、大きく成長する機会を持っていると予想しました。フィリップス、リアルネットワークスに話を持ちかけますが、断られます。そしてアップルに持ち込んで採用が決定されます。

「iPod」は販売店の棚に並んで、空前のブームを創りました。

《CVC》シリコンバレーは全米の人口の1%が住人です。住民の35%が外国生まれです。全米のベンチャー・キャピタルの全投資金額の30%が投資されています。

スキームが「オープン・イノベーション」です。

《産学連携》タッシャー教授は、日本ではあまり効果的でない「産学連携」についても、認識の違いを丁寧に説明されました。「研究をして、学生に論文発表をする権利を侵害させない。製品化の段階

《ランチ》このセミナーにパネリストとして参加した筆者は、ランチを一緒にした

際、タッシャー教授から「ベンチャーの経営者は、現状に耐えられないから、自分で会社を作ります。そして、シリコンバレーにはそういう冒険者を応援するベンチャー

筆者は中小企業の社長と神楽坂で一献やりました。そして社長が言われました。「会社は私の生活を保証してくれましたが、私は夢に賭けてみなかった。だから起業しました。また、私は妻をとても大切に思っています

が、大切にはできていません。同じく、日本の大手企業も、私たち中小企業を大切に思ってくれていません。しかし大切にはしてくれていませんね(笑)。(毎月掲載)