

日本航空機内誌

JAL

Agora

アゴラ ビジネス・エグゼクティブのための知的情報誌

February 1997 **2**

ご自由にお持ち帰りください



われら地球人
アントン・ヘーシング
「探偵」が「2000」に挑む

「シリコンバレー」は生まれたか
「ハイテク企業集積地帯」

オープンで柔軟な風土がベンチャービジネスを生む

このインドからの移住者と同じく、マイクロプロセッサにシロップを受けたのがきっかけで、キヤリアを築くことになるIHMマンが、少なくとももうひとりいる。七〇年代の後半に、日本アイ・ピー・エムから派遣されて、スタンフォード大学院の計算数学科に留学していた石井正純氏である。

この革新的な製品の登場と前後して、大学の周囲で用後の竹の子のように誕生するベンチャービジネスに目を見張り、「シリコンバレー」柄に買われる」ことになった。いったん帰国し、八〇年代の初めには、世界的な経営コンサルタン企業マッキンゼー&カンパニーに移籍し、日米欧の主要企業の国際化の仕事を携ったが、ベンチャーの世界に関わる機会が少なかった。遂に八五年、シリコンバレーのレッドウッドシティにアズカ(AZUCA)の社名には、AからZまですべてを扱うカリフォルニアの企業という、壮大な野心がこめられている)を設立するに至る。アメリカのベンチャー企業のために、日本進出の手助けをし、逆に、日本の企業がアメリカで新規事業を始める際の橋渡し役を務める。コンサルティングだけではない。役員に名を連ね、株を取得して、国際的な事業を共同で展開していく、一種のマーチャントバン

キング(私的金融アドバイザー)を兼ねた役割をしている。

「水半分業」と企業同士の交流が盛んに行われ、オープンで柔軟な風土が、この地域の身上です。人脈を持っていく人がもつとも早く成功する。そういう人たちが、レストランに集まって、よしやろうということになる。ベンチャーキャピタリストが資本を入れて、ぱあっと始まってしまふ。これは極端な話ではけつてありません。」

この自由な企業風土からは、日本はどのように見えるであろうか。「一口に言えば、恰もあまり甘く



佐)アズカの石井正純社長と実業。氏は、スタンフォード大学にシリコンバレーの魅力に取つかれ、やがてこの地での創業を決意。

国際ビジネス最前線

ないが、寝も痛くないというところですか。大企業から、ベンチャーの子会社に売却して成功しても、株を取得できるわけではない。失敗したら、本社に戻ってきて、はとほりの冷めるのを待つだけですね。ここではそれは適用しません。成功したら、個人へ十分なリターン(見返り)があるのが当たり前で、うまくいかないときに放り出される。もつとも、能力さえあれば、チャンスが再び与えられ、リターンマッチの場も資金も準備される。やり直しのきく人生を生きたらされるのだから、ずっとタリア

シリコンバレーはゴールド・ラッシュの再現か?

ホロンテックを創業した坂本氏は、社員にストックオプションの与えられていない日本企業を、「お酒の出ないレストランのようなもの」と評した。

食事(給与)だけでは、なんとも味気ない。がんばる気になれない。アメリカ人、とりわけシリコンバレーで働く人たちは考えるはずである。

ただし、お金のために働くというのとはやや違う。テクノロジーの未来に参画することを無上の喜びとする彼らは、創設的な仕事を求めて、待望している。新たな発明、革命的な技術を生み出した結果として、お金が手に入る。努力と報酬は、はつきりした関連があるのは当然だと考えるのである。

坂本氏は、周仕切りの向こうに没しているはずの社員たちを指差しながら、「この人たちは億方長者の御ですよ」と言った。彼らが、入社時のオプションで、一株五セントから一〇セント程度で取得したものが、事業が成功し、予定通りに三年から四年後に上場されると、間違いない二〇ドルには跳ね上がる。そうなれば、一瞬にして、大金持ちである。

一世紀あまり前のカリフォルニアは、ゴールドラッシュに沸いたが、シリコンバレーを、その再現