

資本金や売り上げの実績ではなく、その人が これから何をしでかすかが重要視される。

石井正純氏 50歳

石井氏はかつてスタンフォード大学に企業派遣で留学していたのだが、いわゆる「企業留学組」とはちよつと違う雰囲気をもつ人物だ。12年前にシリコンバレーで起業した彼のもつこの雰囲気は米国の縁がそれよりかなり以前にさかのぼるといふことに起因するのだらう。

石井氏が最初に米国に来たのは1964年、都立日比谷高校2年生のときだった。米国は東部、ペンシルベニア州フィラデルフィアの郊外にある小さな町の家庭に、A.D.S.（アメリカン・ファミリー・サービス）の交換留学生として住み込み、当地のハイスクールに1年間通った。幼いころより、英語の個人レッスンを受けた。毎年夏に避暑に行った幹井家でアメリカ人と接する機会があったりしたことから、何となく自然に外国に行くような気がして、受験校に在学しながらも、当時では珍しい高校生との交換留学で渡米するのにもごく自然な成り行きだった。

その後、東大を卒業し一流企業に入社し、サラリーマンとしては典型的なエリート・コースにいたのだが、1日局からスタンフォード大学へとまたも

や米国留学の機会が与えられたことが彼のシリコンバレー開眼につながったようである。

人生を変えた スタンフォードへの留学

スタンフォードでは、クラスメートがベンチャーを起すなど、「ガレージから世界企業へ」の夢に向けて頑張っている姿を頻りに見ることができた。優秀な学生が大企業へ就職せず、次から次へとスタートアップ・ベンチャーに挑む姿に大きく刺激された。当時、シリコンバレーは半導体の最先端をいくビジネスセンターとして活気をあび、またソフトウェア産業もちらほらと出だした頃だった。アップルコンピュータが誕生したのもこのころだ。

「スタンフォード留学中に触れたシリコンバレーの起業家精神にびっくりしたし、またさらに光るマイクロソフトやセラーを見て多大な将来を直感しました」

このスタンフォードでの留学経験により、「シリコンバレー・ワイパーにかかってしまった」と言う。その後、

日本のIBMへ戻ったが、この病のおかげで、深く今後の生き方について考えることが多くなった。こうした毎日を送るようになったころ、当時、マツキンゼーの東京支社長であった大前研一氏より声がかかった。

マツキンゼーでは経営コンサルティングとして、日米欧のハイテク企業の国際的な戦略立案の仕事に携わり、文字どおり日米欧を舞台に多くの企業の国際化に努めたが、同社のロサンゼルス事務所を拠点として日米企業の国際的事業展開に専心するため、1983年に再び米国へ渡る。これを機会に、以来ずっと米国を拠点に生活することになった。

AZCA Inc. 設立へ

マツキンゼーのクライアントは一流大手企業ばかり、ベンチャー企業も国際的な土壌で事業展開すべき時代がきたと強く認識するに至った石井氏は、「今やらないと必ず後悔する」と

と決心、ベンチャーを国際的な場で育てるためのコンサルティング会社を自分で設立することにした。ベンチャー

にかかわりたいという彼の起業の候補地としては、当時住んでいたロサンゼルス、東京、そしてシリコンバレーの3つを検討した。

「東京でコンサルティングのような会社を新たにスタートするのは困難、米国のほうがずっと起業を受け入れてくれる余地はある。個人的にもサンフランシスコは好きだったし、ハイテク・ベンチャー企業とつながる必要がある。結局、当地シリコンバレーで起業することにしたんです」

しかし、そのままいけばエリートコースの起業に迷いはなかったのだろうか。

「なぜ、わざわざマツキンゼーを辞めてまで起業をするのか。そのままだマツキンゼーにいた方が良かったかな、と思うこともしばしばありました。ただ、今しかやる時はない、とい



石井氏はレッドウッドシティのオフィスにて表々を選んできた。同社にはオラクルや、最近ではマルナメディアがらみのオフィスが立ち並ぶ。

Photo © Ken Senghove



Photo © Steve Hwang/Photo

Masazumi Ishii

石井氏は1947年生まれ、1972年に東京大学工学部計数工学科を卒業後、(株)丸紅エレクトロニクスを経て、(株)日本IBM社に入社。1976年には同社からスタンフォード大学に留学し、コンピュータ・サイエンス修士号を取得。この留学を機にシリコンバレー・ファブリーにかかっってしまう。1981年、世界的な経営コンサルティング会社マッキンゼー&カンパニーに移り、経営コンサルタントとして、日米欧の主要企業をクライアントとして、主に半導体、メニコン、O.A.、D.A. 情報システム、化学製品の分野における海外企業との合併や国際的な戦略立案などを行う。1983年に同社ロサンゼルス事務所へ、これ以来米国を拠点に生活するようになった。1985年に現在のAZCA, Inc.を設立。AZCA, Inc. (アズカ・インタ) はアジア太平洋地域に於ける新規事業開発・企業提携・市場参入を専門とするコンサルティングおよびマネージャメント・コンサルティングの会社である。日本、アジアの大手企業北米ベンチャー企業をクライアントにする。特に情報通信、バイオテクノロジー、新素材などハイテク分野で東洋の事業展開の支援として活躍。日米欧の多国新企業数社の社外取締役を兼任。また現在、北米日本商工会議所およびJapan Society of Northern Californiaの理事を務める。新聞、雑誌での論文発表および日本各種会議、大学などでの講演は多数。其著に「マッキンゼー成敗期の差別化戦略」などがある。

「なぜマッキンゼーを辞めてまで」と考えましたが、「今しかない」「一度しかない人生を後悔したくない」という強い思いがありました。

足跡を国際社会の中に

う気持ちと、一度しかない人生を後悔したくはないという気持ちで一杯だったんです」と彼は言う。

シリコンバレーで長い間生活し、今では大きな人脈、情報ネットワークをベースに、シリコンバレーのインサイダーとして日米の間で広く活躍している石井氏。そんな彼がAZCAを起業して10年以上になるが、彼なりの苦労ももちろんある。

プロフェッショナル・ファームをマネージしていくというのはそれなりの苦労がある。プロフェッショナルというのは給料は高いし、もともと管理され

る対象ではないのです。一人一人をプロフェッショナルとして尊敬する一方で、AZCAという企業としてのまとまりも必要。このあたりもうまく調整しなければなりません」

昨今の日本のベンチャーブームに関して、米国でベンチャーキャピタリストとしても実績を積んでいる石井氏は、VC側に対しては「金銭以外の付加価値を提供できるベンチャーキャピタルがどれだけのいるか」、起業家に対しては「技術的なユニークさのみにとらわれず、そこからでてくる製品の市場性、競争性についての、より冷静かつ客観的な判断をベースにした事業計画がほしい」と手厳しい。しかし、日本の風

土の違いについて、こんなコメントもくれた。

「日本だとベンチャー企業であっても、資本金や売上げの実績を問題にするが、シリコンバレーではベンチャーの場合、そういったことは大して重要ではありません。むしろベンチャーを起こした人たちが今まで個人として何をやってきたか、これからどんなことをしでかすかということに、皆、注目しているのです」

最後に石井氏のロマンについて聞いてみた。この問いに対して彼は、「自分がかの地球で精一杯生きた足跡を何らかのカタチで残せたいいなと思っています」こんな言葉を返してくれた。