

第 266 回(2 月)

ベンチャー企業をどう育てるか

株式会社アニモ 代表取締役社長 服部一郎氏

親会社富士通の、社内ベンチャー公募の条件は①外の顧客に売る商品であること②サービスが入ること③富士通の商品構成から大きく離れないこと④出向ではなく退職すること⑤資本金 1000 万円の 51%を出資すること⑥3 年以内に単年度黒字とすること⑦累損は 7 年以内に解消すること—という厳しいものであった。

大企業富士通においては、最小販売数が 1 万台であり、加えて何かを行うにも Yes の権限はなく、No の権限しかないと思っていた。スピードアップのためでも頭越しを嫌い、各技術者がそれぞれに良いタネを持っているにもかかわらず、それを統合して用途開発する効率的なシステムがなかった。

そこで社内ベンチャーが考え出された。小さい企業なので①新しい商品を新しい売り方で売る②人文科学的なものを取り入れる③名前が売れていないため、2 度は会ってくれないので、面会した最初の一回で決着させることなどの方針でスタートした。

なぜこんな苦労を自ら買って出たのかと聞かれるが、答は“楽しいから”である。朝出勤してドアを開けると、「これが俺の会社だ」と思うその楽しさは、やった人でないと分からないだろう。苦労の見返りとしてのストック・オプションや、株式上場のことなどは考えてもいない。「我がものと思えば軽し傘の雪」だ。社長が楽しければ、社員も楽しい。