
第359回新経営具体化研究会（6月22日開催）

社内からベンチャー・ビジネスを生み出す戦略遂行

富士通㈱ 経営戦略室 室長代理 中村裕一郎氏

株式会社 QD レーザーは富士通からスピンオフ制度で生まれた企業である。

半導体レーザーを使ってレーザーデバイスを開発・製造するのが同社の事業。もともと富士通と東大は、20年間、共同研究で光通信用レーザーの開発をやってきた歴史がある。当社のスピンオフ制度は、外のお金を入れることが条件。QD レーザーは独立する時に、三菱系の VC からお金を入れてもらうことになり、スピンオフの要件を満たし成立した。

QD レーザーが設立された経緯をみると、もともと富士通の研究所にいた開発担当が、追加の資金をもらえなくなったことがはじまりである。QD レーザーの現社長（菅原氏）の上司が経営戦略室に相談を持ちかけてきて、検討のうえスピンオフが認められた。

この案件が持ち込まれた時、前向きに検討する姿勢で受け入れられたことを強調したい。私たちの会社は15年にわたり、ベンチャー制度をやってきた。そういう風土があったおかげで話がうまく進んだのである。コーポレート・ベンチャリングの旗のもとに、ベンチャー・ビジネスを生み出す革新的なモデルを追求してきた意味は大きいと思っている。

QDL の製品は出始めたばかりであり、事業成果はまだ大きくないが、東大との連携など富士通のプロモーションにはすでに大きく貢献している。QD レーザーのケースでは、富士通や大学のシーズを外に出して、VC（ベンチャーキャピタル）のリスクマネーを入れて価値を生んでお客に提供している。QDL は富士通の内部に置いておくと死に絶えてしまう事業であったと思う。その意味でスピンオフが、QDL に事業としての生命を吹き込んだものと私は思っている。

QDL のスピンオフは、シリコンバレー型のイノベーションモデルである。これが当たれば数100億円オーダーの上場をすると見て、期待している案件である。外からのお金のほうがはるかに多いが、将来への期待が高いため富士通もお金を出し続けている。かつてファナックは富士通を出て大きく成長した。富士通は、調子が悪い時はファナック株を売って調整することですいぶん助けられた。QDL を第二のファナックにしたいというのが私たちの合言葉である。