

シリコンバレーで起業する日本人が増えてきている。そんな起業家の先駆けとも言える坂本明男さん(70)が日本に帰国した際に東京で会った。

岩崎日出俊の

Money Never Sleeps

日本が学ぶべきシリコンバレーの精神

坂本さんは1968年にNECに入社後、96年に退社して、シリコンバレーでホロンテック社(ネットワーク負荷分散装置の開発)を設立。この会社はすぐに世界9カ国に拠点を有し、従業員数も200名を超えるようになった。その後、2001年にはネットマーケティング・ツールの開発を手掛けるオーラライン社を、そして02年にはデータベース・セキュリティー開発のアイピーロック社を立ち上げるという具合に、20年間にわたって次から次へと会社を創業し、成長させて、大企業などに売却してきた。

現在は日米双方の複数の会社の役員を務め、シリコンバレーから車で40分ほどのところの海辺の町、アプトスと東京の双方に自宅を持つ。1年の半分は日本、残り半分は米国といった生活を送る。



シリコンバレーには起業に必要な人材と資金が潤沢にあるが、坂本さんによれば、この地の独特の文化が人々を起業へと駆り立てる。たとえば、誰もが勤め先の制約なしに、コーヒーショップで違う会社(競合先であっても)の友人や、友人の友人たちと、新しい製品やサービスのアイデアをぶっつけあう。これが切っ掛けとなってチームが編成され、起業へと結びついていくことも多い。

さらにシリコンバレーの人たちは、これから先、2年から5年間で成功が見えない会社はさっさと諦めて、新しい会社を起こしたり、別な会社に入社したりする。「自分がいま勤めている会社は成功できない」(持っているストックオプションの価値がなくなる)——こう判断した場合には、新しい職場に移ることが当たり前で、それができない人はいない。

もちろん逆に会社が突然破産すると

か、会社を首になることもある。このため多くの人が必死に就職活動をするといった経験をしているが、「みんなそれをた

いしたリスクとは思わない」と言う。

坂本さんは日米合わせて50件ほどの特許を取得してきた。現在でも特許になる可能性の高い新製品のアイデアやビジネス・プロセスが浮かんでくるとい



「日本人の多くは調査会社で調べたらビジネスにならないと言われたとか、他の人に聞いたらそのようなマーケットは存在しない、そんなの流行らないと言われたとか……。自分の意思が弱すぎると思います」

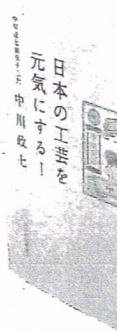
「私は、調査会社は自分が教育する。10人に聞いて6人以上が面白いというアイデアはむしろ陳腐で遅すぎる。1、2人しか面白いと言わないアイデアでも、世界中ですでに20人くらいが同じアイデアを創造して、会社を起こすか製品開発を始めようとしている。こう考えて、私はこれまで創業してきました」

坂本さんによれば起業家に必要なのは、自分のアイデアは絶対に世界を動かせるという強い信念と、何があっても前に進めるという強固な意志だという。

「それにしても日本の大企業経営者は捨てることができない。顕著な例が、機能が多すぎて不要なボタンがたくさんある製品群。顧客候補へのアプローチも同様でB to Bのビジネスで1、2回セールスに行けば買ってくれる客かどうか分かるはず。私は2回ミーティングを持って、脈なしとあれば、アプローチをやめてきた。会社経営には捨てることよりも捨てることのほうが重要です」

捨てることでスピードが加速される。働く人が成功の見込みのない会社を諦め、他に移ったり自ら起業したりするのも、ある種、捨てることに通じる。日本がシリコンバレーから学べることはたくさんあるように思えてきた。

けいざいを読め
この一



東洋経済

職人の高齢化や安...
ど、逆風にさらされ...
そんな業界の活性化...
るのが奈良市の老舗...
店だ。本著「日本の...
では、現社長の13代...
SPA(製造小売り)...
モデルを構築し、...
までの軌跡が描かれ...
一見、特別な業界...
題は他と変わらない...
い、ブランド力がな...
たかれる——。多く...
問題をどう解決して...
例を交え、説得力が...
ド力向上のためにデ...
は多いが、本書は「...
一」の重要性を説く...
がどう変わるのか、...
ザイナーも持たない...
同社の成長を支え...
法ではない。中川社長...
取引先や消費者がす...
「三方よし」の精神...
が「安ければいい」...
のモノを買いたい」...
からこそ、古くから...
値を生むのかもしれない