

# 素人小説

第11回「シリコンバレー」  
での決断



株式会社 BSO

## 1第11回「シリコンバレー」での決断

- ・ 一歩早かったITとの関わり
- ・ インターネット・ビジネスの危機
- ・ 父親の事業
- ・ インターネット・ビジネス変身
- ・ 父親の事業の引継ぎ
- ・ 父親の会社を引き継ぐ

## 一歩早かったITとの関わり

インターネット関係業が日増しに忙しくなってくる昨今、松田は少し早い段階から関心を持ち、それなりに手を打ってきた。

松田がITに関わりを持ったのは、大学を出て大手広告代理店に勤めて6年目で、父親から会社を引き継ぐために呼び戻された時であった。

松田は広告代理店にいる頃から既にインターネットの存在を知っていた。松田は好奇心が強かったが仕事が忙しく研究することも出来ずであった。

父親の会社はいわゆる中小企業といわれる鉄工所であった。金属加工が東南アジアに移行していく中で、日本の中小企業の鉄工所がこれからどのように生きていくか問われた頃である。

会社に戻った時はまだ父親は元気であった。「俺が元気な間に、事業の柱を増やせ」と言われていた。商工会議所の異業種交流会で「シリコンバレーの活動現場」を視察するチームに松田は参加した。

シリコンバレーでの現地訪問は、4日間であった。1日に3、4社の訪問は、若い松田

にとってもハードだった。参加者全員、松田より年上であったが、貪欲なまでに未来を視る経営者たちの姿があった。松田は興味本位で参加した自分を恥ずかしく思い、彼らに負けない「貪欲さ」を持つことを心した。

シリコンバレーにあるパソコン関係の色々な企業で、開発、製造などの現場を見学し、またパソコンの未来についてのディスカッションにも参加した。その中には、勿論インターネットも含まれていた。まだ日本でも米国でも「インターネット」という言葉を聞くのは珍しい頃であった。しかし、第一線の現場ではインターネットの未来を感じさせるものがあった。松田は帰国後すぐにホームページ作りのための教室などを開いたり、インターネット愛好者を組織して啓蒙活動を行うなど、幅広く精力的に動き出した。

## 父親の事業

父親の子飼いばかりで続けていた鉄工所の仕事は、長年取引していた得意先が海外に生産工場を移転するにつれ、徐々に少なくなっていた。松田は「この事業はいつか自然消滅するのではないか」と思う時期もあった。

その時期の父親は松田の精力的な動きにつられてか、あるいは息子に負けない事業家魂からか、兎に角「新しい行き先探し」に動き回っていた。

ちやうどこのような時期、アジアの通貨危機による経済の混乱低迷で、新規だけでなく、従来付き合いのあったところまでもが、生産統廃合に取り組み始めた。

このような状況の中でも、ある得意先の生産拠点を日本に戻す動きのお陰もあり事業を盛り返すことができた。

このような動きを見て、松田は事業もまた人生と同じで、昔高校の漢文の授業で習った「万事塞翁が馬」なのだと思った。

鉄工所の事業とはまったく畑違い、というよりは違和感さえあるインターネット・ビジネスもしているということが珍しかったのか、若い社員が増えた。ただ若い社員が増えたことで企業の風土が「沈滞ムードから活気づく」のを体感し、企業と言うモノは面白い生き物だと感じた。

このような状況においても、鉄工所の事業も他人には「四苦八苦ですよ」と言いつつも、(有) 透析の評価がもらえる状態になっていった。

## 父親の事業の引継ぎ

父親の鉄工所には昔やり手の番頭がいた。松田が会社に戻るタイミングで、父親はこの番頭を独立させた。もし松田が会社に戻らなければ、その番頭に会社を引き継がせるつもりだったようだった。このことについて父親は一言も言わず、むしろ、言いたくないといった心境を松田は受け止めていた。松田は親の気持ちに応えなければならぬと自分に言い聞かせていた。

事業の才はもうひとつなのだが子供の頃から「親類の小父さん」みたいな関係にあった忠実で人の良い準番頭の服部を中心に動くようにして、父親は去年会長になったのを機に会社には出てこなくなつた。服部は、社内では信望があり、年齢は今年でちょうど50歳である。得意先からは、口数が少なく安心して仕事を任せられるという評価がある。しかし、積極的に外に出ていくことはせず、初めて会う人は苦手のようである。積極的な受注拡大は期待できず、まして新しい得意先の開拓は論外だった。

## インターネット・ビジネスの危機は

シリコンバレーに行つてから5年の月日が過ぎた。インターネットの部隊も、いまは7名になつた。「インターネット・ビジネスに7人を抱えてよく商売が出来るな」とよく周りから言われる。「7人だけでなく、外注で常に10人ほどが仕事していて、実質は

20人弱で動いているのだ」と心の中でつぶやくのが常であった。

とはいっても、この事業がマンネリ化しつつあることに松田は危機感を感じだしていた。最初のころは、インターネットは珍しく、流行に敏感な中小企業の経営者がこれといった戦略がなくてもとにかく仕事をくれていた。当初、松田はこのような仕事のもらい方に反感を感じ、インターネットの活用について一生懸命話をした。しかし、分かってくれる経営者はほとんどおらず、いつの間にか松田も「仕事をくれるのだから、まあこれで良いか」というような気持ちで事業するようになっていた。

このような仕事の受け方でも大企業まで得意先が広がってきた。大企業もインターネット関連、あるいはインターネット・ビジネスに関わっていないと寂しいらしい。この効率経営を追求する時代に、戦略もない経営行動を起こすなんてどうかしていると思いつつも、旨味のある仕事をさせてもらえることに甘えていた。

最近、IT、Eコマース、B2C、B2Bなどといった言葉が日常化しつつある。パーソナルインターネットとかワンツワン・マーケティングなどといった「個」対応での情報技術が発達していつている。松田は自分のビジネスとの関わりで市場が拡大していることを感じていた。しかし、iモード付携帯電話が爆発的に売れているのを見て、松田は今までのように自分のところが主導権を持ってやっていけるビジネスではなくなり、自分た

ち以外が時代を動かす流れの中に巻き込まれていく恐怖感や危機感を感じ始めた。

### インターネット・ビジネス変身

このような状況の中で、「米国の元氣印を体感する」視察会の募集が目にとまり、参加することにした。

少し大袈裟ではあるが、今の自分の疑問に答えてくれるものばかりの視察であった。松田は、日本の中だけでインターネット・ビジネスしてきたことを悔やんだ。関係する職種が如何に豊富か、またそれぞれの職種のプロが如何に多いか、そしてテーマが決まればすぐプロ級の人材でチーム編成が出来る環境に驚かされた。制作費が日本より安く、出来映えも良い、短時間で完成させるすごさを見せつけられて駄目押しされたように感じた。恥ずかしかった。というより、如何にこの分野で怠慢にビジネスしていたかを思い自分が情けなかった。

松田はもはやこうなったら、アメリカを使おうと考えた。中途半端な今の体制では、これから上陸してくる米国の企業には勝ち目はないし、振り回されかねない。米国の進んでいるインターネット・ビジネスのノウハウを使い、日本のビジネスの雰囲気を知っている強みを生かしたビジネスをしようと考えた。



コンテンツ・エンジニアリングの地場世界一を自称しているニューヨークのシリコンバレーにデジタル・プロデューサーと呼べるようになって欲しい人財を当分勉強かたがた出すことにした。松田にも今後どのように展開するか予測がつかない。しかし、兎に角やってみようと決心した。

### 父親の会社を引き継ぐ

アメリカとの関係が、今後どのように進展するか分からないが、松田は一時のような危機感・恐怖感はなくなっていた。そして、いままで、新しい事業の柱を創ることのみに気持ちに向いていた松田は、父親が配慮してくれた鉄工所の事業継承についても経営者としての役割がある事を、やっと受け止められるようになってきた。いま、松田は、デジタル事業と鉄工事業の両立を考えはじめた。そして、今までにない事業体を創造し、今までとは一味違った経営者になることを模索しようと胸を躍らせながら考えている。