

大手外資系IT企業

ベンチャー支援を加速

未来の顧客確保ねらう

インターネットを中心としたIT（情報技術）分野で大手外資系企業のベンチャー支援が加速している。事業計画を具体化するためのシステムづくりや通信用サーバーの格安レンタルなど技術面での支援が中心だが、創業期を資金面でバックアップするケースもあり、未来の大口顧客の囲い込みに躍起だ。これまでのところベンチャー支援の出足が鈍い日本の大企業とは好対照。ネットビジネスは迅速な経営判断が成否を決定するケースが多いだけに、IT分野での蓄積、決断のスピードの差が存在感の違いを生んでいるようだ。

【田畑 悦郎】

外資系企業のベンチャー支援が目立ち始めたのは今年に入ってから。日本IBM

次いで支援プログラムをスタートさせている。

Mが2月にベンチャー専門の営業部隊「ネット・ジェン営業部」をスタートさせたのをはじめ、日本ヒューレット・パッカード（HP）、日本オラクル、サン

自社製の機器やソフトを格安で提供したり、アイデア段階の事業計画を実際のシステムにする作業が支援プログラムの中心。大企業に躍進する可能性のあるベンチャーは将来の大口顧客であり、ネットビジネスの発展は自社のビジネス拡大

につながるという長期戦略に立ったものだ。

日本HPは今年3月から世界戦略の一環としてネットベンチャーの支援プログラム「E-garage」を展開。西日本地区の企業顧客の営業を統括する石川則夫・西日本営業本部長は「単に箱（ハード）を売るだけでなく、アイデアを形にし、大きくすることが本

当のビジネスにつながる」と狙いを説明する。昨年秋ごろから営業担当者や関西のベンチャー企業との交流会にたびたび顔を出して地道な情報収集を行ってきた。アウトドア用品のオンラインショップ大手「ナチュラム」（大阪市）のシステム再構築や地域ポータル（入り口）サイトの

実績を積み上げている日本HPのベンチャー支援部隊―大阪市淀川区の日本HP大阪オフィスで



全国展開を目指す「クークー」（神戸市）の技術支援を行うなど着実に実績を積み上げている。

IT分野で先行する本国・米国の情報、現場の支援実績を上げた日本IBMは「ベンチャー企業すべ

てが成功するわけではないが、それをリスクと見るか、チャンスと見るか。伝統的な日本の大企業との支援の差は企業文化、ものの見方の違いから生まれるのは（広報）と話している。