

大手外資系IT企業

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サポートが加速している。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ビス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サポート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。

につながるという長期戦略に立ったものだ。

世界戦略の一環としてネットベンチャーやの支援プログ 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、アイデアを形こべ、大きくなる」ことが本

「当のビジネスにつながる」と狙いを説明する。

外資系企業のベンチャー支援が自立始めたのは今年に入つから。日本ＩＢＭが2月にベンチャー専門の営業部隊「ネット・ジョン営業部」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・マイクロシステムズなど米国系のＩＴ界の巨人が相次いで支援プログラムをスタートさせている。

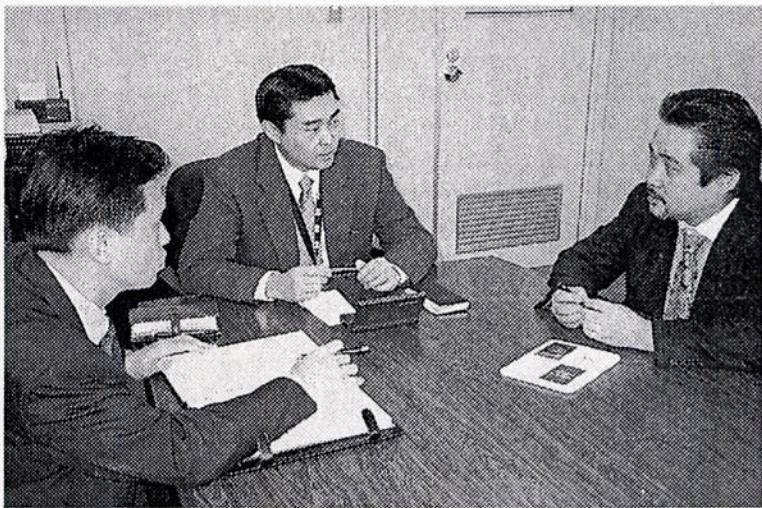
自社製の機器やソフトを格安で提供したり、アイデア段階の事業計画を実際のシステムにする作業が支援プログラムの中心。大企業に躍進する可能性のあるベンチャーは将来の大口顧客であり、ネットビジネスの発展は自社のビジネス拡大

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が関西のベンチャー企業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ボタル(入り口)サイトの

全国展開を目指す「クーラー」（神戸市）の技術支援を行な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も、ベンチャー支援を行う外資系企業の大きな武器だ。2月の専任部隊立ち上げから6月までに約40件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違いから生まれるのである(広報)と話している。