

## レポート [ 都内某所での秘密の会合に潜入 ]

# 日本のITファーストウェーブの立役者たちの胸を借りる

# ITベンチャーの虎

毎月第三金曜日、都内某ホテルのラウンジに虎たちが足を運ぶ。虎の面々は、元インテル会長の西岡郁夫氏を筆頭に、元NTTデータ会長(現・相談役)藤田史郎氏、元コンパック会長村井勝氏など、日本の経済界を導いてきた大物たち。20人以上もの錚々たるメンバーで構成される虎たちの会合に、今日もベンチャーが支援を求めて群がってくる。密室の会合の出来事をレポートする。

text: 藤本京子

photo: 立川則人

## ITの虎たちが集まる「ベテランの会」

月に一度開かれるこの「虎」の会合は、正式には「ベンチャーを支援するベテランの会」と呼ばれるものだ。文字通り経営のベテランを集めたこの会は、元インテルの会長で現在はベンチャー支援を手掛ける「モバイル・インターネットキャピタル」の社長である西岡郁夫氏によって、2001年4月に発足した。月に一度の定例会では数多くのベンチャーが虎たちを前に事業内容をアピールし、虎からの手厳しい批判やアドバイスを受けている。

ベテランの会の設立主旨は、健全なベンチャーを育成し、ベンチャーが活躍できる風土を日本に根付かせようというものだ。投資ではなく、ベテランの人脈こそが支援。会合で出会ったベンチャーの事業がおもしろいと思えば、販路拡大や力のある大企業との事業提携を積極的に進める。

直接大企業にアプローチする手段がなかったベンチャーにとってはまたとない機会である。「ベテランは業務提携が大企業相手でも、ベンチャーに不利にならないよう話を進める力がある。これがこの会で支援を得る最大のメリットだろう」と誇らしげに語るのは、発起人兼会事務局長の西岡氏。「技術力やアイデアはいいものを持っているのに、そこからビジネスをどう拡大していいのかわからず戸惑っているベンチャーは数多い。そういうベンチャーこそ我々の会で事業の詳細を発表して支援を受けてほしい」と、西岡氏は新たな挑戦者を待ち望む目つきで語る。

ベテランの会で鋭い虎の目に止まり、新たな一歩を踏み出した企業もあれば、残念ながら「直直してきます」としか言えなかった企業が多いのも事実だ。しかし虎た

ちは、毎月新しいベンチャーに出会うのを心から楽しみにしている。そして、ベンチャー支援に真剣に取り組みたいと考えているのだ。虎たちの支援内容は、経営アドバイス、販売網の拡大、企業提携の支援など幅広い。支援に至るにはまず事業が虎たちの目をひくものでなくてはならないのだが、彼らのベンチャーを育てたいという思いは会の発足以来変わっていない。毎月の定例会も、発足1年以上経った今、よりよい支援体制を目指して改善策を模索中だという。

虎たちは、支援を求める「我こそは」というベンチャーを「ベテランの会」ホームページで募集している。

Jump [www.veteran.jp](http://www.veteran.jp)



西岡郁夫氏

1943年大阪市生まれ。69年大阪大学大学院工学研究科通信工学専攻修士課程修了、シャープ(株)に入社。92年インテル(株)副社長に就任。93年同社代表取締役社長、97年代表取締役会長。99年に同社を退職後、NTTドコモ、みずほ証券、インターネット総研との共同出資によりモバイル・インターネットキャピタル(株)を設立。

### [ アドバイス陣容 ]

会長: 藤田史郎 / (株)NTTデータ相談役(元同社代表取締役会長)  
副会長: 久田仁 / (株)内田洋行取締役会長(元同社代表取締役社長)  
村井勝 / ジェネラル・アトランティック・パートナーズ特別顧問(元コンパック(株)代表取締役会長)  
事務局長: 西岡郁夫 / モバイル・インターネットキャピタル(株)  
代表取締役社長(元インテル(株)代表取締役会長)ほか24人

## タイムリミットは20分。緊迫するプレゼンテーション

ベテランの会で各ベンチャーに与えられた時間は20分。この短い時間でいかに自分たちの事業をうまく虎たちに伝えるかが、今後の支援に結びつくかどうかの決め手となるわけだ。

ベンチャーたちは念入りに準備したプレゼン資料を虎たちに配布し、資料をもとに発表を始める。順調に進んでいるかに見えたプレゼンが、突然虎の言葉にさえぎられる。「一体この事業のどこが新しいんだね？」一瞬表情がこわばるベンチャー。しかし、ここで取り乱すわけにはいかない。ありふれたように見える事業でも、創立者の思い入れがあってこそ立ち上げたビジネスである。そこを冷静にアピールし、何とか第一の危機は脱出だ。

気を取り直してプレゼンを進めていると、また別の虎が割って入る。「これって、

他社もやってるんじゃない？」プレゼン慣れしているはずのベンチャー社長にも、あせりが見え始める。しかし、彼も負けてはいない。「はい、他社にも似たようなサービスはありますが、わが社の場合は……」虎の厳しい言葉を予測していたかのようにうまく説明を続ける。

無事プレゼンも終盤に近づいたかと思われたその時、虎が鋭い一撃を与える。「結局君たちの強みは何？」自分なりに強みをアピールしたつもりだったが、虎たちには通用しないのか？そこでもう一度プレゼン資料のページをめくり、「我々の強みはここです」と張りつめた声で主張する。虎の辛口意見に動揺しつつも、プレゼンを最後まで続けられれば運がいい。「はい、時間です。では質問のある方」の声で遮られてしまうこともあるのだから。



日本を代表する経営者たちの目は、思った以上に手厳しい。恐ろしく緊迫したプレゼン風景だが、それでもベンチャーは果敢に立ち向かっていくしかない。

## この日の挑戦者は「シンククライアント」の格安メーカー

株式会社ネクスターム(旧社名・エムアイネット)は、韓国 Minet社との合併で設立された、Thin(やせた)Client(端末)のソリューションメーカーである。設立者の武田佳一郎氏は、過去にも何社か会社を立ち上げた経験のある、根っからの起業家だ。2001年4月の会社設立以前より開発を進め、製品化したシンククライアントを現在積極的に売り出そうとしている。

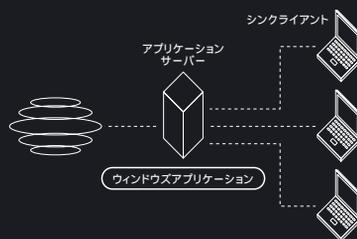
シンククライアントのコンセプト自体は新しい。しかしブロードバンド普及率を見ると、今までと状況が違うのは明らかだ。

ネクスタームの主力製品は現在2種類。デスクトップタイプのNextermSEと、液晶モニター一体型のNextermLEだ。そこに9月出荷予定のマルチメディア対応液晶一体型端末NextermVEが加わる。インターネットを介してアプリケーションを利用する端末で、ウィンドウズやCitrixのServer Based Terminalとしてサーバーのアプリケーションが利用できる。

どの製品も、文字通り小型で薄い端末。ここまで小型化が実現したのは、RISCチップを採用したことで発熱を最小限に抑え、ファンなどの部品が不要だったこともある。また新製品であるVEは液晶テレビとしても使用でき、一般家庭向けである。

すでに資金調達も順調に行ってきたネクスタームの武田氏は、多くの投資家を魅了してきたこの事業に、自信があった。

さて、経営のベテランたちは、武田氏のビジネスにどんな判断を下すのか。



アプリケーションはすべてサーバー側にあるので、クライアント側はシンプルで管理も容易。



左の2つがLEとSEで、業務用のセット。左が新製品であるVE。マルチメディア対応で、「よくばりな液晶テレビ」用途を目指している。

[www.nexterm.co.jp](http://www.nexterm.co.jp)



ネクスターム 武田佳一郎社長  
1959年4月4日米子生まれ、82年3月大阪商業大学経済学科卒業、85年㈱イーアビー設立、92年㈱コアシステムズ設立(現在は顧問)、2001年4月㈱エムアイネット、(現㈱ネクスターム)設立、社長就任。

# 叩かれるほどに這い上がろうとするベンチャー 実録！これがプレゼンテーションの現場だ

発表後に設けられた10分間の質問タイムでは、資料だけでは見えない盲点や弱점에食い込んだ虎たちの質問が浴びせられる。時には、ある虎の質問に別の虎が意見を投げかけ、虎たち同士でベンチャーについてヒートアップした議論を行ってしまうこともあるほどだ。しかし、それは虎がそのビジネスや経営者の人柄に興味を示している証拠でもある。今回は、ネクスタームのプレゼンテーションに虎たちがどう反応したのか、とくにご覧になっていただきたい。

モバイル・インターネットキャピタル代表取締役社長 西岡郁夫氏(以下西岡) シンクライアントの可能性は昔から言われ続けてきたことだからわかります。でもどうして君たちが強いのかというところがわからないので、そこを詳しく聞かせてもらわないとね。

ネクスターム代表取締役社長 武田佳一郎氏(以下武田) はい。まず我々役員の中には、リアルタイムOSの第一人者とも言える人物や組み込み[A]業界での経験が長いメンバーなど、優れた人材がそろっています。ですから、数あるシンクライアントメーカーの中でも技術力には自信があります。また価格は、他メーカーと比べて3割以上安いです。ボードの部分でRISCチップ[B]を使っていますので、部品点数が非常に少ないのです。サイズは半分以下になります。

NTTデータ相談役 藤田史郎氏(以下藤田) ターゲットのエンドユーザー単価は？

武田 現在はマーケットで10万円くらいになります。元々8万で設定していたんですが、液晶端末の値段がここ数か月で上がりましたので。しかし、私どもではHyundai Image Questから液晶のコンポ

残念ながら「安さ」だけでは弱い。  
これと言える価値観や強さの「ウリ」が必要ね。(マイナー氏)

ーネットを提供してもらっていますが、ここからなるべく安く供給していただくようにしています。

西岡 10万円のうち、粗利はどれくらいなんですか？

武田 30%くらいです。

内田洋行取締役会長 久田仁氏 サーバーのソフト利用料はとられるんでしょう？  
じゃ、10万プラス利用料ということになりますね？

武田 はい。ただ、ソフト利用料の設定では、いろんなビジネスモデルの可能性があります。たとえば、発注端末やコミュニケーションツールとして利用していただく場合の端末レンタル制度です。発注端末を通して発注が成立したら、その注文の仲介料として利用料を負担してもらうなどの提案をさせていただいています。

藤田 ターゲットには一般消費者も入りますか？

武田 実際に発注をいただいているのは現在、自治体がほとんどです。また、インターネットマンションを開発するディベロッパーさんなどにもご提案させていただいています。一般消費者に対しても、これまで懸念されていたセキュリティーの問題が、ご存じのようにVPNなどのサービスレベルが向上したことを考えると、十分に可能性があると思っています。まだ、インターネットを介してのASP[C]としてのVPNはまだあまり実現されておらず、シンクライアントもこれからどんどん実験して対応していこうという段階ですが、ブロードバンドが充実する今後、非常に高い可能性があると思っています。

NTTソフトウェア代表取締役社長 鶴保征城氏(以下鶴保) 一般家庭用の場合は、サーバーはどこに設置するのですか？

武田 家庭用の場合は、家庭にすでにある1台目のPCをサーバーにして、ウィンドウズ2000サーバーやXPなどに接続す

## [補足解説]

### A 組み込み

各種の機器に組み込まれてその制御を行うコンピュータシステムのことを、機器組み込み制御システム、または単に組み込みシステム(embedded system)という。何を持って「組み込まれた」とするかは曖昧だが、コンピュータらしくない外観をもつ

たものと考えられる。半導体技術、マイクロプロセッサ技術の進歩によって、組み込み機器の応用分野は拡大し、身の回りの電子機器、電気機器のほとんどに組み込みシステムが使われている。

### B RISC

Reduced Instruction Set Computerの

略。CISCに比べて開発は難しいが、消費電力が抑えられるために発熱が少なくなる(=ファンなどの部品が不要になる)といったメリットがある。

### C ASP

Application Service Providerの略でここでは、ネットワークでのセキュリティー強

化のためのVPNサービスを事業者が請け負う形のサービス業者を指す。

### D White Boxベンダー

汎用部品を使い、標準仕様のノンブランドのマシンを製造するメーカーや卸業者。ここでは、ある規格に合わせて製品を低コストで製造するという意味。

る方法があります。でも、家庭用で目指しているのはインターネットアプライアンスとしての用途です。

サンブリッジ代表取締役社長 アレン・マイナー氏（以下マイナー） 形としては、確かに画面の中にコンピュータが入っているのが、本来の姿だと思います。でも、御社は競合もあるでしょう？ 導入が決まったところは競合相手と競争して勝ったのですか？ 勝った理由を教えてください。

武田 日本国内では、シンククライアントのメーカーに競合相手が少ないのも事実です。また、価格は他メーカーより3~4割安いので、ここが決定的にアピールできた点だと言えるでしょう。PCメーカーはノート型PCが主流になっていますので、こういう市場にあまり入り込もうとしなかったのが幸運だったのかも知れません。実際今までシンククライアントは、インフラなどの問題であまり売れなかったんです。でも今はその問題が解決されつつあるので、他のメーカーさんが出てきてもおかしくはないでしょう。ただ、最低限のスペックで最大限の機能を発揮させなくては行けないという組み込み機器ですから、開発すると最低半年から1年はかかります。それを我々は一歩先に作ったわけです。

日本エンジェルズ・インベストメント代表取締役社長 井浦幸雄氏 実際は僕、ここに投資しているんで補足説明させていただくと、シンククライアントは今までことごとく失敗してきたんですが、今はタイミングが正しい

んですよ。ブロードバンドの普及でインフラも整っている、またe-Japan構想の中で地方自治体や各省庁がこういったものを使って電子入札システムを導入しようとしていますしね。

西岡 だけど井浦さん、今タイミングが正しいと思ったら、みんながやりだすよ。

## ブロードバンドが本格化しつつある今こそ勝負。 タイミングを掴めるかどうかは製品次第です。(西岡氏)

マイナー でもさっき開発に6か月かかって言っていましたし、その心配はいらないと考えられますよ。ただ、怖いのは、White Boxベンダー[ D ]になりがちであるように見えますね。だから、やはり自分たちだけしか持っていない技術がどこにあるのかが気になることです。残念ながら「安さ」だけでは弱いんですよ。これと言えらる価値観や強さのある「ウリ」が必要ね。

西岡 そうですね。勝利へのタイミングを掴めるかどうかは製品次第なことですよ。



モバイル・インターネットキャピタル㈱  
代表取締役社長  
西岡郁夫氏



㈱NTTデータ相談役  
藤田史郎氏



㈱サンブリッジ代表取締役社長  
アレン・マイナー氏



日本エンジェルズ・インベストメント㈱  
代表取締役社長  
井浦幸雄氏

## マーケットの見方はさらにシビア

虎たちが指摘するように、価格が安いだけでは強みにならないというのは事実だ。競合他社が出てきて値崩れを起こした場合に太刀打ちできなくなるケースもある。シンククライアント普及のタイミングとしては、ブロードバンドの普及やe-Japan構想の下、今が絶好のチャンス。プレゼン後、一歩先に製品開発を終えているネクスタームは、マーケットに対し、価格以外の製品の付加価値を強化するため邁進中だ。

一方、厳しい意見や質問を浴びせた虎たちだが、実際にはその後、以前オラクルでネットワークコンピューティングを中心に事業展開していたアレン・マイナー氏が興味を持ち、自社に武田氏を招いて発表の場を与えた。また、会員のユニチャーム会長の高原慶一朗氏は、自らが代表を務める経団連の起業フォーラムのメンバーにネクスタームを迎えた。

### 【武田氏コメント】

今までいろんな場所でプレゼンをしてきましたが、この会ほど緊張したことはありませんでした。しかも我々なりに強みだと思っていた部分が、絶対的な強みにはならないと言われたのは正直言ってショックでした。でも、とてもいい勉強になりました。価格が安いだけでは弱いと指摘されたのがきっかけで、グループウェアのイントラネットさんと提携したり、IPアドレスのいないウェブカメラシステムへの技術に応用したりもしました。我々のビジネスがもう少し拡大したら、再度皆さんの前で発表したいですね。

### 【西岡氏コメント】

あの短い時間では、なかなかすべてを出し切るのが難しいことは承知しています。だからこそ辛口意見しか出ないのですが、シンククライアントの可能性には期待しているので、同社ががんばることで普及のきっかけになればと思います。今はこの会合も出会いのきっかけを与えているに過ぎませんが、今後はもう少し発展させて、ベンチャーとベテランを結びつける機会を多くしていきたい。これからたくさんさんのベンチャーに出会えることを楽しみにしています。



## [インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

**株式会社インプレスR&D**

All-in-One INTERNET magazine 編集部

[im-info@impress.co.jp](mailto:im-info@impress.co.jp)