第1812号　（昭和53年7月21日 第三種郵便物認可）　購読料1ヵ年63,000円（本体60,000円）

特別インタビュー

㈱アセット・ウィッツの代表取締役南部修太郎氏は、松下電器産業時代に携帯電話で使用するガリウムヒ素（GaAs）半導体デバイスの事業化を成功させた。この開発により、現在の携帯電話のような小型化が初めて可能になった、いわば「携帯電話の父」と呼ばれるべき存在だ。松下電器産業を退職した後は独立し、新事業創出や技術経営に関わる新会社アセット・ウィッツを二〇〇二年二月に設立した。新規事業開発にはベンチャーが最適だといい、日本に本格的ベンチャーが育つ土壌を育てようと取り組んでいる南部氏に話を聞いた。

㈱アセット・ウィッツ 代表 南部 修太郎 氏

GaAs半導体デバイス開発で携帯の生みの親

新規事業の主役はベンチャーへ

日本に年商100億円超の本格ベンチャーを

――「携帯電話の父」的存在ですね。

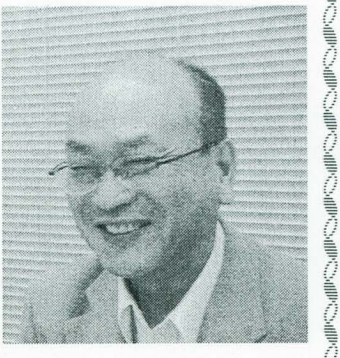
南部　携帯電話の無線送受信部に、GaAs半導体を使ったデバイスが多く使われている。このデバイスの使用により消費電力が激減し、初めて現在のような小型化が可能になったと言っても過言ではない。実は私がこのGaAsを初めて携帯電話に使うことを提案し、かつムーバ一号への導入と実用化のプロジェクトリーダーを務めた。そのため、誰も言ってくれないからだが、自分で自分のことをそう言っている。この経緯は、拙著「ベンチャー経営心得帳」をお読みいただきたい。このGaAs事業はその後年商四〇〇億円以上に育った。

――アセット・ウィッツとは。

南部　アセット・ウィッツは、私が経験した新規事業創出の経験や知識、人材ネットワークを活用して企業の新規事業開発やベンチャー経営を社外の経営人材として支援する会社だ。アセットには「資産」という意味のほか「貴重なもの」という意味もあり、それにウィッツ「知恵」を加えたものだ。この社名には、「汗と知恵」という自分が汗をかこうという意味も込めている。

――事業の概要は。

南部　主に新事業開発&ベンチャーの評価、プロデュース、育成・参画と、大学等研究成果の技術移転&産学連携プロジェクトのプロデュース、その研究への参画推進、ベンチャーの可能性調査からIPOやM&Aなどの出口まで、様々な支援を行う。そのほか、ベンチャーファンドの運営&投資事業支援、出資先企業の経営革新支援なども行っている。



――参画の条件は。

南部　まず新規事業として面白いもの、つまり事業規模として年商五〇億～一〇〇億円に育つ可能性があるものが条件だ。また経営トップと信頼関係を築けることも条件に挙げている。逆に業種にはあまり特にこだわってはいない。

――新規事業にはベンチャーが最適だと言われています。

南部　日本ではこれまでベンチャーに対し、大変誤った取り組みがなされてきたと考えている。新規事業開拓で本当にリスクを取った人に、それなりの報酬が与えられるのは当然だが、今の日本は、むしろリスクを取らない方が得な仕組みになっているのではと思う。素早く決断できるのもベンチャーのメリットである。

――現在関わっているのは。

南部　現在四～五社に関わっている。その中には、詳細は言えないが、日本初とも言える本格ベンチャーもある。楽しみにしていただきたい。

――日本のベンチャーの足りない所は。

南部　新規事業成功のポイントを知らないことだと思う。例えば、商品としての出口が不明確な開発が多いように見える。これは基本的に、研究開発のやり方を間違えているからで、少なくとも入口と出口は明確にしておくことが基本だ。また金融機関が目利きの機能を果たそうとせず、リスクを取らない。これでは本格的なベンチャーは育つわけがないと思う。

――新しいベンチャーの育て方を提唱されています。

南部　私は、これからは大企業もリスクのある新規事業開発には、外部資源をうまく活用して、ベンチャーを作る時代だと思っている。特にリスクのある研究開発では、R&D費を経費ではなく、資本として投資するほうが、グローバルな経営基準では適切だと考えている。この時の肝は連結対象にしないことだ。

――将来の夢は。

南部　日本にも本格的ベンチャーが育つ土壌を育てたいと思っている。私は八〇歳まで現役の予定で、現在は六二歳だが、残された時間はあまりないと思う。そのためにもできるだけ、意味のある生き方をしたいと思っている。

（聞き手・泉谷渉編集局長、大西譲治記者）