

テンポイノベーション常務取締役
志村洋平

我が社は、飲食店向けの店舗物件に特化した店舗賃貸の事業を展開する。25日、東証マザーズに上場した。道のりは平たんではなく、上場までに親会社から2回売却された経験を持つ。

設立は2005年で、焼き肉チェーン「牛角」などを展開するレインズインターナショナルの社内ベンチャーとして始まった。BSE（牛海綿状脳症）問題で焼肉店が苦境に立たされる中、他社も含めた店舗を改修する事業を手掛けるため「テンポイノベーション」の名前で動き出した。

しかし親会社側がMBO（経営陣が参加する買収）に踏み切り、08年にリストラの一環で売却された。買ったのは中小企業のIT（情報技術）化支援のテレウェイヴ（現ア

上場企業はベンチャー育てよ

イフラッグ）だったが、収益が不十分でまたもや1年後に売られた。

現在の親会社、携帯端末販売のクロップス傘下になってからも試行錯誤は続いた。飲食店に適した物件を借り、開業希望者に転貸し、以降物件を管理するという一連のノウハウを確立したことで事業を成長軌道に乗せた。

いずれも、上場を果たしていた親会社の下で事業を継続してきた。売却もされたものの、親会社がなければ10年以上も耐ええることはできず、経営資源が不足しただろう。

比較的大きな資本の傘下で起業すれば、ベンチャー特有の課題が減るメリットがある。

例えば資金繰りだ。多くのベンチャー経営者は資金調達に奔走せざるを得ない。上場企業の傘下になれば、エネルギーを事業そのものに注ぐことが可能だ。人材の面でも、

幹部候補らを早期に確保することができた。

半面、親会社と子会社の利害が対立する場合、親会社が優先されることがある。子会社の従業員が、自らの組織に対する帰属意識を持ちにくいという弊害もあった。

子会社か、子会社と同等の立場から事業を軌道に乗せるには、社長が親会社の仕事を兼務しないことである。我が社の場合、親会社出身ではない社長が就任して事業に注力するようになり、業績が伸びてきたといえる。

もうひとつは、親会社が子会社の自由を確保することだ。決裁権限を与えるだけでなく、自由な時間を保証することが重要だ。報告や会議が多いと、時間を奪われ悪循環にも陥る。親会社には、信じて待つ度量に期待したい。上場企業は、ベンチャーを育成する役割を担ってほしい。

当欄は投稿や寄稿を通じて読者の参考になる意見を紹介します。〒100-8066東京都千代田区大手町1-3-7日本経済新聞社東京本社「私見卓見」係またはkaisetsu@nex.nikkei.comまで。原則1000字程度。住所、氏名、年齢、職業、電話番号を明記。添付ファイルはご遠慮下さい。趣旨は変えずに手を加えることがあります。電子版にも掲載します。