

静岡21世紀ビジネス塾

21世紀倶楽部



坂本教授(左)と竹塚社長(右)が、静岡市のプレスタワーで対談する。

技術特化で世界へ飛躍

講演 リムコーポレーション 竹塚 直久社長

会社設立から十八年、浜松市新都市に本社、東京に事務所を持つ。キーワードである人工知能とは、人間の脳の仕組みをコンピュータで再現しようという研究で、当社の成果物はフォントエンジン、フォントといってもセルの文書を携帯上で読めるようになり、今後は自分の好みの文字を携帯にダウンロードすることも可能になっていく。認証に関しては携帯電話市場占有率は65%を占



たけづか・なおひさ氏。メーカーでシステムエンジニアとして働いた後、米国に留学。帰国後の昭和63年、ソフトウェア開発のリムコーポレーションを設立した。小さな文字でも読みやすい独自の法則を作ったほか、新たな認証システムも開発した。千葉県市川市出身。52歳。

研究開発、ニーズに先行

主要取引先は一部上場企業がほぼ100%。市場のニーズに先行して研究開発した製品をメーカーに提示し、それを採用するライセンス契約を結んでいる。

「知識による社会価値の創造」を経営理念に持つ当社にとって重要投資は人。社員の価値あるものを引き出すことが、その点、当社の携帯電話市場の研究開発はやりがいがある。

た「記憶認証」を現在特許申請中。

当社は最も得意な人工知能の技術を製品化する差別化戦略と、光で字を表現する技術に特化する集中戦略の二つをメインに集めてきた。IT企業は通常企業の六七倍の速さで変化するという。七倍の速さで変化するのは、業務提携を進め、研究面では大学と産学共同研究、実務的な経理や給与計算などはすべてアウトソーシングで行っている。

直接体感でき、社員それぞれの頑張りにつながっている。報奨システムで特効的な成長を評価する。成長に応じて個人にフィードバックさせているほか、決算賞与においても売り上げを情報公開することによって社員は納得して受けていると思う。

今後は携帯電話のほか、ナビゲーションや情報端末、電子掲示板などもトップシェアを取りたい。アメリカ、ヨーロッパ、中国など海外へ率先して事業展開しようと考えている。

対談

聞き手 坂本 光司 教授 (静岡文化芸術大)

坂本氏 起業のきっかけと、社名の説明を。

竹塚氏 米国留学をきっかけに「自分でやりたい。自分の能力はやはりソフトウェアだ」と美意識した。サラリーマン時代にフォントの面白さを知ったこと、ある企業からプリンターの外国語ソフト開発のチャンスを受けたこと、リーダーシップ、インマイト用ソフトウェアの略で「PC用のリーダーシップになる」という思い。

坂本氏 御社のライバル社は国内でも大手の一部上場企業との間、

竹塚氏 大手や本来中央研究所で研究を当社がベンチャーで事業化したという(二

と、相当数の企業は自社研究開発部門を持たず、当社との契約に切り替えている。つまり当社はメーカーに代わって開発を行うため、メーカーのエンジニアと同格がそれ以上でなければならない。

坂本氏 研究開発は大学と共同が多いのか。また社員二十人の内訳は。

竹塚氏 率先して産学共同研究を行っている。研究開発費は売上高に対して10〜15%。社員平均年齢は三十二歳。営業が四人、それ以外はエンジニア。エンジニアの中で、大学と基礎研究をしているのが一人、そのほかは応用研究と組み込み研究を行っている。昨今、東京事務所を開設したのは人材確保が理由の一つ。あるレベルに達した人材を採用するため、人材は限られている。

坂本氏 将来のビジョンや上場の考えは。

竹塚氏 いたずらに会社規模を大きくする気はない。きちっと手を組める企業と業務提携し、従来三〜四年かけたものを二年内早く事業化に持

ち込め、それが会社を大きくする戦略。上場については、どういふものか勉強するなめ一社に契約を依頼している以外、現在は断っている。なぜなら自分たちが本当にやりたい研究と経営陣との考えが相反することも考えられるため。

坂本氏 本社の駅前移転や後継者への考えは。

竹塚氏 研究開発に新都市にはいい環境。社員は午後七時には帰宅している。能力があれば、短い時間で良質のものをづくり出せるはず。現在自分たちは五十二歳。後継者は四十五年前にヘッドハンティングした四十五歳の現副社長。その後は三〜五年の間に教育したい。親族後継は考えていない。

坂本氏 業界のリーダーになる目標へのまい進。営業力以上に大切なのが商品力。独自性とともに大学や企業との戦略的連携。こうしたポイントをあらためて確認した。時代は中小企業の時代ではないか。その一端を見せてもら



竹塚社長に質問する聴講者＝浜松市のプレスタワー

Q&A 会社の方向性を社員に提示

Q 研究開発のマネジメント法は。

A 投資には勇気が必要。これまで失敗がなかったのはフォント業界十八年の経験と、市場での先駆者と呼ばれる人たちとの人的ネットワークからの情報入手。そして最終的には嗅(きゆう)覚だろう。

Q 営業と技術それぞれの社員が知識やノウハウを共有する方法は。

A 4〜5年前からITを活用したシステムを構築。決算書や金銭出納帳、タイムカード、日報など社員であればサーバーで情報を読み合い、それぞれの動向を確認できる。ともに書き込むことで運命共同体となり、互いがサポートするようになる。

Q 社員からの研究費要請への対応は。

A 会社にとって有益かを検討し、方向性が一緒であれば100%承諾する。

Q 社長の仕事とは何か。

A 5年、10年先の会社像を考えること。そして「こういう会社にしていく」という自分の考えや方向性を絶えず社員に述べ、思想を植えつけることが最も重要だろう。

次回は1月18日開催

坂井モーターの坂井光蔵社長が「自動車の総合サービス」と題して講演します。

聴講の問い合わせは、静岡新聞社・静岡放送浜松総局業務課へ電話053(455)4100へ。