

日本法人、横連携深める

1面から続く

海外SaaSの日本進出を

支えるジャパン・クラウド・コンピューティングは、いわば黒子の役だ。2016年に設立され、国内の大手を含む金融機関から出資を受け数十億円のファンドを運用する。そのビジネスモデルは、米ゼールスフォースの日本進出時に日本法人を合併方式で立ち上げたことに原点がある。

スタートアップ投資などをグループで手掛けるサンブリッジ（東京・渋谷）がゼールスフォースと共同出資で日本法人を2000年に設立した。著名ベンチャー投資家でもあるサンブリッジのアレン・マイナー現取締役が携わった。その後マイナー氏とともに同様の合併方式で海外ITを日本に引き入れてきたアル

ナ・バスナヤケ氏が、ジャパン・クラウドの代表を務める。

成功確率を高めるため、玉石混交の海外SaaSの中から厳選して誘致する。具体的には①年間売上高が100億円以上、②年間成長率が2ケタ以上、を目安に米国の中でも成長性の高い企業に絞り込み、日本法人を共同で立ち上げる出資先とする。

出資した後は8年か10年の長期にわたって伴走し、利用

企業にとつての安心感も高める。出資先にはクーパやウォークミーのほか、資生堂や旭化成が採用している投資分析管理ソフトの「アプティオ」や、リモート決算支援の「ブラックライン」などがある。

特に重視するのが日本法人の人材だ。外資のIT大手などで役員や管理職を経験した人物を獲得している。ブラックラインの宮崎盛光社長はゼールスフォース日本法人で常務を務めた経験を持つ。「ゼールスフォースのような事業

拡大向けだけでなく、管理部門の電子化を支えるシステム

の需要に応えたい」と話す。20年には海外SaaS日本法人の組織作りを支援するグループ企業、ジャパン・クラウド・コンサルティング（東

京・港）も立ち上げた。同社の福田康隆社長は「組織拡大時の課題は共通しており、日本法人同士の横の連携を深めることで相乗効果が生まれる」と話す。

米ガートナーの調査によれば、22年のIT支出に占めるクラウド関連費用の割合は、日本が約4%なのに対し米国では14%に達する見込み。クラウド対応で先行する海外の有効SaaSを取り入れるこ

とは、日本企業の業務のデジタル化や業務そのものを見直し効率化するデジタルトランスフォーメーション（DX）での有効な選択肢になる。半面、海外SaaSではソフトの操作案内が英語で書かれていることなどから、一般の日本企業には使いこなすのが難しい場合もあるのも確かだ。外資との付き合いや英語でのコミュニケーションなどに不慣れな会社も多く、ジャパン・クラウドのような仲介役が間に立つ余地も広がる。

許諾番号30082748 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。
2021年6月10日付 日経産業新聞 ©日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。