

グローバル展開待ったなし



ITベンチャーの若き経営者4人が語る

長引くデフレ、急騰する円高、東日本大震災からの復興、そして先の見えない原発事故の収束……。日本経済はかつてない苦境に直面しています。日本のベンチャー・中小企業は約430万社。全企業の99%以上、雇用の約7割を占めるとされ、ベンチャー・中小企業の存亡が日本経済の行方を決めるのは間違いない事実です。

そこで、フジサンケイビジネスアイでは、ベンチャー・中小企業を応援する組織「イノベーションズアイ」（運営・フジサンケイビジネスアイ）の会員企業に、ビジネスの現状や経済の活性化について話し合っていました。日本再生に向け、今後もこうした機会を設けていきます。

1. 今回集まっていたいたのは、IT企業若手経営者のみなさん。ASP、SaaS分野で、日々競争を繰り広げるライバル同士でもあります。まずは参加者のみなさまの自己紹介を兼ね、現状への問題意識を語っていただきたい。

中村崇 実は谷井さんと一緒に会社をやっている、1社売却して、違う会社を立ち上げた。それが今のラクスで、中小企業をメインターゲットに、メール配信や経費精算など業務用のサービスを提供。売り上げは伸びている。さらに成長させるためにはどうするか、悩んで、突破するために手を打っていかうとしています。

谷井 シナジーマーケティングという会社を運営しています。CRM（カスタマー・リレーションズ・マネジメント）というマーケティングの一分野で、既存のお客さまをどう再活性化させるかを、

クラウドという形態で提供している。急成長しているマーケットに対してどう波に乗るかが重要な課題です。われわれの分野は、流通などと比べるといい環境とはいえるが、楽観的ではありません。特に、今後どう海外にマーケットを広げるか、真剣に考えている。

花戸 トライコーンという会社を運営しています。ユニコーン（想像上の一角獣）にさらに2本の角を付け、想像に想像を重ねるという意味を込めました。メルマガという言葉がなかったころに、最古のメルマガを作った会社だと自負しています。当時はASPもSaaSも言葉自体がなかったが、その仕組みを貸し出したのが、当社のクラウドビジネスの始まりでした。メール配信はCRMに発展したが、どちらかというと当社はメール配信の延長線上にCRMがあると考えています。従業員は40人ですが、妻帯者が半分



ラクス
中村崇則社長

なかむら・たかのり

1996年神戸大学経営学部卒、日本電信電話株式会社（NTT）入社。数社の設立を経て2000年11月より株式会社ラクス社長。38歳。大阪府出身。



トライコーン
花戸俊介社長

はなと・しゅんすけ

明治学院大学社会学部卒。レナウンを経て1999年トライコーン入社。2007年に同社社長に就任。39歳。東京都出身。

以上。そんなことから、今改めて「会社ってみんなに何が提供できるんだろう」というようなことを、人表面、採用面を含めて考えることが多くなりました。

中村健 ラクスの中村さんとは血縁関係はない（笑）。私の会社は、展示会やセミナーをはじめ、マーケティング業務

を運営管理するクラウド型サービスを手掛ける。2000年創業で、今年11年目に入りました。顧客企業はマーケティング部や営業企画部が多い。学生時代の起業です。不遇の時代は00年から5年ぐらい続いたが、やっと風向きが変わり、やっていることと時代とが合ってきた。

「われわれのビジネスが、社会のインフラになったということ」

1. クラウドという形態はほとんど一般化していますが、昔は情報を預けるといって抵抗感があったのでは。

なんといってもスマホ

谷井 最初のころはそれぞれお客さまが判断された上で問い合わせたいたので、むしろトラブルは少なかった。個人情報保護法（03年成立、05年施行）のときは食いましたよ。

中村健 私は逆に、個人情報保護法から増えました。プライバシーポリシーを一緒に書いていた会社もありましたから。

花戸 私も特に05年ごろ、個人情報保護法から恩恵を授けられました。大きなところ、しっかりしたところとビジネスをすることで、その後の信用創造にもつながった。思い出すのは、こういう時代だ

からこそ中央官庁を取りたいねといった、入札案件で取ったことです。

1. データを預かるというクラウドに不可欠な部分を考えれば、セキュリティを確保していくのは並大抵ではない。谷井 われわれのビジネスが、社会のインフラになったということだと思います。

中村健 なおかつ、受託開発業界全体としては縮小傾向にある。というより、拡大はしていないといったほうが正確かな。それがクラウドに流れてきている。

1. 新規参入は？
谷井 それはあるんでしょう。が、分野が多岐にわたるのでなかなか把握しきれない。

中村崇 今の新規参入者は、やりづらさがあるでしょうね。

中村健 僕は「学生ベンチャー」とい

う、今ではほとんど死語になってしまった言葉（笑）が生きていたころに起業したけれど、そのときと比べたら、今は無理です。

1. 感覚が違う？

花戸 全然違いますね。

中村崇 あの頃はホビーというか、業務や仕事といってもそういう気風の存在が許されていた。サーバーだって、事務所の中に適当に置いていた。今は本当になってきているので、求められているレベルが変わった。

1. 半面、若い層も出てきたとの評価もあります。

中村崇 今はソーシャルゲームとか、なんといってもスマートフォンですね。

中村健 新しいマーケットが見えてきたというのが大きい。1995年当時、ウェブ制作で起業できたように、1年前だったらスマホのアプリ制作で起業できたでしょう。今はもう無理かもしれないけど。

もっともっとニッチを

花戸 でもみなさん、最近の起業って、小粒多くないですか？（笑）

中村崇 いや、僕らも小粒だったんですよ。

谷井 昔は、いってみれば広大な土地があった。そこにどん！と旗を立てて「俺のものだ！」と宣言すれば自分のものになるようなところがあった。例えばECといえは楽天。ポータルといえはヤフー！、というような。今はもっとニッチなところを探さないとはいけない。

花戸 フェイスブック（04年設立）も創業からもう7年なんですよ。

中村健 ビジネスとして果たしてそこにチャンスがあるのか。僕自身、今ゼロから始めてみるといわれたら悩んじゃう。

中村崇 たこ焼き屋さんから始めちゃうかも（笑）。

中村健 今だったらITじゃないところから始めてしまうのでは。例えば環境とか。僕の学生時代にITが良かったのは、他のビジネスよりお金がかからなかったことです。今はかかるじゃないですか。

1. もっと気楽に起業できる環境を考えるべきでしょうか。

中村崇 一つの問題は、お金の出し手がないことじゃないかな。僕らのときなら、ちょっといいことをいったら、1億円ぐらい出してくれる人がいた。VC（ベンチャー・キャピタル）ですけど。一同（うなずく）

2. イノベーションズアイ ベンチャー精神に富んだ起業家やベンチャー・中小企業を応援する組織。独自の得た来性あふれる元気な企業を支援することで、閉塞感が漂う日本経済を活性化するのが狙い。インキュベーションセンターなどの支援機関と連携を図りながら、独自性豊かな企業、産業界に新風を巻き起こす気概に満ちた企業によるイノベーションネットワークの輪を構築する。会員数は2011年9月現在3365社・団体で、12年3月末に5000社・団体を目指す。フジサンケイビジネスアイが運営。

日本再生には逆転の発想も

中村崇 出資してもらって、会社ごっこみたいところから経営を学んでいったんです。今はそのためのお金がどこから出てくるのか気になります。

気づくのは一握り

谷井 商社系VCの多くは撤退しましたね。

中村健 資金の部分以外で言うと、テクノロジーが変化していたと感じられたのは2000年代前半までで、そこからは止まった。それまでは、Javaがなかった

のが一般化したりとか、色んな変化があった。今は、それよりも、どんなサービスを提供できるかが勝負になっている。自身が勝負、という感じ。

花戸 そこに目をつけるのは、実は一握りです。例えばスマホで広告やという人は多いですが、やってみるとやはり難しい。みんな苦勞している。ゲームもそうだよな。

中村崇 ゲームも完全なレッドオーシャンですからね。あと、参入タイミングが重要ですね。

中村健 早すぎた人というのは、たくさんいますね。あと3年遅かったら、成功していたらどうなのというも結構いる。思うんですが、時代がすべてなんです。われわれがまあうまく行っているのも、たまたま時代と合致したからなんです。成功したのは自分の力だと考えてしまう人がたまにいるが、そういう人は、時代が変わってビジネスがうまく行かなくなったときに理由が分からない。

1. 花戸さんの自己紹介の時に「会社ってなんぞや」というお話がありました。人事採用を含めて、そのあたりの話を。

花戸 僕たちは、いくらでも人欲しいのに、社会をみれば、内定率が低いというのが根本にある。仕事に何を求めるかという部分に、やりがい、希望とかが出てくるということは、就職できない人もおそらく職を運んでいるんですよ。

2. ミスマッチングがある、ということでしょうか。

中村崇 本音を言うとね、学生さんは今でも名のあるところに行きたいというのがある。

谷井 結局、豊かなんだということですよ。何もなくても食べていけるというのが根本にある。仕事に何を求めるかという部分に、やりがい、希望とかが出てくるということは、就職できない人もおそらく職を運んでいるんですよ。

中村健 楽しいかどうか、そんなのやってみないと分かんないですよ。

谷井 自分のために仕事をやろうとするのは、ちょっと違うと思いますね。面白い仕事をやりたいとか。面白いだけならお金もつけられませんかよ。人のために奉仕するからお金になる。

伝え方はいろいろある

中村健 それと、IT業界でいえば、堀江（貴文・元ライブドア社長）さんの事件が作用したと思います。ITは何か水物で……、みたくない。一昔前ならITは未来があって成長産業で、というのが大きく変わって、今や産業そのものが成熟期に入っているというか、あって当たり前の社会になっている。

花戸 ホリエモン事件はひきずってるなあ。大体、テレビドラマでいけずかない社長がでてくると、みんなIT（の経営者）なんですよ（一同爆笑）。

3. 自分の会社が伝わっていないのが悩み、という企業は非常に多いですね。

中村健 それは、会社の方が初めから「伝わらない」と思っているんですよ。

谷井 でもそれはよく分かる。われわれもね、従業員100人、200人の段階に会社を持ってきたという自負がある一方で、NTTは従業員連結で20万人以上というような世界と比べれば、これは伝わらないだろうなと。

中村健 今の学生は、ネットサーフィンで情報を集める。すると、より情報発信できるところに学生も集まる。結果として格差がより広がっている。でもね、内定率50%というけど、企業側とすれば、たった数人に巡り合えればいいわけですよ。だったら、絶対にやりようがあると思う。例えば、「われわれは変な会社ですよ」と発信したら、逆に数人は絶対に興味を示しますよ。

中村崇 平べったくやると、逆にどこにもアプローチできないんですね。



シナジーマーケティング
谷井等社長

たにい・ひとし

神戸大学経営学部卒。1996年日本電信電話株式会社（NTT）入社。数社の企業の設立、経営を経て2005年シナジーマーケティング株式会社設立、社長就任。39歳。大阪府出身。



シャノン
中村健一郎社長

なかむら・けんいちろう

2001年慶応義塾大学理工学部卒。大学在学中の00年に有限会社シャノンを設立、最高経営責任者就任。02年に株式会社化。34歳。大阪府生まれ、奈良県育ち。

「平べったくやると、逆にどこにもアプローチできない」

1. 空洞化の話ですが、震災でさらに加速されたのでは。

日本のみでは限界

中村崇 われわれが懸念しているのは、起業する会社が減っていること。それは、新しいお客さんが出てこないということなんです。実際に、うちのサービスのなかで、すでにユーザー数が減り始めているものもある。レンタルサーバーです。新しい会社が出てくればドメインも増えて売上げが上がるんですけど、もう増えないんですね。それが同じことが他の製品に波及する怖さ。

谷井 日本でのうのうとやっていけばいい時代は、想像以上に早く終わる。海外の同業者たちと話していると、日本の会社だけ自国から出て行っていない。理由は2つ。ひとつは言葉、もうひとつは技術（品質）の壁。例えばこのボールペンひとつとっても、仕上げやら耐久性やら、日本のレベルはべらぼうに高いんですよ。ただ日本の優位性は少なくなっている。だから、日本だけでやっていると、たぶん10年もたない。加えて今は円高ですけど、長期的には日本というマーケット自体が弱くなって、円安傾向に行くと思う。そうすると、さらに外に出るには苦しくなってきた、やるタイミン

グがない。今のうちに出ていかないと。これはリスク分散ですよ。チャンスではなく。本社をシンガポール、香港に置いて、安い法人税を払って、日本というマーケットを攻める方がビジネスとしては正しい。ただ日本人としての精神の問題があるけれど。

中村崇 それはみんなが思っている。これ以上、法人税上げられたらもう終わりです。みんな出ていく。

中村健 フラッグシップ的な会社が（海外に）行ったら、雪崩を打ちますよ。トヨタとか、あるいはITなら楽天なんかが本社を移したら、「じゃあ僕たちもやっばいいわね」という空気になる。

中村崇 ただ、日本大好きというか、一番住みやすいし、こんな国、他にないのに海外に行かないといけないというのは残念。日本が発展し続けるんだとしたら、この国だけでやっていくのに、という思いはあります。

中村健 僕は、この1、2年で向こうに出ようかなと。アジア圏だとしたら、今ぐらから出て行かないと遅いという感覚になる。

2. そうなると、空洞化は不可避ともいえますね。

中村健 中国に進出するなら、会長は



ともかく、社長も、開発する人間も中国人じゃないとダメだと思う。すっごいスピードで流行が変わっていて、それが日本のエンジニアでクオリティーは高くできるかもしれないけれども、キャッチアップできない。本当に向こうで起業しているのと一緒に。こっちから持っていくやれることは一つもないというのが実感です。

まず飛び出してみる

中村崇 僕は大阪で起業して、その後東京に来て思ったんですが、東京に来たからこそ大阪の良いところが分かる部分はある。海外に出たからこそ日本に残せるものがあるのでは。

中村健 海外に出たからといって、日本を縮小するとかにはならない。まだまだ日本にもお客さんはいる。

中村崇 そこが製造業と違うところ。

製造業は工場持って行ったら何も残らない。

中村健 でもエンジニアはまったく残らないかもしれないですね。NECさん、日立さんでも、数千〜万単位でアジアに人を持っている。人件費ベースで東南アジアで10分の1とか、中国で代理店通しても5分の1とか。向こうの方ががんばろうという意欲は強いし、人材という意味で優位性があるのは間違いない。

谷井 日本以外みんなそうなのでは。

中村健 その意味では、チャンスなんです。海外に目を向けたり、関心ある人が増えているので、まず飛び出してみても、現実を目の当たりにして、触れてみて、ぶつかってみる。いい循環が起きるのではないかと。面白そうだから、みんな海外やってみようよ。そんな時代が来たと思っています。

（同会は本紙編集長 松尾理也）