

第12回 蔵前ベンチャー相談室セミナー

蔵前工業会・東工大共催 「26歳で起業・36歳で上場

—大企業勤務を経て起業・上場した成功の要因を探る—

第12回 蔵前ベンチャー相談室セミナーは、12月4日(月)田町CIC国際会議室にて株式会社オプト社長 鉢嶺登氏を講師に迎え70名の参加を得て開催されました。今回の講演では鉢嶺社長の「起業への熱い思い」とその実践の真髄を伺うことができました。

ご講演要旨

1. 株式会社オプトの概要：インターネット広告シェアで広告業界最大手を凌ぎ引き離す！

(1) オプトのサービスの現況

<http://www.opt.ne.jp/company/index.html>参照

- ・ インターネット専門広告代理
- ・ テクノロジー：ネット広告効果測定システム
- ・ ソリューション：総合的支援サービス
- ・ コンテンツ：サイト運営、コンテンツ提供

新分野の開拓と広告枠の再販に留まらない総合的なサービスの充実に注力、インターネット広告分野では業界最大手企業を抑えトップシェアを獲得、拡大を続けている。

(2) 今後の課題と戦略：

紙媒体を超えテレビと並ぶ地位を目指して！

インターネットのさらなる普及と利用者の属性別構成比の均一化を背景にテレビ広告からのシェアの獲得を進めインターネット広告をテレビ広告に続く新たなマス媒体へと昇華させていくこと。

2. 起業・ベンチャービジネスについて：

(1) 起業まで：「怖さ」の克服と新たな決意

「起業したい」という気持ちは中学生の頃からあった。大学に進学したのは、具体的に何がやりたいのかが分からなかったから。就職するときには「3年で辞める」との確固たる決意の下、起業に役に立ちそうな不動産業界(森ビル)を選んだ。入社して3年経ち、会社を辞め「起業する時」

がきた。その時の正直な気持ちは「怖い」。「折角作った会社が潰れたらどうしよう」という不安があった。その気持ちが「そんなものはちっぽけな悩みだ」という気持ちに変わったのはナイル川遊覧ツアーでお土産を買った時のこと。現地の人達は私が払った千円札を天に掲げてお祈りをしている。「自分はなんと豊かな生活をしているのだろうか」「今の自分は、日本の経済を盛り上げてきた先達の恩恵に与っているだけではないか。」「自分が挑戦して日本の将来を創っていかなければ」と思った。失敗したって、日本にいる限り生きていくことができる。日本で恵まれた生活をしているからこそ、挑戦しなければならぬと決意した。

(2) 起業：FAXからインターネットへ

1994年、株式会社オプトを起業。注目度が低かったダイレクトマーケティングの将来性と都心の巨大な昼間人口に着目し都心のオフィスにFAXを送れば、効率よくサービスを提供できると考えFAXによるダイレクトマーケティング事業を始めた。

1人で始め、2年目に1人、4年目に1人、6年目にまた1人と同志も集まった。95年頃からインターネットの波が押し寄せてくるのを感じ97年、機を見てFAX事業を売却し、現在のインターネット専門の会社となった。

(3) 起業後：本格的チーム経営の成功

失敗したこともある。資金調達的手段として、ベンチャーキャピタルからの投資か、銀行からの借り入れかの選択で借り入れの方が利率は低い、と見て借り入れを選択した。ネット時代が到来し、愈々というとき、赤字でバランスシートはぼろぼろ。投資の対象となったのは、ネットブームの波に乗った後発者だった。

01年からはチーム経営体制をとった。自分自身は0から1を生み出すのが得意なタイプだ。1を5にすることにはあまり興味が無い。会社を大きくしていくという部分は、1を5にすることを得意とするタイプの人に任せるべきと考えチーム経営体制をとった。以降順調に業績を伸ばし2004年36歳でJASDAQへの上場を果たした。

3. パネルディスカッション・質疑応答
セミナーコーディネーターの公平良三氏の問題提起を口火に熱心な討議が行われた。企業を目指す現役学生からの質問も含め多方面に渡る議論が時間切れ、打ち切りを公平氏が宣言するまで展開された。

Q. 起業を決断し大企業を辞めようと思っても、実際にはなかなか踏み切れないものだと思うが？

A. 辞めるならば20代か40代がチャンス。20代は「失うものが何も無い」という武器がある。40代は自分のいる業界で築き上げた人脈やノウハウが武器となる。

Q. 同志として誘おうと思ったのはどのような人だったか？

A. 新しいビジネスで起業してやろうという気概、ヤマッ気がありそうな人。最も重要なのは人として信頼できそうな人。一生付き合っていくつもりで誘った。

Q. 大企業に勤めている人を引き抜いて、自分の会社で働いてくれるよう説得するのは大変だったのではないか？

A. 大変だった。説得に次ぐ説得だった。初めて男性宛に手紙を書いた。(笑)

Q. 今後新聞などのマス媒体がネット広告の業界に参入してくることも考えられるが、脅威ではないか？

A. 日本のインターネット広告媒体はYahoo!JAPANの一人勝ちというのが現状。新聞社などの参入はオプトにとってサービス拡大の好機でありむしろ歓迎すべき事態だ。

Q. 10年後、20年後の日本はどうなっていると思うか？

A. 新しい形で経済を活性化していくことが自分達の使命であるが、期待できる成長率は2~3%といったところだろう。そこで、「収入が上がらなくとも幸せになることはできないか？」ということも考えている。年収300万円で豊かな生活を実現しよう、という発想で最近オプトファームという農場を作った。自給自足の生活をし、在宅でパソコンで仕事をする。そんな幸せの形があってもいいのではないか。

Q. 今後の経営は、現在の事業を発展させていくという方向か、それとも新しいことに挑戦していくという方向か？

A. 本業に集中すべきか、多角化していくべきかということは難しい問題だ。インターネットの次の花形産業は何になるのかということも見据えながら必死に考えている。

総括：公平氏が全体の議論の総括を行いこれに関して次の応答が行われパネルディスカッションを活況裡に終了した。

Q. ご講演のポイントとして起業の成功には英語で言うDeterminationが肝要、更に次の5点に要約されると感じたが

- ・先の読みと中長期の計画
- ・人脈の構築
- ・アイデア/技術/ターゲット市場の選択
- ・(離陸後は)マネージメント運営

A. その通りだ。特に次の点を強調したい。

・達成への強い思いと具体的な目標が重要：単に「オリンピックに出たい」では駄目、「北京五輪のマラソンで優勝する。その為に大阪国際で日本人一位になる、その為に・・・」というように具体的な目標・実行とセットで意思を持つことが必要だ。

講演を伺って感じたこと：本稿作成に協力頂いた東工大M2 谷保君の所感

セミナーの最後に、「強く思わないと実現できない」ということを仰った。全体を通して、この「強い思い」と「やるぞ」という気持ち、それを実行

するエネルギーに満ち溢れていると感じた。その一方で、起業するときはやっぱり怖かったと仰っていたのが印象的だった。最初の一步を踏み出すのは誰でも躊躇してしまうものだ。その一步を踏み出すには「強い思い」が必要なのだろう。

「年収300万円で豊かな生活」といった、新しい幸せのあり方を思い描いている鉢嶺氏は、私の持つ経営者のイメージとはギャップがあったが一つの価値観にとらわれず、将来を見つめる力が鉢嶺氏の秀でた能力のひとつなのだろうと思う。

本稿筆者の所感

「思い」は起業への必要条件だが十分条件にあらず。具体的な「目標とその実践」があって初めて起業につながる！という鉢嶺氏の信念は起業に限らず人生万般に繋がる意味があると感じ、深く感銘し、勇気付けられました。

懇親会：桑原 KVS 運営委員による乾杯で開始、早速鉢嶺さんを取り囲み熱心に議論が始まりました。会半ばで新メンバーとして参加された

日本 MIT エンタープライズフォーラム

綾尾慎治氏

プロセキア社長 高田登志雄氏

の自己紹介がありその後も議論・情報交換の多数の輪が続き盛況裡に午後9時をもって有意義なセミナー・懇親会の散会となりました。

本稿纏め：山口健二昭和37年化学科卒

KVS コーディネーター