起業のチカラ 特別編

ベンチャーイノベーションが日本を救う！

前のブームと意識が違う

世界を席巻 時間の問題

ベンチャー支援・育成に力を注ぐモビーダジャパンの孫泰蔵社長とトーマツベンチャーサポートの吉村孝郎社長。９月１日から応募が始まるキャンパスベンチャーグランプリ（ＣＶＧ）を前に、若い人たちが挑戦したくなる、そして誰かに伝えたくなる対談です。

吉村　「私たちの会社にＩＰＯ（新規株式公開）したい、世界で勝負したいというベンチャーからのオファーがこの１年ぐらいですごく増えてます。数でも2000年代のＩＴ・起業ブームと同じぐらい。しかし当時と明らかに違いますね。特に若い人たちの意識が高い。日本でベンチャーキャピタル（ＶＣ）から３－５億円ぐらい調達して、グローバル市場に打って出ることを考えている経営者をみると、非常に頼もしいですよ」

孫　「若い子のビジネスプランをたくさんみていますが、僕が20代前半だったころより、レベルは相当高いですよ。エンジニアリング力も年々上がっています。日本人の起業家やスタッフの能力が　シリコンバレーやアジアに劣っているとはまったく思いませんね。ほんとにまったく遜色ないです。ＩＴ分野で米国にビッグベンチャーが出てくるのは、単に最初から英語版を出しているから。それが一番大きいです」

吉村　「英語教育は幼稚園のころから真剣に取り組まないといけませんね。それだけで日本は損をしている。例えば、最近では海外での資金調達をお手伝いすることが増えているのですが、サービスが非常に面白い会社であっても、経営陣と英語できちんとコミュニケーションが取れないという理由でＶＣから断られることなどもあります」

孫　「今、モビーダがスタートアップ支援しているベンチャーに『トリッピース』（2011ＣＶＧ東京入賞）というのがあって、去年、中央大学の学生が設立したソーシャルトラベルサービスの会社なんです。個人個人が経験したユニークな旅行日程をサイトに上げて、ある程度の参加者が集まると値段も安くなる仕組みで、もう２万人会員がいる。彼らは仲介料を取るビジネスモデルですが、すでに黒字なんです」

「ところが米国にほぼ同じモデルのベンチャーがいて、会員数も同じぐらいでまさに競い合ってる。相手は500万ドル（約４億円）の資金調達に成功して、トリッピースはモビーダが500万円のシードマネー（創業時の少額資金）を入れているんですが、次の成長ステージではＶＣとかがしっかりやらないと与信力で負けちゃう。彼らは英語版もやると言ってて、シリコンバレーとガチンコで戦っている。日本人の起業家やベンチャー発で、世界を席巻するサービスや製品が出てくるのは時間の問題と思っています」

トーマツ ベンチャーサポート社長
吉村 孝郎（よしむら たかお）氏

大学時代に公認会計士を志す。1984年に監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）に入り、株式公開部門の立ち上げに参画。20代半ばで地方にあるメーカーの店頭公開準備に携わり、上場直後に「吉村君、ありがとう」と社長の喜ぶ顔が原風景にある。2010年から現職。ことし３月にはベンチャー経営者約400人、大企業の新規事業担当約100人を集めたサミットを開催。交流の場作りを積極的にしかけている。50歳。

モビーダジャパン社長
孫 泰蔵（そん たいぞう）氏

東大在学中にヤフージャパン立ち上げに参画。2002年にガンホー・オンライン・エンターテイメントを設立し、05年に株式上場を果たす。その後もさまざまなベンチャーの創業や海外企業との合弁など一貫してベンチャーの立ち上げに従事。「2030年までにアジア版シリコンバレーのベンチャー生態系をつくる」という理念のもと、昨年、モビーダジャパンにスタートアップの支援プログラムを作った。ソフトバンクの孫正義社長は実兄。39歳。

吉村　「それは頑張ってほしいですね。日本企業もいいサービスや技術がたくさんあるので、チャンスをつかむための手助けとなる日本証券市場であってほしいです。そのためにはＩＰＯ企業を年間200社レベルまで増やし、一方で退場者も多いという〝多産多死〟への方向転換も必要だと思いますね。この件については東証（東京証券取引所）や証券会社の皆さんと意見交換しています。一方で最近、大企業からは、ベンチャーを紹介してほしいという話が非常に増えてきていて、徐々に良い形での協業事例も生まれてきています。リーマンショック以降、大企業が財務体質を改善する中で新規事業に投資をしづらかった状況もあり、ここ数年は大企業とベンチャーの連携は大きなトレンドになりそうですね」

孫　「吉村さんのところみたいに、エスタブリッシュ（大企業）とベンチャーをつなげるような存在は非常に大事ですよ。そもそもそれをできるプレーヤーも少ないですし。若い人の前で話す時に心がけているのは、起業への心理的なハードルを下げることなんです。実際はやってみるとうまくいかないことだらけ。僕も兄貴（孫正義）とかみてて、『あんな苦労するのは無理無理』って思ってましたから（笑）。大変なのはやり始めれば分かることであって、入り口は、バンドを作るぐらい簡単だよ、と言うんです。ギターが見つかった、ドラムがいた、じゃ集まったからやるか、でいいんですよ」

吉村　「プログラマーがいる、デザイナーがいるとなればモバイルサービスのアプリとか作れますからね。いきなり会社を辞めなくても、週末や夜中に集まってやりながら、『いける！』って思えば独立すればいい。それとリスペクトし合えるチームは強いですよね」

孫　「僕はカリスマ型のリーダーは、もういらないんじゃないかと思っていて。米国のベンチャー投資家と話をすると、ワンマン経営者には投資しないという。今の時代は１社しか提供できない製品なんかほとんどないでしょ。消費者はたくさん選択肢があるし、特にコンシューマサービスはオンリーワンなんてないですから。一人の成功体験でいける時はいいけど、潮目が変わると対応できない」

吉村　「その人の器以上に飛躍できないということですよね。それと、どれだけ失敗しているかも重要。成功している起業家をみても、どん底を経験している人が多い印象があります」

孫　「ほんとに。シリコンバレーでは失敗は『経験』というふうに評価されます。自ら会社を経営してきた人たちと、そうじゃない人たちの意識の差は、失敗に対する姿勢だと思います。僕は若い子たちには、20―30代前半のうちに、しょえる失敗はすべてしょいなさい、と説いてる。それでも別に死にゃーせんと」

吉村　「孫さんも私もこの仕事、すごく楽しんでやっていますよね。孫さんは自分で会社を立ち上げて大きくしましたが、どうして起業家やベンチャーを支援する側に回ろうと」

孫　「僕はことしで40歳なんです。自分で上場やＭ＆Ａも経験して、ソフトバンクでは重厚長大型の仕事もしました。でも自分は何がしたかったんだろうとずっと思っていて。シリコンバレーに行くと良く分かりますが、アジア人がいっぱいで実は白人は多くない。インドや中国の人にキャピタルゲインでどうするの？っ聞くと、母国に帰って投資したいという答えが返ってくる。なら、『シリコンバレーをアジアに作れば早いんじゃないの』というアイデアが、ビシっとはまったんです。目標じゃなく自分の中で初めてできた志しで、孫正義とも違う俺のやるべきことだと。どうやっていいか分からないけど、いろんな人たちとそれを実現させるのって、すごくクリエーティブじゃないですか」

吉村　「孫さん、ぜひ一緒にやりましょう」

対談は東京ミッドタウン近くにあるモビーダのオフィスで行われた。アジア版シリコンバレーは物理的な場所ではなく、いつでもどこでも起業家、投資家、会計士、メディア、さまざまな人がすぐに集まるコミュニティーが出来ることだという

OK, Let's join in CVG!

キャンパスベンチャーグランプリ　検索
http://www.cvg-nikkan.jp/