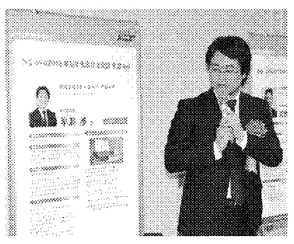
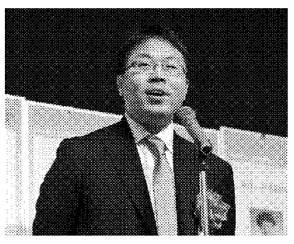
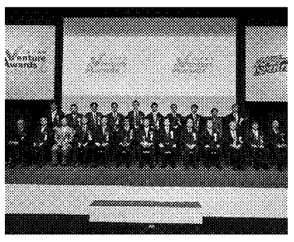
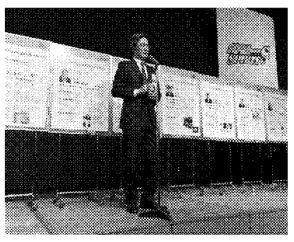
創業啓発・促進イベント
ベンチャーSPIRITS 2013 in 東京





■特別講演

新たな着想と行動力で市場開拓

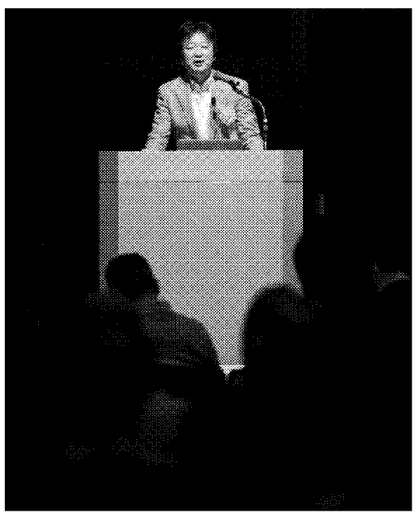
―マクロミルが目指す未来―

「大切なのは起業後、会社を成長させ残していくこと」

JVA 2004 受賞

㈱マクロミル
代表取締役会長兼社長
杉本 哲哉 氏

プロフィール
1967年神奈川県生まれ。92年リクルート入社。00年1月インターネットを活用した“手軽で・安くて・スピーディ”な市場調査「ネットリサーチ」ビジネスを考案しマクロミルを設立。04年1月 東証マザーズ、翌05年4月に東証一部上場を果たす。09年より法政大学ビジネススクール（大学院）客員教員を務めるなど、社会的活動にも精力的に参画。03年Japan Venture Awards 2004 起業家部門で「中小企業庁長官表彰」（創業・ベンチャー国民フォーラム主催）、05年国際的な起業家表彰制度「アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー」日本大会で「アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー JAPAN 2005 日本代表」受賞。



92年に早稲田大学を卒業しリクルートにお世話になった。面接の時、トイレで隣に立った人事担当者に「うちを受けて、何をしたいの」と聞かれ、新聞記者を目指していた私は正直に「内定している大手の経済新聞に行きたい」と話した。すると「何か事業をなした人を追いかけて取材するのと、自分で事業をつくりあげるの、どっちがいい」と問われ「自分で事業」との結論に至り、「人々の生活を変えられる事業をできるか」に頭を切り換えた。

リクルートは当時従業員3600人、1人当たりの売上が約1億円もあった。どうしてそんなに稼げるのか仕組みを知りたいと、就職情報の営業を経験した後、財務をやらせてもらった。2年後に新規事業開発室さらにデジタルメディア事業部に異動。この時に従来型の市場調査を何度か利用したが「もっと手軽でスピーディーなリサーチサービスが必要だ」と感じ、事業構想をふくらませた。そして2000年1月、仲間5人とマクロミル・ドット・コム（現マクロミル）を設立、同年8月に営業を開始した。初年度の年商は約400万円。ネットリサーチの市場はまだ小さかった。その後04年に東証マザーズ上場、05年東証一部、10年にはヤフーバリューインサイトと合併した。今期は連結売上高168億円を見込んでいる。

消費者主導の時代、ネットリサーチの装置産業化を担う

ネットリサーチが普及してきた背景には、消費者が市場の主導権を握る時代になってきたことがある。商品やサービスはショートサイクル、多様化を余儀なくされ、しかもインターネットでボーダレス。2週間。コストも3分の1から10分の1だ。

こういうビジネスをしていると、コンサル化に向かう会社が多いがこれは利益になりにくい。その逆の装置産業化が必要だと考えた。また経営において大事なのが財務体質。売上額もさることながら、利益率、成長率、そしてスケーラビリティが重要だ。

会社を作る権利は誰にでも等しく与えられている。起業自体はどうということはない。大切なのは成長させ、残していくことだ。

ベンチャーのフロントランナー達が熱く議論

■セッション②　【若手起業家×販路開拓】

発想（アイディア）からビジネスへ！ 若手ベンチャー社長の起業&未来構想力!!
～市場ニーズを捉える販路開拓の秘訣～

アイディアが良くても事業モデルとして完成させていくのは極めて難しい。成功には市場のニーズを見極め、タイミングを捉えて商品化し、販路を確保していかねばならない。若手起業家が販路拡大についての経験を語った。

コーディネーター

ベンチャーの時代は春から夏にくる可能性

今年に入ってIPO市場が盛り上がってきた。新興市場が盛り上がると半年から1年後にベンチャー市場が活性化する。今年の春から夏にかけてベンチャーブーム、ベンチャー投資ブームがやって来る可能性がある。

日本経済を「失った10年」と表現する人が多い。しかし日本の上場企業の70％、1700社ではこの10年で営業利益が倍になり、株価も2倍になっている。蚊帳の外にいる30％は大会社だ。中堅・中小が成長し、人材もシフトしている。ベンチャーの時代は進化・成長の局面に入っている。

東証アカデミー
フェロー
レオス・キャピタルワークス㈱
最高投資責任者
藤野 英人 氏

パネリスト

商品を創りながら顧客の反響に応える

名刺をインターネットで管理して組織で共有し、営業を強くする仕組みを提供している。名刺管理ソフトは昔からあったが使い勝手が良くない。イノベーションのカギは正しく・早く・簡単にデータベース化することだと判断し、スキャナーを配り、人力で入力し、導入後のフォローをするコンサルタントも設けた。

特段の販路開拓策があったわけではない。「リーン・スタートアップ」というか、サービスを作りながら顧客を開拓していった。今月に1000件程度の問い合わせが来るが、数が増えても反響に応えられるよう、営業やコンサルティングのオンライン化に挑戦している。

Sansan
JVA 2010 受賞
Sansan㈱
代表取締役社長
寺田 親弘 氏

パネリスト

新しい農業の仕組みで生産者と消費者をつなぐ

学生時代のバックパッカー経験などを通じ、環境問題への関心を高めた。

農業が人と自然の結び目だと考え、「環境負荷の小さい農業の普及」をテーマにしている。

新規就農者の販路を構築する仕組みが必要と考え、分散して作付けすることで生産量の安定化等を図っている。

十分な営業活動ができているとは言えないが、取り組みに共感してくれた消費者が販路を広げていってくれているのが現状。昨年から始めたウガンダでの有機農業指導にも暖かい声をもらっている。

野菜提案企業 株式会社 坂ノ途中
㈱坂ノ途中
代表取締役
小野 邦彦 氏

パネリスト

「働くこと」をテーマに人との出会いを支援

「シゴトでココロオドルひとを増やす」をテーマにソーシャル・リクルーティング・サービスを展開している。研究者の母が仕事をライフワークにしていた姿を見て育った一方で、社会に出るとそういう人はごく少数というギャップに驚き悩み、「働くこと」をテーマに人との出会いを支援しよう考えた。

転職者と求人者のウェブでの問い合わせに電話でフォローしている。人が発信したツイッターとかFacebookの情報がまた次の人に伝わり利用者が拡大している。求人の募集を多く見てもらえるようシェア数などの改善に努めている。

WANTEDLY
ウォンテッド㈱
代表取締役CEO
仲 暁子 氏

■セッション①　【VC×資金調達】

急成長するベンチャー起業家とVCが本音で語る！
これが世界を変えるカンパニー！　～資金調達に成功するベンチャー企業とは?～

資金調達はベンチャーにとって経営課題の一つ。ベンチャーキャピタル（VC）が投資判断を行う際の判断基準や、また成長ベンチャーに不可欠なことは何か。現場ならではの話が飛び交った。

コーディネーター

人との出会いとセレンディピティを大切に

4人の方に登場して頂いていただいているが、ベンチャーキャピタル（VC）とベンチャー企業という二組の組み合わせになっている。組み合わせは村口さんと村本さん、榊原さんと石橋さん。A チーム、Bチームと言う形で起業のいきさつや投資を決断した時の判断理由、さらには成功するまでに両者間にどのようなやりとりがあったのかなど、本音で語っていただきたい。

このセッションにはこれから起業しようと思われている方が多い。セッションを通じて人との出会いの大切さ、起業に対する熱意などをくみ取って参考にしていただきたい。

トーマツベンチャーサポート㈱
代表取締役社長
吉村 孝郎 氏

投資家

高い価値をつけられるかどうか

大学卒業後にジャフコで14年間投資業務を行った後、98年に日本初の投資事業有限組合を設立した。DeNAなどが投資先。まだ会社としてできていないところ、新しい領域への投資を主体にしている。

ナイトライドとの出会いは村本兄弟が双子で、知り合いの兄と弟を間違えてしまったことが始まり。その時、直接意気込みを聞いた。私も半導体で何かフロンティアなことをやりたいと思っていた。

出資の際は未来から逆算して高い価値を提供できるかどうかを考える。そのためにはフロンティアの領域で光っていることと、経営者の成長が重要で、ナイトライドにはそれがあった。

起業家

紫外線LEDの開発・実用化世界初

高効率の紫外線LEDを世界で初めて開発・実用化した。日本ガイシを退社して、96年に徳島でニュービジネス協議会を起ち上げ事務局長をやっていた。徳島には青色LEDの中村修二教授や酒井士郎教授がおり、徳島大学から事業化の相談を受けたのがきっかけ。

VCから14億5600万円の資金を調達した。早く上場してVCの恩に報いなければと思うが、現状の企業規模では、上場維持コストや労力が足かせになる。今はその費用を設備投資と研究開発に回し、事業の成長を優先した方がよいと考えている。

村口さんには長期的視点で見てもらって、最終的には「苦労したね」と涙を流すのでなく、優雅に成功を祝えるようにしたい。

NITRIDE SEMICONDUCTORS Co.,Ltd.
JVA 2011 受賞
ナイトライド・セミコンダクター㈱
代表取締役
村本 宜彦 氏

NTVP
日本テクノロジーベンチャーパートナーズ投資事業有限責任組合
代表
村口 和孝 氏

投資家

方針は〝会社を作る前に投資〟

5年前、IT起業の立ち上げのサポートを開始し、現在は約60社を支援している。若い人、大学生が多い。会社を作る前に投資をするのが社の方針。すでに市場がある分野には投資しない。5年後にはどうなっているだろうと考えるような市場に投資をする。投資条件は投資先の紹介。

石橋さんとは会ったその場で投資を決めた。計画書も出してもらっていない。ある程度情報はあったが、電気で人の生活が分かる世界ができるのではないかと感じた。

大変なところを支援するのがおもしろい。投資後に一緒に事業計画を立てた。

起業家

自信を持ち〝血の通った〟計画を主張

まだ3年弱の会社。家庭の消費電力を管理することから始めたが、中小企業や飲食店が売り上げを伸ばすのに苦労しているのでコスト削減のサポートを始めた。分電盤にクリップセンサーをはめるだけだが、ハードがあるので資金的な苦労があった。

榊原さんとの出会いは出資先の方に飲み屋で紹介してもらったこと。仕事の話を説明するとその場で投資が決まった。あまりにうまい話なので、これは怪しいなと思ったほどだ。

血の通った計画を、自信を持って主張していくことが資金調達の場の原点だ。

SASSOR
㈱Sassor
代表取締役
石橋 秀一 氏

Samurai Incubate Inc.
㈱サムライインキュベート
代表取締役CEO
榊原 健太郎 氏