

GMOインターネットグループ×『ベンチャー通信』の スタートアップ起業家を応援したい

90年代、「ベンチャーブーム」といわれた活況の時代から約20年。

この日本で、本格的にベンチャーが輩出される土壌が生まれつつある。そんな2014年。

『ベンチャー通信』はGMOインターネットグループとタッグを組み、スタートアップ企業をサポートする新プロジェクト「GMO TODOROKI」を立ち上げた。審査プロセスがシンプルで、スピーディな資金調達を可能にする投資。上場企業6社をグループに擁するGMOインターネットグループ代表・熊谷氏による経営指導などが特徴だ。熊谷氏と『ベンチャー通信』発行人の明石がプロジェクトの内容とスタートアップ支援への想いを語った。

GMOインターネット

代表取締役会長 兼 社長／グループ代表

熊谷 正寿

くまがい まさとし

『ベンチャー通信』

発行人

明石 智義

あかし ともよし

起業しないとソッとする時代

—— 熊谷さんが起業し、『ベンチャー通信』が創刊した1990年代と現在とでは、ベンチャー起業をめぐる環境はどのように変わりましたか。

熊谷…今のほうが格段に起業しやすい環境に変わっているのは確かでしょう。投資コストも下がり、新興市場が増えて起業意欲が高

まる環境が整っている。

また、以前は自動車や電機産業が日本経済のメインストリームでしたが、いまはインターネットがそれにくわった。さらにブロードバンドの普及とスマホなどのデバイスの増加でビジネスチャンスが一気に拡大。小資本でもメインストリームを制する可能性が高くなったのです。今後ウェアラブルデバイスの普及などで、チャンスはさらに広がるでしょう。もはや「起業しないとソッ」という状況になっていると思いますね。

明石…ちょうど『ベンチャー通信』を創刊した1999年にビットバレーがあらわれ、同時期にナスダックジャパンができた。ベンチャー起業がブームのようになった時代です。いまはそれに比べ、過激ではない、本格的な産業としてベンチャー企業が輩出される土壌ができています。大企業に入れそうなエリート学生でも、「自分で起業する」という選択肢をもち始めていますね。

縁を活かす経営者が成功する

—— 二人とも多くのベンチャー企業を見てきたと思います。スタートアップに成功する企業とそうでない企業の差はなんでしょう。

熊谷…言葉遊びみたいですが、成功するまでやめなければ、それは成功なんですよ。やめてしまえば失敗。企業経営においては、うまくいかないことのほうが多い。そんななかで、あきらめずに続けることができれば成功するんです。

続けられるかどうかは高い志があるか否かにかかっている。私が起業家にとって一番大事だと思う資質は、あり得ない目標掲げてそこにまい進できること。それは今も昔も一緒です。型破りな目標を設定して、そこに向かって「やってやる！」と突き進む。その目標を共有していればスタッフもやめないんです。

私たちのグループもそうです。「インター

起業家に最高の「気づき」を

ネットの場の提供に経営資源を集中し、多くのファン笑顔・感動を生む」。インターネットビジネスに進出した1995年からずっと同じビジョンをもち続けてきた。だからこそ周りの人たちが信じて応援してくれただけです。

明石…成功する経営者は、よい縁に恵まれ、それを活かしています。壁にぶつかり、自らアッパーできないときに、先輩企業家との縁を活かして切り抜いたり、ベンチャーコミュニティなど周りからのアドバイスがあつて乗り越えられた人は多い。良質の起業家たちがつどい、切磋琢磨する場を通じて、自らが成長するために「縁を活かす」ことが経営者にとって大事なことです。

起業家支援は一生のミッション

——今回、共同でスタートアップ支援を始めた理由を聞かせてください。

熊谷…起業家の支援は、私自身が生涯のミッションとしてやっていきたいと思っていることです。また、私たちGMOインターネットグループがインターネットのサービスインフラに関わる事業を行っていることで、ベンチャー企業とのシナジーが創出できると考えたこともひとつです。

私は『ベンチャー通信』を読んでいるなかで、『ベンチャー通信』は多くの有望な起業家を発掘する能力があるなど、そんな強い印象を受けました。そこで私たちのグループがもつ支援ノウハウを、『ベンチャー通信』が発掘する起業家に提供したいと考えたのです。

明石…『ベンチャー通信』は創刊以来、多くのベンチャー企業取材してきました。そのなかでベンチャー業界やそれを志望する学生たちにもっと直接的な貢献をしたいと思うようになりまして。今回のプロジェクトでは、熊谷代表の経験にもとづいた話を直接聞くことができるなど、ほかのスタートアップ支援にない高い価値をベンチャー業界に提供できると考えたのです。

このプログラムから、世界にその名を轟かせる企業を輩出していきたい。そんな想いからプログラムを「TODOROKI」と名づけました。

夢こそが自分の運命を切り拓く

——どんな企業に、どのような支援を提供するのですか。

明石…スタートアップ期の企業であれば、規模は問いません。なんらかの形でインターネットに関連する事業を展開していれば、業種も問わない。大事なことは、経営者が高い志を持っていること。そしてビジネスモデルに独自性があり、成長可能性が高いことが条件です。

そうした企業に対し、まず資金面を支援します。従来のベンチャー投資のスキームでは、審査プロセスに時間がかかっていました。事業に集中しなくてはいけない時期にもかかわらず、資金調達のための条件交渉やバリエーションのために時間がかかってしまつたのがつねでした。

本プロジェクトでは、投資までのプロセスをシンプルにして、よりスピーディーな資金調達を可能にします。

——最後にシード・アーリー期の経営者へのメッセージをお願いします。

熊谷…私は「夢はかなう」というキーワードがすごく好きで、座右の銘としている自分の言葉があります。それをみなさんに贈りたいと思います。「夢あるところに行動がある。行動は習慣をつくり、習慣は人格をつくり、人格は運命をつくる」。高い志と夢をもってものごとに取り組み、あきらめなければ必ずその人の運命は切り拓かれる。私はずっとそれを信じています。

次代をつくる起業家を募集

新しいスタートアップ支援プログラム「GMO TODOROKI」とは？

対象となる企業の条件

- 1 スタートアップ期の企業であること。
- 2 なんらかの形でインターネットに関連する事業を展開していること。
- 3 経営者が高い志をもっていること。
- 4 ビジネスモデルに独自性があり、成長可能性が高いこと。

※上記の条件に該当すれば、規模や業種は問わない。

支援内容

- 1 資金調達
バリエーションや条件交渉などの煩雑なプロセスを省き、スピーディーな資金調達を可能にします。
- 2 経営アドバイス会(月1回)
グループに上場6社を含む76社をもつ熊谷氏が、クローズドの勉強会で経営の知恵・ノウハウを惜しみなく伝えます。
- 3 経営者同士のコミュニティ提供(3カ月に1回)
熊谷氏参加の食事で、近いステージにいる経営者仲間と啓発しあう場を提供します。
- 4 インターネットサービス支援
総合インターネットグループであるGMOインターネットグループのサービスを必要に応じて“最恵国待遇(グループ内価格)”で提供します。
- 5 PR支援
『ベンチャー通信』などで紹介し、知名度を上げる機会を提供します。

応募フロー

- 1 Webエントリー
<http://gmo-todoroki.com/>
- 2 書類選考
- 3 面談選考
- 4 熊谷氏へのプレゼン会
- 5 決定・支援開始

GMOインターネット

代表取締役会長 兼 社長／グループ代表

熊谷 正寿

くまがい まさとし

1963年、長野県生まれ。東証一部上場のGMOインターネット株式会社を中心に上場6社を含むグループ76社、スタッフ3,800名以上を率いる。「すべての人にインターネット」を合言葉に日本を代表する総合インターネットグループをめざし、Webインフラ・EC事業、インターネットメディア事業、インターネット証券事業、ソーシャル・スマートフォン関連事業を展開。おもな受賞歴に、2000年日経ベンチャー「99年ベンチャーオブザイヤー」(新規公開部門2位)、2005年米国ニューズウィーク社「Super CEOs(世界の革新的な経営者10人)」、2013年第38回経済界大賞「優秀経営者賞」などがある。著書に『一冊の手帳で夢は必ずかなう』(かんき出版)、『20代で始める「夢設計図」』(大和書房)など。

熊谷…それから、定期的に直接私が経営者と面談し、さまざまな経営課題について解決法を指導します。私は上場6社を中心とするGMOインターネットグループ76社を率いています。創業から上場、そして現在にいたるまでさまざまな課題にぶつかり、乗り越えてきました。その経験に基づいて、経営ノウハウだけでなく、課題を乗り越えるために必要な心構え、メンタルといった点も共有できればと考えています。

また、私たちGMOインターネットグループがもつインターネット関連のインフラやサービスを、最恵国待遇で、つまりグループ内企業向けの安い価格で提供します。

明石…さらに、先ほどお話しした起業家同士のよい縁を提供します。3カ月に1回、スタートアップ企業経営者の食事を開催。似たような成長ステージにいる企業の経営者と出会う機会を提供します。日々の経営課題