

福岡都心・九州エリアの経営者とビジネスリーダーを応援するフリーマガジン

BIZ FUKUOKA

7

Vol.28
July. 2015

TAKE FREE

【BIZ FUKUOKA 巻頭特集】箱の外から考える～トップリーダーの視点

THINK OUTSIDE THE BOX



株式会社イーサポート 代表取締役

大坪 義和氏

TAO 代表

林田 暢明氏

ヘイロー株式会社 代表取締役社長

梅澤 亮氏

気になる商品・サービス・注目のキャンペーン等満載!

BtoBビジネス情報

【特集:ビジネス・インキュベーション施設】

創業・起業を目指す方や企業の活動を支援する!

ア－リーステージの発信地

BIZ FUKUOKA今夏イチ押し!目的で選べるプレープラン!

厳選! ゴルフ場ガイド

**SPECIAL
INTERVIEW**

株式会社エーエヌディー
代表取締役社長

久保田洋充氏

株式会社博運社
代表取締役社長

眞鍋和弘氏

株式会社タウンズポスト
代表取締役社長

飯田剛也氏

株式会社日本商業不動産保証
代表取締役社長

豊岡順也氏

福岡大学経済学部教授
/ NPO法人ASIA副代表理事

阿比留正弘氏

新装刊 RENEWAL ISSUE



Top Interview

箱の外から考える～トップリーダーの視点

THINK OUTSIDE THE BOX

リーダーに求められる条件として、「4Eリーダーシップ」というものがあるが、これはGE（ゼネラル・エレクトリック社）を最強の企業へと導いたジャック・ウェルチが提唱したもので、次のように述べられている。

- ・リーダーに求められる特性とは、
- ・エネルギーに溢れている(Energy)
- ・周囲を元気づける(Encourage)
- ・エッジを持っている(Edge)
- ・実行力がある(Execute)

と定義されているが、まさにこのリーダーシップが機能する事で、組織や周囲を鼓舞しながらも、様々な困難に打ち勝ち、そのエネルギーと知恵と行動力を持って、市場を席巻する事が可能になってくる。

本特集では、次代のリーダーとして様々な分野で活躍する3人の経営者にインタビューをし、変革を求められる現代で、どのような視点で組織や市場を捉え、事業を成功へと導いているかを伺った。

THINK OUTSIDE THE BOX

「箱の外から考える」

既成概念に囚われず、常にエッジを立てたリーダーの姿は、人を魅了し、また多くの信頼を勝ち取るのだ。

THINK OUTSIDE THE BOX

【BIZ FUKUOKA 巻頭特集】箱の外から考える〜トップリーダーの視点



Top Interview

RYO UMEZAWA

ヘイロー株式会社 代表取締役社長

梅澤 亮

新たな市場の創出と実現は、
グローバルな視点と発想から考える。

2014年に安倍総理が、世界経済フォーラム(通称ダボス会議)にて、今後の日本のビジョンを発表した事は記憶に新しいが、その同じ国際的舞台上において活躍する、梅澤亮氏は、数々の実績と活動が評価され、2011年同会議の33歳以下のグループ、「グローバル・シェイパーズ・コミュニティ」に選出されるなど、世界経済の前線で活躍する人物だ。

また、IT関連事業や投資事業、ならびにインキュベーター(起業家支援)としての幅広い見識も有し、数々のベンチャーの立ち上げも経験した同氏は、さらにこの度、イギリス発のベンチャー企業である、ヘイロー株式会社(スマホアプリにおけるタクシー配車サービス)の日本人における代表取締役にも就任。グローバルな視点で国内外の経済をリードする、そんな梅澤氏の横顔に迫った。

PROFILE

10年間のフィリピン滞在中を経て、2007年上智大学・比較文化学部卒業。在学中の2005年からインターンとしてジェイ・シード株式会社に参画し、複数の投資先企業で事業立ち上げやマーケティング業務に携わる。2008年から株式会社トラフィックゲート(現リンクシェア・ジャパン株式会社)にてiPhoneのアドネットワーク事業やアプリプロデュースを経験した後起業。現在はグローバルのスタートアップ日本法人代表、複数のスタートアップに出資している他、中国のモバイルマーケティングソリューションカンパニーや日本の海外事業展開企業でアドバイザーを務めるなど国内外にビジネスのフィールドを拡大中。ライフワークとしては2010年及び2014年にSt. Gallen SymposiumにLeaders of Tomorrowに選出、続く2011年には世界経済フォーラム(World Economic Forum)のグローバル・シェイパーズ・コミュニティに選出。2014年 ヘイロー株式会社 代表取締役社長 現任

ヘイロー株式会社

本社:東京都豊島区西池袋一丁目4番10号

- 事業内容/スマホアプリにおけるタクシー配車サービス
- 設立/2014年8月20日

国内外のインターネット業界において、常に開発の先端におられた梅澤CEOが感じる今の日本の現状とは?

まずは日本のIT業界の傾向として、「日本の市場の中でだけ通用し完結させる」というビジネスモデルが大多数だったのですが、最近やっとな海外に目を向けてきたなと思いますね。そもそも、国内の通信業界の需要や端末のガラパゴス化を前提に、普及率が上がり市場がある程度成熟してくると、ひとまず国内市場でお金になるので海外に進出しないリスクを取らずにその環境で満足し取引を重ねていくため、違うマーケットを取りに行こうという強い意欲が表れないのでは、という風に感じる事が多かったですね。しかし、最近ではC2C(消費者間取引)のマーケットプレイスで活躍する会社などがどんどん海外拠点を攻めたり、日本を代表するソーシャルゲーム会社の国際的な進取など、日系IT企業の積極性と意欲が感じられます。

また、IT系の企業は本来、ITしかマインドが無い」という傾向にありますが、最近非常に問題視されている人口減少化などの背景を踏まえ、国内市場の縮小への危機感から、海外進出や事業ドメインをも超えた、新しい分野にも取り組む等の動きも見られます。

所謂、日本の市場はそれなりに儲かるとはいえ、やはり世界がアメリカ主導で動く中、企業の買収やM&Aが加速しお金が1点集中に集まり始めるのを横目に、日本企業もようやく危機感を感じて、重い腰をあげているのでしょうか。またそうでないと、市場規模としても継続できないし、30年間生き残る会社の存続率は0.02%と言われ、ネット業界で言えば、10年間存続も危うい状況です。

最近スマホアプリの開発でも世界的なプラットフォームで戦わなければならないという、非常に厳しい競争下に置かれているのが日本のIT業界の現状です。

梅澤CEOは様々なビジネスを同時進行で成功へと導いています。その軸になるものとは?

わたしの場合、事業は違えどもビジネスの発想や決断においてある種の「ぶれない軸」が存在するし、それが強みであるかもしれませんね。具体的に言うと、今まで関与してきたIT関連事業・投資事業・インキュベーション(起業家支援)、そして現任であるヘイローは運送業と相関するなど、様々な分野を経験しながら仕事をしている訳ですが、どの業界においても自らの

福岡の創業特区における「起業家支援」についてのディスカッション



福岡商工会議所にて行われた「起業家支援」に関する意見交換会の模様。梅澤氏を中心に、今回のコーディネータである同所・議員である稲員英一郎氏【写真右端】はじめ、商工会議所の主要メンバーが参画し、情報交換が行われた。



今回の梅澤氏のインタビュー取材は、数日前までインドネシアで実施されていた世界経済フォーラムのイーストアジア会議に参加した同氏が来福し、福岡商工会議所の議員である稲員英一郎氏のコーディネートのもと、表敬訪問ならびに相互ディスカッションを主たる目的として行われた。

まずは、国際的な活躍と数々の実績を持つ梅澤氏の紹介と、現在進行形で自身がライフワークとして行っている、世界経済フォーラムの33歳以下の若手グループ・グローバルシエイパーズ、東京ハブ、でのプロジェクト活動「Rei Generate Japan」の詳細が報告された。

これは「次世代リーダーの育成支援」と魅力的な地域社会の創生をテーマとする、地域貢献型のビジネスモデルの創出とその事業化促進のためのプロジェクトで、全国600名の応募者のうち、現在、最終選考の4名に絞られ、具体的な事業計画の立案や、場合によっては資金調達におけるサポートなど、まさに実践的かつ徹底的な「起業家支援」の仕組みであり、その内容は、参席した諸氏同を唸らせるものであった。

また、質疑応答の時間では、様々な質問が飛び出す中、梅澤氏より、同グループの福岡ハブの存在も伝えられ、彼自身がその主要メンバーである立場から、MICE都市ならびにグローバル創業・雇用

創出特区」としての、福岡のミッションとその重要性を強く示唆するという場面もあり、同時に、福岡商工会議所で実施されている「起業家マインド醸成セミナー」のさらなる運営向上のための意見交換等も行われた。

最後に「イントレプレナーII 企業の第二創業・社内ベンチャー」についての質問においては、日本の起業家志望の人材を取り巻く環境や法制度的問題点、また、この分野の国際的比較における日本企業の遅れを指摘しつつも、その打開案をアドバイスする等、キャリアアに裏付けられた発言に全員が傾聴し、明日へと繋ぐ確かな手応えを感じ取っていたようだ。

仕事のスタンスとして「中立な立場とベストなタイミングで、一番いいサービス・商品をユーザーに提供する」という観点で事業に取り組んでおり、それが功を奏しているのかもしれない。この考え方から見ると、ネット市場での問題点も浮かび上がってくるのですが、永続的に市場にサービスを提供できず短命で終わる企業が多いのは、しっかりとした位置から市場やユーザーを見ておらず、必要とされるタイミングと変革についていけない企業が多いのではないだろうか。

しかし、その中で長期的な視野でサービスを続ける「ダウンゴ」のように、ゲームコンソールに始まり、着メロ・着うた・ニコニコ動画と、着実にタイミングを合わせ市場にサービスインしている企業は、結果、帰属性の高い会員の獲得と体力のある市場を創出

し、これが成功に繋がっています。現任する「ヘイロー株式会社」の代表の立場から、日本のタクシー業界、また今後の御社の展望についてお聞かせください。

まず第一にこの業界の秘める可能性とビジネスモデル・そして事業インフラは大変魅力的です。ヘイローは「アプリによるタクシーの配車サービス」が根幹の事業ですが、その中にはO2O（オンライン・ツー・オフライン）や、決済ソリューション・LBS（位置情報サービス）があり、そのかなり強力なデータマイニングや、ビッグデータの経験領域に入れることは大きなメリットです。

そして次に、タクシー業界の抱える「いかに空車率を下げるか」という課題ですが、このままIT化を推進しなければ「物理的境界」を超える事はできません。業界の進化のためにも、是非この命題に積極的に取り組みたいと思います。そしてまた、さらなるシステム化は位置情報・交通情報の分析リアルタイムで把握する売上管理など、タクシー業界における経営術とサービスの向上に大きな変革をもたらす事でしょう。

1・8兆円とも言われるこの市場規模を拡大しつつ、またこのサービスに関連する他の「生活市場」の大きさもプラスで想定すると、非常にやりがいを感じています。そして、ヘイローの日本法人は、これから独自の路線と国内の需要

を踏まえた戦略で展開していく事になります。日本の市場は難しいという事は承知していますが、いかにタクシー会社のニーズに合わせるか、またユーザーが必要な機能を我々が保持しているかを徹底的に追求し、より良いサービスと品質の向上を目指します。またこの度、コカ・コーラ財団の協賛、国土交通省の後援を受けた「はたらくママのための育児タクシー」プロジェクトに参画させていただきました。これは「はたらくママ」の子育てを交通面でサポートするためのプロジェクトで、お子さん連れでの移動の安全性やスマホ決済によるお支払いの利便性を提供していきます。同時にこのプロジェクトに関わる運転手の皆様がその対応をしてくださる事で、タクシー業

界におけるユーザーの満足度が向上し、お客様が利用する機会が増える…それがこのプロジェクトの大きな使命であると捉えています。最後に、私共は巷で囁かれています。最後の、日本のタクシー業界への「破壊者」ではなく、むしろITを活用し建設的なイノベーションで、この業界を共に盛り上げていきたいという、強い想いと戦略を掲げております。

そしてまたこの業界の「利益の担保」のためにもIT化を進め、深夜や空き時間など今まで努力しても埋められなかった時間の隙間を埋める事で、タクシーの乗車率を上げ、その結果「安価で質の高いサービス」をユーザーにご提供できる…そんな新たな市場の創出と実現を目指したいと考えます。