

月刊 資本市場

1 Jan.
2007
No. 257



東証社長 西室泰三氏

■第66回時事懇談会 特別講演——■

東京資本市場の課題と東証の取組み

■論文——■

これからの証券市場を展望して

金融所得税制のあり方と一体化の意義

夜間PTSの課題と今後の展望

■CaMRIセミナー——■

株式、新株予約権及び社債について

—新会社法と先端的事務対応(第3回)—

■トップへのインタビュー——■

アウンコンサルティング株式会社

経済見通し、07年度は実質2%成長／証券優遇税制、1年延長／金融庁、内部統制でガイドライン案／米国資本市場の競争力低下を巡る議論／史上最大の訪中国の成果／返還10周年と香港人のアイデンティティ

トップへの インタビュー

アウンコンサルティング株式会社

代表取締役 ^{しだ あきら}
信太 明

所在地 千代田区三崎町 2-9-18
設 立 1998年 6 月
資本金 3 億3,896万円 (東証マザーズ上場 コード2459)
概 要 SEM (検索エンジンマーケティング) に
関するコンサルティング業務及びマーケ
ティング領域におけるコンサルティング業務
<http://www.auncon.co.jp/>

『プロフィール』

私の故郷と少年時代 私は福島県福島市で昭和43年11月11日に生まれ、今38歳です。地元の市立幼稚園、小学校、中学校、そして県立の高校に通い、そこに18歳までいました。福島市は人口30万人ぐらいですが、周りは山に囲まれた盆地で、どこを見ても山があるのんびりとした所でした。小さい頃は川で魚をとったり、ザリガニをとったり、林があるのでカブトムシやクワガタをとったりしていました。中学では部活でバスケットをやりましたが、高校はあまり勉強に身を入れず、部活にも入らず過ごしました。なので、大学も現役では受からず、失意の中、東京に出て来て浪人生活を始めることになりました。

青年時代 私の父は、サラリーマンを退職し、床柱などの銘木を専門に扱う材木屋を営んでいました。商売は住宅ブームに乗って大分手広くやっていって、楽しそうに仕事する様子をずっと見ていたので、そこの店を継ぐ

か、あるいは自分で起業するという考えを高校生ぐらいの頃には持っていました。いつ頃か、父から、今までは建築業界や住宅業界は急成長してきたが、これからは住宅着工件数も減るし、当然人口も減ってくると厳しいので、お前は自分で進路を切り開きなさいと言われました。父親の会社にこだわる必要はないという話を聞いて少しスッとし、それでは自分で見つけていこうと考えました。

大学は一浪して入りましたので、やはり遊びたいという気持ちかなり強くて、1年生の時はサークルを作ったりして十分遊び尽くし、2年生になったときにこのままでいいのかなと危機感が芽生え、元々30歳までには起業したいと思っていたので、それにはどんなことをやればいいのか本気で考えました。

私は在庫のないB to Bのサービス業をやりたいのですが、まずはどんな仕事であっても営業の力をつけなければいけないので、世の中で営業の厳しい会社はどこかと考えた



信太 明氏

結果、リクルートがいいと思っていました。大学2年生の冬頃に、そのリクルートが発刊する『From A』を見ていたら、リクルートが新規事業として学校情報誌と旅行情報誌を立ち上げるという広告があり、今で言うところの『ケイコとマナブ』と『じゃらん』ですが、その新規スタッフを募集していました。いろんな苦勞が全部ゼロからできる最高の条件なので、すぐ応募しました。面接していた『ケイコとマナブ』担当のマネージャーが大学の先輩で、「君、おいだよ」となって、すぐ『ケイコとマナブ』に配属になりました。初日は名刺交換とか電話の受け答えを教えてもらって、次の日から飛び込み営業です。電話を1日何十件かかけて、鉄道沿線の各駅ごとに降りて学校などに1日何十件も飛び込むような生活が始まりました。月の売上予算が最初から100万円ぐらい割り当てられ、私は小さな広告をこつこつ売っていました。

もはや学生よりもリクルートの仕事の本業でしたね。

影響を与えられた書物 伊藤忠商事の丹羽宇一郎会長の著書『人は仕事で磨かれる』です。聞くところによると、丹羽さんは20年前ぐらいの古いカローラに乗られて、通勤は電車なんですね。すごく堅実な生き方をされている方だと思っていました、かつ大胆なところは大胆で、不良債権処理などもきちんとされています。実は、今年の新入社員に渡しています。若いと仕事がかうまいかないのは経済環境が悪いとか、上司が悪いとか、お客さんが悪いとか、他に向けがちなんです、やはり自分自身でいろいろと考えてやっていると本当に成長できない、ということを理解するためにも読んで欲しいと思います。私自身も強く影響を受けています。

座右の銘 「四季の心」というのがあって、これは私、どこで読んだか覚えていないのですが、自分の心の中を4つの季節であらわしています。

「人に会う時は、春のように暖かい心で
仕事をする時は、夏のように情熱的な心で
物事を考える時は、秋のように澄んだ心で
自分を戒める時は、冬のように厳しい心で」
というものです。私にも当然いろいろな心の乱れや波があるのですが、これを大きくしたものを額に入れて私のデスクの傍に置いて、今、ちゃんと冷静に考えられているのかな、などと考えながら見えています。

趣味・健康法 健康は結構気にしています。週3日は休肝日にしますし、朝はやはり週3日ぐらい徒歩通勤で、4キロを40分ぐらいかけて歩きます。途中ジムに寄ってプールで数百メートル泳いで、サウナに入って、大体8時過ぎに出社します。

趣味は水泳です。あと、徒歩。格好よく言うウォーキングですね。

起業の経緯 大学を卒業して、リクルートでそのまま正社員になりました。同じ部署にずっといてもあまりよくないと思って上司に相談をしたら、もっと厳しい部署へ行った方がいいだろうといわれ、お願いして異動させていただきました。そこは、『ガテン』という求人雑誌の部門でした。広告を取るための営業で、求人募集する会社の社長が一番つかまりやすい朝7時から8時ぐらいに電話をかけまくるのです。工事関係の会社を中心に電話をかけて、午後は100件ぐらい飛び込み営業です。当時はバブルが崩壊して求人広告が売りにくい中で、試行錯誤しながらやっていました。そういった生活を学生時代を含め4年近く続けた後、そろそろ経営の勉強をしないといけないと思って、オープンに上司に相談したら、その上司から経営コンサルティングの会社を紹介され、転職をしました。その会社では新興市場クラスの企業の経営戦略、物流戦略、営業戦略などを立案し、実行するような仕事を3年くらいやりました。それは大変勉強になって、そのまま30歳ぐらいまで

続けたかったのですが、たまたま、エービーシー・マートという靴屋さんから将来の経営者募集という案内があって、お伺いしたら経営者がとても魅力的な方で、それで転職を決めました。私はホーキンスを扱う関連会社で、運営本部長という役回りで会社の運営全般、チェーンオペレーション全般—店舗の開発や人の採用、教育、商品の仕入れ、情報システムなどに3年近く携わりました。本部を50人ぐらいの体制にして、最初は10店舗弱だったお店を40ぐらいまで増やしました。大分業容がよくなったので、こちらの会社をエービーシー・マートに全部スライドして、今はエービーシー・マートとして東証一部に上場されています。私は30歳になったら起業したいという希望は前々から伝えてあったので、その前ぐらいに退職をさせていただいて、当社を当時住んでいた千葉県松戸市のアパートの1室で起業しました。

先ほどのコンサルティング会社で結構地方に行く機会が多くあって、地方が疲弊しているなど強く感じていました。私も田舎の方の出身なので、まちづくりとか村おこしのアドバイスをするような仕事でまずは食べていける程度を想定して会社を作りました。しかし、半年間ぐらいはほとんど売上げがなく、自分で貯めた1,000万円の資本金も半分ぐらいに減って、結婚して子供も産まれたばかりで、このままだと一家もろともだめになってしまうのではと悩んでいました。そんな時、たま

たま出身が福島市という縁で、まちづくりの仕事をいただいたのです。それを好機ととらえ、一生懸命やろうと福島に移転し、3年近くまちづくりに関する仕事をしていました。

地方のコンサルティング会社だと結構いろいろなよろず相談事が来るんですが、ホームページを作れないかという話が来たのです。ホームページについては、会社をつくった時から私も勉強しながら簡単なものは作っていて、多分これから伸びていくだろうとおぼろげに思っていました。いろいろな所をたどってデザインとプログラムを一緒にやってくれるメンバーを見つけて、ホームページを作る仕事を始めたのです。30本ぐらい作って、まあまあいい仕事だなと思うようになりましたが、納品した後に必ず言われるのが、親戚とか友達ぐらいしか見てくれないということです。もっと閲覧してもらえるにはと試行錯誤している中で、検索エンジンで検索した時に上位に表示されるようにすれば、見てくれるのではないかとふと思いつきました。いろいろ調べながら改善を進めていくと、検索結果の上位に表示されるようになり閲覧回数が増えたと喜んでいただいたのです。これはビジネスとして有望だと考えました。こういう仕事であれば、福島よりも東京でやった方が良くと思い、また、知り合いも東京の方が多いですから、東京にマンションを借りて火曜から金曜まで単身で来て、検索エンジンの仕事

を始めたわけです。

それを本格的に東京で始めたのは2002年ぐらいですね。最初は、1年ぐらい売れませんでした。本当に検索結果の上位に上がるの？と上がらなかったらお金を返してくれるの？といった反応ばかりでした。ただ、一生懸命やっていると、どうも君は嘘をつきそうではないねと、ちらほらと発注いただけるようになりました。やはり飛躍的に順位が上がるんですよ。それで喜んでいただいて他のお客様をご紹介いただいたり、アウンの検索エンジンのサービスは素晴らしいといったコメントを書いていただいて、それを成功事例として、他のお客様に見せたりするのです。名の通った大企業で結構成功して、そういうものを見ると、「あっ、ここがやっているなら大丈夫かな」ということでどんどん普及していきました。売れ出してからは結構忙しかったです。

『業界の現状と展望』

私は、基本的にマーケティング分野のコンサルティングを事業ドメインであると位置づけています。当社はマーケティング支援の中でも、インターネットを活用したものを提供しているというわけです。4大マスメディアのテレビ、新聞、雑誌、ラジオの媒体に替わってインターネットが急激に伸びてきて、皆さん、どっと飛びついてやってきたのが今までだったと思うのですが、今後は費用対効果が重視され、インターネット分野の成長性自

体も、今までの年率2倍、3倍ではなくて、多分20%とか30%に、ある程度落ちついてくるはずです。その中で、費用対効果を高めるとか、いわゆる本物の事業戦略をきちんと立てているような企業が残っていくと考えています。最近では、インターネット業界でも苦戦していたり、利益率も2%や3%ぐらいに留まるところが続発している状況なので、当社も含め慎重にやっていく必要があると考えています。

『経営者の視点』

経営方針 当社は現在インターネット分野でのマーケティングの仕事をしている若いベンチャー企業ですが、見てのとおり、結構地味な会社です。普通のリアルのコンサルティング会社と同じように、地味に堅実に伸ばしていきたい。業容が良くても浮かれることなく、普通の会社として着実にやっていきたいと考えています。それが経営方針ですね。

事業展開 今の事業ドメインは、検索エンジンマーケティングというかなりニッチな分野です。業況的にも、売上げ40、50億円ぐらいで、経常利益は今期予想でも6億円ぐらいの企業規模なので、もう少しスケールは必要かと考えています。また、今当社の検索エンジンマーケティングは、国内では一番先端で費用対効果も良いというご評価をお客様からいただいています。が、“次の何か”をご提案できるような会社であり続けたいと考えてい

ます。3本の矢とよく言っているのですが、大きな事業の柱を3つぐらいを持っていたいと思っています。それぞれ商品ライフサイクルが必ずあるので、どれか絶好調の時には逆に危機感を持って、次の種まきをやり、常に3つぐらいをうまく回していきたいと考えています。私どものような新しい会社は、まだ誰もあまりやっていない、でも、付加価値が高く費用対効果が優れているようなマーケティング手段を期待されていると思うので、そういったものを生み出していきたいと考えています。

社員に求めていること 「セルフスターター」と言っているのですが、自分で考えて自分で動ける人。当社のような小さな会社のいいところは、自分で考えて自分で動けて、うまくいけばみんなに当然評価されるし、失敗しても自分で次回からこうしようと考えられるようなチャンスがあることだと思っているので、自分で考えて自分で切り開いていく大切さを話しています。

それから、チームワーク。コンサルティングはいろいろなチームで構成しないといけない仕事なので、チームワークを大事にして、隣の人が頑張ったらみんなであげてあげようとか、困っていたら手を差し伸べてあげようとか、そういった泥くさいことはよく言っていますね。

『PR・IR活動について』

当社の事業は、一般の方にはわかりにくいと思うのです。B to Bで黒子的な仕事なので、できるだけ多く、新聞、雑誌、テレビ、ラジオでもなんでも積極的にいろいろな所にお邪魔をして、「検索エンジンマーケティングって、こんな感じですよ」ということをお話しさせていただくようにしています。また最近では、例えば学校から結構お声がかかるので、お邪魔して学生向けにお話をさせていただくとか、とにかく人の集まる場所であれば、目先の損得勘定を抜きにして、可能な限り広報活動をやっています。それがPRですね。

IRでは、私どもの仕事は機関投資家の方にもわかりにくいですから、よく説明しないとご理解いただけません。初めは正直言って、何でもそこまであれやこれやと批判的なコメントを言われなければいけないのかと思ったものです。しかし、よくよく考えると、我々自身も強くなるために、無料でコンサルティングを受けているのだと思うと積極的にお話できるようになりました。また、社内のメンバーも同席して投資家の方の意見などを聞かせていただき、外部の意見は「そういうものなのか」と気付かせるような場としても活用させていただいています。

インタビューから一言

信太明社長は、営業力を高めるために学生時代から努力された。温和で誠実な話し口のなかに相手を説得する力を感じさせた。(U)