

## 「三田評論」 寄稿に寄せて

寄稿させていただきました慶應義塾機関誌「三田評論」では、原稿の文字制限があり、全文掲載ができませんでした。全ての思いを載せた原文を、以下にご紹介いたします。

### 1. 私の起業ストーリー

私は2000年、ハンゲームジャパンを起業し、その当時、国内で初めて無料のゲームポータルビジネスを展開し、アバターモデル、ゲームの部分課金モデル、ゲームチャンネルモデルなどを世に出した。

2009年には、ココネ株式会社を起業し、「ポケコロ」をはじめとするスマホアプリにより、多くのユーザに支持される「CCP（Character Coordinating Play）」という新しいジャンルを開拓している。

今現在ココネは、「感性をカタチに」というキャチコピーでCCP関連アプリを作り、サービスを展開している。

私にとって「起業の思考」は、

時代の変化を察知し、

問題を探し、

その中で矛盾するところを再定義することから始まる。

そして、今までとは違う思考のフレームで、解決案を探すことの繰り返しである。

### 2. 最初の挑戦

1998年、慶応のSFC大学院を卒業した私は、インターネット時代の到来を目の前にして、起業をすることを決心した。

大学院で学んだ問題解決思考と、ネット時代の到来は私にとって新たなチャレンジを促すきっかけになった。

ビジネスのチャンスは、技術や社会環境の大きな変化の流れの境目にこそある。

新しい通信インフラの中で、様々なサービスや商品が生まれることを大学院で学び、その時代が来ていることを実感していたのである。

2000年9月に起業したハンゲームジャパンは、ネットのブロードバンド時代に相応しいサービスとして多種多様な無料のゲームをゲームポータルとして配信した。お蔭様で、多くのユーザに支持されたが、収益モデルがないことが問題だった。

ゲームごとに課金をするると収益モデルは成り立つが人を集めにくい。

一方で、無料にすると人は集まるが、収益が乏しい。

この矛盾を解決すれば、ビジネスチャンスがあること信じた。そして、結果として無料のゲームは維持したまま、ゲーム以外のアバターアイテムで収益を上げる方法を採用した。これにより、人を集めつつ、課金収益を得るという問題解決に至ったのである。

結果として、ハンゲームは、多くのユーザを集め、同時アクセス者10万を超える日本一のゲームポータルとして成長した。

### 3. 二つ目の挑戦

二つ目の起業への挑戦はココネだった。

PC時代とは違うモバイルの時代が来た。

モバイルの本質はコミュニケーションであり、最も個人化されたデバイスである。このモバイルの本質を理解した上で、SNS的なコンテンツとしてポケコロというアプリを作りだした。

ポケコロは自分のスマートフォンの中に、自分の仮想の空間を作った上で、自分を飾り、人々と繋がるSNS的なコンテンツである。今から8年前である2011年に世に出したが、いまだに多くのユーザに支持され、ダウンロードは1500万を超えている。

モバイルサービスの特徴は、次のとおりである。

- ・個人化されたデバイスである
- ・個人化されたデバイスであるから、コミュニティを作りにくい
- ・多くのコンテンツを、画面の1か所では置けない

このモバイルの特徴に真摯に向き合い、PCとは異なり、モバイルは、ポータル化されたサービスは受け入れられない、という前提に立った上で、作成したのがポケコロである。

ポケコロは、一人ひとりが繋がりあうコネクション的な要素を加味し、個人化したキャラクター性を強化したコンテンツ作りの結果、生まれた。

ポケコロを始めとするCCP（Character Coordinating Play）ジャンルを開拓できたのは、このようなモバイルの特徴と問題を乗り越えたからである。

#### 4. 起業とは

世の中を変える力は起業にこそあると思う。

世の中を変える一番効率的な組織は企業だからである（家族でもなく、学校でもなく、企業である）。

「起業」とは新しく会社を立ち上げることだけの意味で理解するのでは、物足りない。

「業」を企てることが大事であって、その「業を企てる」プロセスの中でイノベーションを起こすことが重要である。

どんなサービスをするのか、どんな商品を作るのか、どんな組織を作るのか、どんな会社を作るのか、このすべてにおいて、今までないものを世の中に生み出し、人々や社会に良いインパクトを与えることこそ、「起業」であると私は思う。

そして、イノベーションを起こす為には、モノコトや現状の問題を正しく定義し、問題を解決するための思考や実行力を身に着けることが核心である。

革新的なアイデアも、「現状の問題の正しい定義」とその「解決を成し遂げようとする実行力」がなければ実現に至るのは難しい。

企業の在り方も、このような流れで問われると思う。

革新的なアイデアとそれを実現できるプロセスをもって、常に社会に変化を与えるサービスや商品を生み出すことと、財務的な成果を達成することが起業家精神であり、企業の在り方である。これからの企業は世界と社会をより良い方向で変えられる一番効率的な組織として、その責任と役割が問われることになるだろう。

#### 5. 終わりに

2000年頃から、日本でインターネットのブロードバンドが普及し始め20年余りの時間が過ぎた。最初はバブルと言われたネットビジネスは、通信環境の発達とサービスや商品の確実な成長により時代の流れを変え、今になっては、オンラインとオフラインの境界がなくなるくらい、我々の生活の営みの一部として浸透している。

蒸気基盤の一次産業革命、電気基盤の二次産業革命、情報基盤の三次産業革命そして、AIとロボット、IoT、ビックデータなどの新技術と既存産業と融合により、新しい価値を生み出している四次産業革命が始まっている。

世の中は今までないスピードで変わりつつあり、また世界は、今までない情報と技術で結ばれつつある。

自分のためにも、世の中のためにも、我々の後輩たちのためにも起業する意味があり、その価値があるのである。

繰り返すが、起業することは必ずしも会社を「作る」ことではない。

「業」を企てることによって、力をつけ、社会や世の中のモノコトを良くすることである。

起業家精神はすでにある会社の中でも実践できるし、会社の外でも、実践することができる。

もちろん、今までない会社を目指す会社そのものも「起業」を実行しているのである。

ココネは今までない温かくて強い会社になりたいと思い起業した。

そんな会社になりたいと思い、常に磨き続けるつもりで、今なお、起業を試みているものである。

2019年10月

ココネ株式会社 会長 千 龍ノ介