

報道関係者各位

2021年9月16日

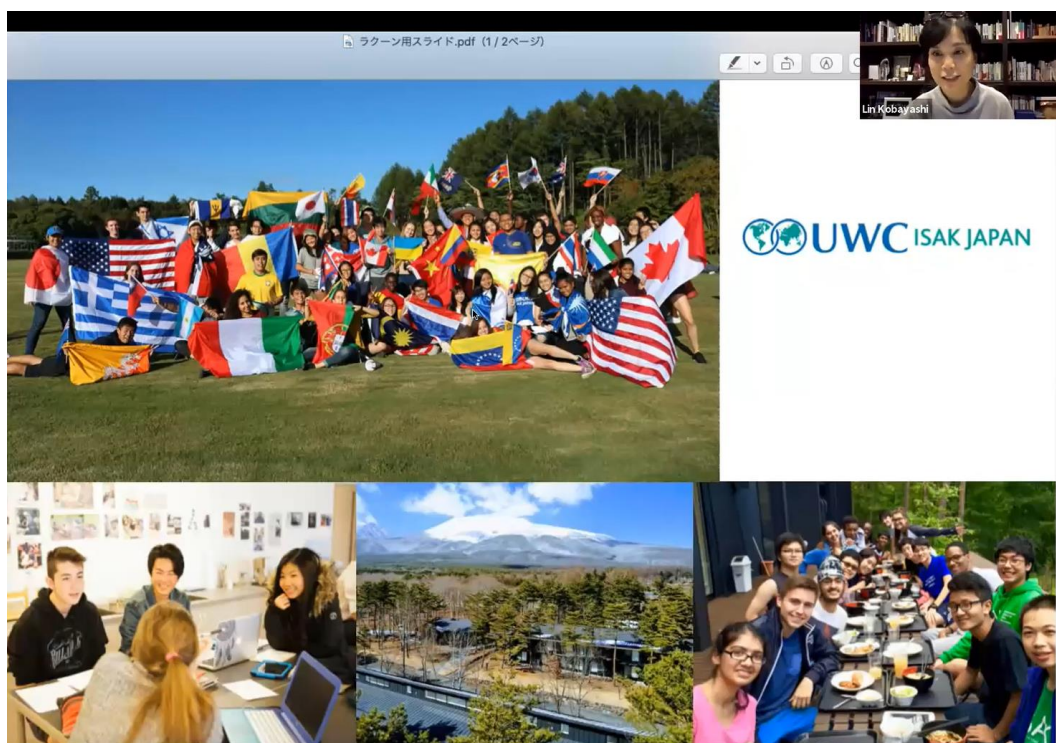
株式会社ラクーンホールディングス

## 現役社員とOB・OGの交流イベント 「ラクーン出身起業家」5名による講演会を開催

～新事業創造のため全社員に独自研修も実施、事業提案や業務改善に活かす～

株式会社ラクーンホールディングス（本社：東京都中央区、代表取締役社長：小方 功）は、OB・OGを招いて社員と交流を図るイベント「ホームカミングデー」を7月にオンラインで開催し、今回初めての試みとして、ラクーン出身の現役起業家による講演会を行いました。

ラクーングループは業界初のサービスを複数展開しており、今後も新たなサービスを生み出すために、「ビジネスモデル勉強会」「ビジネスモデル・オブ・ザ・イヤー」「創造力鍛錬コンテスト」といった独自の研修を全社員対象に実施しています。起業マインドを育てる教育にも力を入れており、このたびの講演会の実施に至りました。



▲講演中の小林りん氏

### ■ホームカミングデーについて

ラクーングループでは年に1回、新しい道に進んだOB・OGを招いて感謝祭をしようという趣旨の「ホームカミングデー」を開催しています。退職者が取引先や入社希望者などを紹介してくれるケースもあり、「退職者も重要な経営資源である」という考えから始まりました。また、ラクーングループの現役社員がラクーン出身起業家の事業について理解し、顧客紹介などサポートし合える関係性を構築することも目的のひとつです。2021年はコロナ下のためオンラインで開催し、Zoomにて講演会や近況報告会を行いました。

### ■「ラクーン出身の起業家」5名による講演会について

ラクーングループで活躍後、その経験を活かし起業した5名の方に登壇いただき、それぞれの事業紹介や起業に至った経緯、乗り越えてきた壁、在籍当時のことなど貴重な話をさせていただきました。

### ■登壇した起業家紹介・講演内容/コメント一部抜粋（登壇順）

#### ◇UWC ISAK Japan 代表理事 小林りん氏

「チェンジメーカーを育てることを理念に掲げ、自分の持ち場からどんなに小さくても新しい価値観を生み出していく人を育てたい」  
—— 起業については半端な気持ちではできないものではないと当時小方さん（弊社代表取締役社長）の背中を見て感じていました。どんな状況であっても小方さんだけは事業の大切さを信じていたのです。その姿を見て、自分が起業することがあれば、どんなに苦境が続いても自分だけは事業の必要性を心底信じられる、ということに巡り合った時に起業しようと心に決めました。



【プロフィール】第二創業期メンバー。ラクーン初の女性役員であり、主力事業である卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」の立ち上げにも関わっている。モルガンスタンレー、ラクーン、国際協力銀行（JBIC）、国連児童基金（UNICEF）などを経て、学校設立を決意。6年の準備期間を経て、2014年に軽井沢で日本初の全寮制国際高校を開校。2017年には世界で17校目となるユナイテッド・ワールド・カレッジ(UWC)へ加盟し、UWC ISAK Japanへ改名。同校は80カ国以上から集まる生徒の7割に奨学金を給付している。<https://uwcisak.jp/jp/>

## ◇株式会社ローカルワークス 代表取締役 清水勇介氏

## 「自分のやっていることは世の中のためになるか」

—— 昔から経営者になるために必要なことをやってきて、「自分のやっていることは世の中のためになるか」と考えるようになりました。いち消費者として物を購入する際はネットで比較検討できるが建築業界はまだそういった環境が整備されていないことに気づきました。そこで日本全国の建設事業者の施工費用や品質に関する情報を集めエンドユーザーや下請け業者を探す事業者が、信頼できる施工業者を簡単に探せるプラットフォームを作りました。



【プロフィール】米国オレゴン州立大学経営学部卒業。ラクーン、株式会社 IDOM 等のベンチャー企業にて経営企画や新規事業開発、株式会社コーポレートディレクションにて経営コンサルティング業務に従事。その後、株式会社グリーンイノベーションズホールディングス取締役副社長を経て、定額リフォーム B2C 比較サイト『リフォーム』などを運営する株式会社ローカルワークスを設立。<https://localworks.co.jp/>

## ◇株式会社ローンディール 代表取締役社長 原田未来氏

## 「企業と個人の関係性とは？」

—— 外の世界で自分はどこまで通用するのか、挑戦するためには転職するしかないものの、13 年間在籍していたラクーンへの愛着はとても強く、会社を辞めずに外の世界を見られないかという思いがありました。振り返るとラクーンで自分はすごく生かされていたこと、そして、企業と個人が信頼関係性を築いていくことの大切さの重要性を学びました。個人が企業に多様性をもたらし、企業は一人ひとりの個性を活かす舞台となる、そんな未来になるといいなと思っています。



【プロフィール】2001 年、ラクーン入社。部門長職を歴任し同社の上場に貢献。長く在籍するにつれて組織への愛着が深まる一方で、成長の鈍化に直面。2014 年、株式会社カカクコムに転職し、新規事業開発。自身の経験から複数の業界・企業・職種を経験することの意義を実感するとともに、個人と組織の信頼関係の重要性に気づく。個人が「会社を辞めることなく外の世界を見る経験」として、企業が「人に成長機会を提供する手段」として、レンタル移籍を構想。2015 年に企業間レンタル移籍プラットフォーム『LoanDEAL』などを運営する株式会社ローンディールを設立。<https://loanddeal.jp/>

## ◇株式会社 Stock 代表取締役社長 澤村大輔氏

## 「少数のお金持ちではなく多くの方に影響を与えるサービスを」

—— ラクーンでは今日登壇しているローンディールの原田さん、ビズパの石井さん、現ラクーン取締役の阿部さんのいる各部署で働いていました。アルバイトながら毎日出勤しており、毎晩ラクーンの人たちと飲んでいたことが起業する原点となっています。自分たちは少数のお金持ちだけではなく、お金があってもなくても多くの方に影響を与えるサービスをやりたいという思いがあります。現在は「世界中の『非 IT 企業』から情報共有のストレスを取り除く」をミッションに、情報共有ツール「Stock」を展開しています。



【プロフィール】 大学在学中、ラクーンにてアルバイト。大学卒業後、新卒で野村総研に入社し、大手企業や海外企業向けの経営コンサルティング業務を担当。NRI に在籍後、フリーランスのコンサルタントとしての活動等を経て、株式会社リンクライブ（現株式会社 Stock）を設立。自社プロダクトであるチームの情報を最も簡単に残せるツール「Stock」は 2017 年に開発に入り、翌年の 2018 年 4 月に正式にローンチ。<https://www.stock-inc.co.jp/>

## ◇株式会社ビズパ CEO 石井俊之氏

## 「ラクーンで培ったノウハウを活かし、新しい価値を提供していく」

—— 18 年程在籍したラクーンでは前半は EC 事業、後半はフィナンシャル事業で URIHO や Paid の立ち上げにも携わっていました。現在の会社の共同創業者である小林はラクーンで出会った仲間です。その他ラクーンの現役含め OB・OG の存在がなければ現在の会社は存在していなかったです。私もみなさんの中で新しくチャレンジする人がいたらぜひ力になりたいですし、このネットワークは今後も大切にしていきたいと思っています。



【プロフィール】 中央大学法学部卒。新卒にて住宅メーカーの大和ハウス工業株式会社入社。営業職を経験後、ラクーンに第二創業期メンバーとして入社。スーパーデリバリー事業責任者、企業間決済「Paid」の立ち上げ、子会社の社長を歴任し、取締役副社長として、同社を東証一部上場まで導く。広告プラットフォーム「ビズパ」を運営する 2018 年株式会社ビズパ設立。<https://bizpa.net/>



## ■“業界初”のサービス展開

ラクーングループはEC事業とフィナンシャル事業を展開し、卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」（及び越境EC版「SD export」）、アパレルメーカーと縫製工場のマッチングサービス「SD ファクトリー」、クラウド受発注システム「COREC」、企業間決済「Paid」、オンライン完結型の売掛保証「URIHO」という業界初のサービスを提供しています。

## ■創造力を鍛える独自の研修制度

・**ビジネスモデル勉強会**：事業創造力を社員一人一人が磨き、決められた時間内でアイデアを相手に伝えるプレゼンテーション能力を鍛えることを目的とした全社員研修です。初級編～中級編で「ビジネスモデルとは何か」概念や枠組みを理解し、考案する体験を通して学びます。

その後は毎年、実践編として、テーマに沿って考えたビジネスモデルを発表します。10人前後のグループごとにファイナリストが選出され、ファイナリストは「ビジネスモデル・オブ・ザ・イヤー」に出場し、全社員投票にてグランプリが決定され賞金が授与されます。今年も10月より、「もしも自分が起業するなら」というテーマでビジネスモデル・オブ・ザ・イヤーの予選会を開催します。

・**創造力鍛錬コンテスト**：さまざまな経営課題を解決するためのユニークかつ実効性のあるアイデアを全社員が企画書として提案します。コンテスト形式で評価を行い、上位に選ばれたアイデアは当該部門が実現に向け調査を行い、本格的な検討とブラッシュアップをしていきます。

2021年は従来の個人戦と異なり、オンラインで3人1組のチーム対抗戦で実施しました。新規事業の提案だけでなく、サービス・業務の改善案、会社や仲間に対してできることについて、部署・業務の垣根を超えた3人のアイデアが結集され、互いに刺激のあるコンテストとなりました。


※参考（当社ブログ）：<https://blog.raccoon.ne.jp/archives/601>

今後もラクーングループは、社員一人一人がビジネスモデルの重要性や発案の面白さを知り、創造力を活かして新規事業や業務改善に必要なアイデア生み出していくことができる環境作りに励んでまいります。

## ■参照

株式会社ラクーンホールディングス <https://www.raccoon.ne.jp>

ラクーンホールディングスは「企業活動を効率化し便利にする」を経営理念に、グループ全体で企業間取引に特化した事業を展開しています。EC事業とフィナンシャル事業を柱とし、EC事業では国内版の卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」、越境EC版「SD export」、フィナンシャル事業としては企業間後払い決済「Paid」、売掛保証サービス「URIHO」「T&G 売掛保証」、そして居住用/事業用家賃保証を展開しています。

株式会社ラクーンホールディングス

代表者：代表取締役社長 小方 功  
所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号  
設 立：1995 年 9 月  
資本金：1,852,237 千円（2021 年 4 月 30 日現在）  
株 式：東京証券取引所市場第一部上場 証券コード 3031  
U R L：<https://www.raccoon.ne.jp>

**本件に関するお問合せ先**

広報担当 大久保・矢次

MAIL：[pr@raccoon.ne.jp](mailto:pr@raccoon.ne.jp)