

「The Founders Peak Stage」スピーチ原稿（日本語訳・全文）

後藤玄利（Genri Goto）

Kotozna 株式会社 Founder & CEO

過去 30 年にわたり、日本は停滞の状態に陥ってきました。

しかし、私たちはその間何をしてきたのでしょうか？

私自身は、この静けさを打ち破ること、変化の触媒となることを使命としてきました。シリアルアントレプレナーとして、私は日本の経済の穏やかな池に想像上の石を投げ入れ、変革と成長につながる波紋を作り出してきました。

今日、私は静かな池に挑戦した旅を二つのスタートアップ、IPO、企業の売却、さらには政府を訴えることを通じて皆さんと共有したいと思います。そして、私たち全員がどのようにして日本の未来を活性化するために貢献できるかについて話し合いたいと思います。

1989 年、私は大学を卒業しました。昭和天皇の崩御、ベルリンの壁の崩壊、日本の経済バブルのピークという年でした。

アクセンチュアのコンサルタントとして、かつて偉大だった日本企業の急速な衰退を目の当たりにしました。

ベルリンの壁が崩壊した後、世界は変わりました。これらの企業の経営陣は彼らが取べき方向性を知っていましたが、彼ら自身の組織の重さに阻まれていました。過去の成功の記憶、年功序列制度、終身雇用制度は変化の障壁となっていました。

アクセンチュアでの 5 年間の後、私は日本の経済的な困難の中で自分自身のビジネスを開始するという逆境を挑むことを決意しました。

"スタートアップ"や"ベンチャービジネス"という言葉がまだ日本語に浸透していなかったこの時期、私のような起業家たちは「脱サラ」と呼ばれてました。

それでも、私は日本が危機を克服できるという信念を固く持ち続けました。それは主に、敏捷性と革新性を持つ小規模な企業の可能性を受け入れることによってでした。

私の初めてのベンチャーは、CRM とパーソナルコンピューターを活用した健康商品の通販会社で、Windows 95 のデビュー直前の有望な技術でした。

初めのうちは売上は期待外れでしたが、私たちの粘り強さが報われ、1998年には年間売上が3億円を超えました。しかし、既存のビジネスモデルを単に複製するだけでは満足できませんでした。私自身の何かを創造したいと思っていました。

日本は90年代後半に最悪の経済期間を迎え、大手銀行や証券会社が倒産しました。一方で、アメリカは2000年前に繁栄を享受していました。わずか5年で潮が変わりました。

私は困惑していましたが、アメリカで開催されたダイレクトマーケティングの会議が答えを提供してくれました：インターネットとeコマースが成長を牽引していると。

日本に戻ると、私はビジネスをオンラインモデルに転換しました。インターネットバブルの最中、私はベンチャーキャピタルから関心を引きつけました。しかし、バブルが崩壊したとき、彼らは私たちを見捨て、B2C eコマースに未来はないと信じました。

それでも、私は持ちこたえ、2000年5月に日本初のオンラインドラッグストアの一つであるKenko.comを立ち上げました。その後、著名な経営コンサルタントである大前研一氏がエンジェル投資家として私たちに投資し、他のベンチャーキャピタリストがこれに続きました。これにより、私たちは貴重な時間を手に入れました。

私たちは苦労しましたが、まだ広く理解されていなかった検索エンジン最適化とロングテール戦略を先駆けて行いました。2004年には、Kenko.comは逆境に立ち向かい、革新を続けた結果、東京証券取引所のマザーズに上場しました。

残念ながら、IPOは会社を標的にした既得権益集団からの激しい反対を引き起こしました。

考えてみてください。日本には、あなたが思いつくすべての活動について業界団体があります。これらの強力なグループは政治キャンペーンを資金提供し、票を確保し、事実上、政治家を彼らに縛り付けます。彼らは退職する官僚にゆるい仕事を提供し、政策影響力と引き換えにする。そしてそれは氷山の一角に過ぎません！

私たちの業界では、有店舗の競合他社がシステムをしっかりと掌握していました。2006年に「改正薬事法」が成立しましたが、オンラインでの市販薬販売については触れられませんでした。

しかし、詳細な規制が作成されたとき、競合他社は巧妙にシステムを操作しました。

オンライン販売については、彼らはすべての薬に"対面"の警告を要求することで法律をねじ曲げ、オンライン販売は安全でないと偽って主張しました。

しかし、それが馬鹿げている理由をお伝えしましょう。あなたがチェーンのドラッグストアからアスピリンを購入すると、あなたの唯一接触するのはパートのレジ係です。オンラインで

は、私たちはすべての製品についての詳細な情報を提供し、リコールの場合には簡単に顧客に連絡することができます。どの基準をとっても、オンラインは従来のドラッグストアと同じくらい安全だけでなく、それ以上に安全です。

競合他社は私たちをビジネスから追い出そうとしましたが、私は闘うことを決意しました。

2009年5月、私たちは憲法上の権利の違法な侵害を訴えるために省庁を訴えました。長年にわたる高額な戦いの後、ついに2013年に最高裁で勝訴しました。裁判所は規制を過度で違法と判断し、"対面"の要求を否定しました。

この話は、官僚と彼らが規制する企業との間の腐敗した関係を明らかにしています。しかし、石を投げ、正しいことのために立ち上がることで、私たちは事態を変えることができました。

2014年、Kenko.comは驚異的なマイルストーンを達成し、年間売上が200億円に達しました。

当時の電子商取引業界は、Amazonや楽天といった巨人たちの間での壮大な戦いを見ていました、それは多様な小規模で機敏な競争者のエコシステムではありませんでした。

最終的に、楽天はKenko.comの過半数の株式を取得しました。

私は心からの起業家であり、20年間のリーダーシップの後、Kenko.comを去ることを選びました。

私の在職中、日本のスタートアップの風景は劇的に進化し、起業家はもはや企業の落ちこぼれとは見られなくなりました。

しかし、日本はまだ課題に直面しており、私は物事を揺さぶるために「石を投げ続ける」ことを強く決意しました。

Kenko.comでの私の後悔の一つは、グローバルなスタートアップが繁栄する中、その国内マーケットに絞りすぎたことでした。

世界的な影響力を持つ会社を作るという決意を持って、私はシンガポールのリー・クワン・ユースクールを修了した後、2016年にKotoznaを設立しました。

Kotoznaは、AIと機械翻訳を利用したトラベルテック企業で、世界中の言語の壁を壊すことを目指していました。

私たちはホテル向けの多言語デジタルコンシェルジュを開発し、ゲストとスタッフの間のコミュニケーションを改善しました。

パンデミック中にKotoznaが直面した大きな課題にもかかわらず、私たちはインターネットバブル後のKenko.comと同様に、困難を乗り越えました。

今日、Kotozna は 8 つの国から来た 28 名の多様なチームを誇り、その半数が非日本人です。パンデミック中、私たちは世界をより良い場所にする可能性がある新しいサービスを作り出しました。近々、これら画期的なイノベーションを発表しますので、楽しみに。

私の努力だけで停滞する日本を再活性化することを期待していません。

しかし、私は他の人々に行動を起こすきっかけを作る「石を投げる」力を信じています。

日本の黄金時代を経験した一人として、私はそれがもたらす興奮と次世代の未来のために、現状に挑戦し続けることが私の責務だと考えています。

一緒に、停滞する日本に石を投げ続け、イノベーションを引き金にし、これからの世代の夢を燃え上がらせましょう。

ありがとうございます。

●代表プロフィール

後藤玄利 (Genri Goto)

Kotozna 株式会社 Founder & CEO



アクセンチュアを経て 1994 年株式会社ヘルシーネット（後のケンコーコム株式会社）設立。20 年にわたり代表を務め、2004 年には東証マザーズ上場に導く。

2016 年 10 月にジャクール株式会社（現 Kotozna 株式会社）を設立し、代表取締役役に就任。

東京大学教養学部基礎科学科第一卒業、シンガポール国立大学リークワンユースクール（公共政策大学院）公共マネジメント学科修了。