



「あらゆるビジネスがそうだと思うが、企業が大手になる過程で蓄積してきた資産は負債にもなり得る。ベンチャー企業の戦い方というのは、そうした資産を負債に変えてしまう、つまり逆を突くようなビジネスモデルを引っ提げて大手に挑むというのが王道だ。

どんなビジネスモデルも、最初は確固たるものでも、成長していく過程でどこか脇が甘くなっていく。そこに新興企業が挑む。その意味で歴史は繰り返される」

人海戦術とも言える営業力にモノを言わせる業界で、最小限の営業力で切り崩そうとするのが、リブセンスです。

大手がしのぎを削る世界にベンチャー、あるいは私たち中小・小規模企業が挑むには何が必要でしょうか。

リソースは限られています。体力ありません。あるのは勇気、根性、見栄くらいなものです。

一方で、村上氏が持ち合わせていたのは、徹底的に考え抜かれたビジネスモデルです。

リブセンスは、直近期の売上高が11億3400万円、営業利益が5億1800万円と、今でこそとてつもない利益率を誇る業績となっていますが、創業当初は思うようにいかず、地獄のような日々だったそうです。

ターニングポイントは、事業モデルを変更したことです。

初めの事業モデルは、掲載料が無料で、採用が決まった時ではなく、ウェブに誰かが応募してきたら課金するというものでした。それを、採用が決まった時に課金する形に変えるとともに、採用が決まったユーザーにも「お祝金」を出す方式に変えたのです。

採用が決まった時に課金するには、採用を確認する必要があります。その方法がなかなか確立できませんでした。この難しい問題を3か月ほど考え抜いた末、思いついたのが採用を報告してもらうためのインセンティブです。それが「お祝金」を出すという方法でした。

これによって、採用されたいユーザー、採用したい企業、採用が決まればビジネスになるリブセンスという関係者全員の間ウィン・ウインの関係を構築でき、これが強みとなって成長の流れを掴むことができました。

村上氏は、こう言っています。

「会社が難しい状況に追い込まれ、切羽詰まって考え抜くと、何かしら知恵が出てくる。切羽詰まった環境は進化を産む」

考えることは、とても体力が必要です。時間も必要となります。しかも、考え抜くこととは、簡単で誰もがやっているようで、実はできていません。諦めずに考え抜くこととは実際にはとても難しいことなのです。

結果的には「お祝金」という答えであっても、そこに辿りつくまでに村上氏はどれだけ考えたことでしょうか。壁を突き破るまであきらめずに考え抜くことが、生き残れるかどうかにかかってくるのです。

私は、創業・起業を応援する立場として、リブセンスのような企業の出現はとてもうれしく思います。若いうちから起業を身近に感じ、チャレンジする風土が根付いてほしいと願っています。

日頃、私が考えていることを村上氏が代弁してくれています。

「最近、学生によく言うのは、インターンでも何でもいいから社長さんに会ったり、いろんな人に出会うことが大切だということです。子供の頃考えられる職業ってやはり、見たことがある人しかないと思う」

経営者の話を聞いたり職業を体験できる機会、ビジネスに活かせるような思想や考え方が学べる授業が増やすことができればいい。

そう考えます