



ビットバレーをもう一度!!

次世代通信・アジア投資に賭けるngi group

NTTグループは08年5月、ngi group (旧・ネットエイジ) に対して16億円近くの出資を行う業務・資本提携を発表した。NTTは光ファイバー普及後の事業として光通信網を通じ、携帯電話やテレビ放送までも統一して配信できる「次世代通信 (NGN)」の普及を進めている。その普及を担う中心的コンテンツとして仮想空間事業を掲げ、その推進パートナーとしてngi groupを選んだ。その動きに呼応するように同社の小池聡CEOはアジアへの重点投資と仮想空間事業をグループの二本柱として掲げる。ビットバレーの中心を担って以来、常に国内ベンチャーの先頭を切って進み続けてきた彼らの次の狙いを主要幹部への直撃インタビューを通して明らかにする。



「平面だったネットの世界を3D化する革命が起こりつつある」

社会的には「次世代通信は本場に必要なのか。現状のブロードバンド環境で十分ではないか」と言った意見もある。「甘いことを言っているのは世界で日本だけではないか。だからこそ我々はチャンスがある」と考えている。インターネットが開始された頃も一過性のブームだと言われた。現在、平面だったネット上の世界を3D表現に置き換える動きが世界的に起きています。これはネット革命と同程度のインパクトを社会に与える新たな革命的な動きになりつつあると考えている。

「仮想化による革命とはいかなるものか。どのようなことが可能になるのか。」

「これまでのネットビジネスは紙情報を単にウェブ上に置き換えるモデルであることが大半を占めた。楽天やYahoo!ショッピングはかつて仮想商店と呼ばれていたが、現実の商店をネット上に再現するに限りがあり仮想化できていないというのが実際だった。例えば、アマゾンは無限大の本を取り扱うが、何かキーワードを打ち込み「検索」しな

い限り、検索されなかった本が目につくことは少ない。次世代通信という大容量データ配信が可能なインフラが整い、3Dによって商店がネット上に再現できれば、より現実に近い形でのショッピングが可能になる」

「事業資源を大胆に仮想空間事業に投じていくというが、勝算はあるのか。」

「単にセカンドライフのようなサービスを提供していくのではない。誰でもHPのように作成でき、それぞれの空間を自由に移動できるような、仮想空間の世界標準化をNTTグループなどと連携をとりながら推し進めたい。本体はNTTドコモやNTTデータなど戦略子会社以外の株を持ったことがない。そんな会社が弊社と資本提携した意味は大きい。IBM、インテルといったメーカー各社も新しいCPU、メモリーを売り込みたいために、何が何でも次世代通信の普及を進めたいと考えている。そういったグローバルな企業と連携をとりながら標準化を推進していきたい」

仮想空間事業って何?

仮想空間事業展開のために小池CEOを社長に〇七年六月、3Diが設立された。同社のCTOとして開発の推進を担う鎌田卓氏に仮想空間とは何かを聞いた。

「仮想空間とはセカンドライフのようなものか。」
「セカンドライフのような仮想空間サービスは世界中に無数にある。しかし、それぞれの空間は現段階では繋がっておらず、自由に移動することはできない。それら空間を一つにし、サービス間で自由に行き来できるようなにすることでこれまでにないような壮大な空間を生み出そうというのがngiの3D事業だ。具体的には標準化のベースとなる、オープンシム」

ペロツパーとして実際に重要な仕様の設計を認められているのは一人しかいない。そのうちの三名を3Diの社員が占めている」

「社会全般に普及するようなのなのか?」

「インターネットも元々が個別にサービスを提供するパソコン通信から始まった。それぞれの業者が張り巡らせたネットワークを繋げることでインターネットが生まれた。それまではパソコン通信といえ、一部の技術者のためのものだった。回線の縛りをなくし、それぞれが自由に行き来できるようになって始めて、インターネット革命が起き、社会生活を変えるまでに至った。仮想空間も同様に標準化されることで一気に社会を変革するようなインパクトを持つことになると考えている」



小池聡CEO

profile

1959年生まれ。中央大学卒業後、電通国際サービス入社。97年、米ネットイヤーグループ社長に就任。04年、ネットエイジ代表取締役就任以後、西川潔氏 (現・ngi group 会長) と両輪体制の経営を行う。07年、西川氏が代表権のない会長に引くと共に、ngi group CEOに就任。

「アジアへの投資について、中国と太いパイプを持つと聞くがいかなるものか。」
「中国に中国共産主義青年団 (以後、共青团) という団体がある。この団体が政治、経済を牛耳るほどの力を中国で持っている。この団体とのネットワークを築いたことが弊社の強みになっている。共青团と経団連のような日本の団体をマッチングさせようとい

う働きかけを日本政府が行ったが、その進展は決して早いものではなかった。中国は文化大革命の影響で政治・経済の中心となっている幹部が三〇代と若い。そのため、日本側とは年齢が合わない。なかなか話が噛み合わない。そのような側面もあったのではないかと。経営者も紹介してほしいという要望が寄せられ、そこで引

き出されたのが私だった。国内大手企業が現地に駐在員を置き、必死にロビー活動をやっていくような状況を考えれば、これは大きなチャンスだった。この、小さな (チャンス) の針穴をなんとか広げようと毎月、中国に飛んでは関係を作ろうとしてきた。結果として、〇八年に共青团一〇%、ngi四五%、恒生一〇%、四五%で現地企業への投資を目的とする合弁会社を中国に設立することができた。恒生社は中国の「ユダヤ」といわれ、温州においてトップクラスの実績を誇る投資会社だ。日本のGDPが一%、米



3Di 鎌田卓CTO

中国は一〇%台と依然高い。ngiは中国とのネットワークを強みに、アジアの成長を収益化すると共に、日本で培ったビジネスノウハウをアジアへ転換していく考えだ」

ngi group注目の関連会社



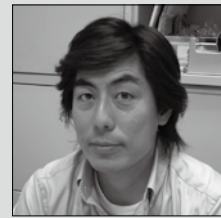
ジン・コウ社長

スタートフォース

事業内容／Webデスクトップ製品の販売・保守等

備考

08年1月設立。ブラウザがあれば遠隔地からPC操作が可能な「ウェブ上のデスクトップ」システムを開発。4月にNEC、NTTデータ等が代理店となり販売開始。



池田順一社長

シンクー

事業内容／ウェブシステムの開発・販売

備考

楽天、ヤフー等の大手ショッピングモール内で購入したい商品を自動的に横断検索するエンジン「ショッピング・ファインダー」他、ウェブショップ運営者向けシステムを開発。



椎葉宏社長

アルトビジョン

事業内容／メールを使ったマーケティング、配信、制作支援等

備考

メールマーケティングの戦略立案から自社システムによるメール配信、オペレーション支援等を行う。サービスは大手企業からウェブショップ等まで幅広く対応。



小川淳社長

フラクタリスト

事業内容／携帯サイト構築支援ソフト販売等

備考

サイト受託開発、携帯検索エンジン最適化事業等展開。06年10月、名証セントレックスに上場。07年11月、小川淳氏が社長に就任。モバイル広告業界3位。



佐藤僚社長

トレンドアクセス

事業内容／企業配送誌「東京IT新聞」、SNS「ナビスル」運営等

備考

佐藤僚社長は99年にネットエイジに入社。以後、CTO、副社長等を務めた。東京IT新聞発行を通して、国内ベンチャー企業の情報発信を支援。



池上俊介社長

データセクション

事業内容／ブログ等のテキスト、データマイニング事業

備考

ブログをクロールし、1日70万記事、累積3億記事を収集。データをもとにキーワードの抽出等を行う。NEC、慶応大学等との研究開発が中心。



杉本太一朗社長

アットプレス

事業内容／プレス・ニュースリリース配信代行

備考

同業企業が無差別にメディアに配信を行うのに対して、同社では2000ある配信先から記事の内容や媒体の特徴に応じて150媒体前後絞った上で配信。



矢田峰之CEO

未来予想

事業内容／ベンチャー企業のM&A、IPO等のコンサルティング

備考

ベンチャー企業のCFO役として、資金調達、内部統制等をサポート。コンサルティングから書類作成等まで上場までに必要な実務を代行。



佐藤孝治社長

ジョブウェブ

事業内容／就職活動支援サイト「ジョブウェブ」運営等

備考

96年、メールリストから始まったネット上の学生コミュニティとしては老舗的存在。1年間に10000以上の学生向けセミナーを行い、約2万人の学生会員を抱える。



田中弦社長

RSS広告社

事業内容／RSS、コンテンツ連動型広告配信

備考

田中社長は元・ネットエイジ執行役員。インターネット上のニュース更新情報のみを探し出すRSSツールにニュース内容に応じた広告を配信。国内シェア1位。

国内・海外鶴翼の陣



金子陽三 COO

profile

慶應義塾大学卒業後、リーマン・ブラザーズ証券入社。その後、米国シリコンバレーのVC等に勤務した後、02年インキュベーションオフィスのアップステアーズ設立。04年同社をネットエイジキャピタルパートナーズへ売却。その後同社の取締役役に就任。07年、ngi group COOに就任。



木村健太郎 CFO

profile

1963年生まれ。東京都出身。慶応大学卒業後、三井生命に入社。14年間勤務し、運用を手掛けた。その後、クレディスイス、JPモルガン等でアナリストとして渡り歩き、常にトップアナリストとして活躍。07年6月、ngi group CFOに就任。

「構想は実現を待っている」 ネットエイジのDNAは今も変わらない」

ngiにおける国内事業の舵取り及び、投資判断の中枢を担うのが金子陽三COOだ。投資へのスタンスはグループが再編した今も、インキュベーターとしての性格を変えないと語った。

「構想は実現を待っている」というネットエイジの頃からのキャッチコピーは今も会社のDNAとして残っています。売上も立っていない、事業計画に目も当てられない。そんなアーリーステージの会社が好きですね」

銀行系ベンチャーキャピタ

ルにはない、ngiらしさを今後も継続していく考えだ。「投資に際しては、ビジネスモデル自体は一定の評価はしません。なぜなら創業時のビジネスを成長後も継続している会社はほとんどないからです。一定まで成長した後には、そこから加速して成長できるマネジメントチームであるかどうかを重視します。これまでにネットの動きはコミュニティが生れ、ブログが普及するなど流れが掴みやすかった。現在は方向感が見えにくく、正直なところ『このままネット

トでいいのか』と悩んでいた時期もあった。しかし、そんな状況でもフェイスブックのようなサービスが生れた。ネットビジネスにも成長の可能性を秘めるものはまだまだ多い」

国内のインターネットが普及段階を終えた今、アジアへ進出することは「必然」だと語る。

「アジアへしっかり投資をすることで国内企業のアジア進出の基盤を築く。これが我々の使命だ」と力強い意気込みを見せた。

「これからは成長続ける中国 世界に出て行く企業にしか興味はない」

アジア向け投資の中心的役割を担うのが木村健太郎CFOだ。

現在、月の半分以上を中国で過ごし、現地の企業に自ら足を運んで投資先を探す活動を続けている。

「世界に出て行くような企業に投資したい。国内には創業投資にふさわしい企業は少ない」

実際、前期のグループにおける新規投資の八割以上を海外企業向けが占めた。

「次代を担う事業への投資があくまでngiの姿勢。この

スタンスが魅力となり、新たな資金、優秀な人材をグループに引き付けている。日米は隙間がないほどに競争が激しくなっている一方で、中国はインターネット以外にも広告事業や生命保険などの普及率が日本、欧米に比べ低く、投資の観点からして魅力の高いものが多い」

こう語る同氏は07年六月よりCFOとして同社に参画。それまで三井生命、JPモルガン等で八六年から〇六年まで運用を手掛け、うち、六年間をアメリカで勤務した。

ネットバブル時の米国を現地で経験した点で小池氏とキヤリアを共にする。〇六年に独立、IPOコンサル等を手掛けているなかngiの上場を支援したことがきっかけで同社に参画した。

「元々、中国投資をやりたくて独立し、ファンドの立ち上げを試みたこともありました。国内起業家は日本のベンチャーだと思わず、世界にどんどん出て行ってほしい」

中国市場を先頭に立ち切り開く同氏は力強く語った。