

ネクシィーズ近藤太香巳社長×SBIホールディングス北尾吉孝社長 パッショントークセッション



上場取りやめ後の会社存続危機を救った15分の面談 30億円の出資までこぎつけた“熱意”と“気迫”

19歳の時、わずか50万円を手に起業した青年は、自らの直感と情熱を武器に37歳で東証一部上場を果たした。一介の若者から成功者へ駆け上がったネクシィーズの近藤太香巳社長のその起業人生には、もちろん成功だけではない、失敗や挫折も数多く含まれている。だが、その濃縮された人生には、若者起業家たちへの多くのヒントも隠されているはず。そんな近藤社長が、次世代を担う若手経営者をゲストに招いて経営について語るのが同連載だが、第4回となった今回は「新春特別編」と題して、SBIホールディングス（東京都港区）の北尾吉孝社長がゲストとして登場。二人の出会いやさまざまなエピソードを通じて、「起業家近藤太香巳」をひともといっていく。

近藤 北尾社長との出会いは今でも鮮明に覚えています。当社の2000年4月25日の東証マザーズ上場がITバブルの崩壊によって取りやめとなり、一転して当社があと2ヵ月でキャッシュアウトになってしまおうといった時でした。そんな時に北尾社長に15分だけお時間をいただけることとなり、必死で出資のお願いにまいったのです。

北尾 まさにあの時は必死の思いで私のところに來たのだと思います。それほどあの時の迫力はすごかった。出資がうまくいかなかったら、ここで腹でも切ってやろうという感じで（笑）。あの時は、何を示すというよりも、熱意を私に示したのだと思っています。今、君はパッションリーダーズといった経営者団体の代表も務めています。が、やはり組織のトップというのは「熱意」というものが何よりも必要だと思っています。

近藤 あの時は15分だけ時間をいただけるということだったのですが、正直、最初に15分と言われて「ちよっと待てよ、15分ではうちの会社の説明ができない（汗）」と思い、実は二つの資料を持っていったのです。それは15分バージョンと1時間バージョンだったのですが、実際に話をしていると「あれはどうなんだ」とか「それはどうなんだ」といったように会話が弾み、結果的に1時間バージョンの資料も使うことができました（笑）

北尾 当然近藤社長と会う前から、ネクシィーズの概要やビジネスモデルについては一定の評価をしていました。ただ最終的には、その会社のトップが

どういう人間であるかということが一番重要です。一つの組織が拡大し、成長していく上でどこが決定的な違いかというと、それはトップの器です。やはりトップがそれなりの器じゃないと、企業は小さな個人商店で終わりになってしまふ。また、この器というのはいろいろな資質が含まれています。人にはいろいろな魅力というものがその中でも大きい要素だと思うのです。事業というものは一人ではできない。周りの同志や部下、役員みんなで力を合わせて一つのベクトルに向かって進んでいく。それがないと大きな事業は出来上がっていきません。その点、近藤社長は人に対する愛情や優しさというものも持っていたので、部下もついてくると感じました。

近藤 今日は来てよかった（笑）。あの時、話を終えた私に「君の目は生きている。応援するから頑張れ」と言っていたのですが、ものすごく緊張していた上、わずか30分程度の話だったのでその言葉の真意が分からず、出資をもらえる実感が全く湧きませんでした。思わず帰りの車で役員に「あれってどういうことなんだ、OKってことなのか」って聞いたほです（笑）。

北尾 当時からその熱意は変わっていませんね。今でも元氣ハツラツとしています（笑）。やはり大将というのは発光体でなければいけません。仮に会社がいかな問題を抱え、ビジネスの環境が良くなかったとしても、大将がそれでくすんでいたら会社全体が意気消沈してしまいます。そういう意味で

は、近藤社長はどんな時に会っても明るいんです。そして非常に義理堅いのです。あの時私に助けてもらったという思いを今でも持ち続けています。普通の人なら「喉元過ぎれば熱さを忘れる」じゃないですけど、その時だけ感謝して後は終わりのという人も結構多い（笑）。しかし近藤社長はそういう恩義に報いようとする気持ちや感謝の念を常に持ち続けています。そしてそれが「縁」となり、縁が続くと、「じゃあこの人を紹介する」や「そのビジネスに乗るよ」というように、次から次へと縁が発展していきます。論語の中に「善く人と交わる、久しくして之を敬す」という言葉がありますが、人との付き合いというのは、長くなればなるほどその人のことを尊敬するという形が望ましいのです。

近藤 当時は取引銀行を含め、金融機関が一気に引きあげました。当社の利益は上がっていたのにもかかわらず、「上場申請が直前に取りやめとなった会社が、再度上場した前例がない」という理由からでした。私は19歳で会社をつくり、それまでも大人たちに認めてもらうために一生懸命結果を出し、信頼を勝ち取ることを自分の中に課してやってきました。しかしこの時は、生まれて初めてどん底の状態にたたき落されました。ただそんな時に助けてくれたのが北尾社長なのです。結果を出してということではなく、結果も出ない状態で出資を判断していただき、その後、上場してからしばらく株価が上がらなかった時にも逆に励ましてくれました。「大丈夫だ。そのうち

上がるから」って。私はいろんな先輩方にかわいがられたと思っていますし、その方々を大切にしなければいけないと思っていますが、生涯で恩師と言えるのは北尾社長だけです。

北尾 人というのはパッと見た瞬間の第一印象というのが非常に大事です。私もこの第一印象で感じる直感力を磨くためにいろんな修行をしているのですが、そうしているとある程度分かるようになってきます。「この人なら、この会社なら投資しても大丈夫だろう」といったようにです。その点、近藤社長は人間的な魅力も備えており、若いけど仲間を引っ張っていく指導力を持っている。そしてさまざまなビジネスを創り出していくアイデアマンだと感じました。だからこそ投資しようと決めたのです。そして結果としてネクシィーズは上場しましたが、上場したらそれで終わりというのではなく、常に新しい何かを見つけ、ビジネスモデルもチェンジしてきています。

近藤 北尾社長には上場後しばらくの間、当社の会長職を務めていただきましたが、経営力不足の部分を補填していただき私自身も非常に勉強になりました。取締役会でも黙って話を聞かれています。たまにボソッと一言いつてくれる。そしてこの一言が当たるわけです（笑）

**「もつける」と「生き残る」は別
求められる自己の否定・変革・進化**

北尾 仏教の言葉で「縁尋機妙」というものがあります。縁が縁を訪ねて、その発展の仕方は非常に奇妙で不思議

なものであるという意味ですが、まさに良縁は良縁を訪ねて悪縁は悪縁を訪ねるのです。ですから近藤社長が牽引するパッションリーダーズもいつの間にか大組織になりましたが、それは近藤社長こそご縁から來たものだと思いますよ。

近藤 会のメンバーは皆情熱的ですし、いろんな会に入っている方たちも「こんなに活きた会は見たことない」と言ってくれています。また実際に会のメンバー同士での仕事も決まってきたり、ビジネスマッチング委員会では皆が集まって、「こんなことをやっています」「じゃあ紹介して」といった交流が盛んに行われています。中には入会わずか2ヵ月で7000万円の仕事を受注した人もいます。

北尾 ベンチャーがベンチャー同士、力を合わせて新しいものを創っていくという意味では、パッションリーダーズのような組織が日本にとって重要です。先日ノーベル賞を受賞された山中教授のように、iPSといった新しい細胞を創り出していくことで、それが医療の革新を起こしていくことになり、それは医療分野以外でも関わってくるかもしれません。また同時に、こうしたイノベーションを使って事業をしていこうという人も出てこなければなりません。それは販売のための新たなチャネルをつくっていくということにも当てはまります。今、プライベートブランド（PB）商品というものが盛んに市場に出回っていますが、よくよく考えてみるとこれ自体は昔から存在しているといはず。なぜ今な

のかというところ、それはできるだけ安く商品を作って売るといふ価格競争力が非常に大事になってきているからです。

近藤 確かに常に新しいものを創り出していくという気概がなければ、日本のマーケットは縮小していくだけですからね。

北尾 今の日本は一種の閉塞感にプラスして、少子高齢化といった人口バランスの変動も大きく受けています。中にはソーシャルゲームのように伸びている領域もあります

が、多くの若者向けのマーケットはほとんどシユリンクしていつています。しかもそのソーシャルゲームの領域もみんなが参入することで次第に競争が激しくなり、なかなかもうけていくことが難しくなる。期待論という意味では良いマーケットになってきていると思いますが、その中でどうやって生き残るかという問題になると話は別です。私は起業して一番大事なことは「生き残る」ということだと思っています。起業して10年で生き残っている会社というのは6・3%で、1000社に6社しかないわけです。そして20年になるともっと少ない。1000社に3社というレベルですよ。ですから生き残ることが



Takami Kondo

Profile
近藤太香巳 (こんどう・たかみ)
19歳の時、50万円を元手に会社を創業し、34歳でナスダック・ジャパン(現JASDAQ)へ株式上場。その後37歳で2004年当時最年少創業社長として東証一部に上場を果たす。プロモーション&マーケティングを駆使したビジネスモデルでグループ13社にまで成長させ、電子雑誌「旅色」[GOODA]などの芸能コンテンツや、伝統文化教育事業のハクビ総合学院、インターネットサービスプロバイダー「Nexyz.BB」を手掛ける。さらにDNA健康コンサルティング(DiNA)、情熱経済人交流会パッションリーダーズの代表理事など、常に新たな分野へ挑戦し続けている。また、早稲田大学や東京大学、一橋大学などでの講演活動も積極的にに行い、若者の心を持ち前の情熱でリードしている。JAPAN VENTURE AWARD 2006最高位 経済産業大臣賞受賞。

近藤太香巳氏が主宰「パッションリーダーズ」とは

強きリーダーが求められている現代において、自らリスクを取り、企業を立ち上げ、一歩を踏み出す起業家たちの応援組織として昨年4月に創設。毎月1回の定例会をはじめ、アカデミー(人材教育)やビジネスマッチング、食事会などの部会も開催。活動を通じて次世代を担うリーダーたちとの交流やモチベーションアップが図れることから、わずか1年8カ月で会員数は800名を突破。今、最も“アツい”経済団体である。

<http://www.passion-leaders.com/>

がその業態内でどう変わっていかけるかが重要なのです。「自己否定」「自己変革」、そして「自己進化」といったプロセスを常に踏んでいかないとはいけません。

やるべきことをやる
日頃の心がけが商機を生む

近藤 日本の新興市場マーケットの動向はどう見られていますか。
北尾 一時期の年間2000社近くの上場からすれば、年に37社といった現状では公開市場としての魅力がなくなってきています。その点、お隣の中国企業は次々と中国市場で公開し、信じら

れます。そのため、産業が大きく崩れることはありません。ただ、時代変遷を見ていると、最初はマイクロソフトやインテルの時代があり、そのうちにヤフーやアマゾン、イーベイといった「御三家」が出てきた。そしてその流れが続くと思ったら、今度はグーグルが登場し、ヤフーの市場を席巻する。そしてグーグルが天下を握ると思ったら、フェイスブックのようなソーシャルネットワークサービスが盛んになってきた。このようにインターネットといった分野が主役であることは変わりませんが、その中の「何か」というものは常に変わっていきます。ですから自社

てこのタイミングで商機をつかめるかどうかという違いなのです。それは人との出会いという点でも当てはまります。ただ問題は、その出会った時にチャンスを生かせるか生かせないか。「小才は縁に逢って縁を活かさず、中才は縁に逢って縁を活かさず、大才は袖触れ合う他生の縁もこれを活かす」という柳生一族の家訓がありますが、やはりその人の日頃の心がけや生き方といった要素が必ずビジネスにもかかわってくるのです。

近藤 当社は代理店事業で業績を拡大してきましたが、どんなに追い風の時でも北尾社長からは「依存するな」という言葉を頂いていました。これはその通りで、代理店ビジネスの最大の弱点というのは、クライアントが営業活動

を必要としなくなつた瞬間に一気に仕事が終わってしまうリスクがあるからです。ですから私はそれ以後、いかにビジネスの「川上を押さえるか」ということを考え、今ではナンバーワンを目指せる業界以外ではビジネスをしないと決めています。

北尾 先ほど申したように、経営者にとって一番必要なことは「生き残る」ということです。そして

世界経済の変遷時こそ慎重な会社経営が大切

そのためにはまず「生き残る」ための準備が必要



Yoshitaka Kitao

Profile
北尾吉孝 (きたお・よしとか)
1951年兵庫県生まれ。74年に慶應義塾大学経済学部を卒業し、同年、野村證券へ入社。78年、英国ケンブリッジ大学経済学部卒業。89年ワッサースタイン・ペレラ・インターナショナル社(ロンドン)の常務取締役就任。その後、91年に野村企業情報取締役。92年に野村證券事業法人三部長。95年、孫正義氏の招聘によりソフトバンク入社、常務取締役に就任。現在は証券・銀行・保険等のインターネット金融サービス事業や新産業育成に向けた投資事業、パイオ関連事業を展開し、金融を中心とした総合企業グループを統括するSBIホールディングス代表取締役執行役員社長。また、公益財団法人SBI子ども希望財団理事及びSBI大学院大学の学長も務める。

会社Data
SBIホールディングス
設立年：1999年 所在地：東京都港区
事業内容：株式等の保有を通じた企業グループの統括・運営等

を必要としなくなつた瞬間に一気に仕事が終わってしまうリスクがあるからです。ですから私はそれ以後、いかにビジネスの「川上を押さえるか」ということを考え、今ではナンバーワンを目指せる業界以外ではビジネスをしないと決めています。

北尾 先ほど申したように、経営者にとって一番必要なことは「生き残る」ということです。そしてしっかりと社員