

ズームアップ

商社の人と仕事

## 価格比較サイトの運営

しば た けい  
柴田 啓

株式会社ベンチャーリパブリック  
社長

—これまでどういった仕事を経験されてきたのですか

1988年に三菱商事に入社し、96年まで生活産業グループで穀物の取引に携わり、主に海外から穀物を輸入して国内で販売していました。96～98年にかけて会社からの派遣で米国のハーバードビジネススクールに留学し、財務、ベンチャービジネスといった専門科目を中心に勉強しました。そして98年に帰国していったん古巣の食料の仕事に戻り、主に畜産関係の拠点の統廃合、業界再編などの業務を中心に取り組んでいました。

—インターネット事業に興味を持たれたきっかけは

そうした折、三菱商事にダイエーからローソンの株を買収しないかとの話が持ち込まれ、現ローソン社長の新浪氏と共にこの買収案件を手がけました。そして買収後に、ローソンにてインターネットと既存の店舗を活用して新しいビジネスを作ろうという話が出て、その仕事をサポートすることになったわけです。実は私自身、米国に留学したころからインターネットに興味がありました。私が留学した96～98年ごろは最初のネットブームで、アマゾン・ドットコムをはじめインターネットをツールとしてサービスを提供する企業が出てきたころで、今までにない新たな価値を創造していくネットベンチャー企業の姿を見て大きな刺激を受けました。そして、中長期的に見て日本でも必ずこうした波が押し寄せてくるだろうと思い、その際には

実際にどんなビジネスが実現できるかとずっと頭の中で考えていて、日本へ帰ってから構想を温めていました。そして、ローソンの案件が一段落した段階で三菱商事の経営陣に伺いを立てたところ、インターネットビジネスは、先行きが不透明ではあるが頑張ってみろと承認され、2001年1月にベンチャーリパブリックを立ち上げました。

—ベンチャーリパブリック設立の背景

当社が手がけているのは価格比較サイトと呼ばれるものです。現在はパソコンや家電、DVDソフトなどの価格の比較ができる「coneco.net (コネコネット)」<http://www.coneco.net>と格安航空券やパッケージツアーなどの旅行商品の価格比較ができる「Travel.co.jp (トラベル・シーオージェーピー)」<http://www.travel.co.jp>を当社グループ内にて運営しています。本をただすと、消費者は従来から、インターネットのない世の中でも、物を買うときには実際に複数のお店に行って価格を比較したうえで買い物をしていることが多いと思いますが、米国にいたときにインターネットを使って簡単に価格の比較ができるサイトがあることを知り、こういった便利なものを日本で手がけてみたいと思ったわけです。帰国してから国内でもそういったことに目をつけて、インターネットサイトを運営





パソコン・家電の価格比較サイト coneco.net (コネコネット)

している方がいるのではと考え、簡単な市場リサーチをしてみました。その結果、静岡にこうしたインターネットサイトをすでに運営している方がいることが分かり、週末を利用して静岡を訪ね、「もしスポンサーが見つかったら一緒に事業をやりましょう」と声をかけたわけです。その後たまたま、ベンチャーキャピタルの会社で私のアイデアに賛同してくれた方がいたこともあり、三菱商事とそのベンチャーキャピタルの会社にスポンサーになっていただき、私と静岡の方を含む経営陣との共同出資によりベンチャーリパブリックを立ち上げたわけです。

事業を始めるにあたりパートナーにはとても恵まれました。実は今の副社長は私と同姓の柴田で、ハーバードビジネススクールの2年後輩なのですが、彼がまだボストンに在住しているときに、日本に一時帰国した機会に会い、同じアイデアを温めている者同士、すっかり意気投合し、事業を立ち上げる機会があったらぜひ一緒にやろうと申し合わせていたのです。それが、現実になり今や彼は私の大切な右腕となっています。

—三菱商事からスタッフは来られていますか

三菱商事のスタッフはゼロです。この業界は、商社のビジネスとは異質な部分があります。例えばITについての専門的な技術が必要ですし、

またメンタリティーで言うと野武士的な人間が多い世界ですので、正直、商社で働いている方とカルチャーが少し違う部分がありますからね。

—購買支援型バーティカルポータルについて

購買支援型バーティカルポータルというのは、家電とか、旅行とか、特定の分野に特化して、消費者が何かを買うときに参考となるような複数のサイトの商品情報や価格情報を提供するインターネットサイトのことを言います。立ち上げ当初は、こういうサイトを作るにあたって参加していただく企業のご理解を得るには大変な苦労がありました。2001年に当社を立ち上げた当時は、まだ価格比較サイトと言ってもあまり知られていなくて、あるとき、大手量販店にお邪魔して、こういうサイトを立ち上げるのでぜひご参加いただきたい、当社はお客さんが買っていただいたときだけ手数料をいただければいいですよ、とお話ししたところ、過度な価格競争は歓迎しないとお答えが大勢でした。

それが立ち上げ後、2年ほど経ったころに、最初はしぶしぶ参加されたお店から、「お宅のサイトから人がたくさん来て、ものすごく売れるので何か新しい取り組みを一緒にさせてくれ」とのお話をいただき、隔世の感がありました。そのあたりの流れの変化は、やはりここ数年のブロードバンドの急速な普及が大きいでし



旅行の価格比較サイト Travel.co.jp (トラベル・シーオージェービー)

ようね。

一インターネットの現状と将来展望について

インターネットが最初に広がったときには、まず会社案内程度のものがサイトとして作られました。その後、サイトを立ち上げた会社はそのほとんどが「とりあえず何か販売してみようか」と考えましたが、サイトを立ち上げただけではなかなか物が売れない時代を経験します。そこに出現したのが楽天のようなインターネットショッピングモールです。ショッピングモールには人が集まってくるのでそこに出品すれば物は売れますが、お客さんはあくまでショッピングモールに来ているので、自分の会社のサイトには来てくれません。そうするとやっぱり「自社のサイトにお客さん呼びたい」となるのです。そこで当社のようなサイトの介在する余地がでてくるのです。当社はショッピングモールと違い、当社のサイトを訪れているいろいろな店の価格を比較した消費者をそれぞれのお店のHPへ誘導しています。要は購買意欲満々の見込み客を、企業へどんどん安価で紹介しているのです。こうした需要は今後、中長期的にもまだまだ伸びると思います。

一オンラインショッピング専用ロボット型商品検索エンジンについて

例えば、あるデジカメの人気商品を買いたい

という人がうちのサイトに来て検索する、全部で60の違うお店の価格が一度に比較できます。これは日本でも一番多くのお店の価格情報が比較できると言ってよいと思います。今現在、「コネコネット」では500社の企業の販売する50万件の商品が常時比較できるようになっています。それは、当社の持つロボット型商品検索エンジンがあるからなのです。その仕組みは、こうした500社の企業のHPにある情報を、当社の開発した特別なソフトウェアがすべて自動的に集めてきているのです。お店からしてみますと、当社が自動的に情報を拾ってきているので、自分の販売したい商品の情報を当社サイトに掲載するのに、一切の手間ひまがかかりません。したがって、参加企業は自社のサイトを更新する以外、何もしなくていいわけです。また、お客さんがお店まで来てくれたり、来てくれて何かを買ってもらって初めて当社への報酬が発生する仕組みなので、参加企業にとっては極めて負担が軽く、メリットが大きいわけです。

当社の検索エンジンシステムについてももう少しお話ししますと、基本的技術はgoogleやyahooといった一般検索エンジンと同じ技術で、それをショッピング専用カスタマイズしたものです。簡単に言うと、例えばキャノンのデジカメが欲しい人が当社のサイトに来て、それを検索

したら、その価格情報だけが出るような形になっています。これを例えば一般検索ですると、いろんな情報があった煮の形で入ってきます。そうではなくて、ショッピングのためだけの情報で、主に価格と納期と決済条件、店の名前などに絞り込んで捨ってくる形、そういうカスタマイズされた検索エンジンを独自で開発したというわけです。もちろん、当社のサイトは現状ではあらゆる商品について価格を比較してから買いたいという消費者のニーズからすればまだ不十分なところはありますが、今後はよりエンジンを改良し、あらゆる商品での比較が可能になるよう少しずつその方向へ向かっていくと思います。

また、この技術は、オンラインショッピングに限らず、企業にとっての情報収集のツールとしても使える可能性があると思っています。もちろん、消費者にとっての価値創造という部分が世の中に与えるインパクトとして非常に大きいとは思いますが。

#### —今後の事業展開

当社が今考えている最大のチャレンジは、どうやって、なるべく安価で、短期間で、当社のサイトのことを一般の方に知ってもらえるかということです。もちろん、テレビ・コマーシャルといった手段も考えられないことはないですが、大量の資金を必要とします。さすがに、そこまでの費用を正当化できるほどのビジネスにはまだ育っていません。

また、当社のひとつの特徴は、同種のサイトを複数抱えていることです。今のコネコネットはデジタル商品やパソコンなどに興味を持ってもらえる人向けのサイトです。もうひとつの柱であるトラベル・シーオージェーピーは旅行に特化したサイトです。これは同じコンセプトで、例えば格安航空券やパッケージツアーといった旅行商品を旅行会社ごとと比較できるサイトです。これも非常に伸びていまして、今では大手から中小まで120社の旅行会社に参加いただい

ています。今後はこれらのサイトに続く第3、第4のサイトをどう立ち上げるかが課題です。

将来的にはこういう取り組みを続けることによって、日本の消費者が興味があるであろう分野はすべて網羅して行って、消費者が何か物を買おうとした場合には、まずは当社の関連サイトに来ていただき、その商品の価格を比較したり、その商品についての口コミ情報など、さまざまな情報をみて、検討してもらったうえで、必ず当社の関連サイトを經由して物を買っていただく、ということが目標です。また、当社の発想として中長期的に考えていることとしては、例えばキャノンは自分たちの商品を誰がいくらで売っているかといった情報に非常に興味があるはずで、当社のサイトには実にたくさんの情報が集まるので、将来的には企業向けに、当社の情報をカスタマイズして提供するとか、リサーチに使ってもらうということも考えています。

#### —三菱商事で頑張っておられるのと、一國一城の主として頑張っておられるのとではどう違いますか

やはり力の入れ具合が違いますね。今の方が三菱商事社員のころと比べて同社のために頑張ろうという気持ちが断然強いです。それには三菱商事が当社の大株主だということももちろんありますが、やはり自分がやりたいことをやらせてもらっているということが大きいのではないのでしょうか。そういう意味では自分は非常に幸運だと思います。

#### —非常に忙しい毎日を送っておられるようですが、健康法は

仕事を楽しんでやるということですね。後、週に一度はジムへ行くようにしています。それと忙しくても睡眠は極力とるようにしています。

#### —本日はありがとうございました。

(聞き手：広報グループ 枝廣) 