

インターネットの無限の可能性に挑戦する

マーケティングのプロが興した業界特化型のネットマーケティング会社

のどかな下町の風情と乾いた海風が流れる、東京・西葛西。この街に成長中のITベンチャーがある。*アフィリエイトサービスプロバイダ(以下、ASP)事業を中心に、幅広くネット広告事業を展開するレントラックスだ。同社は、その将来性を高く評価され、複数のベンチャーキャピタルから出資を集めている。また代表の金子は、大手ITベンチャーでメディア事業を統括してきたマーケティングのプロだ。今回は金子に、レントラックスの強さの秘密、今後のビジョンなどを聞いた。

レントラックス 代表取締役社長

金子 英司

かねこ えいじ



Rental-affiliate-system & Provider

ベンチャーキャピタルが出資した理由

— まず御社の事業内容を教えてください。

金子：自動車、化粧品、金融の分野に特化したネット広告代理事業をしています。当社のミッションは、インターネットを活用して、クライアント企業の売上を伸ばすこと。具体的には、*アフィリエイトサービスプロバイダ(以下、ASP)の運営、自社メディアの運営、*SEOや*リスティング広告などの代理販売を行っています。現在のクライアント企業数は100社以上、年商は5億円弱。私たちはマーケティングのプロフェッショナル集団だと自負しています。

— 御社は設立2年目、年商4億円というアフィリエイトの段階で、複数のベンチャーキャピタル(以下、VC)から出資を受けています。一般的にアフィリエイトのベンチャー企業にはVCからの出資が集まりにくいと言われていますが、どんなポイントが評価されたのでしょうか？

金子：当社のASP事業が差別化されており、将来性が高いと評価

されました。ASP事業とは、アフィリエイト(成果報酬型の広告)を扱う広告代理事業のことです。

当社の差別化のポイントは、ASPに登録しているアフィリエイト(アフィリエイト掲載サイトの運営者)の質です。一般的なASP事業者は何万名ものアフィリエイトとのネットワークを持ち、広告枠の量で勝負しています。しかし、何万名ものアフィリエイトの中には、不正クリックや虚偽の申込みによって収入を得ている人もいます。

一方、当社に登録しているアフィリエイトは約300名。その全てが「スーパーアフィリエイト」と呼ばれる、*アルファプロガーや人気Webサイトの運営者たちです。その登録にあたっては当社が厳正な審査を行い、一般のアフィリエイトが登録できない仕組みになっています。つまり、アフィリエイトの不正を防ぐことで、競合他社に比べて高い費用対効果を実現しているのです。ASP事業を行っている上場企業は5社以上ありますが、いまのところ当社と同じビジネスモデルの企業はありません。

前職では、年商10億円超の事業部を統括

— なるほど。ところで、金子さんは昔から起業家を目指していたのですか？

金子：学生時代から漠然と考えていましたね。私は大学卒業後、システムインテグレータのTKCに入社し、技術職と営業職を合わせて3年ほど経験しました。

その後、自動車の情報サイトを運営するカービューに転職。最初はコールセンターから始まり、その後、営業マンを経て、3年ほどでメディア事業本部の部長になりました。当時の社員数は約40名、私の上には3名の役員しかいませんでした。メディア事業本部では10名の部下を統括し、年間10億円以上の売上を上げることができました。会社の業績も順調に伸びており、仕事は楽しかったですね。順風満帆なサラリーマン生活だったと思います。

そして30歳の頃から、起業への想いが強くなってきました。一度しかない人生、思いっきりチャレンジしたい。マスコミで目にする同世代の起業家にも刺激されまし

た。でも、起業への想いを漠然と抱えながら、中途半端に仕事をしにくい。会社に対して不誠実なことをしたくなかったです。そして役員と相談し、32歳で退社。仕事をサポートさせてもらうことになりました。今も契約は続いており、カービューには本当に感謝しています。カービューとの出会いがなければ、現在の私もなかったと思います。

— 起業するビジネスを決めずに退社したんですね。不安は無かったですか？

金子：もともと私はポジティブな性格なんです。「やればできる」という漠然とした自信がある(笑)。カービューでメディア事業本部の売上を伸ばしたという成功体験もあったので、妙な自信はありました。

ただ、もちろん現実にはそれほど甘くありません。退社してから、「自分はカービューという会社の名前です。仕事をしていた」ということに気づかれました。私は新事業のアイデアを練りながら、半年ほど他の会社の手伝いやアフィリエイトなどで食いつないでいました。そんな

*アフィリエイトサービスプロバイダ(ASP)：インターネットを中心に成果報酬型の広告(アフィリエイト)を配信するサービスプロバイダのこと。 *SEO：Search Engine Optimizationの略で、検索エンジン最適化のこと。検索エンジンにおいて、キーワードを打ち込んで検索した際に自社サイトを上位表示させるような技術手法のこと。 *リスティング広告：検索エンジンでキーワードが検索された際に、検索結果ページにスポンサーとして表示される検索連動型広告のこと。グーグル社の「アドワーズ」やオーバチュア社の「スポンサーサーチ」がある。 *アルファプロガー：多くの読者にブログを読まれている影響力の強いプロガーのこと。

経営者データファイル

お名前：金子 英司 生年月日：1973年12月22日
出身：東京都 身長：180cm 体重：75kg
平均睡眠時間：6時間 平均起床時間：午前7時
趣味：読書(特に経営者が書いた本)
座右の銘：為せば成る 尊敬する人：ソフトバンクの孫社長
好きな食べ物：肉類なら何でも好きです
嫌いな食べ物：特になし

PROFILE

1973年、東京都生まれ。大学を卒業後、1997年に株式会社TKCに入社。技術職(プログラマー)を経て、営業職として活躍。2000年にカーポイント株式会社(現：株式会社カービュー)に入社し、2003年にメディア事業本部部長に就任。同社のマーケティング戦略を立案・実行し、売上向上に貢献する。2005年12月に株式会社コエル(現：株式会社レントラックス)を設立し、代表取締役社長に就任。



世界に通用するインターネットメディアを創りたい

な日々を過ごす中、アフィリエイトの仲間たちがドンドン増えていった。中にはアフィリエイトだけで月に数百万円以上を稼いでいる人もいました。そこでピンときたんです。このつながりを活かして、新しいビジネスができるんじゃないかって。そして、2005年12月、当社を設立しました。

アフィリエイトは積み上げ型のビジネス

——最初はひとりでスタートしたんですね。
金子：ええ。ひとりで会社を運営しながら、知り合いに声をかけていきました。当時は明確なビジョンはありませんでしたが、「自分たちの手で理想の会社を作ろう」と誘いました。2006年4月には6名体制になり、本格的にASP事業をスタートさせました。

でも、ゼロから立ち上げた会社が簡単にうまくいくはずもありません。当初はほとんど売上をあげることができず、わずか1ヶ月で大幅に資本を食いつぶしてしまっただ。もう死にももの狂いで働くしかない。すぐに複数の自社メディアを立ち上げ、数多くの会社に営業しました。この時期がいちばん大変でした。

既にASP事業のビジネスモデルは確立していたので、その後は

当社の営業努力に比例して、徐々にクライアント企業が増えていきました。また、ASP事業は積み上げ型のビジネスなので、月ごとに売上が大きく変動することはありませぬ。1年後には収益基盤も安定し、新規事業にチャレンジできる体制も整いました。

挑戦のフィールドは無敵大

——なぜ新規事業にチャレンジしようと考えているのですか？

金子：常にチャレンジを続けなければ、ベンチャーの存在意義はないと考えているからです。またチャレンジ精神や大きなビジョンがないと、目の前のお金を稼ぐことしか考えなくなりませぬ。それじゃ仕事も面白くないし、新しいアイデアも湧いてきませぬ。

やる気さえあれば、当社のフィールドは無敵大です。様々な事業を行う会社なので、新サービスや新規事業の立ち上げにも挑戦できます。実際、昨年には検索エンジン(Kyruo(キリュウ))のリリースや、FX(外国為替証拠金取引)事業を行う子会社の立ち上げを行いました。

——グーグルやヤフーが圧倒的なシェアを占めている中、新たな検索エンジンを作った理由を教えてください。

金子：当社は「世界に通用するイン

ターネットメディアを創りたい」と考えています。その実験のひとつが「Kyruo」なんです。

私の知る限り、日本発の世界的なインターネットメディアはひとつもありません。グーグルやヤフー、アマゾンなど、世界的なインターネットメディアは海外発のモノばかり。他の分野では、トヨタ、ソニー、任天堂など、日本ブランドが世界をリードしているのに、インターネットの分野はどうも弱い。それが悔しかったんです。

また、私は前職のカービューでメディア事業を統括しながら、インターネットの可能性を肌で感じていました。実は2003年の頃私はグーグルやアマゾンに匹敵するような革新的なインターネットメディアは、もう生まれなと思っていました。でも、2005年頃からユーチューブが世界的な旋風を巻き起こした。ネットの世界にはまだまだチャンスがある。アイデア次第で無限の可能性があると、その時に感じました。

アイデア×マーケティング×スピード

——世界に通用するインターネットメディアを創るために、必要要素は何でしょうか。

金子：アイデアとマーケティングだと思います。スバ抜けた技術力

は必要ありません。世界的なインターネットメディアの中で、技術力で勝負している会社って案外少ないですよ。その他のメディアは、ほとんどアイデア勝負です。アイデア次第で世界と勝負ができると考えています。

またスピードも重要です。たとえば、アマゾンのアイデアはネット上で本を販売すること。ヤフーのアイデアはWebサイトのデータベース化。どちらのアイデアも非常にシンプルです。両社はそのアイデアをいち早く実現し、現在の地位を確立しました。つまり、新しいアイデアをスピードで実行することが重要だと思います。

——今後の御社の課題を挙げるとすれば何ですか？

金子：人材採用と育成ですね。当社には、私の前職の同僚や部下が集まってきています。彼らもともと気心の知れた仲間たちなので、自然と団結力が生まれました。

また営業、マーケティング、システムエンジニア、Webデザイナーなど、それぞれのメンバーが既に高いスキルを持っていたので、特に人材を育てる必要もありませんでした。でも、これからはそう簡単にいきませぬ。事業をさらに拡大していくため、今後は人材採用と育成に力を入れていきます。

2年後のIPOを目指す

——最後に、今後のビジョンを聞かせてください。

金子：まずは既存事業を着実に伸ばし、2年後のIPOを目指します。ちなみに当社は設立1期目から監査法人との契約を結んでいますが。なぜなら、会社が大きくなってからIPO準備に取り組むと、通常業務に支障が生じるケースがあるからです。IPOに備えた内部管理体制を創業当初から構築することが、IPOへの近道だと考えました。

ただし、IPOはあくまでビジョンを達成するための手段に過ぎませぬ。当社のビジョンは「日本発の世界に通用するインターネットメディアを創ること」です。これからも常にアンテナを張って、新しいビジネスを仕掛けていきます。楽しみにしてください。

会社概要

株式会社レントラックス

設立 / 2005年12月
資本金 / 9,400万円
売上高 / 4億7,796万円
(2008年3月期)
従業員数 / 11名(グループ連結)
事業内容 / クローズドASP(PC/モバイル)の運営、自社媒体の運営、成果報酬型広告の運営代行、アフィリエイト事業、検索エンジン最適化(SEO)
URL / <http://www.rentracks.co.jp/>