

ケース「株式会社ラクーン」

「われわれが目指しているものというのは、世界唯一無二のビジネスモデルをつくるということ、eコマースに特化したビジネスモデルをつくるということ、その辺にこだわりがあるんです。流通のインフラとして進化していきたいと考えています」と、社長の小方^{おがた}功^{いさお}氏はそのビジョンについて熱く語った。

10

株式会社ラクーン(以下、ラクーン)は、アパレルと雑貨を扱うB to Bのeコマースで成長している「ネット問屋」である。余剰在庫を売買する「オンライン激安問屋」と新製品を売買する「スーパーデリバリー」の2つの事業を展開しており、2006年4月に東証マザーズへ上場した。

起業を志す

社長の小方氏はもともと会社員であった。実家の父も兄も公共インフラの会社に勤務しており、親戚の半数はエリート公務員だった。一方、商家の親戚も数多くおり、子どもながらも「商売人の親戚たちはいつもニコニコしていて、ユーモアがあって、おごらない人が多い。いつも夢を持っていて、年を重ねるのを楽しんでいる」ようにみえたという。小学生のころから経営に関する本をよく読み、「商売人」への思いをふくらませていた。理系の分野が得意で、国立大学の工学部に進み、商業エンジニアの領域を学んだ。大学3年生のとき、リクルートが創立10周年を記念して主催した「米国の起業家数十人と直接会って話せる企画」に参加し、起業家たちの体験談を聞く機会を得る。そこでの印象を「あまりに強烈な体験だった」と小方氏は語っている。「人生は一度限り、そして無限の可能性を持っている、自分の将来を少ない選択肢の中で決めてはいないか？」とある起業家に参加者たちは問いかける。このツアーに参加したことをきっかけに、小方氏は起業を志すようになる。

30

起業するには会社を知っておかなければならないと思い、まずは大手の設計コンサルタント会社に就職する。そこでのエンジニアとしての経験を小方氏は次のように述べている。「橋の設計というのはものすごく緻密です。だから理論的に考えざるを得ないのです。いつ

本ケースは、株式会社ラクーンの協力を得て、独立行政法人中小企業基盤整備機構経営支援情報センターの大倉由利子リサーチャーが、慶應義塾大学環境情報学部・飯盛義徳専任講師と株式会社テレコンサービス代表取締役社長松澤佳郎のアドバイスの下で執筆を担当し、さらに同センター鈴木直志統括ディレクターが加わった開発チームで作成したものである。また、クラス討議の資料として作成されたものであり、特定の経営管理に関する適切又は不適切な例示をすることを意図したものではない。本ケースの著作権は、独立行政法人中小企業基盤整備機構に帰属する。

(2007年3月)