

3600社を超える導入実績を持つメール配信システム「ブレインメール」をはじめ、インターネット技術に特化したソフトウェアメーカーとして、独自のサービスを展開するブレイン。現在は東京本社のほか、上海とマニラにオフィスを開設。2001年「海外で勝負したい」という思いを抱いて独立しブレインを育てた天毛伸一氏に、創業から現在に至るまでの道のりを語っていただいた。

海外で仕事をするために 起業をめざす

——起業を考えはじめたのはいつ頃だったのでしょうか？

僕は就職活動を全くしていないんです。大学時代はリュックサック1つで海外に出かける、いわゆるバックパッカーとして旅をしていました。海外では見もの聞くもの、すべてが新鮮で。その頃から日本と海外を股にかけるような仕事が見たい、そう思うようになりました。とは言っても、大学で勉強を一所懸命したわけでもないし、英語が話せるわけでもないし、何か特別な能力があったわけでもない。当然、希望する職種や会社になんて就職できないんです。そこにいるのを考えて、海外で仕事するには会社をつくるのが一番早いと思っただけです。自分の会社なら好きなときに海外に行けるし、好きなビジネスができる、単純ですよ。そしてそう決めたんなら、まずは海外に住んでみよう。大学卒業後すぐ、アルバイトで貯めた300万円を持って渡米。ロサンゼルスで10ヶ月間生活してきました。

——帰国してから、すぐに会社を興そうと思われたのですか？

そうしたかったのですが、アメリカでお金を使い果たしてしまっただけです。あと、社会人経験もなかった。そこで、大阪のデザイン制作会社に就職しました。面接で「独立するから1年だけ働かせてほしい」と言うと「いいよ」と仰って。器量のある社長でした。チャンスはただだけたんです。採用が決まると、営業職だったので金髪だった髪を真っ黒に戻し、はじめてスーツを着て出社したものの、敬語も話せない、名刺交換の仕方也不知道、正直これはまずいと思いました。たった1年しかないのに。それで入社して一週間後には会社に寝袋を持って行ったんです。もう帰らずに仕事しよう。社員30人ほどの会社でしたが、入社後4ヶ月で取締役に昇進。でも、ちょうど1年経ったときに社長に「辞めさせてほしい」と頼みました。心から社長を尊敬していて、このままついていきたいという気持ちもあったけど、男ならやっぱ一度言ったからにはやらなければと思っただけです。

——さまざまな業種の中からIT業界を選んだ理由は？

起業を考えた1998年にはITで勝負しようと思っていました。ちょうどITがブームになり、新しい市場ができたばかりで、競争相手も少なかったんですね。自分でインターネットを使ってみて「これはすごい」と感じたことも一因でした。また、あの時代に唯一若さがデメリットにならないのがIT業界でした。20代で会社を経営していると言ったら、普通怪しまれるじゃないですか？でも、ITの分野だけは若さがプラスになった。「こういう分野は若い子に任せたほうがいい」と思われていましたから。

間借りしたデスク 1つからのスタート

——そして1年後に独立された。

独立した当初は、勤めていた会社に間借りさせてもらっていました。そこで、「ブレインメール」というメール配信システムを開発し、サービス販売を開始しました。正直に言うと、就職して営業を始めた頃は、すぐに仕事が取れたし、連戦連勝だったので自信があったんです。自分がやれば楽勝で売れるだろうと。ところがまったく売れない。初年度の年商はたったの40万円。毎晩やめたいと思っていましたね。まったく売れないというのは、やっぱり苦しいですよ。

——でもそこであきらめませんでした。

バックパッカーからIT企業社長に。
「日本のすごさ」を世界に見せたい

ブレイン株式会社 代表取締役社長 天毛伸一氏

SHINICHI TENMOU



天毛 伸一

(てんもうしんいち)

1974年兵庫県生まれ。大阪市立大学商学部卒業。在学中からバックパッカーとしてアジア各地をめぐり、卒業後に渡米。2001年スピードメールを設立。株式会社化にともない、2004年にブレイン株式会社に名称変更。

会社概要

ブレイン株式会社

事業内容: ソフトウェアライセンス事業、メディア事業、コールセンター事業。

本社所在地: 東京都渋谷区道玄坂1丁目14番6号

渋谷ヒューマックスビル10F

代表者: 代表取締役社長 天毛伸一

設立: 2003年2月17日

資本金: 1,800万円

<http://www.blayn.co.jp/>

人と比べることは
意味がありません。

教授の視点

「スティーブ・ジョブズの如く」 WBS 教授 法木 秀雄

天毛社長のインタビュー記事を読んで、私は30年位前にビジネススクール留学中に食事を共にしながら議論をした、アップル社のスティーブ・ジョブズ会長を思い出した。本人はアップル社を創業して5年目、20歳半ばであったかと思う。彼との3時間に及ぶ会話の殆どは企業の利益や成長といったトピックではなく、彼のヒマラヤやインドの放浪の旅での人生観の変革や、ITによって実現しようとする夢だった。あふれるようなエネルギーと童顔の中に輝く瞳が今も鮮明に思い浮かぶ。創業後の数年間は

資金繰りや顧客の開拓、人材の確保と多くの難関が横たわり「死の谷」とも呼ばれる壁を乗り越えなければならない。また生まれて間もない企業はそのリーダーの魅力に引き寄せられて人材が集まり、その潜在的な可能性を発揮できてはじめてその「谷」を越えることができる。この対談で天毛社長は「経営は自己表現」と表現されたが、まさに、スティーブ・ジョブズと同じことを言われていると感じた。企業の可能性はそのリーダーの描くビジョンやロマンによって導かれるものと確信した。

たまにいただくお問合わせがすべて東京の会社からだったんです。それなら一度、東京に行ってみようと思張ってきたんです。あの日、東京のビルの高さに驚いたことを今でも覚えています。大阪にも有名な企業はありますが東京とは比較にならない。この時、即決でしたね。東京で勝負しよう！そう決断したんです。

創業2年目、笹塚に約20㎡のマンションを借り、ワンボックスカーに荷物を詰め込んで、自分で運転して東京に出てきました。ただ、東京には誰も知り合いない。お客さんも一社もないので1人でなんでもやりましたね。テレアポしたり、チラシをつくってポスティングしたり。メール配信システムのサービスは続けていましたが、あまり売れないのでWEBの制作業務の受託開発をはじめました。僕はディレクションだけして、制作はすべて外注。それでも全然稼げなくて、創業2年目の年商は300万円程度でした。

そして3年目、初めて社員を採用しました。彼は優秀なエンジニアで、何度も口説いた末に、彼が大阪から上京してくるようになり、いろいろな仕事をとれるようになったことが大きな転機でしたね。

会社の運命を変えた 2つの決断

——ようやく事業が軌道に乗りはじめたのですか。

WEBの受託開発のほうは順調に売上を伸ばしました。しかし、メール配信システムのほうはさっぱり芽が出ませんでした。3年間で導入実績はたったの40社。月額8500円のサービスでしたから毎月30数万円しか売上がない。競合のことも調べて、あらゆる手段を講じてきたものの、ほとんど売れませんでした。「石の上にも3年」と言いますよね。丸3年間頑張つて、最後の日にもうやめようと思つて、価格を2000円に下げプレスリリースを出したんです。

それが掲載された途端、驚くほど電話がかかってきました。初日に40件は問い合わせがあったのではないのでしょうか。会社が右肩上がりになったのはそこからです。受託開発で稼いだ分を「ブレインメール」のソフトウェア開発に注ぎ込んできたわけですから、僕としては3年分の恨みがあるんです(笑)。業績はほとんど伸びていくけど、まったく信じる事が出来ない。それで3年間ほど、何もしず成り行きを見ていたんです。それでもまだ売れ続けていました。そして5年目、受託開発業務をすべてやめること

つ実績をいただいているので、同じ製品で海外に打って出て、世界に通用するか試してみたいですね。

日本は昔に比べて豊かになりましたが、もう1度世界でナンバー1の経済大国になれるかといえば、それはかなり難しい。だからといって日本が本場に駄目かと言ったらそうじゃないと思うんです。世界に「日本はすごいんだ」というのを見せつけたいですね。それを私たちの製品でありサービスでできたらと思っています。

——天毛さんにとって経営とは？

自己表現だと思っています。歌手は自分の表現したいことを歌にしますよね。

を決断したんです。当時のソフトウェア部門は年間8000万円、受託開発業務は軽く1億円を上回っていた時のことです。

——経営者として大きな決断ですね。

当時の社員数は27名。ほぼ全員が受託開発の担当でした。売上は1/3に落ち込みましたし、社員もたくさん辞めました。受託開発はいろいろな仕事ができるから、デザインやエンジニアにとって楽しいんですよ。それが、ブレインメールの仕事しなくなってしまう。社員に辞められて本場に悲しかったし、心が折れたように感じました。

——受託開発をやめたことが、会社発展への大きなターニングポイントになったんですか。

もともとソフトウェアのライセンス会社を作ったんですけど、これだけでは食べていけなかったんです。それでWEBの受託開発を始めたのですが、残業や休日出勤も多くて、納期が間近になれば徹夜ばかり。社員が疲れてポロポロになっているのに、給料も増やすことが出来ない。いつまで経っても状況を改善することが出来なかったんです。自分が何がしたいのか分からなくなっていました。確



かに、売上は右肩上がりに成長しているけど、このビジネスモデルでは誰も幸せにできない、そう心から思つたんです。それならさっぱり止めよう。そう決断した翌日からすべての仕事をお断りし始めました。自分達の製品のみで勝負する、そして海外に進出しよう、その道しかないと思つたんです。

自社製品で世界に勝負を挑む

——なぜマニラを選ばれたのでしょうか？

フィリピンがアジアで唯一の英語圏だったからです。日本とも近いですし。創業したときから「海外で勝負したい」と思っていました。アメリカは僕から見たらメジャーリーグ。まずはアジアで勝負しよう。

東京進出時と同じく、マニラのことは何も知らないし知り合いもいませんでした。

PROFESSOR'S EYE