

この会社しかないと考えた

——ベンチャー・リンクに入社したきっかけを教えてください。
 上田：私は大学時代から将来は起業家になることを目標にしています。そこで、起業する上でベストな会社を探していたところ、行き着いたのがベンチャー・リンクだったんです。

まず、企業家輩出機関というキーワードにひかれました。しかも独立志向の人しか採用しないと謳っていたので、スゴイ会社だなと(笑)。迷いなく、この会社しかないと考えて就職を決めましたね。

——実際に入社してみて、どうでしたか？

上田：入社して数日も経たないうちに、いきなり大阪に行くことに(笑)。ベンチャー・リンクの支援先である大阪のベンチャー企業に出向することになったんです。あまりのスピードにびっくりしましたね(笑)。

またその出向先では上司の優秀さに圧倒されました。その上司は、まだ入社3年目だったんですが、伸び盛りのベンチャー社長を相手に対等に渡り合い、しかも同時に私を含んだ部下20名をマネージメントしていたんです。これには衝撃を受けましたね。この会社に入社して良かったと思っ

たね。この会社に入社して良かったと思っ

たね。この会社に入社して良かったと思っ

独立するまで家を借りない!?

——起業するまでの間、家を借りなかったらしいですね。

上田：そうですね(笑)。自分を追い込むために、家を借りずに、荷物もコインロッカーに入れ、カプセルホテルなどを転々として過ごしました。だから起業するまでの1年半はリラクセスする余裕なんてなかったですね(笑)。

——ベンチャー・リンクで働いて、いま経営者として役立っていることは何かありますか？

上田：ビジネスをする上でのダイナミクスを学びましたね。ベンチャー・リンクは、新規ビジネスをする時は常に大きな視点を持ってマーケットの中で勝ちにいけます。小さくま

とまるのではなく、FC展開をする時も全国展開を視野に入れ、IPOも数年後の目標として掲げていました。このダイナミックなビジネス感覚はとても参考になりましたね。

そのおかげで、私もガイアックスを創業するとき、自分のできる範囲で新規ビジネスを小さく展開するのはなく、大きな視点を持って一気にマーケットを取りにいこう、IPOも早期に目指そうという戦略をとることができました。実際に創業1年目で数億円もの資金を投資家から集め、日本を代表する大企業にクライアントになつてもらうことに成功しました。特にガイアックスのよう

5.

～卒業した“企業家”が話す同社の魅力～ ベンチャー・リンクでは、 ビジネスの ダイナミックさを学んだ

ガイアックスは、オンラインコミュニティ事業で業界から注目を集めているITベンチャーだ。同社創業者の上田は、ベンチャー・リンクに新卒で入社して見事独立を果たした人物。その上田にベンチャー・リンクの魅力について聞いてみた。



ガイアックス
代表執行役社長 CEO
上田 祐司
うへだ ゆうじ

PROFILE 上田 祐司 (うへだ ゆうじ)
 1974年、大阪府生まれ。同志社大学経済学部卒業。起業を志し、97年4月に株式会社ベンチャー・リンクに入社。99年3月に有限会社ガイアックス(現・株式会社ガイアックス)を設立。代表執行役社長 CEO に就任。2005年7月には、名古屋証券取引所「セントレックス」に株式上場を果たす。

ビジネスのダイナミックさを学んだ。そのおかげで、ガイアックスを創業する時、大きな視点を持って一気にマーケットを取りにいこう、IPOも早期に目指そうという戦略をとることができた。

——ガイアックスさんでも、新卒採用を積極的にやっているそうですね。上田：はい。ガイアックスでも、独立心旺盛な人が自分の力を最大限に発揮できるようなフィールドを用意しています。たとえばジョン・ガボールの現地企業と設立したジョイントベンチャーは、社長に21歳のガイアックス社員を据えました。年齢や学歴に関係なく、実力があれば、どんな仕事を任せていく。これが、ガイアックスの社風であり、私がベンチャー・リンクで学んだことでもありますから。



※ FC
フランチャイズチェーンの略。詳しくは、P.52の「語注」を参照。

※ IPO
[Initial (最初の) Public (公開の) Offering (売り物)]の略。未上場企業が、新規に株式を証券取引所に上場し、投資家に株式を取得させること。これにより銀行などの金融機関に頼らず、投資家から直接的に資金調達することが可能。

ベンチャー・リンクの「人財力」の秘密に迫る

特集
“企業家輩出機関”
ベンチャー・リンクを
徹底解剖する!