pick up a start-up ～注目成長企業に聞く　#17 ▷ 株式会社イオレ 吉田直人氏

「らくらく連絡網」が急成長 280万人が利用

イオレ（東京・世田谷）が運営する、グループ向け携帯連絡サービス「らくらく連絡網」が順調に会員数を伸ばしている。クローズドで安心できることが特徴。ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）など不特定多数が参加するサービスの危険性や有害性が指摘される中、PTAなど安全を求める層を中心に利用者が口コミで広がっている。「モバイルプロジェクト・アワード」も受賞した。世田谷区奥沢の閑静な住宅街のマンションにあるオフィスで、吉田直人社長に成長の軌跡を聞いた。

1963年北海道函館市生まれ。1988年(株)ホワイトT&R設立（編集プロダクション）、1989年(株)シオンコーポレーション設立。※現、セレブリックス・ホールディングス(株)。1991年グラムス(株)設立、1997年グラムスを任意整理。2000年(株)サイバービズ代表取締役社長に。※現、(株)ザッパラス。2001年(株)イオレ設立

自由にオープンに利用できるサービスを作り、当初は多少の道徳上の問題にも目をつぶって、規模の拡大を優先する――。ネットビジネスの勝ちパターンの一つだが、「イオレの経営理念とサービスの方向性は、そうした成長モデルの対極にある」と吉田社長は説明する。

らくらく連絡網は、さまざま団体の代表者とメンバーの間をつなぎ、活動を支援する多機能連絡網サービス。イベントや会合・会議の日程を調整したり、出欠を確認したりできる。掲示板やコミュニティはメンバーだけが利用できる。メンバー登録は代表者からの招待のみ、コミュニケーションは団体内部で完結し、外部からは一切アクセスできない。利用料金は無料だ。

例えば、学校のPTAの役員会。代表者や幹事が会議の日程候補をいくつか設定し、メンバーの都合を取りまとめるアンケートを実施する。受け取ったメンバーは都合のよい日にチェックする。もっとも希望者が多い日時に会議を設定するという使い方がある。

大学生の場合には、「三限が終わったあと、いつもの場所に集合」などの連絡を流したり、「今週の飲み会の場所を選んで」などの調整を実施したりする使い方が多いようだ。

10、20代中心だが、PTAも利用

七月末現在、一九万団体、二八〇万人が参加しており、一日当たり二〇〇～三〇〇団体、二〇〇〇～三〇〇〇人が増加し続けているという。延べ人数ではあるが、一八～二四歳で全体の64%を占めるといい、大学生・専門学校生のほぼ四人に一人がユーザーになっている計算だという。サークル、内定者の集まりなど、若者が集まるたびに、ユーザーの輪が広がっている。一日八〇万～一〇〇万通の連絡がやり取りされ、六割以上が週一回以上集まって活動しているなどアクティブなユーザーだ。

イオレはもともと、別の事業をする目的で立ち上げた会社。あるとき、あるサッカー少年団から、携帯で連絡を伝達する仕組みが欲しいと相談を持ちかけられ、社内のアルバイトに、原型となるサービスを作らせた。一年ほど経って、ふと気がつくとユーザーが三〇〇〇人ほどに増えていた。「ひょっとすると伸びるのか」との思いから、サービス紹介のホームページを作ったところ、月三〇〇〇人のペースでユーザーが増え始めた。

「社員を食べさせる」ため、さまざまな事業に手を広げていたが、「らくらく連絡網」に人と資金を集中することを決断した。ただ、利用者は増え続けるものの、なかなか収益には結び付かない。

類似のサービスを始めたり、模倣したりする会社はあったが、儲けを優先してか、オープン化したり、消費者金融や出会い系など不適切な広告を入れたりし始めた。

「やせがまんがよかった」。イオレは、SNSが流行った時期も安心・安全を重視し、耐えた。自己資金をつぎ込み、友人・知人からも資金を募り、新機能の実装でかさむ赤字を補てんした。株主数は一五〇人にのぼるという。そして今、他社は淘汰され、安心・安全な連絡網サービスとしては唯一の存在になった。「二〇一一年三月期末には五〇〇万～六〇〇万人に達しそうな手ごたえがある」という。

「この規模になれば、ロケットが垂直上昇するようなペースで成長できる」とにらんでいる。そのため、マネタイズのしかけを順次整えつつある。団体の強みを生かした飲食店の団体割引クーポン発行、安心・安全を背景にナショナルクライアントの広告受注、有料のデコメ機能の提供などだ。事業提携でも「相手から声がかかるようになってきた」。吉田社長は「年内にも新たな展開が始まる」と強調。飛躍の時期は着実に近づいている。

（麻田桂、写真＝岡部ユミ子）

吉田直人氏を知る キーワード

《破産を経験》

吉田社長は会社経営で一度破産した経験を持つ。1990年代半ば、マルチメディアブームに乗り、CD-ROM事業などで成長。ゲームソフト開発にも進出し、株式上場も視野に入った97年、折悪しく、銀行の貸し渋りや貸しはがしに遭った。銀行預金をフリーズされ、負債総額13億円での破産に追い込まれた。果字で事業が拡大基調だったにも関わらず、「会社ってこんなにあっけなくつぶれるんだな」という思いが残った。

《ザッパラス》

破産後、ITとは全く無縁の事業に取り組んでいた吉田氏に新事業の経営者の依頼が入った。携帯電話コンテンツ事業の新プロジェクトだった。破産した企業の経営陣をチームで引き連れ参画。現在東証1部に上場する携帯コンテンツのザッパラスにつながるベンチャーを立ち上げた。

らくらく連絡網トップ

http://www.ra9.jp（PC・mobile 同様）

各団体には専用のホームページを用意。日記や写真の共有ページなど、メンバー同士の交流を活性化させる便利なツールが揃っている