

ワイヤレスブロードバンド社会の到来を先取りしたビジネスモデルでIPOを実現

大手通信キャリアの研究者が新しい高速無線社会の到来を見越して設立したベンチャーが設立9年目にして、マザーズ上場を果たした。中小機構では、継続的な窓口相談対応、資金調達手段やイベントでの活動紹介等の機会を提供するとともに、現行ビジネスモデルを再検証し、IPO後の次なる事業戦略の構築に向けた支援を実施した。

本部 統括プロジェクトマネージャー 西澤 民夫

企業名 株式会社ワイヤレスゲート
 業種 ワイヤレスブロードバンドサービス等の提供
 所在地 東京都品川区東品川2-2-20
 天王洲郵船ビル4F
 資本金 616百万円
 設立 平成16年1月
 売上高 5,500百万円
 (平成24年12月期)
 従業員 10人

モバイル端末の急速な普及により、公衆無線LANの需要は高まり、急激な市場拡大が進んでいる。当社は、複数の通信キャリアが提供する公衆無線LANを一括契約し通信インフラを統合して、利便性の高いワンストップサービスとしてユーザーに提供するビジネスモデルを、国内トップランナーとして、黎明期から市場開拓を進めてきた。

現在、会員数は35万人と国内トップシェアを誇り、平成24年7月に東証マザーズへの上場を果たした。中小機構では、設立当初からの継続的な窓口相談対応にはじまり、ベンチャープラザ等資金調達、事業説明の機会の提供のほか、専門家継続派遣事業による現行ビジネスモデルの検証など、当社のさらなる事業の発展に向けて、支援を行っている。

企業概要

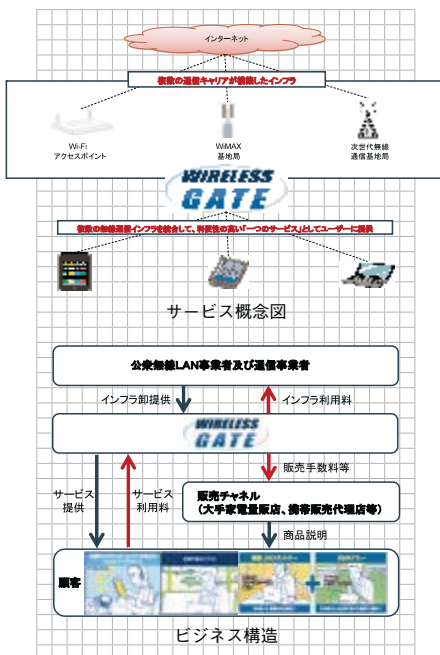
当社は、複数の通信キャリアが提供する公衆無線LANを一括契約し通信インフラを統合して、利便性の高い一つのサービスとして

ユーザーに提供する「ワイヤレスゲート®」のサービスを提供している企業である。

公衆無線LANは、市街地や移動中にパソコンやiPadなど、無線LAN機能を内蔵したモバイル端末を使ってブロードバンドを利用する場合に利用されるが、契約する通信キャリアが提供するアクセスポイントでの利用に限られるため、アクセスポイントの数が不十分だと、不便を感じる事が多い。

通信インフラを統合して、ワンストップでユーザーに提供するビジネスモデルは米国で先行していたが、国内では、当社がトップランナーとして、黎明期から市場開拓を進めてきた。現在、駅、空港、商業施設、東海道新幹線の車内等、全国20,000ヶ所のアクセスポイントで利用でき、公衆無線LANユーザーの利便性を飛躍的に高めている。

また、モバイル端末の急速な普及による通信トラフィック量の増大に対して、公衆無線LANへデータを迂回させたい通信キャリアの思惑からアクセスポイントの整備が進んでおり、急激な市場拡大が進んでいる。



中小機構との出会い

創業者の池田武弘CEOは、大阪大学で通信工学を専攻し、同大学院で博士号を取得、大手通信キャリアの研究所在職中にはスタンフォード大学へ客員研究員として渡米するなど、研究者としての経験を積んでいた。

池田CEOにとっては、新しい無線高速通信社会の到来は必然のことであり、社内で行くつかの新事業について提案を行っていた。

こうした活動を経て、自ら創業することを決意、共感してくれた現取締役原田COOらとともに、平成16年1月、当社を設立した。

会社設立から数日後、スタンフォード大留学時に交流があった知人の紹介で、池田CEOと原田COOが中小機構へ訪ねて来られたのが出会いのきっかけである。

プロジェクトマネージャーの視点と支援課題の設定

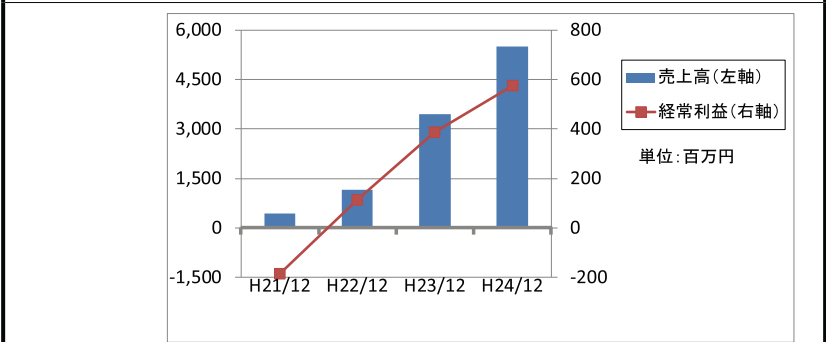
相談の内容は、会社の器と事業プランは出来あがったものの、市場の創造を伴う新しいビジネスであるため、ベンチャーキャピタル等の民間機関投資家からの出資に目処が立っていないということであった。

当時、国内でこうした市場の立ち上がりは時期早尚だと一般的に考えられていた。

同年秋の民間調査機関による調査レポートにも、公衆無線LAN市場について、「移動するユーザーという極めて限定的なセグメントが対象であり、ニッチな市場にとどまる」との見解が示されている。

池田CEOと原田COOからビジネスモデルを聞き、シンプルで一見簡単そうだが、最初にやるのは難しい＝「コロンブスの卵」の話であると感じた。

売上高と経常利益



支援メニュー	H20	H21	H22	H23	H24	支援内容(支援テーマ等)
窓口相談	●	→	→	→	→	H16より随時実施
機構出資ファンドによる増資			★	★		資金調達
JVA表彰			★			事業説明の機会提供
専門家継続派遣事業				●	→	現行ビジネスモデルの再検証と今後の事業戦略の方向性検討

池田CEOはスタンフォード大学客員研究員として渡米するほど優秀な研究者で、原田COOは外資系銀行や情報系ベンチャー企業での新事業立ち上げなど、豊富な事業経験を有する。技術と事業に強みを持つ2人のタッグは市場創造を目指すベンチャーとして、理想的なコンビである。若く魅力的なアントレプレナー2人が語るワイヤレスブロードバンド社会の到来を先取りする話の内容に、「成功するのではないか?」と直感した。

“母親”のような気持ちで、「まずは何とか事業を立ち上げ、軌道に乗せてほしい」、そのための支援の必要性を感じた。

支援内容と支援成果

1. スタートアップ時の資金調達支援

まずは、当面の事業スタートアップ資金の確保が必要であった。

機構が主催するベンチャープラザや産業革新機構が主宰するオープンイノベーションフォーラムでの発表機会を通じて、マッチングの機会があり、複数の個人投資家、ベンチャーキャピタルからの投資が決定、平成16年1月の会社設立

から8月までの間に約5,000万円の増資が実現し、秋には事業開始にこぎ着けた。この資金手当がなければ、開店休業の状態が続き、事業開始は大きく遅れることとなったかもしれない。

2. ワンストップでの経営相談

経営面の支援については、アントレプレナーである池田CEOらが気軽に相談できる体制が必要だと判断され、定期、不定期に直接コンタクトができる「窓口相談」対応とした。課題の大小に関わらず、いつでもコンタクトできることで経営者の精神的な安心感を醸成することが大きな支援になると思われた。

ベンチャーが陥りがちな事業化への落とし穴に対して、手取り足取りの支援ではなく、経営者自らが意識して歩いていけるように、側面的な支援にポイントを置いた。

支援者は、ヒントを与えて方向性を示すが、意思決定は経営者が行う。致命的な問題にならなければ経営者は経験値を上げ実力をつけていく。アントレプレナーである池田CEOと原田COOの姿はこれを体現するものであった。

その後の事業展開で生じた様々な困難に対しても、二人は地道な作業を続けてきた。

マーケティング施策も行い、顧客もある程度は増えたが、一方で、依然、収支が追いつかず、追加の資金手当も必要であった。

この難局についても、中小機構が出資するベンチャーファンドからの資金手当にこぎ着け、苦境を乗り切ることができた。

当社の事業発展の大きな転機になったのが、池田CEO自らが交渉ルートを開拓した大手家電量販店との販売チャネルの構築である。

池田CEO、原田COOの2人が経営に必要なリソースを調達し続けた「粘り強い経営力」がもたらした



技術、マーケット動向ともに移り変わりの早い業界の中で、常に中長期的視野からファーストランナーの一人として走り続ける努力を応援します。

西澤 民夫 本部 統括プロジェクトマネージャー

た成果である。平成19年12月には、資本提携に発展、これにより、平成20年には売上も1億円を超え、会員数4万人と、事業は軌道に乗り始めた。

3.機構イベントでの活動周知

当社が、幾多の困難に立ち向いながら市場を創造していることを、創業時の平成16年、大手家電販売店との連携後の平成20年と2度にわたり、事例集で取り上げてきたが、その取組みをさらに広く社会に周知する機会となったのが、中小機構が主催する「ジャパン・ベンチャー・アワード(JVA)」である。

当社は、平成22年度のJVAで

IT特別賞を獲得し、事業活動がさらに周知されることとなった。

ちょうどこの時期、無線通信市場では新たな技術の実用化の時期を迎えた。より広範囲な電波を利用可能にするWiMAXや、様々な通信規格の統合サービスなど、無線LAN市場の普及を決定づけるものが目白押しで登場してきた。標準的なパソコンに無線LANが内蔵されたほか、iPhoneやiPadなどモバイル端末の爆発的な広がり、社会インフラとしての公衆無線LANの普及の一翼を担うという当社の事業使命に大きな追い風となり、業容は一気に拡大した。

4.専門家継続派遣事業の活用による現行ビジネスモデルの検証と今後の方向性の検討

電量販店全店での丁寧な説明、充実したサポート体制の構築によって、契約者数及び売上を大きく増やし、当社の会員数は約30万人へ、売上の推移は、第6期：13億円、第7期：34億円と、飛躍的な伸びを見せ、創業時からの累損を一掃、その歩みをさらに加速させ、上場が具体的な視野に入ってきた。

このような外部環境の大きな変化の機会を的確にとらえ、顕著な業績の伸びを実現した当社であったが、池田CEO及び原田COOは、現行ビジネスモデルの成長限界やリスク要因について、強く認識していた。

現行ビジネスモデルの「強み」が今後も常にそうありつづける保証はどこにもない。

技術、マーケット動向ともに移り変わりの早い業界状況の中で、短期的な課題に対する対応策を検討しつつも、常に、中長期的視野から現状を確認し、「次の一手」を打っていかうと考えていた。

平成23年秋、池田CEO及び原田COOが中小機構を訪れ、上場を目前としたタイミングで、「国内現行ビジネスモデルの再検証と海外展開の可能性を含めた今後の事業戦略の方向性の検討」を支援テーマに、平成23年11月から平成24年5月まで、専門家継続派遣事業を活用することとなった。

公開を目前にした上場準備のために主幹事証券や監査法人からの要求対応に多忙を極める中であり、約半年という短期間での見極めが必要とされたことから、ベンチャー支援に豊富な経験があり、かつ、公開に関連した様々な場面への対応に精通したアドバイザーを派遣した。

まずは、現在トップシェアを誇る国内事業の現行ビジネスモデルの再検証である。

Wi-Fi事業及びWiMAX事業を取り巻く外部環境について、5フォース分析をベースに現状を検証し、業界、市場の動向を把握した。

特に、川上事業者であるキャリアの動向、次世代通信規格への対応、川下事業者である販売チャネルについて、リスクを勘案した事業展開の必要性を改めて強く認識した。

さらに、防衛戦略だけでなく、次の一手となる新事業の展開や海外市場についても検証を行った。

新事業の展開にあたっては、約30万人の既存会員をターゲットとした新たなビジネスについて、どのような新たな価値を付与するかという視点で、ブレインストーミングを行い、事業の方向性について検討を重ねた。

また、販売チャネルの強化については、現行の大手家電量販店でのハード+ソフトのセットモデル販売以外のプロモーションツール、特にインターネットを通じた手法等について検討した。

海外への展開については、複数の候補国の通信インフラの状況、通信事業者の状況、法規制、無線LANの普及等、必要な基礎情報の収集を手伝い、新市場参入への1次検討を行い、その結果を踏まえて、候補の絞り込み、さらなる調査、事業可能性について構想を練ったところである。

今後、しかるべき機会を見計らって支援内容の具体的な実行を検討していくこととなる。

今回の専門家継続派遣事業による外部環境分析、現行事業の再検証、新規事業の方向性の検討に係るアドバイスが、今後の事業戦略の構築に大きく寄与した。

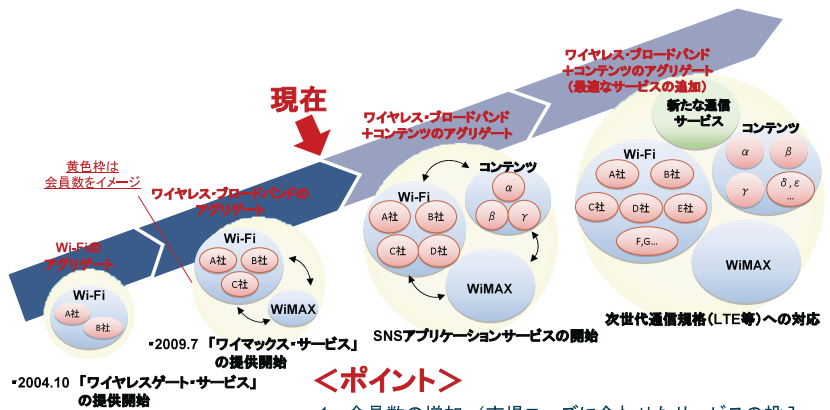
今後の課題

当社設立からこれまでの約8年間の足取りと中小機構との関わりを振り返ると、設立当初は、市場の予測が周囲に理解されにくく、必要な資金の当分に苦慮した際、様々なマッチングの機会を提供した。その後、事業を開始したものの、市場拡大が思うようには到来しない中で、事業継続に必要な追加資金手当の機会を提供した。池田CEOは、己の先見性を信じ、設立当初からのパートナーである原田COOとともに粘り強く事業拡大に取り組み、強固な販売チャネルを構築、シンプルだが参入障壁の高いビジネスモデルを実現し、国内トップシェアを築いた。

株式公開により、今後の当社を

取り巻く環境や周囲の期待もさらに大きなものとなる。

LTEやテザリング等の今後の動向への対応に加え、業容拡大に伴う組織体制の強化など、これまでとは異なる課題への対応も重要にもなってくるが、幾多の局面を乗り越え、大きな期待に応えることであろう。事業の成長を確実なものとし、新産業の創出に尽力していく当社に、中小機構としても引き続き、サポートしていくこととしたい。



<ポイント>

1. 会員数の増加（市場ニーズに合わせたサービスの投入、販売代理店開拓等の販売チャネルの拡大）
2. 収益源の拡大（SNSアプリケーション・サービスの展開）
3. 次世代通信規格（LTE等）への対応
成長ストーリー

経営者のことば

中小機構に対しては、設立から現在に至るまで、いつでも相談できる国の支援機関としての絶大な信頼感を持っております。

設立からの現在までの8年を振り返ると、様々な局面に遭遇してきましたが、短期的な結果にとらわれず、使命の実現に向けて着実に企業経営を行えたことが今日の成長につながっていると感じております。

今後の更なる事業発展のためにも、引き続き、ご支援をよろしくお願いいたします。



代表取締役CEO 池田 武弘社長