

モバイルeコマースのASPを提供

— 御社の事業内容を教えてください。
岩波：モバイルの分野で、ASPサービスの提供、CGMサイトの企画開発運営をしています。当社の代表的なASPとしては、「lastmile（アイシップ）」があります。これは物販をしている事業者さまに対してのモバイルeコマース構築システムです。
またlastmileは、モバイルeコマースのプラットフォームを単に提供しているだけではなく、

をモバイルインターネット上で直接つなぐMCO（商品マッチ最適化）のエンジンを持っています。このエンジンは京都大学と共同開発したもので、今年1月にβ版をリリースしました。今後「lastmile」を利用いただく事業者さまの商品が売れるように改善を積み重ねていきます。
— 起業のきっかけを教えてください。
岩波：父の影響が大きいですね。私が中学生の頃、父が銀行を辞めて貿易会社を設立したんです。そして

商品と人

トヨタ ▶ セブンイレブン ▶ モバイルベンチャー起業！

経営の原理原則を大切に、堅実な成長を実現 京都発モバイルベンチャー

岩波は、エリートビジネスマンから起業家に転身した男だ。同志社大学を卒業後、トヨタ自動車(以下、トヨタ)に入社。その後はセブン・イレブン・ジャパン(以下、セブンイレブン)に転職。2004年には立命館大学大学院に入学し、MBAを取得。また在学中に現在のロックウェーブを創業した。同社はモバイルeコマースの市場を健全な成長に導き、新しい価値を世の中に創造することを目指している。今回は社長の岩波に、起業のきっかけ、大企業で学んだこと、今後のビジョンなどを聞いた。

私が学んできた経営や商売の考え方と、松下の持つ技術力・企画力を合わせることで、新しいモノを世の中に創出していると思えました。そして2人で将来の方向性をこゝとん議論し、最終的にモバイルeコマースの分野で起業することを決めました。
— トヨタやセブンイレブンは、どんなことを学んだのですか？
岩波：様々なことを学びました。トヨタは「モノを売るためには地道に守っていくのが大事」ということ。モノを生産するため、モノを売るためには地道なベースがあるんです。ペーシスとは、カイゼンや、5S(整理・整頓・清潔・清掃・しつけ)などの基本的な考え方、原理原則のことです。そういった原理原則を非常に大切にしていた。企業文化として定着させる。トヨタやセブンイレブンで働く中で、一番の強みはそこにあると実感しました。両社は業態が全く違うので、マネジメント方法こそ違いますが、この原理原則というのは現場に深く根付いていました。
経営や商売という分野は、何百年も前から研究されてきました。そこから私たちが学んだ。たとえば近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」という商売の考え方も幸

message
近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」という商売の考え方。その商売に関わる全ての人々が幸せになってはじめて商売は上手くいく。

の、三方よし。という商売の考え方も幸です。その商売に関わる全ての人々が幸せになってはじめて商売は上手くいくんです。当社もこの考え方を継承し、売り手と買い手だけでなく世の中にとって良いサービスを提供することを常に考えています。
— 多くのモバイルベンチャーが東京に集中している中、御社は滋賀に開発センターを置いています。その理由はなぜですか？
岩波：ソフトウェア開発はクリエイティブな発想が必要です。ですから、自然に囲まれたリラックスできる環境を大事にしているんです。オフィスの窓の外を眺めれば、眼下には壮大な琵琶湖が広がっています。もう一つの理由は、この地域が「知の集積エリア」だということです。実はこの地域には名だたる大学が揃っています。立命館大、同志社大、龍谷大、京大、滋賀大…。つまり近くに優秀な学生がたくさんいるんです。しかし、彼らが「ITベンチャーで働きたい」と思えば、今まで東京に行っていました。理由はこのエリ

アに彼らを受け入れる受け皿がなかったから。もし関西に魅力的なITベンチャーがあれば、関西で働きたいという優秀な学生は多いんです。
またインターネットサービスの事業にエリアは関係ありません。営業活動のために東京の拠点は必要ですが、その他の本社機能や開発機能は固定費の安いエリアの方が有利です。
— 今後のビジョンを教えてください。
岩波：シヨップ、モバイルeコマースの市場全体を伸ばしていきたいと思えます。今のeコマース市場は、ユーザーの購買意欲をそそぐための小手先のテクニックで何とか商品が売れている状況です。でも市場が成熟期に入れば、本当に良い商品が売れるようになる。
また現在、モバイルインターネットの検索エンジンは分散化し、ユーザーが本当に求めている商品を探しづらい状況です。そんな状況を踏まえて、当社はダイレクトに人と商品をつなぐシステムを提供したいと考えています。
— 近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」という商売の考え方を大切に、堅実な成長を実現。その商売に関わる全ての人々が幸せになってはじめて商売は上手くいく。

ロックウェーブ 代表取締役 岩波 裕之 いわなみ ひろゆき

PROFILE 1974年、滋賀県生まれ。同志社大学を卒業後、トヨタ自動車株式会社に入社。生産技術・品質管理・トヨタ生産方式とトヨタの経営手法を学ぶ。2000年に株式会社セブン・イレブン・ジャパンに入社し、マーケティング・商売の考え方を学ぶ。2004年に立命館大学大学院に入学し、MBAを取得。同大学院在学中にロックウェーブを創業し、2005年に株式会社化。代表取締役後継者に就任。

父は銀行に勤めていた時、比喩で「格段にイキキと動くようになり、格段にやりがいがいがあるんだ」と思いました。その後、パウルが創業して父の会社の業績は急速に下降。結局、会社は倒産してしまいました。私は父の苦い経験を教訓として、将来は自分も起業しよう！と決まりました。

— 岩波さんはトヨタ、セブンイレブンという日本を代表する大企業で働いていた経験があります。
岩波：起業する前に経営や商売を徹底的に学ぼうと考えました。そこで世界的な大企業であるトヨタのマネジメント手法を学びたいと思ったんです。トヨタには、生産現場で4年間働いた経験があります。高い生産技術と品質管理の手法を学びました。そして次にセブンの現場に転職しました。商売の現場を学ぶには最適な会社だと思ったんです。セブンイレブンでは小売の現場や流通の考え方、販売戦略、マネジメントなどを学びました。

— トヨタで学んだことは、起業にどう活かされていますか？
岩波：トヨタで学んだことは、起業にどう活かされていますか？
岩波：トヨタで学んだことは、起業にどう活かされていますか？

ROCK WAVE
株式会社ロックウェーブ
「己の存在の証明のため」に生きる
ROCK WAVE
募集区分 / インターネット募集
・新卒募集 ・転職者募集
職種 / WEBプログラマー、システムエンジニア、マーケティング
応募方法 / 当社HPの採用情報欄を御覧の上、フォームよりエントリーして下さい
採用担当 / 繁山 勝子
Tel / 077-525-1073
Mail / recruit@rockwave.co.jp
URL / http://www.rockwave.co.jp/
会社概要
◆創業 / 2004年10月 ◆設立 / 2005年10月 ◆資本金 / 8,420万円
◆従業員数 / 17名(2008年2月現在)
◆事業内容 / 携帯向けECプラットフォームの開発・提供、携帯CGMサービスの開発・提供
◆URL / http://www.rockwave.co.jp/

ROCK WAVE

ROCK WAVE