

インターネットビジネス利用の現場から 株式会社ディー・ブレイン



photo:Kimura Keiji

厚い規制の壁に阻まれ、長く参入がなかなかできなかった証券業界に、非金融業界から数十年ぶりという新規参入の証券会社が誕生した。それも、誰もが知っている上場企業の株式ではなく、設立間もない中小企業・ベンチャー企業の株を専門に扱う「未公開株専門」の証券会社である。この誕生秘話を聞きながら、インターネットがその実現にどう関わったかを探る。

出縄さんのアイデアで誕生した 新証券会社

7月7日の「ディー・ブレイン証券」の設立は、経済紙だけでなく一般紙でも大きく取り上げられた。「1968年以來の新規参入」「金融改革・日本版ビッグバンを受け新規参入の動きが加速する」など、金融市場の活発化を期待し、もろ手を上げて歓迎するという論調だ。

この証券会社の母体となったのは、同名の経営コンサルタント会社「ディー・ブレ

金融ビッグバンが間もなくやって来る証券業界にこの7月、数十年ぶりに新規参入の証券会社が誕生した。未公開株を専門に扱うこの証券会社は、インターネットをいかに利用したのか。そして、いかなる新しいマーケットをインターネットに出現させたのだろうか。

レポート 喜多充成

イン。その社長を務める、公認会計士でもある出縄良人さんのアイデアから新しい証券会社が生まれたのである。

「インターネットを利用した新しい形のビジネスというテーマで講演やセミナーを行っていましたが、私自身もそれを探っていました。販売促進や通信販売など利用の形態はさまざまあるが、眺め渡してみると、どうも『会員制の情報提供ビジネス』に芽がありそうだという気がしてきたんです」（出縄さん）

ひと口にインターネット・ビジネスといっても、「インターネットがあるからこそ登場したまったく新しいのビジネス」は、まだ目立つほど多くはないのが現状だ。

この大きなネックとして、広く認識され

ているのは、課金や暗号化やセキュリティの問題である。解決にはまだ時間がかかる。技術的に解決しても、標準が確立し、広く普及するにはさらに時間がかかる。

しかし、会員制の情報提供ビジネスならば、情報料は会費として集めればよい。情報のデリバリーもインターネットを介してなら極めて低コストで可能となる。そういった組織を立ち上げることができるかどうかは「どんな情報を提供するか」にかかっており、それが継続的に成長していけるかどうかは「コンテンツの質と量がどれほどのものか」にかかってくる。

そこで出縄さんは考えた。コンテンツを提供する会員とそれを受け取る会員のふたつの組織を作り、双方にメリットのある仕

組みを作ろう。と、ビジネスとしては会員組織そのもののメンテナンスと、情報提供のサポートに限定する。それを、資金が必要なベンチャー企業と、ベンチャー企業への出資を考える投資家の双方に投げかけた。

「中小企業・ベンチャー企業には、設立して間もなかつたり小さかつたりするだけに、足りない部分がたくさんあります。ある会社は人材が足りない、別の会社は営業力、あるいは経理部門が手薄だとか。しかし、すべてに共通しているのは資金ニーズです。もっとお金があれば、研究費も出せる、生産設備も買える、営業網も広げられる…。そこをなんとかサポートする仕組みを作りたいと思った。それにインターネットを利用する会員制の情報提供の仕組みを生かせるのではないかと思いました」(出縄さん)

投資家会員のサポートと企業会員の ディスクロージャーに業務範囲を限定

この構想を現実結びつけようとする中で、出縄氏は業務の範囲を投資家会員の組織のサポートと、企業会員の情報提供のディスクロージャー(情報公開)サポートに限ることにした。経営コンサルタント会社「ディー・ブレイン」として、本来業務の中で対応できる部分である。ベンチャー企業から投資家への株式の割り当てや、会員間の株式の売買そのものを仲介し手数料を受け取るというビジネスには、あえて触らないことにする。

ではもし株の取引を仲介したとしたら、どうなるか。

つい最近も、東京都内で約400人から株の売買資金として6億7000万余りを集めた会社が警視庁に摘発された。「購入資金の8割を融資します」と謳い、個人投資家から売買の委託を受け、この金を着服してしまっていたという。これは明らかに悪質な詐欺である。が、たとえこの会社が預かった金で注文どおり「良心的」に株の売買を行って

いたとしても、やはり「証券取引法違反・無免許売買」のかどでお縄頂戴となる。

もちろん、公認会計士として長年実務に携わってきた出縄さんだからこそ、ベンチャー企業と投資家の「資金をつなく」ため、法や規制に照らしてもまったく問題ない範囲でのビジネスとして「ベンチャー投資マーケット」の構想を固めることができた。

大蔵省から1本の電話が...

だが昨年11月、出縄さんのもとにかかってきた1本の電話をきっかけに、この構想が大きく変貌することになる。電話は、日本の資本市場の総元締め、大蔵省からのものだった。

「証券局の担当者から説明に来てほしいと連絡があったんです。で、行って話をしますと『これはいい仕組みだから健全に育てましょう』と、たいへん好意的に受けとめてくれた。『ただ、今の仕組みのままではグレーに思われる部分が残る。そういう懸念を抱かれてしまうと成長阻害の要因になってしまう』と言いました。そして、こんな言い方でしたね、『証券会社をおやりになるなんてことは、お考えではないですか』と。そんなことまったく考えてもいなかったので、面くらいました」(出縄さん)

出縄さんが考えもしなかったというのは、それなりの理由がある。なにしろ証券業界への新規参入は、ほとんど前例がなかったからである。

わずかな前例といえば、1972年の沖縄返還にともなう地場の証券会社への免許や、銀行と証券の間に横たわるファイヤーウォールが段階的に撤廃される過程で、証券業務の一部を認められた銀行の証券子会社への免許など、特殊なケースに限られていた。非金融業界からの新規参入は、実質的に戦後はなかったのである。

「証券免許の申請書といっても書式が決まっているわけでもない。その場で参考に



代表取締役社長 出縄良人さん(左)

なる資料をもらい、持ち帰って大急ぎで106ページの申請書をつくりました。その中では『未公開株の取引』と『インターネットによるディスクロージャー』をはっきりとうたっています」(出縄さん)

ディー・ブレイン証券設立スタート! 追い風良好

こうして「ディー・ブレイン証券」設立に向けた動きがスタートする。

「先立つものはまず資本金。自分で全部まかなえればいいんですが、そうもいかない。『証券会社を作れそうなんだけど、出資しないか』と知り合いに持ちかけたら、思いのほかすくに」(出縄さん)

資本金1億8000万円を出資した個人株主のなかには、若手ベンチャー企業家として知られる、写真のDPEチェーン「パレットプラザ」の大島康広プラザクリエイティブ社長、家電量販店「コジマ」の小島金平会長などが含まれている。証券業務の実務経験者も必要とされたが、これも友人で大和証券出身の美澤臣一氏(37)を社長に迎え、設立要件を満たしていった。

このトントン拍子に、時代の流れが味方していることは間違いない。大蔵省は、金融制度の大改革「日本版ビッグバン」に向けての規制緩和が題目だけに終わらぬよう、「規制緩和による新規参入実績」を求めていたことが、まずもっとも大きな要因として上げられる。



ベンチャー投資マートのページ。詳しい業務内容や規約などがある。

サーバーアドレス

URL <http://www.d-brain.com/>



投資家との出会いを待っているベンチャー企業のリストがずらり。

株式会社ディー・ブレインのホームページ。

この流れのなかで、証券会社の業界団体、証券業協会でもこれまで未公開株を勧誘してはならないと定めていた規約を、十分な情報開示があれば店頭で扱ってもよいと改めた。

設立準備の一環として4月末に行われた「ベンチャー投資マート」の説明会には、証券会社からも多数の参加者があった。

「証券会社で、直接個人投資家と接する営業マンたちと話をしますと、彼らは投資家が未公開株に大きな興味を抱いていることをひしひしと感じるとみな口にします」(出縄さん)

現在では「ベンチャー投資マート」の特別会員として、国際証券やコスモ証券を始め5つの証券会社が名のりを上げている。「未公開株の取引市場」は官も民も個人投資家も待ち望んでいたものだったというわけである。

もちろんインターネットもこの「トントンプ子」に貢献している。

「インターネットがなければこの仕組みは不可能だった、とまでは言いませんが、インターネットがあったからこんなに早く実現できたし、できないと思っていたことがやれるようになったんです。インターネットという言葉の話題性にも大いに助けられました」(出縄さん)

従来の証券会社なら、支店の窓口に入

を張り付け、営業マンを雇ってやってきた株の売買注文受け付けも、インターネットの中で行える。N対Nの投資家と企業を結ぶ情報流通手段として、現時点では最も効果的と思われるインターネットを名実ともに活用しようというわけだ。

こうして、6月30日に予備免許が下り、7日付けで「ディー・ブレイン証券」が設立された。現在8月下旬からの取引開始をめざし準備が進められている。企業会員として登録されている銘柄は「国際線チャーター専門航空会社」「中古家電・OA機器の輸出」「通信衛星による幼児向け教育番組提供」など8社。ホームページではこれらの企業をインデックスの形で誰でも見ることができる。会費を納めて投資家会員となれば、IDとパスワードの発給を受け、これを使ってさらに詳しい企業情報を見ることができる。

とりわけ「リスク情報」に関しては従来の投資家向け情報には見られないほど充実したものとなっている。

「従来のディスクロージャー(情報開示)やIR(投資家向け情報公開)は、まだまだ不十分なものではないかと感じています。有価証券報告書があるじゃないかといっても、これがまとめられるのは株主総会から2から3か月後と遅く、それを入手できる場所も限られる。投資家にとって、本当に必

要なのは、過去の財務諸表の中にある数字ではなく、これからその会社が何をやるうとしているかではないでしょうか。

それ以上に必要なのが、その事業や会社がどんなリスクをはらんでいるかについて知っておくことです。主要取引先が限られているとか、事業は経営者個人の資質・経験によるところが大きいとか、事業活動にまつわるさまざまなリスク要因をできる限り厚く開示する。ベンチャー企業を対象とするわけですから、これはどれほど詳しくとも詳しくすぎるということはない。それがあるからこそ、その企業に関する“未来”の情報も生きる。でなければ投資判断などできないはずですよ」(出縄さん)

会員規約の中には「投資家会員は、企業に対し質問を発する権利を有し、会員企業は業務に支障を来さない範囲でその質問に誠実に応える義務を負う」と明記されている。またその質問と回答はFAQの形で会員に公開されるという。

“倒産”という最悪の事態もベンチャーというからにはないことではない。

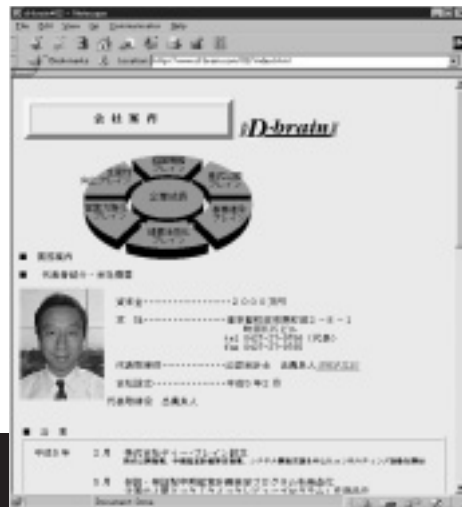
だが、一発当たればという夢もある。松下幸之助が二股ソケットをつくったとき資金を融通したり、あるいは東京通信工業という無名企業(後のソニー)の株主になれるという夢物語がそこに転がっているかもしれないのである。



各企業の詳しい業務内容や経営情報を公開している。



会員規約には、インターネットに関する条項が随所に見られ、ファックス会員は暫定的に認めるとしている。



取材の際に渡された会社案内はこのページのコピーだった。

「会員企業は、投資家と公認会計士など専門家による審査委員会で登録審査を経ます。すべてが登録されるわけではなく、保留となる場合もある。またベンチャー企業に対しては当グループの公認会計士や専門のコンサルタントが必要に応じて財務面や営業面でのコンサルティング・業務のアウトソーシングでサポートし、本業に集中できる環境を作る」(出縄さん)

これらの仕組みが整えばこそ、リスクも大きいが一発当てれば大きいベンチャー企業への投資に、投資家は踏み込むことができるのだ。

公認会計士の経験が このビジネスを生み出すきっかけに

しかし、出縄さんはなぜ、このようなベンチャー支援の仕組みを考えるようになったのだろうか。

「企業にとって株式の上場は晴れの門出ですが、そのために大きな労力を割かれ本業がおろそかになったり、公開できたとしてもバブル崩壊でさっぱり、あるいは社長だけが大きなキャピタルゲイン(創業者利得)を得て社員の志気が低下してしまったなど、好ましくない例を経験したことがある。

一方、企業の業績に直結する部分のコ

ンサルティングも経験しています。営業マンへの実務研修などは、決して公認会計士の領分ではないかもしれませんが、やればやっただけのことはある。会社の業績も伸び、感謝され、こちらやりがいがある。

そんな中で中小・ベンチャー企業の資金ニーズの切実さを知り、これをサポートする仕組みが必要だ、何とかできないかと考えるようになったわけです。

大きなことをいえば、新たな資金市場を作り、日本の競争力の根元である中小・ベンチャー企業を活性化したい。そして、日本をよくしたい。そんな思いがあるんです」(出縄さん)

アメリカの例では、3年間で2.6倍という実績を上げている、複数の銘柄をまとめて取引するファンドがあるという。大企業の厚生年金基金は低金利運用難で青息吐息だが、ベンチャー企業のファンドに投資し、実績を上げられるなら、配当も上がるし日本の国力も増すといいいことづくめ。「天下の回りモノ」であるお金が、うまく回ってくれば言うことなしだ。

ただ、避けなければいけないのはバブル。業績と掛け離れて高い値がつくような事態は、マーケットそのものに悪影響を及ぼす。そこは今後注意しなければならぬ点だと思っています」(出縄さん)

日本初の未公開株取引市場「ベンチャ

ー投資マート」は5年後に1000社の登録をめざすという。その時になれば、1000社の詳しい情報を生かし、それぞれの業務分野を有機的に結びつける新たなビジネスも生まれてくるに違いない。

インターネットビジネス利用の 現場における会社案内とは

それにしても、この会社、会社案内が振るっていた。世の中には会社案内を引き写しにした企業ホームページは多く、だいたいにおいてつまらないものがほとんどのだが、この会社は違った。「どうぞ、うちの会社案内です」と配っているのは、ホームページのプリントアウトなのだ。未公開株式という新しい酒を、インターネットという新しい革袋に入れた新しいビジネスであることを象徴しているようでもある。

「規制や制限をできる限り少なくし、判断に必要な情報は十分に提供したうえで、あとは AT YOUR OWN RISKS = 自己責任。証券投資は本来そうであったはずだ。学校で習った原理原則の資本主義市場を形にしようとする「ベンチャー投資マート」と、自己責任による行動がすべてのベースとなるインターネット。思想的背景までもが案外、似通っているのかもしれない。



[インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

株式会社インプレスR&D

All-in-One INTERNET magazine 編集部

im-info@impress.co.jp