

# GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

周辺のライバル物件より  
高めの家賃も期待できる!

今導入したい!

## 入居を引き寄せる 注目設備

Featured Equipment  
that Makes You  
Want to Move in



- serialization ○ お金持ち大家さんへの道/老後の不安を解消するためにアパートを購入  
○ 成約率が格段に上がる最強空室対策/リフォームコストを抑える見積りチェック法と交渉術  
○ 財産を減らさない相続対策/二世帯住宅は慎重にしないと息が詰まる

### 賃貸経営トップ対談



チャレンジを恐れず  
失敗で学んだことを次に生かす

株式会社マネーフォワード 代表取締役社長CEO

辻 庸介

Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK

# 辻庸介

●株式会社マネーフォワード 代表取締役社長CEO

「チャレンジを恐れないこと。  
失敗で学んだことは、次に生かします。  
一番良くないのは失敗を恐れ  
挑戦しなくなることです。」



辻 庸介

株式会社マネーフォワード代表取締役社長CEO。1976年大阪府生まれ。2001年に京都大学農学部を卒業後、ソニー株式会社へ入社。2004年にマネックス証券株式会社へ。2009年にはペンシルバニア大学ウォートン校に留学しMBAを取得。帰国後、2012年に株式会社マネーフォワードを設立。新経済連盟 幹事、シリコンバレー・ジャパン・プラットフォーム エグゼクティブ・コミッティー、経済同友会 第1期ノミネートメンバー。

聞き手  
大村浩次  
● APAMAN株式会社 代表取締役社長

# 能力のあるメンバーが如何にそれを発揮しやすい環境を作れるか — 辻

**大村** 今回は株式会社マネーフォワード代表取締役社長CEOの辻庸介さんに「ビジネスを軌道に乗せ企業が成長するために必要なこと」について、お話を伺いたいと思います。辻さんは、起業されてから会社の成長スピードやシェア拡大などにおいて、素晴らしい成功実績をお持ちです。安価で高機能なクラウド会計ソフトなど、様々な金融系ウェブサービスを提供され、会社の規模を拡大されました。実際にビジネスで成功するためのポイントを、ご自身はどうお考えですか。

は、3つのうち何が必要か分析することが大切です。**大村** 具体的には、どのように精査すべきなのでしょう。**辻** まずは「物」（プロダクト）について、お話しします。私は6人のメンバーで起業しマネーフォワードを立ち上げたのですが、最初のプロダクトは大惨敗しています（笑）。この時に失敗したと感じたのが、プロダクトのターゲットの考え方です。一般的には「最初からターゲットを大きくしよう」と考えがちですが、しかし、大切なのはターゲット設定を「いかに細かくするか」です。ターゲットを絞ってテストし、ユーザー様の反応を見ながら改善を進めます。さらに「ターゲットのユーザー様だけを見ること」も大

また、私達は会社のバリュー（ユーザーフォカス、テクノロジードリブン、フェアネス）やカルチャー（スピード、プライド、チームワーク、リスペクト、ファン）も大切にしています。仕事のなかで迷いが生じた時に「何を価値観にするか」という点で、このような指針は重要です。さらに、人事組織をアメンバー型にして意思決定も迅速に行い、スモールチームに権限委譲しています。私は経営者の役割は「能力のあるメンバーが如何にそれを発揮しやすい環境を作るか」だと考えています。**大村** 権限委譲することで意思決定が早くなり、スピード感のある製品リリースが実現されているんですね。それではお金（資金）については、どうでしょう。**辻** お金も勿論重要です。私達のようなストック型のモデ

ルであるSaaS業界は資金調達力が不可欠で、弊社も市場前に累計で約44億を調達しながら事業規模を拡大してきました。このような資金調達を成功させるポイントは、ビジネスモデルや業界によって違います。しかし「ゴール設定から逆算する」という部分は共通点だと思います。とはいえ、起業したばかりの頃はプレゼンしても信用してもらえず断られるケースが多くなります。私も同じでしたが、前職がネット証券の会社だったため「IT×金融」に詳しい点と、ネット証券会社時代のトラックレポートで「しっかり仕事をしてきた」部分を評価して頂きました。「過去の実績が認められる」という意味では、日々の仕事を積み上げていくことが大切です。**大村** 辻さんの著書で「自分は力人で人を引っ張るタイプではない」という内容を拝読し



## The lease management top talk <<<

切です。例えば、弊社サービスで現在1200万人のユーザー様がいる家計簿アプリの『マネーフォワードME』は当初、お金の情報を登録するため「利用者は1万人にも達しないのでは」という意見がある著名な専門家の方から出ました。しかし、この方はターゲットではありません。どのようなサービスも同じですが、まずは一人ペルソナ設定（ターゲット設定）を行うのが良いと思います。ちなみに『マネーフォワードME』は、36歳の男性、既婚で子供が2人いて関東圏在住：と細かくペルソナ設定を実施しました。そして、ペルソナに該当した人の意見だけ聞き「この人に刺さるモノを作ろう」と考えたのです。このようにコアユーザーを決め、プロダクトを作ることが大切です。**大村** ユーザー様を第一に考えたプロダクトだから受け入

れられるわけですね。それは「人」はどうでしょうか。**辻** 経営者の方の悩みの8割（9割は「人」だと思っています。採用や組織作りが上手くいかないケースも多いのではないのでしょうか。現在、弊社の社員数は約1200名ですが、ここに至るまでに何度か組織が揺らいだことがあります。例えば、協調性に欠ける人が組織を乱したり、評価に対して不満を持つ人が出るなど様々な問題があったのです。そこで、私達は半年に1回全社員に対してサーベイ（人事戦略に活かすためのアンケート調査）を行っています。これにより現状の組織状況（社員のやりがい、働きやすい職場か、上長との関係など）を把握するようにしているので、このアンケートを基に、会社として「この課題を改善します」と社員に宣言し解決方法もオープンにしています。

ました。リーダーシップを發揮し社員をマネジメントする際は、どのような点を意識されているのでしょうか。**辻** 自分に合わない経営スタイルを取り入れても上手くいきません。私の場合は「自分らしい経営は何だろう」と考えた時に「みんなで作るスタイル」だと感じました。優秀な人達が仕事をしやすい環境を構築する、フラットで多くの人が意見を言いやすい会社を目指しています。

**大村** 御社は若い社員の方が多いですし、フレンドリーな社風での業績向上は凄いなと思います。とはいえ、失敗経験などもあると思うのですが、そんな時はどのように自分を奮い立たせたのでしょうか。**辻** チャレンジを恐れないこ

とです。失敗で学んだことは、次に生かしますから。一番良くないのは「失敗を恐れ挑戦しなくなる事」です。また、一緒に協力してくれる人も必要です。例えば、起業する場合は最初に賛同してくれる方が大切です。世の中に価値を提供できるようにすれば、会社のミッションに共感する人が集まってくるといい良い循環が生まれます。

**大村** 失敗を恐れず、ユーザー様の目線でスピード感を持って最高のプロダクトを届ける。これを実現できれば、厳しい競争社会を生き抜いていけると改めて感じました。本日はありがとうございました。

失敗を恐れずユーザー様目線で、最高のプロダクトを届ける — 大村