**1月10日　Goroo株式会社　代表取締役 CEO　横浜国立大学経済学部　花房　弘也　氏**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

ビジネスの世界においては、有力な人間の信頼を勝ち得ているということがとても重要になってくる。このフレーズは今日の花房氏のお話から出てきたものだ。それ以上に日常よく聞く内容だと思う。今日まではその意味も大して分からず、言葉面だけでとらえていた。それが今日変わった。ただのコネクション以上のものが、そこから得られるのだろう。花房さんのお話においては、「何の実績もないただの国立大学の学生が、PIXTAの社長というすごい人の信頼を得ているというだけでそこに保証が生まれ、そのことによって話をしたりする前にレベルの高い投資家に約束をもらえる」ということがそのフレーズの意味であった。ここにおいての信頼とは、花房氏がPIXTAでのインターンを経て勝ち得ることができたものであり、はじめから存在しなかったものである（単なるコネではないということ）ということが、美談以上に美しい話だなと素直に感じた。（経済学部・経済システム学科・１年）

地方から田舎コンプレックスを持って都会に出てきた話や、一橋大学は高すぎるから横国にしようと思った話、また、入学前に持っていた勉学への熱い気持ちが入学後すぐさま消えてゆく話など、めちゃめちゃ共感できる！わかるわかる！と思いながら聞いていました（笑）そのため二年の初めで行動を起こして起業家を訪ねた話や、終わりにインターン、三年で休学し起業した話が身近に感じられて、お話を聞きながら私にも何かできるんじゃないかというワクワクした気持ちが湧き上がってきました。楽しく講義を受けさせていただきました。ありがとうございました。（経済学部・国際経済学科・1年）

　多くの起業家の方々が「自分が楽しいと思えることをしろ」とおっしゃります。私も将来は自分が楽しいと思えること、もしくは自分が興味のあることを仕事にしたいと思っています。花房さんは「人と違うことをしたい」という意志をもとに起業をしたとおっしゃっていました。そこで起業1年目は自分が好きなファッションに関するサービスを行ったが、それは「人と違うこと」ではなかったためか上手くいかず、2年目はコンプレックスの解決法まとめをサービス化したとおっしゃっていました。ここで私は自分が好きなファッションではなくまったく興味のないコンプレックスについてのサービスを行うことは花房さんにとって辛くなかったのか疑問に思いました。(経営学部経営システム学科2年)

「人とは違うことをする」「人生の充実」「自分が本当にしたいこと」など、今までのリーダーシップ・ベンチャーの授業で学んだことを実際にテーマにして行動した先輩の生々しい講義でした。何となく過ごす大学生活に甘んじず、ガイアックスの上田社長の言葉を実行したところが、私とは違う、“人とは違う”ことなのだろうと思いました。行動の選択肢を選ぶ基準が「安寧」ではなく、「自分のためになる」ことと明確に決まっていること、また、それを選択する勇気が人生を彩るのだと考えました。（経営学部・経営学科・1年）

　大学生活中の不満やくすぶり方が自分ととても近く、親近感がわいた。ただ、花房さんにはそこから一歩踏み出す力があったので、そこが自分と異なるところだった。友人や親からの反対を押し切って、インターンに没頭する意思の固さはとても尊敬できた。

起業するまで、起業してからのエピソードが、そこまで非凡には思えなかった。しかしだからこそ、自分でも起業できそうだと思えた。（経営学部・国際経営学科・1年）

人と違うことをする、というのは今迄の講義で聞いていたが、その重要性が最も強く伝わった講義だった。冒頭であったように、数字や感情が生々しく提供されるので、聞いていて飽きなかった。失敗談も分かりやすかったことから、親近感も覚えた。起業するときにアイディアを100個出したとあったが、相談しつつといえどもすごいと思った。しかし、アプリ運営というと、私はあれこれ手を出さずに必要最低限のものだけを持っていたいが故に、魅力的には思えなかった。（とくに、悩み事やコンプレックスがネットの情報で解決するとは考えられない。信憑性が低い、情報の質が低いという思いが強い）（理工　化学生命3年）

講義を聞いて、大学という場所が学ぶ場所ではなく、きっかけを与えた場所という立ち位置なのかなと感じました。物事の「当たり前」をどうとらえるか？によって、その人の人生が動いていく様を知ることがでたと思います。今思っていることを潰さないような日々を過ごしたいです。（理工学部・建築都市・環境系学科・１年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

花房さんはインターンによって人生が大きく変わったようにお見受けいたしましたので、年も変わり二年生となる今年、インターンシップに挑戦したいと思います。また、人と出会うために、もう少し人が集まる場所に参加したり説明会に行ったりして勉強したいと思います。（経営学部・経営学科・1年）

「何かをするときには優秀な人からの信頼が必要」ということをおっしゃっていたが、改めてそうであることを痛感させられた。一般論を前提としたものになってしまうが、理系は研究室が個人のラベルになるということをよく耳にするので、今しっかり勉強して自分自身を叱り育ててくれるような研究室に入ることが将来の視野の広さにつながってくれると感じ、あと1年をまず必死に生きようと考えた。(理工学部　化学・生命系学科　2年)

今日の講義を聞いて、経営者側が自信をもって顧客に提示したサービスも顧客にとってはあまり価値のない場合が多々あることが分かった。多くの企業はどのように顧客の要望を聞き取り、答えていく努力をしているのか調べようと思った。（経営学部・経営学科・１年）

**授業スタッフの感想**

今回講演をしてくださった花房さんは、自分たちと同じような年齢の人であり、さらにはまだ横浜国立大学に在籍しているというかなり近しい人であったので、今まで講演をしてくださった他の経営者の方々よりも親近感を感じました。しかし、実際の講演を拝聴すると、経営者としての信念や考え方、これからのビジョンなど、今の自分では手に入れられないようなものを持っていると感じ、そこはやはりさすが起業をした経営者だと思いました。一方で、自分と大して歳の変わらない花房さんができているということにとても希望を感じました。今の自分にはなくて、自分と同じ歳の頃の花房さんにあったものは何か、自分がこれからの大学生活で意識したほうがいいことは何なのかといったことを考えながら、花房さんの講演を拝聴していました。その答えはすぐには出ないかもしれませんが、少しずつでも着実に、前に進んでいきたいと思いました。また、花房さんがおっしゃっていた「人と“違う”ことをしろ」という言葉はとても印象に残りました。今回集計したアンケートでも多くの人がこのことについて書いており、今回の講義は「人との違い」について考えさせられる講義でした。人との違いは、いわば、その人、もしくはそのものだけにしかない「唯一」のものであるので、新しさが必要となるビジネスの世界ではとても大切だと感じました。これからの学生生活でも、この“違い”について考え、意識していこうと思いました。

　花房さんのお話を聞いて、インターンというものは、そんなに気軽に考えてはいけないものなのだということ、また自分の中に自分はまだ学生なのだからという甘えた意識があることを思い知った。花房さんは決断力と行動力が飛びぬけていて、また学生生活中もサークルの会長もしていた上、一つの企業をまとめているのだからカリスマ性もあるのだと感じた。ただ、起業してから行ったECサイト・ハゲラボともに自分のアイデアではないというところが気になった。加えて、事業売却を行った際に、一緒に頑張ってきた仲間たちは、ベンチャー企業の一員として思い描いていたメリットがあったのかということも気になった。

最後にスタッフとの集まりで、自分がインターン時代の顧客とのコネは使わなかったのかという問いに、「コネというものは、互いに与えられるものがあって初めて作れるもので、インターン時は営業として自社サービスを使ってもらう、いわば助けてもらう立場だったから、作れなかった。」とおっしゃっていたけれど、そもそも取引は両者にメリットがあるから行うのではないか、など色々と疑問を持った。確かにお話は今までの方の中でも面白いし、興味を惹かれるものだった。しかし、まだ社会に出たこともない自分が人を測れるわけはないし、偉そうなことも言えるはずないのだけれども、今までの経営者の方と比べると小さい人だと感じた。

＊　花房　弘也　氏の事業売却（ユナイテッドによるGoroo買収）までの軌跡

花房弘也氏は、２０１３年第８回ＹＢＣでTumugiというチーム名でネットショッピングサービス「shareco」を提案して、優勝。

その後、株式会社Gorooを設立し、2013年度起業家甲子園にも出場して、ベンチャーキャピタルからの出資を募る「本気度を見せた」プレゼンを行い、TBSイノベーション・パートナーズ賞を受賞

実は、それ以前に、アカツキ(2016年3月、400億円規模で上場)を創業した塩田元規氏に、起業の相談に行っている。その後、「力をつける」ために、花房氏が今も「師と仰ぐ」PIXTA創業者の古俣大介氏の下でインターンとして「修行」、ECサイトの実務に触れ、「満を持して」YBC2013に出場。

（なお、花房氏を含めて、PIXTAからは何人も起業家が生まれており、ペイパル・マフィアになぞらえて、ピクスタ・マフィアと呼ばれている。また、古俣氏は、ガイアックスの上田祐司氏の下で「修行」した期間があり、花房氏も受講していた「経営者から学ぶリーダーシップと経営理論」、「ベンチャーから学ぶマネジメント」では、三代に渡る「師弟」にご講演いただいていることになる。）

その後。まず、イースト・ベンチャーズﾞから300万円の出資を受け、ついで、サイバーエージェント・ベンチャーズからの出資とイースト・ベンチャーズからの追加出資を受け、合計3300万円を調達した。

これらの出資を得て、横浜国立大学経済学部を休学しながら、Gorooでインターネットサービスの開発・運営事業を精力的に展開、「shareco」は「melo」としてローンチされた。しかし、「melo」は約1年で閉鎖となり、窮地に立つ。

その窮地にあっても新規事業を模索し、「まだ調達した資金がのこっているので、別のことやります」と始めたハゲラボがヒット、1年で月商1000万円(今は3000万？)を突破。しかし、そのままでは「成長の限界」があると感じて、ユナイテッドにジョインする形で、2016年9月29日に、Gorooをアドテク事業・スマートフォンアプリ事業の東証マザーズ上場会社、ユナイテッド㈱に、評価額13.5億円、株式の60％を8.1億円で譲渡。注）

注：ＹＢＣ優勝者（出場者）が、起業家として成功裡にＥＸＩＴした初めての例である。

参考：ユナイテッドによるGoroo買収の記事

**『ユナイテッド、コンプレックス系メディア「ハゲラボ」など運営のゴローを8.1億円で子会社化——評価額13.5億円で60％の株式を取得』**

http://jp.techcrunch.com/2016/09/29/united-goroo/