

特集



ランキングで振り返る
時代の経営者

第2集 北海道・新時代の幕開け

個人宅やオフィスで、直ちには使用しないが捨てるわけにもいかないモノを預かるトランクルーム。そこで「モノを預かる」だけにとどまらず、クラウド型の収納プラットフォームを導入して新たなサービスを生み出したのが、トランクの松崎早人氏だ。

金の卵発掘
プロジェクト2017
審査委員特別賞受賞

松崎早人 トランクCEO

まつざき-はやと 1968年生まれ、福岡県出身。16歳で高校中退後に上京。日雇い労働で生活を立てつつ大検に合格し、慶応大学経済学部へ入学。大学生時代にモデルとして活動した後、広告企画会社を立ち上げ成功。リーマンショック後の不況でいったんは事業の世界から退くも、2014年トランクを設立、CEOに就く。

あらゆるモノがシェアされる社会インフラ構築へ



ユーザー同士で預けた
荷物の売買・譲渡が可能に

トランクが提供するサービスの特徴は、専用アプリによってユーザー同士で預けた荷物の売買や譲渡が簡単にできることにある。

まず、ユーザーから預かった品物は、写真撮影したのちに保管。アプリ操作で品物の売買や譲渡が行われた場合は、モノの所有権だけが移動する。モノを受け取った側はそのまま倉庫に保管しておくことも、配送してもらったこともできる。初期費用は500円、保管については段階別1箱ぶんの品物につき1カ月500円程度。所有権が動いた場合は、1品につき1000円の料金をユーザーが払う仕組みだ。

現在、品物の保管には物流・倉庫サービス大手のSBSロジコムが保有する倉庫の一角を借りているが、仮想空間の中で所有権の移動が完了するため、保管スペースを最小限に抑えられるというメリットもある。

「自社で倉庫を持つというわけではないので、この先物量が増えなくても、いろいろな場所の空きスペース

に何から行動すれば良いのか見当もつかなかった。配送会社に話を持って行っても「倉庫はあるのか」と聞かれ、倉庫会社に話を持っていくと「どうやって物を運ぶのか」という話になる。システムを作るコストがどれだけ掛かるのかも知らなかった。1年近くたつても何も話が進まない。そんな八方ふさがりの状況で目にしたのが、雑誌に載っていた鎌田正彦・SBSロジコム社長の記事だ。

鎌田氏は家出して上京後、トラック運転手からのし上がり全国に大型倉庫を持つ物流会社を経営するまでになった人物。この人なら話を聞いてくれるのではないかと考えた松崎氏は、アポなしで会社に乗り込んだ。記事で見た鎌田氏の顔写真を頼りに直接本人を捕まえて直談判するといふ何とも無茶な作戦だった。

だが、奇跡は起きた。鎌田氏に直接事業の構想を話すチャンスを得て、必死に交渉したところ、倉庫の一角を借りる許可が下りたのである。事態が動き出した後は早かった。SBSロジコムによる協力を得た後は、配送会社の説得にも成功。最後に残ったのがシステム開発資金の調

達だ。メガバンクに乗り込んだ松崎氏は、「融資ではなく投資してほしい」と担当者に頼み込んだ。運良くんチャイキヤビタルの部門に話がおとり、その後、別のメガバンクからの投資も実現した。こうして、スタート段階から1億5千万円の資金調達に成功した。

今後の方向性は2つあると松崎氏は言う。ひとつはユーザーのビッグデータを活用した既存のサービスをブラッシュアップ。もうひとつは、あらゆるモノがシェアされる社会インフラとして、「モノの銀行」のような仕組みを作ることだ。

「例えば、ある漫画の1巻だけなら価値は小さくても、他の人が持っている同じ漫画の他の巻と合わせて完パケにすれば価値が大きく上がります。こんなふうに1対Nの関係で、モノの価値をより大きくするようなこともできると考えているんです」

実現するには膨大なリソースが必要だ。だが、「方向性が正しく、多くの人のためになることなら必ずと出来上がると思います」と松崎氏は言う。一度すべてを失った男は、

大きな夢を描いている。

松崎氏いわく「時間だけはたくさんあった」ため、サービスの構想はかなり具体的なところまで落とし込めたという。

だが、倉庫や物流に関する知識はゼロ。アイデアはあるものの、実際

も分らない。何もできない人々が途方に暮れていた。松崎氏は、人間の無力さを感じ知った。結局、被災地と家を往復しながらボランティアに従事する日々は1年間に及んだ。トランクの事業構想が浮かんだのはこの頃だ。きっかけは九州の実家で父親が亡くなったこと。家族が遺品整理に悩む姿を見る一方で、モノ不足で苦しんでいる被災地のことが頭をよぎった。

「モノを捨てるのに困っている姿、モノがなくて悩んでいる人を同時に見、これをつなぐサービスを創れば世の中の役に立つという思いが抑えられなくなったんです」

松崎氏の中で、事業家の血が再び騒いだ。

八方ふさがりの状況を打破した行動力

「販売キャンペーンから社内向けインフラ作りまで、ネット周りのことはほとんどやっていた。挫折知らず、世の中ってこんなものかと勘違いするくらいでした」と、松崎氏は当時を振り返る。

そんな状況を一変させたのがリーマンショックだ。クライアントが一斉に引き揚げ、銀行からは貸しはがしに遭う。50人ほどいた従業員は、再就職の世話をした後に全員退職。一気に数億円の借金を抱える羽目になった。

「当時は経営能力がなかったのに、一気に萎んでしまいました。そこから何とも考えられなくなって、2年以上家に引きこもっていたんです」

松崎氏は当時を振り返る。「震災が起きたとき、なぜか「出番だ」と思ったんです」とにかく人の役に立ちたいという願望が沸き上がり、震災発生から3日後には、ボランティアとして福島県の南相馬市にいた。そこは、想像を絶する世界。物が無いからお金が