

オリンピックに出るからには メダルを取りたいよね



ビザスク代表取締役CEO **端羽英子**
はしば えいこ

当社は「知見と、挑戦をつなぐ」というミッションを掲げ、個人の知見とその知見を求める企業を、様々な方法でマッチングするナレッジプラットフォーム「ビザスク」を運営している。ビザスクを利用する顧客は、新規事業に挑戦する企業が多い。たとえその事業が国内市場向けであったとしても、海外の先行事例からヒントを得ることは必須であり、海外市場にチャレンジするならなおさらだ。私は創業当初から「初めから世界を見よう」という行動指針を掲げ、言語や時差といった地域を超えて知見をつなぐことにこそ価値がある、と社員にも常々伝えてきた。実際、2020年の上場後には、初めての海外子会社をシンガポールに設立した。そして2021年には、海外展開を一気に進めるべく、自分たちよりも取扱高も従業員数も大きいアメリカの同業大手企業の買収に踏み切った。この買収によりビザスクは、世界7拠点・190カ国49万人超の登録者を誇るプラットフォームとなり、世界中の知見をつなぐことが可能となったのである。

買収完了から数カ月たったころ、日本有数のグローバル企業のトップである尊敬する経営者と食事をする機会があった。その方から、ごく自然に「オリンピックに出るからには、メダルを取りたいよね」と言われた時に、改めて目の覚める思いがした。オリンピックという言葉があるように、オリンピックに出るためには大変な苦勞があり、それだけで大きな成果と言えるだろう。しかし、オリンピックに出ることをゴールとせず、本気でメダルを目指すオリンピックアンだけ、オリンピックという大舞台でメダルを勝ち取ることができるといふのだ。ただグローバル市場に出ただけではない、グローバルトップを目指し毎日本気で何ができるか考え実行している方だからこそ、自然にこの言葉が口に出るのだ、と強く感銘を受けた。

2022年6月に1カ月かけて欧米へ出張し、現地の顧客や競合とディスカッションを重ねた。今回の買収で知見データベースはグローバルに大きくなり、顧客により多くの知見をつなぐことが可能となったが、世界を見れば、まだまだ伸びしろしかないと感じた。もっと大きく事業を展開し、世界中の方に向けてもらいたい、圧倒的な規模の知見データベースを構築して、世界中の企業へ世界中の知見をつなぎたい。誰かの意見を聞きたい時、ビジネスで知らないことを調べたい時は、当たり前前にビザスクで調べる。そんな、世界で一番のナレッジプラットフォームを目指している。尊敬する経営者にいただいた言葉を胸に、私はこれからもメダルを目指して走り続ける。