



飛び出せベンチャー

ニュービジネスを育むひと

意外と存在しなかった「上場企業の財務比較サイト」が「数字嫌い」の経営者に福音

西野嘉之 メディネットグローバル社長

「財務諸表」の理解は経理に精通したもののだけの特権という常識が崩壊しつつある。上場企業の財務データを表やグラフでビジュアル化、企業同士の比較やランキングまでもやつてのける無料サイトが表れた。

注目のネット企業同士を比べてみれば財務体質の意外な面が

「企業価値検索サイト」なるインターネット無料サービスを引っさげ、一般人にとって難解な上場企業の財務諸表を分かりやすく指南してしまおう、というベンチャーが、今回紹介する「メディネットグローバル」である。

そのサイトは「Urieet(ユーレット)3.0」。

約4千社に及ぶ上場企業の経営・財務状況をあらゆる角度から比較・分析。カラフルな表やグラフをふんだんに盛り込んだ点が特徴のひとつで、いわば「企業の

健康状態」の「ビジュアル化」が同サイトの真骨頂でもある。

「ユーレット3.0」がどれだけ「目から鱗」かは、直接アクセスしていただいたほうが早い。まさに「百聞は一見にしかず」だ。同サイトのキモは次の4点に収斂される。まずは企業価値を全般的に紹介する「早分かりページ」が、いわば基本画面。ここでは企業単独の各種財務諸表や大株主など基礎データをも非常に分かりやすく表示。色合い豊かで視覚的にも非常に分かりやすい。味付けが自慢だ。

第2は「ランキング」。上場企業約4千社の各種ランキングが瞬時に表示される。第3は「他社比較」。複数企業の各種財



「ユーレット3.0」のサイト画面

務データを、これまで華麗なグラフ・表で表示。これまで難解だった複数社の比較がまさに一目瞭然だ。第4は「大株主ランキング」。単純なランキングはもとより、大株主の保有株の推移といった情報まで提供している点が、今年8月には、企業の環境・CSRに対する取り組みに関する開示情報も表示する機能も加わるなど、進化を続けている。

「ネット業界で有名なA社とB社を例に貸借対照表の円グラフで比較してみよう。総資産はA社のほうがB社の3分の1ほどですが、詳細に見るとA社は負債率が低くて資本が厚い。逆にB社の負



西野嘉之氏

債率は極めて大きいことがひと目で把握できます。また資産の部では、A社が投資と現預金に重きを置いているのに対し、B社は流動資産が圧倒的であることも分かります。こうした比較はこれまで実際に難解で、実際巷にある数々の金融関連サービスにもなかったのです。つまりこれまで財務担当重役任せだった情報を、トップ自らが気軽に入手できるという点が画期的なのです。

と社長の西野嘉之氏は、その「優れ技」のさわりを自ら披露する。

「ユーレットのシステムは、いわば既存のグーグルなどロボット型の検索エンジンと同じです。ネット上にある情報を自動的に収集・分析していく仕掛けで、もちろんわれわれが独自に編み出したモノです」

と西野さんは強調する。

ネットワークを念頭に置く概念で「横串」的分析を可能に

しかし一見して、似たようなサービスは既に存在しそうな気もするが、これがそう簡単ではないという。

「ユーレットの仕掛けは、実は「情報はネットを通じてネットワーク(NW)化されている」という基本的概念を念頭に置いて作られたソリューションである点が「ミソ」。つまり各種情報はNW内で共有されるべき、との発想から構築しているシステムで、こうした考え方がユーレットの「バックボーン」となっています。しかし既存のITシステムの大部分はそもそもNWという概念がないところから誕生しているため、「情報共有」というステータジになるどころか、むしろ無理が生じてしまうのです。ユーレットでは対象を「上場企業」としていますが、実はユーレットのバックボーンとなっている発想でシステムを構築すれば、あらゆる領域・分野で、横断的「横串」的な情報検索・分析が簡単にできるのです」

と西野氏。では、収益はどこから得るのか。

「ユーレットでは、例えば企業向けの有料サービスも別途展開していく計画で、クライアント企業が欲している情報を、単なる「インフォメーション」ではなく、精査された「インテリジェンス」として提供するといったサービスです。また各企業に「スペース貸し」を行い、人材獲得のツールに利用してもらうといったモデルも有望でしょう。ユーレットのアクセスユーザーは、基本的に企業業績や株式などに興味を持つ人間のはずですから、上場企業にとっても魅力的な人間が数多くアクセスしている、とも換言できます。ですから、無料サイトとしてどんどん利用していただくことが大事なのです」

と西野氏。2001年慶応義塾大学理工学部で博士号を飛び級で取得。その他、00年に「エリクソン・ヤング・サイエンティスト・アワード」第15回電気通信普及財団賞を受賞する、NWの専門家である。

「来年度の売り上げは3億円を目標にしています」
と西野氏は力を込める。
上場企業の決算説明会さえ劇的に変えてしまいうような「ユーレット」の出現は、各分野に衝撃を与えそうだ。