

株式会社 WALTEx 代表取締役 浜中広助 さん (平27)

「志を支援する」を目的に事業を展開



校友センターでのインタビューの後、学生時代の思い出の場所である学習センター（6号館2階）に移動して撮影。

学生の頃からの「起業をしたい」という思いを、浜中広助（はまなか・こうすけ）氏は、Web広告の業界で、わずか数年で実現した。そこには「初志貫徹」などという在り来りの四文字熟語では表現できない、しなやかで、たくましい浜中さんの発想と取り組みがある。卒業して10年になるが、まだ大学生といっても通用するほど見かけも発想も若々しい。

学習センターに入り浸っていた

東京都東村山市で生まれ育ち、都立久留米西高等学校を卒業した。2歳上のお兄さんが東経大の現代法学部で学んでいて、「落ち着いていて、いい大学だよ」と言われたことも、東経大に進学した理由の一つだ。また、現代法学部を選んだのは、当時、警察に関心があり、警察官になるには法律を学ぶ必要があると考えたから、という。

東経大生時代を通して印象に残っているのは、正門前にあった竹茂食堂だ。浜中氏は「竹茂食堂の『おっちゃん』（二代目ご主人）とすごく仲が良く、竹茂食堂に行くために東経大に行くというくらい、竹茂食堂への愛がすごかった」と振り返る。

1～2年生の頃の一番の思い出は、ダンスサークルの「Beginning Tribe」に入って、ブレイクダンスをしていたことだ。学食のある葵陵会館の屋上で、よく練習をした。

3～4年生の時で強く印象に残っているのは、6号館の2階にある学習センターだ。

「一人で、学習センターに入り浸っていました。大学が推す本を集めた KIHACHIRO 文庫があり、そこで、たくさんの本を読みました。例えば、ぼくの尊敬している、USJ（ユニバーサル・スタジオ・ジャパン）をV字回復させたマーケターの森岡毅氏の本も、そこで読んだのです。学習センターの英語学習アドバイザーの皆さんとは、すごく仲が良くなりました。学習センターで読書の習慣がついたことが、今も役立っています」

また、社会人としての基礎能力という意味では、現代法学部で、例えば契約書での甲・乙の読み方を学んだことなどが、役立っているという。

栄養ドリンクの路上販売をする

起業家としての基礎能力も東経大生時代に、さまざまな課外活動を通して身につけた。型破りな活動もある。

「大学2年生の時、知り合いの社会人から『起業をしたいのだったら、アルバイトの給料以外で、自分でお金を稼がなきゃ』と言われて、池袋西口の公園で、栄養ドリンクの路上販売をしました。近くのドラッグストアで1ダース単位で買ってきたチオビタドリンクを少し高値で、公園に集まっている人たちに話しかけて売るわけです。これで、商売とはこういうものなのだということを、よく学びました。この路上販売の話で、株式会社オプト（後述）に入社する時の面接を通ったのです」

それ以外では、例えば次のような活動をしている。

地元・東村山市で定期的に関われているフリーマーケットで、自転車の修理をした。

本田圭佑選手などが活躍した2014ワールドカップ（ブラジル大会）の時期、ワールドカップ関連のイベントを開いた。

東日本大震災の発生から3年が経過した頃、47都道府県の学生が被災地をバスで訪問し、交流・支援する「きっかけバス47プロジェクト」というボランティアのプロジェクトがあり、この東京チームの共同代表を務めた。

まず就職することにした

東経大を出てすぐに起業をしたいという気持ちもあったが、自信がなかったので、就職活動をした。

「結局のところ、自分の軸をしっかりと定めないとダメだと気づき、あらためて考えました。そして、ぼくが尊敬するウォルト・ディズニーのような仕事がかしたいと思い、オリエンタルランドを受けたのですが、二次選考で落ちた。これが、すべてのターニングポイントになりました。落ちたお陰で、起業に向けての道を歩もうという覚悟ができたのです」

例えば藤田晋氏（サイバーエージェント代表取締役）など、起業して会社を急成長させた人物について調べてみると、まず会社勤めをして、その系列会社の社長を務めるなど、さまざまな修行をしていることがわかった。そこで、まずは会社に入ってみよう、意思決定をした。また、その会社を選ぶ際、①伸びている業界である、②若手に実践経験をさせてくれる、③社長に共感できる、という3つの軸で考えた。

こうして選び、東経大を卒業すると同時に入ったのが、株式会社オプトである。同社自体が起業を推進するような社風であり、これも合致した。そこの仕事は、Web広告の運用コンサルタント（営業コンサルタント）である。このWeb広告とは、主として、リスティング広告（Googleなどでの検索に連動して表示される広告）である。

「入社1年目はミスも多かったのですが、めちゃくちゃ仕事をしました。災害などの時に使うエマージェンシーシート（保温シート）で体を包み、会社の床で寝ていました。2年目はミスの対策をしっかりと、同じミスはしないようにしました。そのように、1社目はがむしゃらに仕事をしました」

起業に向けて中小企業への営業を学ぶ

25歳までに起業するという大きな目標の下、浜中氏は年に1回、「一人合宿」をしていた。オプトの社員だった当時は、年末年始の長めの休暇を利用し、千葉県成田空港近くにあるホテルに2泊3日で滞在し、この1年間で何をしたら、来年はどうしたいのか、さらに人生「一生」単位で自分はどのように生きたいのかということ、パソコンに書いていく。その過程で、軌道修正もしていく。

起業するに当たって次に身につけるべき能力は中小企業のお客様を新規開拓する営業力だと考え、オプトは2年で辞める、という決断をした。

「ぼくは大学在学中から、幸せに関連する事業に関わりたと思っていて、その一つがオリエンタルランドだったのですが、結婚式場も同じような要素がある。そのように考えて見つけたのが、サイバーエージェントのグループで、結婚式場の口コミサイトを運営している（株）ウェディングパークという会社です。結婚式場のWeb広告についての新しい部署を立ちあげていて、その募集がかかったのです。結婚式場はみな中小企業であり、中小企業への営業を学ぶことができ、ぼくの理念とも合うと思い、入社しました」

計画どおり25歳までに起業した

ウェディングパークに入社して3カ月後、副業として、Web広告の営業の仕事 시작했다。

「すでに独立していた先輩から、『5社で50万円を稼げるようになれ。それができれば、お前は食べていけるから』と言われました。会社員をやりながら副業もやって、1年9カ月目でその目標を達成できたので、思い切って独立することにしました。会社を辞めて、すぐに株式会社WALTEXの登記に行きました」

まさに、当初の計画どおり、25歳までに起業したことになる。

WALTEX（ウォルテックス）という社名は、浜中氏が尊敬するウォルト・ディズニーの名前、テクノロジー、尊敬するイーロン・マスク氏が率いるスペースXの三つを組み合わせたものだ。

「会社としてのパーパス（目的）は『志を支援する』です。新規のお客様には、WALTEXについて『志を支援する会社です』と説明させていただいています。また、そのパーパスに沿って、意思決定をしています。実際、理念どおりに会社を経営するというのはすごく難しいと思うのですが、社内のメンバーや他社からは『WALTEXはまっすぐに意思決定をしている』と言っているから、パーパスに沿った会社は作れているのではないかと、思います」

スタートアップを広告や投資で支援

WALTEXの事業の中心となっているのはWeb広告の代理事業だが、投資事業も行っている。

まず、Web広告の代理事業の特徴としては、その対象をスタートアップ、創業期の企業に特化していることが挙げられる。これには、浜中氏自身が起業した者として、新しい企業、創業期の会社が好きである、という背景がある。

もう一つの事業である投資については、次のように説明する。

「ぼくは、もともと、最終的には投資家になりた

いという思いがあり、まずはNISA（少額投資非課税制度）で、個人として投資活動を始めたのです。それによって3年ほどで投資について理解できたので、自分の会社でも投資事業をしっかりとやっていこうと考え、エンジェル投資という形の投資事業を行っています。これは、創業初期の人に対して資金とともに、ほく自身が会社を創ってきたノウハウを提供し、一緒に会社を創っていきましょう、というものです。アメリカではエンジェル投資が本当に盛んで、そのシステムがしっかりとできています。日本政府は2022年に『スタートアップ育成5か年計画』を策定していて、その育成にはエンジェル投資がすごく大事なのですが、投資家が非常に少ない。ですから、ほくがスタートアップと一緒に創っていき、と。今、創業期の3社に資金を提供し、その社長とマンツーマンで会社を創っている最中です」

また、WALTEXの組織、業務の進め方にも特徴がある。いわゆる正社員ではなく、能力のあるフリーランスの人たち、副業として取り組んでいる人たちを「メンバー」として連携し、仕事に取り組んでいるのである。

プロバスケットボールチームを応援する

それらの事業とは別に、プロバスケットボール・Bリーグの「横浜ビー・コルセアーズ」を応援しているのも特徴といえそうだ。

浜中氏自身、高校生の時にバスケットボールを本格的に始め、今も神奈川県平塚市の友人たちとチームを作っている。毎週、公園に集まってバスケットボールを楽しんでいて、2カ月に1回程度、社会人の大会にも参加している。

「事業としては難しいけど、いつか、バスケに関わることを何かやりたいと思っていました。その一つのきっかけとして、ほくが住んでいる平塚市は、横浜ビー・コルセアーズのサブ拠点となっており、地元のスポンサー制度を利用し、応援することにしました。また、パリ・オリンピックで大活躍した河村勇輝選手は以前、横浜ビー・コルセアーズに所属していて、河村選手を応援できるのならWALTEXのブランド的にもスポンサー費を出してもよい、と思いました」

理念をぶらさずに会社を成長させていきたい

Web広告業界の将来性について、浜中氏は、Web広告は今後も増えていくので、代理店業界も大きく成長する、と見ている。ただし、参入障壁が低いので、現場では値引き合戦になっている。それだけに、会社としての価値をしっかりと出していく必要がある、という。

では、短期的・中長期的に、WALTEXをどのように発展させていくのか。浜中氏は「まず、ほくの会社は『志を支援する』を一番大事にしているのだから、中長期的にも、その理念をぶらさずに会社を成長さ

せていきたい」という大きな方針を示したうえで、次のように具体的に語る。

「広告代理店業界は、例えば健康食品・サプリメント、コスメ、ダイエット、美容医療などを配信していればもうかります。しかし、コンプレックス商材と呼ばれているものが代表的ですが、変な商材がすごく多い。ですから、広告代理店の倫理観、姿勢がすごく大事だと思うのです。ほくは『志を支援する』に当てはめて、危ない商材、公序良俗に反するようなものは扱わない。新しいお客さんの場合、その理念に合うかどうかで、受注するかどうかを決めるのです。結果として、お断りするお客さんも多い。それは、投資も同じです。公序良俗に反するような会社には投資しない。今、AIにすごく未来を感じていて、そういう未来を創っていくであろう、ほくがいいなと思う企業に投資・支援をすれば、利益も上がっていく。そのサイクルで、WALTEXを発展させていきたい、と考えています」

また今後も、正社員は一切採用しないという。その理由も明快だ。

「正社員を雇ってしまうと、その人件費のための利益を作らなければいけない。いろいろな代理店を見てきましたが、正社員を増やせば増やすほど、理念に反する意思決定をしなければいけなくなる。ほくは、理念に沿った意思決定をしたいので、正社員は一切雇わないようにしています。そこは、すごくこだわっているところです。今後も、業務委託の形で、皆さんと連携していきます」

葵友会へのメッセージ

最後に、葵友会へのメッセージをいただいた。

「ほくは、学習センターのKIHACHIRO文庫で大倉喜八郎の伝記を読み、起業家としてもものすごいベンチャー精神を持ったパイオニアであることを知り、東経大に対する愛校精神が芽生えました。ちょうど来年（令和8年）1月はじめに第一子の長男が生まれるのですが、日本は人口も減っているだけに、ほくらの世代が頑張っていけないと、子どもたちの世代が困ってしまう。ほくらの世代の方々、20代・30代の方々、次の時代を作っていく主役ですから、東経大の卒業生として一緒に頑張っていきたいなと、すごく思っています」

また、起業に興味を持っていたり、独立したいと思っている人たちに対して、浜中氏は、相談に応じ、アドバイスもしてくれるという。連絡先は下記のとおりである。（文責：牧）

【株式会社 WALTEX】

代表取締役 浜中広助氏

所在地 東京都渋谷区神宮前6-23-4 桑野ビル2階

TEL 050-3173-8041

Mail hamanaka@waltetex.jp

URL <https://waltetex.jp>