

2026年2月25日公開

近藤 淳也 オーラル・ヒストリー

ZEN 大学
コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

収録日 : 2024年10月9日
インタビューイー : 近藤 淳也
インタビュアー : 伴 龍一郎
インタビュー時間 : 2時間33分14秒
著作権者 : ZEN 大学 コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

注意

- ・この資料は、著作権法（明治32年法律第39号）第30条から47条の8に該当する場合、自由に利用することができます。ただし、同法48条で定められるとおり出所（著作権者等）の明記が必要です。
- ・なお、現代では一般的ではない表現や、特定の個人・企業・団体に関する記述を含め、必ずしも元所属組織による事実確認や公式な承認を経たものではない内容についても、ご本人の記憶等に基づく一次資料であることの意義を重視し、改変や削除などは施さずに公開しています。
- ・近藤氏以外の発言は「——」となっています。
- ・はっきりと聞き取れなかった部分や、不明な箇所を「■■」とし、あいまいな部分には「(?)」を付しています。

オーラル・ヒストリー

○イントロダクション

——はい、インタビュアーの伴龍一郎です。本日は2024年10月9日です。これから近藤淳也氏のオーラル・ヒストリーのインタビューを UNKNWON KYOTO にて行います。

はい、じゃあ早速よろしくお願ひします。

近藤：よろしくお願ひします

○大学・大学院での経験と「人力検索はてな」の背景

——はい、先ほどちょっとお話した通りなんですけれども、まずは、京都大学卒業さ

れてはてなを創業されるまでの経緯とかをちょっとお伺いしたいなと思うんですけども、どんな経緯ではてな創業に至ったんでしょう？

近藤：どこから話そうかな（笑）

——学生時代のお話から

——そうですね、じゃあ学生時代。例えば学生時代からプログラムっていうのをやってらっしゃったんですか？

近藤：大学は理学部だったんですけど、1年生の時に情報演習みたいな演習の科目があって、初めてそこでHTMLを書いた…ぐらいですね。それでホームページ作りにハマりまして、プログラムというかHTMLを書いたりしてたぐらいですけど。クラブのホームページを作ったり、自分のホームページを作ったりして、結構遊んでたっていうのが学生時代で。

——ネットに触れたのもそれが初めてぐらいですか？

近藤：そうですね。1994年入学ですが、その時に初めてインターネットに触れてホームページをというのを作った時にわりと衝撃を受けて、「なんじゃこりゃ」みたいな（笑）

——どこでも誰でも見られるぞみたいな。

近藤：そうですね。結構「簡単なHTMLファイルを書いて保存をしたら、今世界中から見れるようになりました」と言われて。それまで三重県の田舎の高校生をやってたみたいな。なんていうんですか、自分の書いた文章が「いきなり世界中から見れます」って言われて、結構それがすごい衝撃的でした。

——なんかその、大学に入る前から、何かしらその、なんか世に発表するものとかってのはやられてたんですか？

近藤：いや全く。考えたこともないですはい。

——じゃあその大学でインターネットに出会って、なんか「HTMLすごいぞ」みたいな感じになって、もう何ですか、サークルとか研究室とかのウェブサイトを作ったりなんかして、なるほどっていう感じになったんですね。

近藤：そうですね。三重県で育ったんですけど、自分が作ったものが世界中から見れるっていうのはすごく遠い世界の話っていうか。例えば本を書かれてる方とか、新聞

で書いてる人とか、テレビ出てる人とか、なんかもう別世界じゃないですけど、すごい遠い世界の話っていう印象で。

——それが自分でもできる、と

近藤：セーブしたら、ひとまずそのアドレスさえ入れれば全世界の人が本当に見れるっていうのは、すごいその、「こんなことで?」「この1テキストファイル保存しただけで」っていうのはやっぱりすごいびっくりしたんで、じゃあこれ（：面白いなと）。当時僕サイクリング部に入っていたんですけど、サイクリング部の例えばホームページとかを作って、全世界にネットで見えるようにしたら、日本中とか世界中のサイクリストの人が参照できる。それこそアーカイブみたいな感じでなるのかなと思って。で、たまたま情報系の助教をやってる方かな、先輩がちょっと趣味でホームページ立ち上げられてたんですよ、ちょうど立ち上げつつあったんで。「ちょっと手伝わせてください」って言って、手伝い始めて。で、大学の、クラブの部誌を出すんですよ。毎月出してたんですけど、みんな旅行行くので、旅行記を結構みんな書いて、手書きが多かったんですけど、当時は。それを集めて部紙を発行していて、部員向けにコピー屋さんで1枚5円とかで刷って綴じて、部員向けに配るみたいなのをやってたんで。その旅行記をアーカイブでというか、全部読めるようにすると、学生だとはいえ、休みだけはめっちゃ長いんで、一般的なサイクリング好きの人からすると、すごい旅行してる人が多いんですよ。1ヶ月かけてアンデス山脈行ってきましたみたいな人とか、ネパールから中国まで峠越えしてきましたとか、そういう人がいたりして、普通の人にとってはちょっとできないような、冒険的なサイクリングとかしてる人も多かったんで。そういう情報ってなかなか世の中に広まってないし、いざ行こうと思ったら情報集めがすごい大変なんで。きちんとそれを見るようにすると、結構意味もあるかなと思って、「その部誌のアーカイブ化みたいなことをやろう」って思って。で、自分でそのパソコンとスキャナーを買い込んで、まあ、ワープロで書いてる人の原稿はそのままデータでもらってましたけど、そうじゃないのはもうその紙の原稿をスキャンしてどんどん画像にして、ホームページに載せていくみたいな作業を一人でただただなんかやり始めて。

——当時のパソコンはおいくらぐらいだったんですか？

近藤：えっとね、日本橋（：東京で言えば秋葉原に相当する、大阪市内の電気街）でパーツを買って組み立てたんですけど、スキャナーが高くて、全部で50万円ぐらいした気がする。

——結構な投資ですね。

近藤：そうですね。しかも何の見返りもないというか、単なる趣味なんですけど、はい。

——その時のウェブサイトは、そのサイクリング部のやつはなんか結構見られたんですか、結果として。

近藤：ええと、まず一般の方のネット回線って当時、まだアナログのモデムとかだったんで。全部画像なんで。

——本当に紙の部誌をスキャンしたままなんですね。

近藤：スキャンするしかなかったんで。手書きなんで、OCRにかけるにもかけられないような文字ばかりだったんで。一般の方で見れてた方はかなり少ないかもしれないですけど、大学のサイクリング部、全国のサイクリング部とか、あと一部その後、だんだんちょっとずつ速くなっていったんで、何だったのかな？モデムから…

——ISDNとか。

近藤：そうですね。とかなったくらいから、結構自転車の好きな方とかは見てくださってたと思うんですけど。実は未成年が夜に呑んでるみたいな話とか書いてあるじゃないですか。部内向けと思って書いてる。そういうのとか、女性の部員さんが「このことがネットに残るのはちょっと…」みたいな、学生時代にいろいろやってたこと、みたいなのかいろいろあって、今は全部閉じちゃってるんで、残していいやつは結構あったんじゃないかなと思いますけど、全部今、閉鎖になってます。

——もうすでに現代も問題になりそうな炎上要素みたいなものが当時からあったんですね。なるほど。で、それらをやられて、大学生活は一旦普通に？

近藤：いや、普通というか、勉強はあんまりしてなくて、自転車で走り回ってて、自転車とホームページに依存してたっていうか、ばかりやってたって感じですね。でも一応、4年で卒業できそうになったんですけど、就職活動はそんなにちゃんとやらなくて。気づいたらなんか、「あれ？就職活動時期終わったの？」みたいな

——なんかタイミング的には多分、就職氷河期とかのタイミングだったかな？

近藤：それもあったと思います。「まあ、適当にやったら入るかな」って。うまくいなくて、ふと気づいたら行き先がないみたいになってたんで、大学院に行こうかと思って一応大学院入試を受けて受かったんですけど。さっきのプログラムの話で言うと、研究室のちょっと演習とかで FORTRAN を使って、少しシミュレーションみたいなことをやってたんで、それで結構、ちょっとプログラミング自体はやってたんですけど。そんなに Web と関係ないっていうか、学術計算みたいな感じだったんで。で、とりあえず大学院行ったけど、身も入らずっていう感じでした（笑）。

——なるほど。大学院ではサイクリングとかは、特には？

近藤：まず4年生…3年生で一旦サイクリング部の、僕副主将だったんですけど、そういう役も終わって。で、4年生になると譲るんですよ、次の年。で、その4年生になってだいぶ役職も降りたんで、そこから自転車競技部に入ったんですよ、僕。

——ほう。

近藤：実は京都大学って体育会の中にサイクリング部と自転車競技部って2個、自転車のクラブが2個体育会にあって、サイクリング部もなぜか体育会なんですけど、特に大会とかないのに。で、そっちに入ってたんですけど、レースも興味があったし、ちょこちょこ草レースは出て行って、草レースで優勝したりとかしてたんで。で、昔からツールドフランスとかがすごい好きで、自転車レースが好きだったんで、体力のあるうちに1回ぐらい競技してみたいなと思って。

——ガチ気味な方に。

近藤：そうですね。で、4年生から自転車競技部に入って。で、その年かな、次の年か。4年生の最後に入って。で、M1、院の1年生の時に、インカレで4位になったんかな。インカレ出て国体に出て、「ツール・ド・北海道」っていう北海道のステージレースがあるんですけど、そういうのにも出て。割と1年目にしては国内の結構大きな大会に出ることができて、結果はインカレぐらいであとは大したことなかったんですけど、ひとまずなんかちょっと思い出は残せたかなみたいな感じだったんですけど。すみません、長くてこんな話ばかりで。

そのシーズン最後ぐらいに落車して事故をしてしまって、でもずっと多分選手やっても、その先ってそれを仕事にできるほど速くもなかったし、どっかで区切りつけなきゃいけないと思ってたんで、いい機会かなと思って、シーズン最後に手を骨折して怪我してしまって走れなくなったんで、そこで引退しようと思って、選手辞めて。

——M1の時。

近藤：そうですね。

——はいはい。

近藤：で、写真も少し好きだったんで、レースの写真撮ってくれないかって、自転車レースの主催者さんから言われて。で、「あ、やります」っていうので、最初はちょっとお手伝いみたいな感じでレースの写真撮り始めたんですけど、ちょっと写真面白

いかもなと思って、また研究室にも戻らず、次は写真。

——なるほど。

近藤：にはまり始めて。自分でちょっと機材揃えて、レースの写真撮って、自転車の雑誌とかに買ってもらうような、フリーカメラマンみたいな感じで活動を始めて。やっぱり技術がないんで、ちょっとそういう写真を撮らせてもらえるような会社に一旦アルバイトというか働き始めて。

——おー。

近藤：で、「社員になってくれ」みたいな感じになって、一回社員にもなったりしたんですけど。

——はい。

近藤：まあそれで、1年半か2年ぐらいフリーカメラマンと（：アルバイトの）カメラマンの仕事をしてて。

——その頃大学院は？

近藤：一応、籍置いてたんですけど、1年経ったぐらいかな、その教授に呼ばれて、「どっちかにしろ」って言われて（笑）。「研究するかやめるかどっちかにしろ」って言われたんで、「退学します」っていうので、「多分もう勉強しないな」と思ったんで退学をして。ただその写真もそこまで自分は多分これ通用しないというか。好きなんですけど、やっぱり本当にトップの方っていうかトップの方とは全然違ったし、自転車の時も思ったんですけど。選手もやっぱり本当にもうどうしようもないじゃないですか。なんかこう、速い人は速いっていう。

——何かその差があるのを実感した。

近藤：そうですね。

——この「敵わないな」みたいなものはあったっていうこと。

近藤：そうですね。まあそこそこ速いかもしれないけど、別に日本で一番早くなれるわけでもないし、みたいな感じだと、それで食べていくこともできないし、一旦なんか仕事は仕事で考えないっていうのもあったし。写真もそうですね、好きなんですけど、本当のトップの方に比べるとやっぱり、「かなわないな」っていう感覚がすごいあって。

——当時のカメラでいうとやっぱアナログの？

近藤：そうですね、その頃はそうですね、フィルムで撮ってました。

——なるほど。

近藤：だからなんか2回ぐらい挫折して、そう言ってる間に就職もできず、大学院も（：退学の形で）出てたんで、本当になんかやることがないっていうか。

——そうですね。写真家か院かって言われて、写真を選び、そして、なんかまあ明確な挫折、怪我みたいな挫折があったわけではないにしろ、何か思うところがあったってことですね。

近藤：そうですね。そんな感じだったんで、まあほんと捨てるものがないという感じで。何しようかな、何でもできるっちゃ何でもできるけど、何もないっていうのが本当だったんですけど。その時に……。ちょうどだから2000年ぐらいですかね、その写真の仕事をやめたのが、ちょうどネットバブルがあってはじける年ですけど、なんかインターネットめっちゃくちゃもてはやされてたけど、なんか終わったみたいになって。一旦ネットバブル、2000年のネットバブルっていうのがあって、一回そこではじけてるんですよ、特にアメリカですけど。「いやー、全然まだでしょ」っていう感じがあったんで、「これ全然普通の人まだ使ってないし、これからや」と思って、これは結構浮かれてる感じがしたんで、なんかうさんくさいなっていうか。いや、ネットビジネスはちょっとうさんくさいなみたいな雰囲気を持ってたんですけど、なんか「終わった」とか言い出したんで、「これはいいかも」って思って、インターネットのサービスでちょっと面白いアイデアを思いついたんで、それを作って起業っていうか、作ってみようって思ったのが2000年末ぐらいですかね。それがはてなだったんですけど。

——なるほど。それが「人力検索はてな」。

近藤：そうですね。

○インターネットとの接点と「はてな」の創業

なるほど。その、じゃあ割と、なんででしょう、その市況というか、状況からインターネットはありかなって思う状況があって、で、その人力検索はてなのアイデアもあったので。

近藤：まあ逆かな。アイデアがあって。カメラマン時代に「こんちゃん」って言われて、「こんちゃん、ネットビジネスとか興味ないの？」とか言われて、「いやもう全

然興味ないです」とか言ってたんですけど。「やってるやん」って言われましたけどね。

——で、その、えーと、大学生の時から「よしじゃあインターネットサービスだ」に至るまでの間ってインターネットには触られてたんですか？

近藤：それはもちろん個人で。

——普通に利用者としてって感じですかね。

近藤：そうですね。

——じゃあその間、例えば自分でウェブサイトをやるとか特にやってらっしゃらなかった？

近藤：そのクラブのホームページ作った後に自分のホームページも作ってたんで、まあ細々と、それこそ日記をHTMLで、追記（：？）で書いてたものをたまにあげるみたいなことをやってました。

——なるほど。で、なんかその「角川インターネット講座」によると、お父様の何かで人力検索はてなを、お父様の検索かなんかをお手伝いしたいみたいなどころから人力検索はてなっていう発想に至ったと書いてあったんですけど。

近藤：そうですね。まあ本当何しようかなって思ってた頃に、たまたま実家に帰った時があって。父親から「検索の仕方がわからないのでちょっと教えてよ」って言われて。何だったか忘れちゃったけど、「こういうのを調べたいんだけど全然うまく出てこない」って言って。「Googleがいいよ」って言ってその頃も教えてたんで、Googleで使ってたと思うんですけど、何かを検索したいんだけど「こういう言葉を入れても出てこない」って言われて、「そんなの2つ言葉、これとこれとってスペースで区切って並べて入れたらすぐ出てくるよ、ほら」みたいな感じで説明するんですけど、何回も聞いてきて。何て言うかな、「そんなのこうやってやったらすぐやん」みたいな感じで言ってる自分もすごい嫌で。「難しいよな」と思って。父親は別に何も悪くないのに、なんかすごいひげ目を感じてるじゃないけど、使いこなせてないみたいなことに対して、少しひげ目を感じてるような部分があったりして。でもそもそも悪いのはこっちやろっていう。

——システムの問題。

近藤：「人間に優しくなさすぎやろ」っていうことを思うんですが、そんなのこうやってやったらすぐやんとか言ってる自分も嫌でしたけど、そもそもインターネットも

全然使いにくいよなっていうのはやっぱりあって。もうちょっと人間に近いインターフェイスっていうか、もうちょっと使いやすい検索がないと、本当父親みたいな年齢のユーザーさんっていうか、人とかが使いやすいインターネットにならないと思ったんで。絶対そういうふうにならないともっと広がらないなと思って、何かいい方法ないかなと思って。

それこそ本当に今 ChatGPT で質問すれば返ってくるっていう、やっとなんか20年経ってなりましたけど。当時さすがにAIが何でも聞けば答えてくれるっていうのは無理だったんで、「人しかないな」と思って。とにかく質問したら、それに対する答えを人が答えてくれるっていう検索エンジンがあったら、もっとたくさんの方が簡単に情報が探せるんじゃないかなって、なんか実家から帰る車の中で多分思いついた気がするんですけど。それ思いついたら、すごい良いアイデアなんじゃないかって思い始めて、作ってみようって思ったという。

——割とその時代でお父様がインターネットで検索しようが、まずそこそこ先進的な感じがしますけど。

近藤：そうですかね、2000年、そうか。

——ちょっと難しいですね、割といるとは思いますけど、私の親父とかはちょうどその頃にひたすらロト6とかのあれを見て、アーカイブしようとしてました。毎週調べて。エクセルでデータを取ってやってました。

——やっぱりそういうアンテナが高めのお父様だったのかなってちょっと思ったんですけど。

——95、98が出た後なので。XPなので、ちょうどやっぱりその層も買ってたぐらいではあると思うんです。特別新しくはないけれども、珍しいか珍しくないかと言うと珍しくない。先進的か先進的じゃないかと言うと、先進的なほうみたいな感じですかね。

——Windowsとかインターネットがやっとなんか一般化し始めて、普及し始めたっていうタームですかね。

——まあまあまあ、じゃあ違ったなと。

——95から5年経ってるという感じですね。

近藤：そうですね。

——なるほど、ありがとうございます。その、例えば人力検索はてなというのは、誰

か人が答えてくれるっていうのを思いついたときに、類似サービスの調査とかがやられたんですか。

近藤：多少は。

——「あ、ないぞ」ってなった感じですか。

近藤：そうですね。

——じゃあいけるんじゃないかってそのとき思って、で、仲間を集めだした？

近藤：ええと、それもしようとしたんですけど、ウェブのプログラミングはできなかったの、誰か作ってくれる人と組まなきゃと思ったので、「創業一緒にやってくる人募集」みたいな感じで京大に（：求人ビラを）貼りに行ったりとかしてやったんですけど、何の返事もなく。友達とかに声かけても、大学を出て3年ぐらい経ってるんで、普通に就職した友達は3年…ちゃんとした会社に入って3年目とかで、仕事も面白くなってきて

——忙しくなって。

近藤：みたいな時期だし、大学院に行ってる友達は当然、さあどこに就職しようかみたいな時だし。そんなね、「一緒に起業しよう」って言って、道を外してくれないですよ、なかなか。誰もまあつかまらず、これは自分でやるしかないんだなって悟って。ちょっとプログラムの勉強をしなきゃと思って。で当時京都にあったネットベンチャーの会社を知り合いがやってたんで、「ちょっと教えてください」って言って、なんか潜り込んで、京大のアルバイトの学生さんとかに教えるようなアンチョコ（：講師用の副読本のこと）みたいなのがあって、とりあえずこれやってください、作ってみてくださいみたいなやつを僕も勉強させてもらって、「これでいいですか」って聞きながら3日くらい作って。で、自分で作り始めたっていうのが

——なるほど、そのベンチャーには、本当に潜り込んだ感じなんですか？別にスタッフとして入ったとかではなくて？

近藤：あれ、なんであんなに親切にしてもらったのか正直わからないんですけど（笑）。結構、3日くらい入り浸って、でも早かったとは思いますが、もう僕は早く作りたかったんで。他にやることもないんで。3日ぐらいで全部終わって、じゃあ「僕は作りたいものがあるんで行きます」みたいな感じで（笑）。でもなんか送り出してくれましたね。

——それまでHTMLは覚えてた、FORTRANとかは書けた。いわゆるコンピューター言語

はわかる。で、Web の表示もわかるけど、Web の何ていうか、今も言うのかな、CGI の部分というか。

近藤：でも CGI でしたね。Perl で CGI を作るんですけど。

——いわゆる Web プログラミングのノウハウみたいなのを、そこでじゃあ 3 日で覚えたと。

近藤：そうですね。データベースを作って、Perl の CGI で掲示板を動かしてみましょうみたいな課題だったんですけど、それを作って動かすまで。

——でもデータベースとかって 3 日で覚えられるもんなんですか？

近藤：いや、あの…とりあえずわかったと思いますね。

——まあ、動くものはできる。

近藤：はい。データベースはちょっと作ってたことがあった。

——いわゆるウェブプログラミングのお作法みたいなのが必要だったってことですね。じゃあその 3 日でそれらを習得して、もうよしじゃあ自分で作ろうって言って、もうご自分で作り始めたっていうのが人力検索はてな。ちなみにどのくらいの期間で作られたんですか？

近藤：教えてもらったのは多分 2001 年の 4 月で、サービスローンチが 7 月なんで、そこから 3 ヶ月くらいかけた。

——だいぶ、でもお一人では結構なスピードですよ。

近藤：いや、どうですかね。

——規模感にもよるけど…。

近藤：はい。

——一旦一人でローンチをして、その後どんな感触だったんですか？

近藤：えっと、ちょっとだけ「人力検索はてな開始します」みたいなプレスリリースじゃなかったかもしれないですけど、発表みたいことをしたら、ちょっとだけ話題になったんですけど、一瞬。それで何百人とか登録してくれた気がしますけど。1000 人

くらいは行ったのかな？ですけど、その後はちょこちょこ質問があるぐらい、みたいな感じで。

——実際の利用がちょこちょこって感じだったんですね。

近藤：で、まあ有料にしたかったんですね。質問が100円とかで、回答者に60円から80円みたいな感じで。なんか、電話番号案内って今有料ですか？

——今もあるのかな。

近藤：今あるのかな。当時、104にかけたら、1回100円ですみたいな感じだったじゃないですか。あんなイメージで、「こういう情報探してるんで、教えてください」って言ったら、回答してくれて、いい人に払うみたいな感じにしたくて。まあ、有料だとあの「ググレカス」とかないじゃないですか。そんなこと言っても仕方ないみたいなものがあるんで。まあ、有料の方が質問者の立場が強くなるんで、それこそ人に優しくなるんじゃないかなと思って。だからまあ有料にしたかったんですけど、したんですね。だけど、まあその1回数十円のやつが。数十件、数百件集まったところで収益って…みたいな感じなんで、全然会社としては立ち行かなくなりました。

——もうその時点で会社はできていた？

近藤：そうですね。さっきの4月から7月で言うと、7月に登記してるんで、同じように法人登記も一緒にやって、あとオフィス探したりとかもやって。その「京都リサーチパーク」にそういうスタートアップが集まってるみたいなのも聞いてたんで、そのブースの一角を借りることにして。

——なるほど、そこから京都リサーチパーク。

近藤：そうですね。で、法人も作って。だいたい全部7月にそろってスタートしたっていう。

○京都リサーチパークへの入居と新サービスの展開

——ちょっとその京都リサーチパークのお話もお伺いしたいんですけど。結構いろんなそういうベンチャーっぽい皆さんが集まってたとお伺いしてますけど、それまでは本当に一人でやられてきて、プログラムとかをやってサービスを立ち上げるところまでやったっていうのから、ちょっといろんな人がいる環境に移ったかと思うんですけど、それで何か得られるものとかってやっぱりあった感じですか？

近藤：入らないと自宅だと思うんですけど、ずっと自宅はちょっと自分の中で切り替えも難しいし、広がりがないというか。僕も会社やるのも初めてですし、ビジ

ネスのこともよくわからなかったんで、周りにそういう人がいて、何かしら教えてもらったりとか、刺激を受けるような環境に行かないと、なんか広がりが多分ないんじゃないかなって思ってたんで、最初から家でやるつもりはあんまりなくて。できるだけそういう交流が生まれそうなのとか、周りとのつながりが生まれそうな場所の方がいいだろうと思ったんで。当時京都リサーチパークは200社ぐらい会社が入っているってことだったんですかね。

——そんなにいたんですか

近藤：でもまあいわゆるIT系のベンチャーっていうような会社は数社で、いろんな医療系だったりとか。今もそうですけど、蓋を開けてみたら全然なんか業種が違う会社さんも多かったんですけど、まあそれでもやっぱりネット系でまぐまぐさん（：株式会社まぐまぐ）とか、何社かいらっしやって、「まあ今京都だとここが一番集まっているのかな」って思ったんで行って、まあそれは良かったと思いますけど。

——なんかそういうのが集まってるんだな—って思って選ばれた感じだったんですかね。

近藤：そうですね、はい

——なるほど。実際そういった、例えばまぐまぐさんとかとのコラボ感とか、ご一緒した部分とかっていうのは？

近藤：交流会とかでお会いして、ネット系の会社さんとかで挨拶させていただいて、ちょこちょこ会ってしゃべるみたいなことは始まっていきました。あとはそのKRPの担当の方が結構つないでくださる方っていうか、すごい熱心にいろんな会社さんまわって、「あの人と会ってみたら？」とかやってくくださる方が当時いたので、それはめちゃくちゃ助かりました。

——なるほど。何かそのよその会社とかから、例えばこんなことが学べたなみたいなものってありますか？

近藤：いろいろ。どうかな…まぐまぐの大川さん（：大川弘一）はもうだいぶ…会社は大きかったと思うんで、「サービス当たるとこんな雰囲気なんだ」みたいな感じやったし、あとはフューチャースピリッツさん（：株式会社フューチャースピリッツ）っていう、今もKRPに入居されてる谷孝さん（：谷孝大）っていう方がされてる会社があって、そこは結構ドメインの事業とかレンタルサーバーの事業とかされてて、サーバーの運用されてたんで、それでいろいろ実際サーバー置いてるところとか見させてもらったりとか、フューチャースピリッツさんから頂いたお仕事をその後結構やつたりもしたんで

——そういうのもあったんですね。

近藤：割と仕事させていただいたりして。いろんな開発のノウハウとか、サーバーノウハウとかは結構いろいろ入手させていただいた気がしますし。あとはイー・エージェンシーっていう会社の甲斐さんっていう方も当時 KRP にいらっしゃってビジネスをされて、わりとネットのビジネスをされていて「ちょっと出た」っていうかちゃんと成長されてたんで、そこからもいろいろ教えていただいたりとか。でも京都なんでそんなに多くないというのと、やっぱり一般ユーザー向け、C 向けのサービスみたいなことをされているのは、まぐまぐさんくらいだったんじゃないかなと思います。

——そこでいろんな会社さんとご一緒しつつ、先ほどの話だと人力検索はてなはあんまり軌道には乗っていなかった。そこからでも会社としては維持し続けてこられたわけですね。それは何をどうして軌道に乗せた感じなんでしょう。

近藤：半年くらい人力検索をやってそこに集中していたんです。資金調達しないと半年くらいで資金が尽きるというのがわかっていて、当時3人、一応僕一人でやっていたみたいに言っていますが、当時奥さんだった令子さんと高校の友人だった大西くん（：大西康裕 ※現・取締役）一今もはてなで働いてますけど一に声をかけたら転職して、起業の直前に来てくれることになって、ほぼ起業と同時にジョインしてくれて、3人でやって。一応最初半年くらい無休で働いてたんですけど、それでもなんかやかんやとお金がなくなっていくんで、半年で。

僕の両親からお金借りて起業して、有限会社を登記に必要な300万円と当面の生活資金400万円みたいなのを借りてやってたんですけど、もう半年でこれなくなるなみたいな感じだったんで、まずちょっと資金調達できないのかなってことで、大阪の…何かなあれは…ピッチイベントって感じでもないかもしれないですけど、ちょっとこう、投資家の方がいるような集まりで「来ませんか」みたいなお誘いも頂いたんで出て行って、「こういうのやろうとしてるんですけど」っていうので、ちょっと資金出して頂ける方とかいないかと思って活動もしたんですけど。本当その前年にそのバブルがはじめてみたいな時期だったですし、本当に、C 向けのサービスって流行るかどうかなって本当ちょっと博打みたいなところもあったと思うんで。あと当時の調達環境を考えるとやっぱり厳しかったと思うんで、それもうまくいかず。本当にその半年くらいで資金が尽きるっていう感じだったんで、一旦そこでもう受託の開発のお仕事を頂くしかないなっていうことで、生まれて初めての営業活動って感じで京都リサーチパークの中を歩いて「プログラム書くお仕事ください！」みたいな、「すみません」って言って。

——なるほど

近藤：「プログラム書けるんですけど、何か仕事ないでしょうか」って歩いてまわっ

て始めたっていう。

——でもそこでその京都リサーチパークは良かったってことですね。

近藤：そうですね、それはほんとそうです。

——なるほど、じゃあ割とそのはてなという会社は割と初期に受託も頑張ったってことなんですね。

近藤：そうですね、もう売り上げとしては最初そちらから立ち上がり始めて、最初はほんと「5万円ぐらいでアンケートフォーム作ってくれませんか」っていうのから始まり、ちょっとずつ「20万円ぐらいでちょっとこういうシステム作ってください」とかそういうのとかが増えてきて。ちゃんと丁寧に開発してたんで、だんだんリピートで仕事いただけるようになってきて、だんだん仕事の規模も大きくなっていった。そうですね、数百万ぐらいの案件が何か3~4個社内で動いてるみたいな感じとかになり始めて。一旦潰れないなっていう、会社としてはなんとか売り上げが立ち始めて、存続はできるけど。

——その時点では、3名のメンバーでやられてたのは継続って感じなんですね。

近藤：そうですね

——なるほど。で、人力検索はてなの維持費もそこから捻出するみたいな。

近藤：そうですね、あとは人力検索のサーバーもまた別の知り合いの方の、当時プロバイダ事業をされてた方がいて、その人のご厚意で自作のLinuxサーバーを置かせてもらってたんですよ。回線もラックラインも全部、「ラックがあいてるからいいよ」って。

——そうなんですね。

近藤：シマダさんって方なんですけど、すごくないですか？

——すごいですね。

近藤：自社の事業で、メーカーさんだったんですけど、部品とかをやり取りする業者さんを繋ぐためにやってたのかな？プロバイダをちょっとやられてて。半分趣味もあったかもしれないですけど、データセンターにラックがあるからって言って、「ちょっと空間空いてるから2台ぐらいになら置ける」って、2台おかしてもらって。

——すごいですね。回線も場所も相乗りみたいな。

近藤：そうなんですよ。ほんと助かりましたけど。そんなコストはかからなかったんですけど、みんなの給料もそろそろ払わないと生きていけもしないし、家賃とかもいろいろいるんでっていうので、受託の仕事から売り上げ立ててお給料払い始めて、みたいなのが始まって。とりあえず生きていくことはできるようになってホっとしてっていう感じでしたけど、もともとそれがやりたかったわけでもなかったというか、自分で考えたサービスを世に出して、みんなに使ってもらいたいと思って始めた会社だったんで。それが結構大変でしたけど、忙しくなるのはいいんですけど、忙しいのの隙間ではてなのサービスを作っていくっていう。ちょっと二足のわらじというか。

——じゃあその人力検索はてな以降のものも、その状態で割と作られてる？

近藤：しばらくそうですね。ダイアリーっていうかブログ作るぐらいまではずっとそんな感じですよ。

——そうなんです。じゃあその例えば「はてなダイアリー」とかも、それほど、なんていうか収益的には、みたいな感じだったんですか？

近藤：そうですね。はてなダイアリー作る前に「はてなアンテナ」っていうのを作ったんですけど、それが次の年の5月ぐらいだったかな、ぐらいだったんですけど、まあその自分でホームページを学生とか学生の後いろいろの作ってて。で、昔は皆さんHTMLを編集してFTPでアップロードしてっていう、すごいめんどくさい作業をやって、個人ホームページ更新されていて、まあ更新もめんどくさいんですけど、見る方もすごいめんどくさかったじゃないですか。

——ああ、探すのとかがですかね。

近藤：その、更新された読みにいきたい友達の個人ホームページとか、まあ面白い日記書いている人のホームページとかいっぱい。

——巡回でしたね。

近藤：そうそう、あるんですけど、まあブックマークから順番に行かない限り更新されているかどうかもわからなくて、で、行ってみたら更新されていないみたいなことを、順番にリンクを押すみたいな感じでやっていて、非常にめんどくさかったんで。まあ僕の友達の限界でリンク集を作った人もいて、まあ僕の友達限界の人たちのホームページリンク一覧みたいなリンク集を作ってメンテナンスする友達が現れて、まあHTMLでただリンク貼るというだけですけど。それを上から順番に見ていけば一旦巡回が楽になるっていう。で、新しく作り始めた人とか、その人がちゃんと追加したりと

かしてくれるんで、「まあここを見ときゃいいんや」みたいな感じだったんですけど、ある日、そのアンテナソフトっていう…サーバーにインストールしたら自動でそのホームページに行って、これを更新順に並べてくれるみたいなアンテナソフトっていうのがフリーのCGIで配られていて、それを導入した人がいて、このリンク集を全部動くようにしてくれた人がいるんですけど、友達で。そしたら最新順に並んでるんで、前回見た以降だけ見れば見れるっていう風になって、そしたらこっちをいつも見てた友達が全員こっちに乗り換えたんですよ。で、「これはもうこれを知ったらこっちには戻れない」という不可逆な変化が起きたなと思って、興味深く見ていて。

ただ、これを作るのはサーバーに、プログラムが動かせるサーバーを持ってて、設定できる技術が必要なので、ちょっと敷居が高くて、「これをみんなが簡単に作れるようにしたら、巡回したいサイトをバーって登録して簡単にアンテナが作れるみたいなのをしたら結構ニーズがあるんじゃないか」と思って。で、「はてなアンテナ」というのを出したところ、それは一気に何万ユーザーってユーザーさんが増えて、当時やっぱり簡単にブラウザだけから作れるアンテナがなかったんで、ちょっとプチヒットしまして。多分2、3万ユーザーとか増えたし、いろんなコミュニティ、ハロプロとか

—アイドルの？

近藤：はい、「娘。アンテナ」とか、すごい有名なコミュニティの中心になるようなアンテナが立ち上がって、ファンの人たちが。

—個人のファンサイトみたいなのが当時はたくさんありましたもんね。

近藤：テキストサイトやってた人たちとかが、大体この辺回るよねみたいなリストを持っていて、そういうのをやってる人たちが全部使ってくれと、そのコミュニティの人たちが使ってくれと、コミュニティの全員がそこを見る感じで、ものすごいアクセスになっていて、しかも裏側で巡回を結構頻繁にしなきゃいけないんですけど、巡回サーバーとデータベースとアクセスもすごい多いアンテナが出てきて、サーバーがすぐに悲鳴を上げ始めて。

—間借りしているサーバーが？

近藤：その頃は、京都リサーチパークで売り上げも立ち始めたんで、最初は4平米、2メートル×2メートルのブースで仕事してたんですけど。2人ギリギリ座れるかなみたいな感じなんで、3人になると僕が廊下に出て、キャスターの上にパソコン置いてやってたんですよ、仕事を。さすがにちょっと全員座れるオフィスにしたいねって。でもそれで5万円したんですよ。でも良かったですね。どうにか売り上げたてないってというのがあったんで、頑張ってた売り上げ立てて、ちょっと広い部屋に引っ越して、

そこに回線を引いてサーバーを持ってきてたんです、当時。もうそろそろって、「お世話になりました」って。で、やり始めたんですけど、アンテナがちょっと急にアクセスが増え始めて、自作サーバーが京都だと大体寺町のパソコン屋さんにパーツ買いに行くんですけど、そんなに高いパーツも使ってないし、なんかね、ポーンって電源が爆発したりとかして、コンデンサが爆発したりとかして（笑）、煙が立ったりとかし始めて、やばいってなって。で、どんどんどんどんパソコン、パーツ屋さんに通ってはLinuxのサーバー組み立てて、サーバーでLinux入れて増設してみたいなのをどんどんどんどんやり始めて。

——回線よりハードウェア、計算機の方が先にいっちゃうんですね

近藤：そうですね。データベースの更新が、やっぱアンテナは多分何十万サイトとかあったと思うんで、その更新もすごい頻繁でしたし、トランザクションがめちゃくちゃ多いんで、そういうのもあると思うんですけど、あとアクセス数をさばくのについていう感じで。で、普通のオフィスだったんで、えらいことになったんですよ、熱が。

——あー。

近藤：で、すみませんって言って、壁一枚抜かしてもらって、共用ブースみたいな部屋の、一応ガラスで仕切りがあるみたいな感じの部屋を使わせてもらったんですよ。そのガラスを一枚抜いて、共用のスペースに全部配置するみたいな感じで、ラックを組み始めて、ゴーってこう、なんか。

——共用スペースやけに熱いなみたいな。

近藤：そういう状態になってて、もう本当に周りの人は。うん、大変やと思うんですけど、あんまりいつもいないですよ、全然、なんかみなさん借りられてるのに。まあ、大丈夫かなみたいな方向に空気を出して、10台くらいまでは多分それでいい。でもさすがにちょっと無理になって、京都リサーチパークは地下にデータセンターが普通にあるんで、「いい加減借りるか」っていうんで借りて引っ越して、やって。普通のPCケースに入れてるとすぐにラックが埋まっちゃうんで、データセンターってラックでいくら、まずかかるじゃないですか。プラス回線とかでもかかりますけど、ラックとにかく1個にたくさん詰めた方が安いから、そんなんケースっていらないもの…CDドライブとかいらないので別に。もっと最低限でいいんで、マザーボードとハードディスクと電源とメモリ、あとファンですよ。くっつけれるシャーシを設計して、こういう。完全にスケルトンの、めっちゃ通気性のいい金属のフレームを自分で設計して

——えー！

近藤：で、京都の板金屋さんを探して、「こんな感じのフレーム作ってほしいです」って言って、金属加工をしてもらって、で、まあ、僕たちが使う、このちっちゃいマザーボードとハードディスクと電源とファンをつけて、縦にこう並べると、なんていうのかな。データセンターのラックってこう、煙突みたいな排気をしているので、基本、空調の冷気が下から来て、上に排気するような設計になっているんですけど、普通サーバーってこう、ラックサーバーってこう横の、横の板状してるんで

——はい。

近藤：前面から吸気して、こう、背面にこう、排気するみたいな、こういう流れじゃないですか。

——うん。

近藤：なんで、空気的にはすごい抵抗が多いんですよ、こんな板がバーって積み上がってるから。けど、スケスケのやつを縦に置いて、全部を上向きに流すと、言ったら他のラックよりも明らかにこっちの方が空気が流れてくるんですよ。

——風の流れが速そうですね。

近藤：周りからこう空気を集めて、煙突みたいに流すみたいな設計をして、「絶対こっちの方がいいやろ」って思って。めっちゃそれは安定してたんですよ、バンバン電源が爆発してた頃とは全然もう変わって。割と一番安いやつはさすがに使わなかったんですけど、これぐらいなら使えるねっていうのを見極めて、ギリギリの安いやつでもちゃんとある程度安定させられるようになってきて、っていうそのオリジナルのサーバーを作って。

——それは結果コスパもいいねみたいな感じになったんですか、そのオリジナルサーバーは？

近藤：それはもちろんそうですね。だってほぼ本当に最低限のパーツで組めるんで。

——ブレードサーバーみたいなのもね、その後だいぶ出てきた気がしますが、それをだいぶ先んじてやられてた感じですけど。ブレードとはちょっと違うかもしれないですけど。

近藤：で、それでアンテナをさばくようになって。

——その頃のアンテナはもうそういったデータセンターをお借りして、専用のハードウェアをご自分たちで用意するぐらいには、それを回せるぐらいにはお金が回って

た？

近藤：そうですね。幸い開発の仕事は結構ただけてたので、ただほぼ全部そっちに注ぎ込んでいて。

——やっぱりその構造は変わんなかった？

近藤：そうです。アンテナは収益モデル一切なかったんですよ。なんか、とりあえず「ヒットさえ増えたらなんかなるかな」みたいな感じで、一切収益モデルがなくて、ただのご奉仕っていうか。

——なるほど。

近藤：便利な機能を無料で無制限に使えますって、それだけだったんで、どんどんどんどんサーバーがいるんですけど、特に売り上げが立たないんで、受託で立った売り上げのお金で、握りしめて寺町に通うようになったんです。

——なるほど。すごいボランティア活動みたいな（笑）

近藤：面白かったんですけどね。

○「はてなダイアリー」の開発と受託事業

——これ、その先それがなんというか、構造が変わるタイミングっていうのはどっかであったんですか？

近藤：それはアンテナでは起こらなくて、ブログですね。

——はいはい。なるほど。じゃあ、はてなダイアリーから「はてなブログ」に変わって。

近藤：ダイアリーで。

——あ、ごめんなさい

近藤：はてなダイアリーで収益が、初めて自社サービスで収益が立つようになるんですけど。

——ダイアリー、タイミングとしてはアンテナの後で。

近藤：はい、そうですね。2002年の5月ぐらいにはてなアンテナを出して。で2002

年の秋ぐらいかな。で、ちょっと僕はその、昔個人ホームページやってたこともあって、「個人ホームページって、結局要素、最後日記になるな」って思ってたんですよ。だいたいいろんなコーナーとかなんか作るんですけど

——そうですね、更新されないんですよ。

近藤：日記と掲示板になるなって思ってたんですよ、いつも。個人ホームページって。あとはまあまあ、人によってちょっと、なんかカメラが好きな人だったら。自分のカメラの機材リストを作ったりとかするけど、別に更新されないんで。結局更新されるのは日記と掲示板って感じだったんですけど。ブログがアメリカでもう生まれてたんでしょけど、僕は実はそっちあんまり見てなくて、tDiary っていうフリーのそれも CGI で、それをインストールしておけばブラウザから日記が受けるし、それに対してコメントって形でコメントがつけられる。だから個人ホームページの究極の形である日記プラス掲示板みたいなものが、CGI で 1 個にまとまっているソフトウェアが出ていて、それを使って個人ホームページみたいなのが更新される方が出始めていて。「これはほんと究極の形だな」って思っていたので。なんかすごいいいなって思ってたんですけど、ただ唯一更新できる要素が全部きれいにまとまってるといいう美しさを感じていて、そういうのを見てたんで、はてなで作っても面白いかなって思ってたんで。

で、その時に tDiary のコピー作るんじゃ全然面白くないと思ったし、アンテナを作ってたのが、便利なツールを作って、ただ使っていただくだけだと、本当なんか無料の賃貸住宅みたいな感じでね。それこそブログもそうです。無料でただブログ作ってもらって、貸し出して、ただ皆さんが便利に使うっていうだけで、本当に無料でただ使ってもらっただけみたいになって、面白くないと思ったんで、せめてはてなにご入居いただくからには、別にどこでも一緒にいたいなの一個ってよりは、何かここにしかない要素が欲しいなと思って。で、僕はその、やっぱ一緒にはてなで日記をつけてる人同士が、もうちょっと横の繋がりが生まれるとか、そういうここならではの繋がりたいなものが作れないと、なんかわざわざ自分たちで作る意味があんまりないかなと思ったので、横の繋がりがちゃんと組み込まれているようなものにしたいと思っています。

単純に tDiary のコピーみたいなもの、要は日記が書けますっていうだけじゃなくて、その日記と日記、ブログとブログを繋ぐものとして、もう一個当時僕が好きだった Wiki がすごい便利だなと思って。Wiki もフリーで配られてたり、Wikipedia も生まれてたかな。Wiki が僕が好きなのは、プログラムがめっちゃ短く書けるんですよ。Wiki って 1 ページじゃないですか。要は表示と編集のコードさえ書けば、1 ページなんですよね。1 ページ分のコードを書くだけなのに、無限にページができていく。リンク、リンクでどんどん作っているいろんなタイトルと本文みたいなものを作っていけて、書く作業はいりますけど、すごいちっちゃいコードを書いたらなんか百科事典が作れるみたいな、なんかそういう、こうちょっと再帰的というか、プログラムを書く人間からすると美しいというか。

——作るものはシンプルでも、サービスとしては広大。

近藤：そうなんです。そういうところも結構痺れるなと思って、wiki がすごい好きだったんですけど。で、社内向けにドキュメントを共有するためとかにちょっと趣味でwiki を作ったりして、社内wiki とかを作ってたんですけど。そういう「みんなの辞書」みたいなものを作って、で例えば、その日記の中で「今日はこういう本を読みました」とか「こういう映画を見ました」みたいな感じ 固有名詞を書いたときに、まあそのこういう名詞がそのwiki に登録されていたら、同じことを喋っているほかのwiki もちゃんと見えますみたいな感じでどんどん、横と繋がっていくような仕組みを組み込むと、わざわざそのはてなで日記を書くっていうことの追加の喜びっていうか横の繋がりみたいなのが生まれるなっていうのを思いついて。だからウェブ日記とwiki をくっつけようっていうアイデアは当時…というか結局その後も誰も多分作らなかったんで、はてなだけぐらいだと思いますけど、それを繋げると独自性もあるし、わざわざはてな作る意味もあるかなと思って。

——その先、はてなダイアリーが徐々にものすごい勢いでアップデートされて、その何百人とかからボーンって最終的にいいよみんなっていうタイミングが来たんですよ。

近藤：はい。はてなアンテナの時よりも勢いがあるって、ものすごい勢いで増えるんですよ。本当に。どんなぐらいだった…1日に何百ブログ、何百日記とか増えるような感じで増えていき始めて。で、またサーバー（笑）。買い続けないと。

——すごいですね、ソフトウェア改修とハードウェアの追加を同時にやらないといけない。

近藤：あともう一個言うと「テレホーダイ」？

——はいはいはい。

近藤：テレホーダイでしたっけ？

——テレホーダイで合ってます。

近藤：夜中の11時からつなぎ放題になるプランが使われた方が当時多かったんで、夜中11時から12時くらいにめちゃくちゃ負荷が高くなるっていうか、すごい集中してアクセスが増えるんで、そこでよくサーバーが落ちるんですよ。負荷が高くなりすぎて。で、もう仕事終わって帰って、もう疲れたってなってるところで、「サーバーが落ちました」みたいなのが携帯が鳴り続けて、もう一回データセンター行ってサー

バー再起動したりとか、急遽部品作ってサーバー追加したりみたいなことが夜中に始まるみたいな暮らしだったんで、それが辛かったですね、どっちかっていうと。夜中落ちるのが辛かったです、サーバーが。

——そうですね。要するに電話回線が空いてるから、定額にしてあげるよって時間なんで、普通の人は働いてない時間っていう。

近藤：そうですね。あれはやめてほしかった。結構、早寝早起きっていうか、朝方なので。朝やりたいんですよ。でもそんな夜中にね、起こされたら。

——そんなお仕事の時間帯は割と夜型になりがちな環境であっても、朝方は続いてたんですね。

近藤：僕はもうかなり、どうでしょうね、10時には寝たいみたいな。6時に起きて、みたいな。

——すごい健康的ですね。

近藤：8時間寝るのはどこにいても一緒やろみたいな感じで。

——じゃあ、ユーザー数がバーンって増えて、その頃には何か、お金とか、はてなダイアリーからの収益っていうのは何か生まれたんだろうか？

近藤：はてなダイアリーはだからビジネスモデルはノープランだったんで、ひたすら金食い虫で。

——それはしばらく継続だったんですか？

近藤：そうですね。その受託の仕事で頂いたというか、頂いたお金でサーバーとか回線も当時は増やしてたと思うんで、そういういろいろなものをしてたり、あとちょっと大学の友達だった檀上（：伸郎）君っていう、また新しいメンバーが、はてなダイアリー出てちょっとしてからかな、まあ面白いと思ってくれたかもしれないですけど、入りたいって言うてくれて増えようとしたんで。増えたのかな、その年に。で、増えたりとかして、人件費も増えたりするんですけど。ダイアリー自体はそうですね、収益がなくて。

○会社の発展と自社サービスへの視線

——その例えばじゃあはてなアンテナ、はてなダイアリーとかの、なんか知名度自体は上がってきてると思うんですけど、そういったものがこの受託の話に広がったり、つまり知名度から仕事の依頼が来るみたいな話とかはあったんですかね？

近藤：それもありませんけど、さっきの収益の話をする、ちょうどその 2003 年に割と大きな転機が訪れて。まず Amazon のアフィリエイトが始まったので、Amazon の商品を紹介したら、紹介料が入りますみたいなのが始まって。

——当時ものすごい料率良かったですね。

近藤：そうですね。で、日記のページにはなかなか手が入れないんですけど、そのキーワード、はてなダイアリーキーワードっていうその wiki 的なものをみんなで辞書みたいに作って。で、そこにその言葉を探してる日記がずらっと出てきますみたいなページを持って。ここははてなのページっていうか中立的なページなんで、しかも結構その作品のタイトル、映画のタイトルとか、書籍で何か読みましたとか、何か音楽聴きましたとか、そういういわゆる Amazon 的な固有名詞とか出演者の名とかキャラクターの名前とかそういうのがいっぱいあったんで、そこに関連する Amazon の商品とか貼っておいたら、結構そこから売れるようになって。それで 1 個収益が立ち始めたのと、あとは AdSense（: Google AdSense）の登場。それもその年だったと思うんですけど、AdSense が登場して、そのページにタグをさえ貼っておけば、そのページに応じた広告が自動的に表示されて、広告収益が上がるという仕組みが生まれて、それもまずキーワードページにそれを出し始めて。これも当時、ページランク、Google の検索のアルゴリズムのページランクっていうのが被リンク数でソートされていたんですよ。

——確かに。

近藤：だから、そのリンク構造がありとあらゆるブログからキーワードページにリンクが貼られまくるっていうリンク構造を持ってたせいで、めちゃくちゃそのはてなのキーワードが上位に表示されるみたいな現象が起きていて、そこに来た人がみんな AdSense クリックしてくれた感じで、びっくりするぐらい売り上げたんですよ。びっくりするぐらいって言っても、まだそれは受託とかの方が大きいんですけど、でもそんな、え？っていうぐらい。どれぐらいかな。月にどうかな…、月何百万とかが割と見える。すぐ見えたのかな。で、え？ってなったんですよ。これいけるんじゃない？っていう。自社サービスだけで食べていけるのでは？みたいな気になってきて。っていうのが 2003 年の転機ですね。そのビジネスモデルでいったら。だから全然何も計画してなくて。

——（笑）なるほど。じゃあその外部の、例えば Amazon アフィリエイトとか、AdSense とかが、なんか割と外部から利用しやすいというか。ネットで収益、利益が今まで人集めてお金を稼ぐなんてなかなか難しかったけどそれができるようになったぞっていうので、よっしゃってやったら売上立ったみたいな。

近藤：そうですね。

——結構外的要因なんですね。

近藤：ふーん日記かーみたいな感じで、全然誰もわかってくれなかったんで、そんな時に来られたのがやっぱりすごいなと思いました。

——それはアフィリエイトとかが入る前ですか？

近藤：どうやったかな…、前かもしれないですね。

——それはだいぶすごい先見の明ですね。

近藤：そうですね。とか、これはちょっと相手のことなんであるかもしれんけど、もう、どうかな。

——言っていて、ちょっと今のお話をいって、ちょっと一回休憩という形にさせていただければと思いますので、好き勝手しゃべっていただいて大丈夫です。

近藤：うん、まあ、その後、有名ブログサービスを作られる会社さんのブログを作ったこともあります、実は。

——あー。まあでも、いっぱいあるな。なるほどですね。ちょっとその収益化前後の話でお伺いしたいんですけど、やっぱりそれ以前って結構、なんというか、「それ本当にやるの？ やり続けるの？」みたいなことが多分ご自身でもあったでしょうし、スタッフの皆さんも疑念を持つことっていうのはなくはなかったと思うんですけど。その「いやこれを頑張って続ける、自社サービスを続けるんだ」っていうのは、何がそれをさせたんですかね。

近藤：でも、使われてなかったらさすがに「このままやってもどうなるんだろう」って思ったと思うんですけど。本当に誰も使ってくれなくて、誰もアクセスが全然なくて、作った方がいいものの閑古鳥が泣いているみたいな状態だったら、さすがに僕も、「いや、ここをこのまま掘り続けてもダメでしょ」って思ったと思うし、それまた人力からアンテナとか次に次についていったと思うので、それだったら多分見切ってたと思うんですけど。どんどん使う人が増えている状態だったので、基本、インターネット神話みたいなのを信じてましたし。その利用者さえ増えていけばどうにかなるっていう気持ちではいたし。逆にそこまではほぼそういう感じじゃなかったですか？

——その限界が。

近藤：そうですね。90年代とかに生まれたサービスで、例えばGoogleにしてもそうですけど、ひとまず無料ですごいユーザーを増やして、ビジネスは後からどうにかするみたいな。

——人が集まれば、お金を作る人が誰か作ってくれるみたいな。

近藤：そうですね。

——なるほど。

近藤：そんなに、特に伸びているときはあんまり。

——これはその、スタッフの皆さんも同じ思いを。

近藤：どうですかね、そうじゃないですかね。とにかく作ったものが使われるって、そんな幸せなことはないんで、コードを書いている人間からしたら、やっぱり使ってくださいって、みんなすごい湧いていたっていうか、喜んでくれて、「こんなのを無料で使わせてくれて、ありがとう」みたいな感じで、うわーってなってたんで。まあ、楽しかったと思いますけど。

——ウェブサーバーのログをtailとかで眺めているだけで、嬉しくなりますもんね。

近藤：ああ、なりますね。こんな勢いで、みたいな。

——なるほど。じゃあ、そこはもう、なんていうか、全社一丸となってというか。

近藤：そうですね。ただ受託の仕事が多かったんで、実際は結構分担してて。大西くんが、いろんな会社さんの案件とか創ってくれたりとかしてて、割と分業というか。気持ちは一丸ですけど、やってることは結構それぞれバラバラみたいな感じでしたけど。

——でも気持ちが一緒じゃないと、「なんで俺この案件ばかりやってるの？ しかも自分には全部全額入ってくるわけじゃないのに」って思っちゃいますもんね

近藤：まあそうか。そういう考えもあったのかな。あんまり考えてなかったかもしれない。

——なるほど。分かりました。

○東京への進出と事業の拡大

——東京に進出は、そもそも京都は多分京大があったとか、その事務所をお借りしてた、お借りするのにちょうど良い場所があったっていうので京都だったのかなと推測するんですが、東京はどういう感じだったんですか。東京に出ていく、進出みたいな意思だったのか、なんかちょっと様子見に行くかみたいな感じだったのか。

近藤：もともと京都の大学にいて、自分が京都に住んでいたんで、自然な流れというか、その成り行きで京都で起業をしたんですけど。当然 IT 系とかネットの中心地は日本だと東京だっていうのはわかってはいたんですけど。本当にうまく立ち上がるかどうかもわからないような状態で起業してるんで、それで箸にも棒にもかからないだったら別にどこでやっても一緒だろうって思ってたし、最初はできるだけお金をかけずに、引っ越そうと思ったらそれだけでもお金かかるんで、今いる場所でまずやれるところでスタートしようっていうんで始めて、2年間ぐらいか、2年半ぐらいかやっていて。幸いのはなダイアリーがヒットして、しかも売り上げがあがり始めたので。これはもしかすると「はてなのサービスに振り切っても会社の経営というか売り上げが成り立つのかもしれないな」っていうのが見えてきたんですよ。そうなった時に、元々やっぱり自分たちのオリジナルのサービスを世の中に出してたくさんの人に使ってもらいたいという気持ちで起業をしたので、ここで一旦いわゆるユーザーさん向けのサービスをやる会社として振り切って、受託開発のお仕事を頂いた方には感謝しませんが、一旦それを終わらせて。

——おお、完全に

近藤：ユーザー向けのサービスに振り切ってみたいなって思って。それと同時にちょっと象徴的なこととして、オフィスを渋谷…渋谷というか東京に移動させて、なんか第2フェーズというか、ユーザーさん向けのサービスの会社が変わろうっていうのを決めた。

——そのタイミング、先ほどまでの話だと4名、近藤さんも入れて。で、その4名は継続で。

近藤：そうですね。みんなで行こうってなって。最後に入った壇上君は東京にいたんですよ。

——あっ、元々は。

近藤：で、はてなに入るために引っ越してきたのに、その半年後か1年後かに東京行くよって言われて、「なんだー！」ってなりましたけど。えーってなりました。

——皆さんお引っ越しもされて。

近藤：もう全員で。何も京都に残さずに。4人しかいないんで、別れても仕方ないし、全員で行こうってなって引っ越すことにしまして。ただその、そうですね。サーバーがもう3ラック分くらいあったのかな。100台くらいありましたんで。

——3ラックで100台ってすごい効率ですね。

近藤：はい。そうですね。さっきのツメツメサーバーを作ってたんで。で、ちなみにそのツメツメサーバーの話でいいですか？ 後にコンピューターミュージアムってシリコンバレーにありますけど、行ったらGoogleの初代コンピューターが展示してあるんですけど、同じような感じでしたよ。なんか同じような感じだったんですけど、向こうの方が怪しかったですけどね。マザーボードを直でこう、重ねて置いてたんで。「いや、こんなことしたら、コンデンサやばいやろ」って。

——ケースにも入れてない？

近藤：なんか、板をこう置いて、そこにバババババってこう、ただマザーボードを置いて、裸でハードディスクとかつけてました。僕らよりも台数は多かったですね、使ってるパーツはほとんど一緒でしたけど、「ああ、ここまでやったんか」って結構感慨深かったですけどね。

——なるほど。

近藤：まあまあ、とにかくサーバー100台くらいあって。で、東京、結構やっぱ手を入れないとメンテナンスしなきゃいけないので、京都に置いていくわけにはいかないし、っていうことで東京にもサーバールームのある、お部屋っていうかオフィスを借りることができたんで、そこに引っ越すことにしたんですよ。ただ、普通はバックアップ用のサーバーを用意して、一旦そっちに環境を移して、ほぼ無停止で持っていくと思うんですけど、そんな、倍サーバーいるんでそれやろうと思ったら。そんなに買う余裕ないんで、全停止して（笑）。ユーザーさんには「引っ越しのため3日止まります」って告知を出して。え？ってなって。

——なるほど。じゃあ、そもそも京都で作られた高効率サーバーたちを本当に物理的に全部運んで、東京で再始動。

近藤：はい。するしかないってなって。東京に引っ越しするんで、3日止まりますっていう、告知を出したら、わりと喜んでもらいました。えっ？みたいな。普通しないですよ、そういう事は。だから本当に引っ越しするの？みたいになってきて。しかも、業者さんとか使わずに、家の引っ越し荷物は引っ越し屋さんに預けて、家の引っ越し荷物を全員同じ日にまとめて、日を合わせて預けて、トラックで持って行っても

らった後に、全員でサーバールームに集合して、全部のサーバーを落として、ハイエースを借りて、そのハイエースに全部積み込んで、そのハイエースに乗って、東京に行きました（笑）。でもそれはね、それこそ ZEN 大学にいらっしゃる東浩紀さんがすごい喜んでくれて。東さんたちと結構、その頃そういうゲンロン系の方々も割とはてなダイアリー、面白がって書かれてる方も多くて、まあ割とその界限の方々もはてな使っていただいていたんですけど。なんかすごい喜ん…ツボにハマったのか知らないんですけど「中継に行っているのですか？」とか言われて。で、何ですかあれ。1 個手前のサービスエリア何かな、東京の。

——海老名ですか？

近藤：海老名かな。海老名ぐらまでなんか車で来られて、「東京に入るところを実況したいんで迎えに行っているのですか？」とか言われて。いや別にいいですけど、なんかそんな面白いのですか？とかいう感じでしたけど、まあとにかく車を運転して、夜通しかな、東名高速をサーバー乗せて、引っ越し作業して。で、できるだけ早く再稼働したいじゃないですか。だからほんとめっちゃ辛かったですね。夜通し走って、新オフィスに着いて、もう寝る間もなくサーバーを入れ始めて、順番に電源入れていってみたい感じなんですけど、自分たちで運んだせいもあるかもしれないんですけど、動かないんですよ、何個か。「あれ、電源が入らない（笑）」

——まあでも、それまでずっと動いてたやつだから、一回電源落とすとなんだろう、例えばファンが回らないとかありますもんね。

近藤：電源一回落として、かつ、そんなガチャガチャ、手で運んでは、車で東名高速揺られてみたい感じだったんで、100 台のうち多分 5、6 台とか、もっと。

——結構な数ですね

近藤：起動しなかったりとかして。当然そのサーバーがやってた役割を、物によってはこっちに移してとか、必要じゃないですか、ハードディスクつないでとか、結構大変で。で、どうにかこうにかサーバー、サービス再稼働できて、終わったときは本当もうみんなノビてましたけど。

——オフって積み込んで移動して、配置して、起動して

近藤：そうですね。

——動かないやつをどうにかするみたいなのが。

近藤：そうですね。運転もしてね。

——移動中順番こで寝られたかなぐらいの感じですね。

近藤：若いんですよね。何歳？27とかか28とかか。とにかくそれで2004年に東京移転をしました。関西でお世話になったいろんな受託のお仕事を頂いていた会社さんには「東京移転して挑戦してきます」みたいな感じで。「メンテナンスとか最低限のことはやりますけど、新規の開発はお受けできません」みたいなことで一応お渡しさせてもらってありがとうございましたって言って関東に旅立った、はい。

——どうでしたか、東京は。

近藤：東京は採用を始めたんですよね。はてなのサービスを一緒に作りませんかっで。やっぱりインターネット業界で経験のある方の数が半端ないというか。

——2004年だとそうですね。結構いそう。

近藤：京都でなかなか、しかもユーザーさん向けというか、C向けサービスの開発経験があるとかっていう方を探そうと思っても、なかなかいっしょになかったんですけど、さすがそこはたくさんいっしょって、そういう興味のある方、ぜひ来てくださいみたいなところで採用を進めていって、15人、20人って増えていったのがそこから2年間ぐらいですかね。だからそこはやっぱり人の量が全然違うなと思いました。

——その後はしばらく自社サービスのみで、10名～数10名の規模感まで

近藤：そうですね。開発のメンバーが多かったですけど、営業というかビジネス面も川崎さん（：川崎 裕一※当時は取締役副社長。現在はエンジェル投資家として活躍）が入ってくれて、広告ビジネスですけども立ち上げていくということも一緒にやり始めたりとか。開発も結構入ったんで、既存のサービスの拡充とか、あとは新規サービスを作ったりみたいなことをやり始めていった。

——新規サービスとかも、そこから先は割と、例えばスタッフの中からアイデアが出てきたりとかっていうのも増えてきた感じですか？

近藤：そうですね。メンバーが増えて、「新規で何か作るのに合宿でもしよう」って言い始めて、僕が。伊豆のペンションみたいなのを予約して、とにかく「ネットありますか」って聞いて、ネットがありますかと。あと「僕たちは3日、2泊3日で泊まりたいんですけど、ずっと宿にいて、食堂で椅子と机使わせてもらって、ネットに繋いで作業したいんですけど、いいですか」って聞いて、え？みたいな。当時開発合宿とかもあんまり…

——そうですね、「ハッカソン」とかって言葉は割と最近ですもんね。

近藤：はい、広まってなくて、2004年とかなんで、あんまりそんな、「何？」みたいな感じだったんですけど。「別に観光とかしなくていいんだったらいいですけど」みたいな感じで言われて、「あ、じゃあ」って言って、伊豆の宿を見つけて行って。で、伊藤直也さん（：後にグリーン株式会社CTO、現・株式会社一休執行役員CTO）って、もともとニフティにいてココログを作ってたメンバーですけど、が入ってくれて、そのメンバーたちと一緒に。まだ、でも5人ぐらいかな？ 1台で行った気がするんで、車。5人ぐらいで最初の合宿行くときに行きの車で、「なんか新しいサービス、この合宿中に作ろうぜ」って言って。「なんか作りたいものある？」みたいな感じでみんなで喋ってる中で、ソーシャルブックマークが、ちょっとアメリカで流行り始めてたんですよね。で、実際ブログがどんどん増えてきて、面白いブログを見つけたら、アンテナとかに入れてたりとか、あと、RSSリーダー使えるようになってたんで、RSSリーダーに登録して、更新されたりみたいなことができてたんですけど。安定して面白いブログはそれで一応追いかけられるんですけど、奇跡の1記事みたいな人を書く人がいる。っていうかブログって、普通の人はそんなずっと面白い記事書くてかなり難しいんですけど、でも1個ぐらいはなんか面白いの書けますよ、誰でも。その人の生きてることっていうか。奇跡の1記事を書こうと思えば1人1個ぐらいは書けるっていうのがあると思うんですけど、そういう「この記事めっちゃ面白い」みたいなのがぼこぼこあちこちで生まれてるんですけど、それを知る方法があんまりなくて、何日か後にこんなのが話題になってたんだっていうのが、当時SNSとかもなかったんで、間接的に知ったりするんですけど。なんかもっと「今この記事面白いよ」みたいなのが分かる方法があったらいいのになんていうのは、ブログをやっても思ってたんで。そういうのとソーシャルブックマークっていうのがアメリカで出始めてみたいなのがあったんで。で、僕もブログの面白い記事を見つけないみたいなのを思ってたし、伊藤直也君もソーシャルブックマーク作りたいと思って一緒にいたんで。じゃあもうそれ作ろうみたいになって、あれは伊東のペンションだったと思うんですけど、何時間ぐらいかな？3時間ぐらい？

——東京からもうそれくらいですかね。

近藤：の間に、ほぼほぼ仕様が固まって。

——もう車の中で？何を作るか、どう作るかまで話しちゃって。

近藤：開発合宿は車で行くのが僕はめっちゃ好きで。車ってすごいブレストに向いてませんか？景色がどんどん変わるんで、適度な刺激があって。部屋にこもっているより、ブレストがはかどる感じがしますし、他に何もできないんで。

——まあ確かに。

近藤：喋るしかないみたいな感じで、喋って行って、着いた時はだいぶ仕様が決まっていたんで、「じゃあ作ろう」って言って作り出して。本当にその3日のペンションで作って、翌日に公開したのが「はてなブックマーク」。

——ええ、すごっ。もうペンションで本当にもう仕上げちゃって。サービスしちゃうっていう。

近藤：そうですね、もうプロトタイプとかじゃないですよ。帰ったらリリースするぞっていう気持ちで作って、まあね、やっぱり一人じゃないんで、3~4人いたんで、やっぱり速いですし、みんな得意だとバーと作って、で、帰ってきた日に公開したんじゃないかな。

——すごいフットワーク軽い。

近藤：いやいや、そういう素朴な時代だったんですよ。

——しかもその、なんかやっぱりこれを作りたいって人が自分でコードかけると早いんですよね。

近藤：そうですね、はい。

——「こういうのやりたいんだけど」ってお願いをすると、やっぱりすごい手間がかかると思うので。

近藤：やっぱり、その当時でもアメリカのインターネット業界っていうのは先に進んでる感じだったんですけど、いろんな伝説的なものって、だいたい作る人の話が多くて。Googleにしてもそうだし、だいたいアイデアのある人が自分でコードを書いて作って大成長してみたいな話が多いんで、それを信じてたというか、「やるぞ僕たちも」みたいな感じでやりましたね。

——なるほど。近藤さんご自身でコードを書かなくなるタイミングっていうのはだいぶ先になるんですかね？

近藤：どうやったかな。でも東京移って、はてなブックマークの時はまだ5~6人とかだったと思いますけど、やっぱ10人~15人くらいになってきて、減っていききましたね。あんまり作る…ですね。どっちかっていうと何作ろうか考えたりとか。

——ディレクションというか、メンバー間の調整みたいなものが増えたりする感じですかね。

近藤：まあ、よく言えばディレクションなのかもしれないですけど、どっちかって言ったらカオスでした（笑）。僕がやっぱりそこが、会社経験もなかったんで、あんまり組織で働くっていうイメージが持ててなくて。まあ組織って言ってもそういうクラブとかサークルみたいな感じとか、カメラマン時代のちっちゃい会社だったりしましたが、あんまり組織経験がなかったんで。

「会社組織ってどうやってまわすんだろう」みたいな感じで思ってたんで、いろいろ工夫はしましたし、その工夫の様子をその『「へんな会社」の作り方』（：翔泳社刊）って。それこそそれも当時CNET（：CNET Japan）の山岸さん（：山岸広太郎）、GREEをその後田中さんと一緒に創業することになる山岸さんが編集長だった時かな、に依頼をいただいてCNETで連載を持たせてもらって。で、はてなの苦悩の様子……… 苦悩でもないか（笑）、こんなふうなことやりましたとか、こんな工夫してますとかっていうのをブログを書かせてもらってたんですけど、その連載を本にしましょうみたいな話になって『「へんな会社」の作り方』っていう本にまとめてもらって、そこそこでも売れたんちゃうかな、当時。青い本ですけど。作らせてもらって、そこにいろいろ書いてますけど、わからないなりに、何でしょう…タスク管理とかも紙に書いて、何やったかな、4つ。「すぐやる」「そのうちやる」「終わった」、もう1個何かな、4つぐらい箱に敷き付けて（：？）、こういう機能作りましょうとか、そういうタスクを本当に紙に書いて、こうやって置いて、毎朝それを見ながら「じゃあこれ誰々さんお願いします」っていうのを朝やっていて。そんなんだした話じゃないじゃないですか、別に。だけどその紙でやってる様子とかがなんかわかんないですけど、これが新しいタスク管理の方法ですみたいな感じがちょっと。

——あれ、でもなんかそれどっかで見た気がしますね。

近藤：「あしか」って言ってたのか。なんであしか。

——なるほど。

近藤：とかそういういろいろ工夫はしてる様子とかも書いてたのが本だったりしたり、まあ会社の席、フリーアドレスで好きに使って座っていいですよとか、まあそういう。あんまりヒエラルキーが好きじゃないんで、僕は。上司がいて部下がいて、こういうピラミッドになってみたいなのが好きじゃなかったんで、できるだけこうフラットにみんな一緒みたいなのをしたかったんですよ、僕は。それにも結構無理があったと思うんですけど。パスがいっぱいになるんで複雑になっちゃうんですけど、フラットなのが良かったし、あんまり社長席みたいな、固定化した構造みたいなのは好きじゃなかったんで、できるだけ自由にみんなが楽しくやるようにと思って、好きな場所に座ってみんなオフィスにして、そうやってタスク管理の紙でやることとかにして、「あとはみんな楽しく働こう」みたいな感じでやってたんですけど。ちっちゃい組織だからできたのかなっていう気もしますし、でもいろいろ。

何が忙しかったのかな、よくわからないですけど、コード書くのは減っていったのと、ありがたいことに取材とかがすごい多くてその頃。雑誌とか新聞とかウェブのメディアとか、テレビも出ましたし、「ウェブ 2.0」っていう。

——うん。はいはい。

近藤：言葉も出てきて、あれはブログブームが一番大きかったですかね。ブームからまあ YouTube とかそういう流れで、個人が…まあそれこそニコニコ動画さんとかもそうだと思うんですけど、個人、いち個人が発信できる時代がやってきたっていうところが web 1.0 か 2.0 の違いっていうことだと思うんですけど。その代表的会社みたいな感じで「はてな」っていうのを紹介いただくことが増えて、「web 2.0 の注目企業」みたいな感じで取り上げていただくことが増えて、そういうメディアに出たりみたいなことも多かったんですけど。その辺からちょっとわからなくなったっていうか、「これずっとやってもあかんやろ」って感じがありましたね。

——なるほど、それでまあちょっと現場からは離れつつもスタッフの人数は増え、はてなサービスは成長してっていうのがしばらく続いていたわけですね。

近藤：そうですね。ブログに関してもやっぱり、ライブドアさんとかココログさんとかどんどんブログサービスが（：出てきた）。これが伸びるって皆さん多分感づかれて、僕たちが多分半年以上先行してたんですけど、出て半年ぐらい後ぐらいからかな、各社さんバーって作り出されて。だから全体のブログ数とかはどんどん増えていったと思いますが、はてな自体の成長っていうのはやっぱりどんどん鈍化していつて。それこそアメーバさんとか、芸能人の方がたくさんブログ書かれたりとかして、アクセス数とかいうとどんどん追い越されていったりとかっていうのもあったんで。そのサービスの成長自体も、ほっとけばどんどん伸びるみたいなところから、競争環境みたいなのが生まれたりしながら、どう伸ばしていこうみたいになっちゃっていったって感じですかね。

——それはじゃあそれを補うべく新規サービスの立ち上げみたいなのをいろいろやられたってことですかね。

近藤：そうですね。

○シリコンバレーへの進出とその狙い

——ちょっとじゃあ話を先に進めて、シリコンバレーに行かれたのが 2006 年ってメモが残ってるんですけど、それはその何を思って行かれたんですか。東京進出をして、東京ではてなサービスを拡充して、まあちょっと今の成長が鈍化みたいな話もあったけれども、シリコンバレーに旅立つのはなぜ？

近藤：さっきみたいな感じで、ブログ自体も競争環境が激しくなっていて。でも芸能人の方を勧誘して、勧誘合戦みたいになってたんで、ライブドアブログとアメーバ（：アメーバブログ）さんとココログさんとかと芸能事務所とか巻き込んだタレント獲得合戦みたいになってて、それをやる感じでもないというか、そこにあんまり強みもなくて、つながりもなくて、資金力もなくて、その争いに加わってシェアを取るっていうのもないし。じゃあ他の方法ではなブログとかダイアリー自体を単独の力でどう伸ばしていくかっていうのもあんまり見えてなかったし、どっちかっていうと、僕自身は新しいサービスを次々に作り出していく方が得意だと思ってたんで

——なるほど。

近藤：多分、メディアの方がいろいろ来ていただいた時っていうのは、「この会社、そのうち上場するだろう」みたいなのがあったと思うんですけど。

——はいはい

近藤：いわゆる IT、ネットベンチャーのシナリオとして、サービスがヒットしたら、急成長の時期に期待値を持って、できるだけ早めに上場して資金調達してっていうのが標準的シナリオというか、よくあるストーリーだと思うんですけど。そこもちょっと自分自身はあんまりイメージがつかなくて。自分が結局あんまり経営者向きじゃないんだと思うんですけど（笑）。どっちかっていうと、次の新しいサービス何かなみたいなことを考えてる方が好きだし、ちょっと自分がコードを書くのも減ってきたりして、新しいものを作れてないなみたいなのがあったり。あともう一個思ったのは、あんまりこう新しいサービスの話をする人がいないなって思ってたんです。

——はてな社内ですか？社会に？

近藤：周りにですけど。京都にいたときは、分かってくれる人がいなくて寂しかったんです、すごい。「面白いサービス思いついた！」と思って作って、「ほらこんなに使ってくれてるんですよ、みんなめっちゃ面白い」と思いませんかって思っているんですけど、全然なんか、周りの人に説明しても

——キョトンみたいな。

近藤：キョトンみたいな、なんか分かってもらえないって感じで。これ多分東京に行ったら、ネットのことを仕事にしてる人もいっぱいいるから、分かってくる人も多いし、多分その新しいサービスのアイデアを、あれこれ話し合える人がいっぱいいて、「めっちゃ面白いんじゃないかな」と思って。そういう理想郷をちょっと、東京に行く前思い描いていたのですが。

行ってみたら、なんか、ビジネスの話してる人は多いんですけど、新しいサービスの

本当にピュアなアイデアを、しかも自分で考えている人が、なんかあんまり思ったよりいないなって思いました。どっちかっていうとサービス、新規サービスのところもアメリカで今何が流行っているかみたいなことをものすごいウォッチしていて、「次の波は何か、ブログの次の波は何だろうか」みたいな会話がすごい多い。

——マーケターはいるけどみたいな。

近藤：って思って。そっちの方が国内ではうまくいったんだと思いますけど、個人的にはまだないものを作る方が好きだし、それを考えるのが好きなんで、ちょっと物足りないというか。これだけずっとやっても、ずっとアメリカのコピーみたいな感じになってしまって、あんまり面白くないなっていうのはちょっとどっかで思っているのと。あとは経営者として次の一手はどうしたらいいかわからないみたいになって、経営者としては逃げであるかもしれないし、サービスのクリエイターとしては「そんなにアメリカがすごいんやったらアメリカに一回行ってしまえ」っていう気持ちになってきて。とりあえずここにいちやダメだと思って、アメリカに行こうと思って。2006年に一旦、いつも新しいサービスはシリコンバレーで生まれるっていうんだったら、そこに行こうと思って行ったっていう。

——なるほど。シリコンバレーはどうだったんだんですか？

近藤：当時、梅田望夫さんって、CNETで連載されてて。シリコンバレーにいらっしゃって、日本企業向けのコンサルとかもされてて、かなりシリコンバレーのカルチャーとかを日本に向けて発信されてた方が、はてな取締役役になってくださっていて。結構シリコンバレーの話とかは聞いてたし、何回か視察というか、行ってたんですよ。だからちよくちよく行ったりはしてたんですけど。だからまあ、梅田さんがいてくださったおかげで渡れたっていうのはあって。さすがに何のつてもなく、当時そんなに向こうに進出してる方もいなかったんで一人で行くのは難しかったと思いますけど、幸い梅田さんがいらっしゃって、かなりその進出…現地の子会社を、100%の子会社をアメリカ法人で立ち上げて、そこの経営者ビザを取って行くっていう形で、僕と田中慎司くん（：後にはてなCTO）って二人で行ったんですけど、その辺とか結構サポートしてくださって行けたんですけどすごいスムーズにというか、良かったんですけど。どうでしょうね、まずやっぱり「英語ちゃんとできないとダメだな」っていうのがあって。僕はそんなに英語できたわけじゃないので、無謀っちゃ無謀なんですけど、「行けばなんとかなるかな」みたいな気持ちで行ったんですが。それこそ、留学とかでね、大学でちゃんとカリキュラムを受けてとかだったら上達もしていったと思うんですけど、まあ向こうに行って、新規サービスを作ろうと思って割とパソコンに向かってまたサービス開発を始めたので、それやってるだけではさすがに英語が上達するわけではないし。てなるとやっぱり現地採用とかがやっぱ難しいというか。ゴロゴロいろんなベンチャーが起業してるんで、周りで。あえてウチに来てくれるっていうか一緒にやるっていうのはかなり難しいなと思って。本当は向こうでいろいろ採用もし

て、世界に向けた新規サービスみたいなのを作ろうっていうのが理想だったんですけど。まあ一個それが…当たり前なんですけど、難しいなみたいなのがあったの。あとは僕が感動したのはやっぱり新しいことに対する反応、ポジティブな反応みたいなのが本当にすごくて。

——ああ、じゃあそのさっきおっしゃってた、「こんなことを考えたんだけど」って言った時の反応は。

近藤：そうですね。それは本当に感動しましたね。めちゃくちゃ嬉しかったですね。どちらかというと僕はアイデアマンというか、新しいことを考えて形にしたりするのが好きなタイプだと思うので、いつもなんか新しいことを考えるんですけど。大体「めっちゃ面白いことを思いついたで」みたいな感じで言うと、ポカンてされたりとか、なんならちょっとうまくいかなさそうな理由を述べられる方も多いじゃないですか。

——なるほど、なるほど。

近藤：「それってでも規制とか大丈夫」とか「プライバシー大丈夫」とか、難しいこと言っただめそうなどころを見つけては言いたがる人とか、結構保守的な方とかは多いと思うし、そういう反応はわかるけど、「それ今言う必要ある？」っていう。

——そうですね。

近藤：っていう思いをしていたり。あとはそうですね、ビジネスのネタとして「次流行るの何か」みたいな感じにちょっとは来てたっていうか。どちらかというと本当に面白い、次のアイデアを話し合えた。

——新規性がとか、新しい体験がみたいな話ですね。

近藤：なんかね、シリコンバレー行ったときに会って、「実はこういうアイデア」とか考えてるか言ったら、それもオーバーだと思うんですけど、「めっちゃめっちゃいいね！」みたいな感じなんです。とりあえず反応が笑けるぐらいポジティブです。

——とりあえず第一声は褒めてくれるみたいな。

近藤：ほんと笑けるぐらいポジティブで、まあでもめっちゃ嬉しかったですね。シリコンバレーなんか行って通用するのかなっていう不安がもちろんあるじゃないですか。でも行って話をすると大体、「まず日本でヒットサービス作ったっていう時点ですごいし、それからこれから新しくそんなのやろうとしてるなんてすごいね」って。「絶対うまくいくよ」みたいな感じで、みんな言ってくれる。そのカルチャーはとん

でもないなって思いました。だから、あんだけスタートアップが生まれるのも、風土っていうか、あそこのエリアのカルチャーとして、そういうのを醸成されてるっていうのも、精神的にはすごく大きいんじゃないかなって気がして。

——向こうにはそういった成功者みたいなのがやっぱりいっぱいいるし、それに憧れて集まった人々だったりとかするんですかね？

近藤：僕なりの解釈は、まずアメリカ大陸が発見されて、イギリスとかから「新しい大陸って見つかったらしいぞ」って言って、移った人たちっていうフィルターが、まず「大西洋フィルター」があるじゃないですか。旧大陸に留まらず、「新大陸が見つかったらしいぞ！」「えー、行く行く！」みたいな感じの人たちがまず東海岸に集まり、そのあと「西海岸に行くと金が取れるらしいぞ！」ってなって、「マジか」って言って、金取れるところに行きたいって言って、「アメリカ大陸フィルター」を越えた人たちが西海岸に集まっているじゃないですか。

——チャレンジャーだと。

近藤：その時点で新規のものに対する興味の高さとか、ポジティブさフィルターみたいなのが二重でかかっていると思うんですよ。だからまず僕は遺伝子的に。

——種族として。

近藤：新規性に対する許容度っていうか、がかなり高い人たちが集まったんじゃないかなってというのがまず僕の仮説としてはあるんですけど。でもやっぱり、インテル（：Intel Corporation）のアンディ・グロブさん（：アンドルー・グロヴ）の本とか読んでると、インテル創業の頃の話とか読んでると、「めちゃくちゃ怖かった」って書いてて。そんな「みんな大手企業に就職していくのに、こんななんか新しい会社やるなんて本当に大丈夫だろうかってめちゃくちゃ怖かったんだ」みたいなことを書いてて、そんな場所でも昔はそうだったんだっていうのは、結構昔のその頃の創業された方とかの話を読んでるとあるんで。やっぱり成功事例がないうちは、それでもやっぱりみんなおっかなびっくりだったと思うんですけど。たぶんインテルとかが世界的な会社になったりとか、Apple が生まれたりとか、いろんな、当時はハードの会社が多かったと思うんですけど、「シリコンバレー」、シリコンを作ってた人たちの起業のストーリーがあって。これあの「勝ち馬に乗った方が得」って、たぶん全員思ったと思うんですけど。ごちゃごちゃとうまくいかない理由を探して、なんか御託を並べてた人たちは誰も儲からず、信じて株買った人は全員億万長者になるっていうことが、何回も繰り返し起きたことで、なんかごちゃごちゃ言ってるより、誰が勝ち馬か見つけて乗るゲームなんだっていうのを全員が学んだみたいな。さらにそのシリコンバレーの歴史の中でそういう新しいアイデアっていうものに対しての感覚っていうか付き合い方っていうのを、社会として学んでいったみたいなのがたぶんある

んだらうな。

——でもそうですよね、なんかおだてで調子に乗せるのは何のリスクもないですよ
ね。

近藤：そうなんですよね。で、行きそうだったら、言ったら初期段階に出会えてるっ
ていうのはすごい可能性があるかもしれない。億万長者になれる、チケットを持って
るかもしれないっていう可能性をいつも秘めてるんで。そこをなんかね、リスクのこ
とを言うことのメリットがまるでないですよ。

——そうですね。

近藤：っていう、まあそんな印象です、シリコンバレー。

——なるほど。へー。で、そこでは何を得たかっていう感じですか。

近藤：具体的にあったのは梅田望夫さんのお勧めもあって、やはりジェトロさんとか
が日本企業向けのオフィスとかあったりするんですけど、「できれば日本人がいない
ところに身を置いた方がいいよ」って言ってくださって、それはそうだなと思って。
そこに行って日本人だけで固まってたらあんまり意味がないんで。で、アメリカ人の
やってる IT 系の会社がちょっと部屋余ってるみたいなのを見つけたんで、そこに間借
りさせていただいて、一部屋借りて、そこに行ったメンバーで毎日通って、新サービ
スを考えたりとか開発したりとか始めて。日本に 20 人くらいいたんですけど、置いて
きたんですよ。ビザの関係で常駐は 2 人くらいしか無理だったんで、日本のメンバ
ーをたまに短期的に呼んで、うちに泊まって。一軒家借りてうちに泊めては、みんな
でシリコンバレーツアーとかしながら、いろいろサービスのことを考えたりとかしなが
ら、そんな感じでやって。ですけど、まあ結局それでいくつかプロトタイプっていう
か作ったんですけど、まだ出さなかったのもあり、まあ僕はその辺で作ったのは結
局、「はてなスター」というブログに星をつけようと、はてなダイアリーとかに星
がつけれると思うんですけど。ブログ読んで面白って思ったときに、反応としては
「はてぶする」というのがあったんですよ。で、コメント書くっていうのもあるん
ですけど、コメントが結構敷居高いんですよね。

——そうですね

近藤：「めっちゃ面白かったです」だけじゃなんか書かないし。で、「はてぶする」
もちょうと敷居高いっていうか、手間。まあそんな難しいんじゃないけど。もっと簡
単に、読んでよかったなぐらいの気持ちを

——今だといいね的な。

近藤：そうですそうです。表現できるようにした方が。アクセスログの一行っていうのがあるんですけど、アクセスログ以上、はてな未満みたいなところに、ああ面白かったなぐらいの興味ってというのが本当はあるのに、それが可視化されていないせいで、捨てられている、無駄になっているなど思っていて。どうにかその間を作れないかなと思っていて。当時 mixi が出て、mixi は足跡だったんですよ。足跡はなんか割と

——賛否両論でしたよね。

近藤：すごいみんなを中毒にするぐらい、もう誰が足跡つけたみたいなことを気にしまくってるんだけど、ちょっとなんかつけたつけなかった問題みたいなのが見えすぎて揉め始めたりとかしてて、結局一旦 mixi の足跡機能が閉じたりとかっていうのを見て。だからみんな大好きなんですよ、自分の書いたことに対して「誰が読んでくれたか」とか「誰が興味を持ってくれたか」って、そのリアクション中毒なんですよ、みんなもう。表現する人は全員、自分の表現したものに対してのリアクションが欲しくて欲しくて仕方ないっていう、もう渴望してるっていうのは、そういう足跡騒動とか見てもよくわかってて、ブログでもアクセスログとかね、すごい、やっぱり見たがる人多いですし。なんで、そういう。

でもただ見たっていうんじゃないで、ちょっと良かったねみたいな、やっぱり表現できた方がいいと思って、なんかないかなと思って。で、なんかポチッと押したらつくみたいなのを、あったらもうちょっと気軽につけられるかなと思って作ったのがはてなスターで。えっと、Facebook とか、Twitter が先？Facebook が先か。いいねが生まれる2年前ぐらいですね。

——はい。

近藤：2007年に作って。で、ちょっと新しい機能をリリースします。7年ぐらいかな、7月ぐらいかな、はてなスターっていうのを出して、はてなダイアリーに全面搭載したんですよ。そしたら大ブーイングっていうか、「なんか変な星マーク出てきたけど消し方教えてください」みたいな感じで大騒動になって。はてなダイアリーっていうのは、皆さんデザインがカスタマイズできたんで、かなりいろいろスタイルシートとかをいじって、自分自身のブログみたいな感じで手を入れて綺麗に装飾されてたんで。ある日いきなりその中に、星ボタンみたいに出てきて、なんかビヤーって並ぶみたいなのが出てきたんで、もう大騒ぎになってた。

——当時はまだあれですよ、ブログとかって言うと、カスタマイズする文化がありましたね。

近藤：そうですね。

——あんまりその、システムお仕着せじゃない感じがありましたよね。

近藤：そうですね。

——なるほど。

近藤：1週間以内ぐらいに外す機能とか作ったりとか。あと、「アメリカまで行って作ったのこれかー」みたいな。「星かよ」みたいな感じで。

——アメリカだけに（笑）

近藤：言われたりとか、割と今思うとちょっとギャグみたいになってますけど、当時割と、大問題というか。「どうしよう」みたいな。「みんな怒ってるよ」みたいな。えらい騒ぎでした。

——でもその後、時代は追いついてきたわけですからね。

近藤：そうですね、もう「いいね」のない SNS は考えられないので、コメント書かなくても、1クリックでなんかとりあえず良かったねっていうのを、伝えるっていうのは世界標準になったと思うので、一応僕はあれは先駆けというか。

——ネット文化の先駆けなわけです。我々の趣旨に完全に合っているお話です。

近藤：そうですね、歴史的に見たら割と早い時期にこういうのは要るだろうって提示してたし、割と使えるものとしてかなり早い段階で出してたと思うんですけど。

○シリコンバレーで得た経験と成果

——いったん日本人に囲まれない環境で、何かプロダクトの開発をしましょうっていうのは、一応シリコンバレーで実現できた？

近藤：それはそうですね。ただ、人が（:を?）採用したりとかできなかったんで、当時いた田中君と2人で机並べて、結局2人でコードを書いているみたいな感じでした。

——伊東でやってるのと、実はそう変わらなかったみたいな（笑）。まああの、ギャは英語だけどみたいな。

近藤：ただ、気持ちとしては、英語で海外サービスを出そうっていう気持ちになってたんで、実はそれも作ってて。1個リリースしかけてまで作って、なんか周りの反応が

イマイチだったんでやめたのがあって。それはなんか、グループチャットみたいな感じで作ってたんですよ。はてなグループって当時あって、それを業務で使ってたんですけど、もうちょっとそれを洗練させて、社内のグループの人とかでチャットができる。チャットっていうか、まあ Slack みたいなもんですね。Slack よりもうちょっとブログっぽい要素もあったんですけど、自分のブログページみたいなのを書くと、みんなと共有できてみたいな感じでグループで使うようなやつを作ってたけど、あんまり反応が良くなかったんで出せなかったんですけど。それとかを作ったり。

——ワールドワイド向けサービスみたいのを模索もしていたし、そのためにシリコンバレーという環境で何か頑張ってる吸収するところはやってたって感じですね。

近藤：そうですね。普通に Google のキャンパスに行っただけ。日本人の方で割と働いていた方が知り合いにいたんで、結構キャンパスで一緒にランチ食べたりとか。Google マップとかの API とかをちょっと使わせてもらって、はてなに使ったりみたいな、ちゃんとした連携の話とかもさせてもらったりとかもあったし。Yahoo のキャンパス行ったりとか Apple 行ったりとかっていう、さっきのコンピュータミュージアム行ったりとか、いわゆるシリコンバレーのカルチャーを作ってるような会社さんとかに行ったり、日本から来たメンバーを連れて行ったりとか、そういうのをしょっちゅうやってたし。あとはスタンフォード大学にちょっと潜り込んでというのとあれだけど、ちょっとコンピュータサイエンスの講義聞かせてもらったりとか。これ言っているかな（笑）。ちょっとぐらい、ちょっと聞いたりとか、あとはピッチコンテストですよ、見に行ったりとか、そういうことをやって。でね、スタンフォードのピッチコンテストとかを見たときに、すごい思ったのが、すごそうじゃないですか。レベルが。スタンフォードのコンピュータサイエンスとかのところでやってる人たちのピッチですよ。すごそうじゃないですか。全然すごくないですよ（笑）

——ほう。

近藤：なんか、全然アイデアとしては。コンピュータサイエンスの技術はすごいかもしれないですけど、少なくともユーザー向けのサービスのアイデアとして、別に全然、「これは敵わんわ」みたいな感じじゃなくて、よくある日本でやってるような感じの雰囲気と一緒に。「一緒やん！」って思って。それは結構びっくりでした。自信になりましたね。

——所詮学生かみたいな。

近藤：それもあるかもです。結局だから、日本にいて知ることになるようなサービスって本当に一握りなんだなっていうのは思ったし。ただそれに対する反応は全然違います。

——みんなのさっきの。

近藤：「すごい！天才だねお前！」みたいな感じなんですよ。

——やっぱそこ違うんですね。

近藤：めっちゃ面白いですよ、本当に。

——なるほど。やっぱりインプットはものすごく多かった。

近藤：そうですね。そういう意味ではすごい刺激を受けたし。あと、海外展開とか興味のあった、鈴木健さんとか、山田進太郎さんとか、鈴木健さんはサルガッソー（：株式会社サルガッソー）やってて、山田進太郎さんは当時、「映画生活」？映画のサービス作ったりとかしてたんですけど、まだメルカリどころか「ウノウ」も作ってないところかな、とかに遊びに来てくれて。みんなでモンレーにドライブしながら、「次のヒットサービス、何が来るかブレストしようぜ」みたいな感じで、新サービスのブレストをずっとドライブしながらしたりとか。そういう日本から割と海外どこかに進出したいなって方が、割と早い時期に来てたんで、いろいろ来られて、向こうで一緒にあちこち巡ったりとかもしてたし。

——意外とその、シリコンバレーだけど、日本人コネクションの強化みたいな。海外展開に興味のある方とは強くなったみたいなのがあるんだろうね。

近藤：わざわざ来て会う人はそんなにいないんで、いつものメンバーで集まろうか。

宮川（：達彦）さんってお分かりになりますかね。

——どの宮川さん？

近藤：もともとライブドアにいたエンジニア、ライブドア（：正しくは、オン・ザ・エッジ）のCTO（：最高技術責任者）をやってたんですけど、すごい若くして。そのあといろいろ、いろいろな会社に。結構シリコンバレーいらっしやっただんで、今もいますけど。一緒に交流したりとか。そうですね、ネット系のシリコンバレーにいる人とか、ちょっとそういうアメリカに興味がある人たちが向こうで会ったりとか、来られた時に会ったりとかって交流も結構多かったかな。

——なるほど。シリコンバレーの向こうのアメリカ企業とかとも、先ほどちょっとおっしゃってましたけど、いろんなところ見学されたとか、お話されたみたいなのは、今でも残っているものとか、資産になったものっていうのもあるんですかね？

近藤：そんなにないかな。でもそのはてなの取締役をやられている Richard Chen さ

ん、リッチさんっていう方は、当時 Google で働いていて、辞められて、「はてなの取締役をやってくれませんか」ってそこでオファーして、今も取締役をしてくださっているんで、そこは残っているとさえ残っていますし。

——人とか人脈みたいなものが資産だからね。

近藤：そうですね。あとサービスで言うと、さっきのグループウェアみたいな、なんか Slack みたいなやつと、スターともう一個ワンワンワールドっていうのを作ったんですよ。知ってます？知ってる人いないかな。

——ごめんなさい。

近藤：「はてなわんわんワールド」っていう、かなりちょっとふざけた名前のサービスを作ったことがあるんですけど、それは Google マップが地面で、それが 3D 空間になって、その Google マップの地面の上に自分で描いたキャラクターで置いてあって。で、いろんな人と喋れるっていう。まあ VR 的な。

——なるほど、なるほど。

近藤：今で言ったら VR 的なサービスをブラウザで作ったんですけど。それとかは Google マップのデータを使ってたので、特別にちょっと許可してもらって、めっちゃ加工してるんです。Google マップもまだ 2D だった頃で、地図の画像をタイルを使って 3D の空間を JavaScript で動かして、そこに流石に立体のモデルは無理なんで、ペラペラ漫画みたいな。ペラペラ漫画っていうか平らなキャラを描いて、それを体としてペラペラしたやつが地面の上を歩けるみたいな、ちゃんとモーションがついて歩くんですけど。で、渋谷の街とか行ったら人が集まって、その近くの人たちと喋れるみたいな。

——位置情報とかは別に関係なくて、マップとして使える？

近藤：そうです。渋谷駅に行くといったら、渋谷駅とか行ったらいきなり自分の今の場所と関係なく行けて。そうしないと人と会えないんで（笑）。みたいなのを作って、割とイベントやったりとか。まあそういう VR サービスみたいなのがあんまりなかったんで、ちょっと話題になって。

——相当早いですね。

近藤：そうですね。それもまあ、何の収益モデルもなく、あとはちょっと世界設定としては世界は広すぎたっていう。人と会えないっていう。

——縮尺は、リアル縮尺なんですか？

近藤：ちょっとキャラの方がでかいですけど、でも言ったら「この通りを歩きましょう」みたいな感じで、一応道には入るぐらいの大きさなんです。でも世界の広い。世界なので。

——孤独

近藤：人と会えないみたいな。

——なるほど。

近藤：なかなかシユールな。

——散歩みたいな。

——すごい広大なプロノート、オンラインゲームみたいな感じですね。

——1000万ユーザーとか一億ユーザーとか来たら、すごく全然楽しい、より楽しいというか。

近藤：そうですね。実質はだから盛り上がるのはイベントの時だけっていう感じで、あとは普段は渋谷に行った人いるかなぐらいの状態しかなくて、どうしようって感じでしたね（笑）。同時は難しいなって思いました、その時。ブログとかは非同期で、同時性・同期性があるサービスって相当数が集まらないとなかなか面白くならないので。ニコニコさんとかすごかったですね。

——今YouTube ライブとかで何十万人とか見てる場合があるからすごいなと思いますね。

近藤：はい。

○シリコンバレーからの撤収と京都を中心とした体制への移行

——ちょっと時代を進めさせていただいて。で、そんなシリコンバレーとのお別れを告げる時が来るわけなんですけど、そのシリコンバレーから引き上げるのは何でだったんでしょう？

近藤：いくつかあるんですけど、初めて退職者が出たのが多分、シリコンバレー渡ってちょっとしたぐらいだったんですかね。1年ぐらいして、壇上さんって京都時代の来てまた戻っちゃった人が辞めるって言い出して。それが初めての退職で、結構やっ

ぱり。あんまりそういうことを想像してなかったというか。なので結構びっくりした
というか経験したことないことだったので、どう対処してるんだろうみたいなぐらい
の気持ちで結構ショックだったし。やっぱり多くの人が東京のオフィスにいて、2人
だけシリコンバレーにいるって、普通に考えたら難しいですよ、そりゃ（笑）。そ
れで会社回すって。やっぱりちょっと距離がどうしてもあつて、かなり頻繁に行き来
してて、僕も3ヶ月に2回ぐらいは日本を往復したり、あとずっとネットで繋いで見
えるようにしたりとかしてたんですけど、それでもやっぱりちょっと距離が出始めた
なっていうのと。

あとはシリコンバレーで世界に通用するようなものを作るっていうのは、ちょっと距
離があるというか、そう簡単じゃないなっていうのをだんだん見えてきてっていうの
と。あと、それはそうとしていろいろ吸収できることはあったと思うんですけど、2
年ぐらい住んでたらだいぶ分かって、一旦「ただ住むだけで分かることぐらいのこ
とは見えてきた」と思って、一区切り。1年半、2年ぐらいで一旦一区切りしたかなっ
ていう中で、今帰れば、はてな社がそんなにひどくならないうちに帰れるし、支出とい
うかアメリカ進出に使ったお金もそこまで会社が傾くほどの影響もない中で帰れる感
じだったんで。

——この時ちょっとピンチって思われたんですか、やっぱり。

近藤：ピンチまでいかないですね。会社は利益が出てたし、一応伸びてたし。でもそ
れ以上突っ込むと、ちょっと人が離れたりとか。

——なるほど、そのシリコンバレーに居続けるのがリスクだみたいな。

近藤：そうですね、もっとお金がかかるしとか。

——なるほど

近藤：っていうの、まあいい頃合いかなっていうので。行った意味はすごいあつた
し、吸収できたことも多いと思いましたが。今の感じだとさらに突っ込んで、その
先を目指すっていうよりは、帰って日本の、まずはてな社をちゃんと立て直すとい
うか、成長させていくことに注力すべきかなって思ったっていう。

——なるほど。そのタイミングで、そのワールドワイド向けのサービスっていうの
は、一旦区切りをつけたって感じなのか、それとも、それは日本でもやれるからいい
やって感じなのか

近藤：それは日本でもやれるとは思ってましたね。

——はいはい。なるほど。じゃあ、シリコンバレーっていう土地じゃなくてもいいや

ってという結論が出たみたいな感じですかね。

近藤：まあそれはちょっと強がりだったとは思いますが、多少。ただ、ちょうどいる間に任天堂の Wii が発売されたんですよ。めちゃくちゃ世界中で流行って、全く買えなかったんですよ。1年間くらい買えなかったんですよ、アメリカに来なくて。で、もうアメリカ人が欲しがりすぎて、えらい並ぶんですよ、もう「何台かどこどこに入った、ベストバイに入った」みたいな噂が流れたみたいな感じで、みんなすごい喜んでプレイしてる動画を YouTube にあげたりとかしてて。そういうのとかは結構刺激を受けましたね。別に日本…。

——あーなるほど、日本国産でもいいんじゃないかみたいな。

近藤：任天堂がアメリカにいるからアメリカで流行ってるんじゃないなくて、京都でもう本当に世界中の人が面白いと思うものを作ったから売れてるんであって、居場所が重要というよりは、多分本当に面白いものを作ることの方が全然大事なんだなって思ったし。もし自分がそれをやるんだったら、日本人と作った方がコミュニケーションが取れるから、いいものを作れる可能性が高いなとは思ったんですよ、頑張ってアメリカ人とコミュニケーション取るよりも。やっぱり意思疎通のなめらかな相手とちゃんとチームを作って面白いものを作ろうとしたほうが、いいものが作れて、そっちのほうがまだ世界の人に届く可能性もあるんじゃないかなってというのがひとつあったんですね。

——なるほど。で、その話はもしかして、シリコンバレーを引き払って東京に戻った後でさらに京都に戻る話にもつながるんですか？

近藤：そうですね。まあ、結構任天堂さんの影響はそのとき大きかったかもしれないですけど。東京は正直ちょっとイメージもあったかもしれないですけど、すごい短かったんで、住んだのが。単に慣れなかつただけやろって感じかもしれないですけど（笑）。僕の印象は、もっと新しいアイデアのことを話せると思ったのに話せなかったみたいな気持ちと、人は多いけど、忙しいけど、なんていうのかな…ざわざわしてて落ち着かないっていうか、ゆっくり何か、じっくり何かを作るみたいな、ちょっと落ち着かないなっていう感じがあってシリコンバレーから日本に戻ろうって思った時に、「帰りたいのはどっちかな」って思った時に京都に帰りたいなって思った。

——本当にそこからリンクしてるんですね。シリコンバレー、京都みたいな。

近藤：そうですね。東京にまた戻って、何か作れるんだろうかっていう気持ちになって、「日本には戻るんですけど、開発メンバーが京都に行きましょう」って言って。東京の拠点は残したんですけど、営業とかマーケティングとか管理部門の人とかが。

——でも東京で採用した人たちも結構いるじゃないですか。

近藤：はいはい。

——その人たちもみんな京都に？

近藤：はい、みんなで行こうって言って。開発系ですね。エンジニアさんとかデザイナーさんとか、作る系の方はみんな引っ越しして京都に行くっていう。2008年ですかね。で、はてなが東京と京都の2拠点の体制になったというのが2008年です。

○「任天堂」との「うごメモシアター」「うごメモはてな」プロジェクト

——その任天堂さんの話は「うごメモ」（：ニンテンドーDSi用ソフト「うごくメモ帳」）とも繋がっているんですか？

近藤：そうですね。（：「うごメモシアター」は、ニンテンドーDSi(TM)上の公開掲示板サービスで、「うごくメモ帳」を使って作成された作品の閲覧、投稿ができる。「うごメモはてな」は、「うごくメモ帳」を使って描かれた作品を、パソコンや携帯電話から閲覧できるサービス。）

——すごい連鎖が起きますね。

近藤：そうなんです。実際京都に帰ってきて、開発系のメンバーとかみんな来てくれて、結構日が浅い時に任天堂さんとの繋がりが、梅田望夫さんが今いらっしゃらないですけど岩田（：岩田聡・任天堂元社長）さんと結構親交があったりとかもあったり、ちょっと不思議な出会いとかもあって。

——それまでしばらく受託みたいのはやらないような状態が続いていたかと思うんですけど、任天堂さんでお話があったから、「任天堂さんだったら全世界に通じるものを一緒に作れるんじゃないか」みたいなものでご一緒されたってことですね。

近藤：そうですね。

——京都に戻ってからの話ですね。

近藤：本当に日が浅くて、街でたまたま大学の時の同級生に会って、「久しぶり！」って言ったら、「今何やってんの！」って言ったら「任天堂で働いてる」。

——へえー。

近藤：ところから。それと、もちろん梅田さんと岩田さんのお付き合いもあったんで

すけど、

——これは、でもまあハードウェアとしては多分、ものすごく世界に広がるんだろうなっていうのは、まあまあ予測がついたと思うんですけど、うごメモってものすごい流行ったじゃないですか。

近藤：はいはい、よくご存知ですね。

——なんかそれは、なんででしょう、確信が持てた感じですかね。うごメモ自体が、これはいけるなみたいな。

近藤：流行るかどうかは…そうですね…。確信ってあんまりないです、いつも。

——なるほど。

近藤：ある意味いつも確信してますけど。

——なるほど、自分ではいけてると思っていた。

近藤：いつもそれは、「これは面白い」って思わなきゃ作らないんで、いつも「面白いし流行る」と思って作るんで、そういう意味ではいつも確信してますけど。はい。

——うごメモから先、割と受託も受けるようになった感じですかね？

近藤：はい

——なるほど。じゃあその両輪には戻ってる感じなんですか？

近藤：その任天堂さんのうごメモが最初でしたけど、それが本当に。どれくらいいったのかな。まず日本版が出て、ものすごい投稿が集まり始めて、アメリカ版とかヨーロッパ版とか出て、3大陸またいで、ものすごい何千万人っていう方々も使われて。本当に世界に向けたサービスが作れるっていう体験にもなったし。その後、いま任天堂さんのプラットフォームって、何かな、WiiUの時に、Miiverseが出てきて、ちょっと手書きメモみたいなのでコミュニケーション取るみたいなのが、OSレベルで乗るような感じになって、そこもはてなが開発協力させていただいて。あれはもう完全に任天堂さんのサービスとしてローンチしたんですけど。今はね、例えば「スプラトゥーン」とかで手書きのちょっと、手書きできたりとか、あれはもう、Miiverseからの要素が生き残って、割とこういうユーザーさん同士のちょっとしたコミュニケーションの要素として、今ちゃんとゲームの中に組み込まれるようになっていて。あれはたぶん、うごメモが…僕の解釈ではうごメモがあったから、あそこからいろいろな要素

が、任天堂の製品の中にいろいろと埋め込まれていくっていう、その最初の流れを作ったのかなと思ってまして。なんかそういう意味でも意義深いというか。

——でもそうですね、なんていうか、今ゲームの中でオンライン要素とかコミュニティ要素が含まれるものってやっぱりすごく多いと思うので。

任天堂さんからのお声掛けの時とかって、やっぱりはてな社がコミュニティのプロだと思われたから、そういう話があったのかなと思うんですけど

近藤：そうだったと思いますね

○志向するインターネットにおけるコミュニケーションと会社名「はてな」の由来

——近藤さんご自身としては、今まで例えば先ほどからずっといろいろお話聞いてますけど、はてなアンテナ、ダイアリー、ブックマークとか、いろいろものすごくたくさんサービスを作られてきていると思うんですけど、割と共通して、裏側には生身の人間がいて、コミュニケーションを促進したり、ネタにしたりみたいなものを作られてきているのかなって思うんですけど。それは何か、それを志向して、「こういうのが好きなんだぞ」っていうのがあったのか、それともその時たまたまそういうのがすごい良いもの思いついたらそれだったのかどっちなんですかね？

近藤：後付けですけど、前者なんだろうなって思いますね。

——なるほど

近藤：僕自身がワクワクするものってやっぱり、繋がれなかった人と繋がれたりとか。そういうところ、いつもそういうのが多かった気がしますし。あとはちょっと「知れる」。実際今ははてなのミッション「知る、つながる、表現するで新しい体験」というのがあるし。つながるもそうだし、知る…例えばはてなダイアリーキーワードで知らなかったことを書いてあって、Wikipediaみたいなもんですけど、知ることができたりとか、人の文章を書いて（：読んで？）知らないことができたりとかって、知るって面白いし、表現する自分の文章を書いてみんなに見てもらおうとか、自分で絵を描いて見ってもらいたいな、作って表現をすることで人とつながるみたいなものもあるんで。そういう知ること、つながること、表現することっていうのを促進したいっていうのが多分。後々、ずっと作ってきたものを振り返って、「何かはてなのミッションを考えましょう」みたいになって、「うーん」ってなった時に、ずっと今まで作ってきたものを考えて、「何がしたかったんやろう」って思った時に、「多分こういう時にワクワクしてるな」って思ったのが、つながったり、知ることだったり、表現することだったりっていうことで、ミッションにしたものなんですけど。後から思っ

たっっていうことですかね。

今でもあれですよ、最近になって、ポッドキャスト（：「近藤淳也のアンノウンラジオ」）やってますけど、ポッドキャストのイベントとかで、会うポッドキャスターさんとかが急に「近藤さん！」とか言って、「ちょっと御礼が言いたくて」とか言って、なんすかって言ったら、「ポッドキャスト一緒にやってる二人が、知り合ったのは、はてなダイアリーのコメント欄なんです」って。20…え、2024年ですよ。だから、10…え、20年ぶりに言うそれ、みたいな（笑）。

——お会いする機会もなかなかないでしょうからね。

近藤：っっていうことが何回もあって、去年今年と。で、やっぱり当時、ちょっとマニアックな趣味を持ってた人が、自分の身の回りに同じ趣味の人とか見つけられなくて、で、はてなダイアリーに自分の好きなアーティストさんとか、なんか趣味の漫画のこととか色々書いてたら、同じことが好きな人と、そこで出会えたっっていう。同じ、ちょっとマニアックな趣味かもしれないけど、それを同じように好きだった人と出会うことができ、で、そこで交流が深まって、会うようになって、それから20年来ずっと友達ですみたいな人たちが、最近一緒にポッドキャストやってたりとかして。何組もいたんですよ、それが最近。で、会ったら、「ちょっと御礼が言いたくて」みたいなことで捕まって。「何すか？」って言ったら「私たちははてなダイアリーで出会ったんです」みたいな感じで言われることがあって。つながっっていうのも、そういう生涯の友みたいなものをもしつなげてたんだったら、すごい意味があったなっっていう気はします。

——僕も同僚ではてな婚の人がいました。

近藤：ああ、そうですか。

——これもまた角川インターネット講座の話に戻るんですけど、近藤さんがおっしゃるように、「ネット志向とリアル志向のコミュニティがインターネットの中にはあるよね」って話をおっしゃってたんですけど。今までの話だと割とネット志向のコミュニティを手掛けてらっしゃるのかなと思うんですけど、そっちの方がお好みなんですか？なんていうのかな、自分が…自分が手掛けて盛り上げていきたい、温めていきたいっっていうのはそっちの方がお好みなんですか？

近藤：なんかまあ今ね、宿をやったりとかコワーキングしたりとか（：いずれも UNKNOWN KYOTO）もしてるし、トレランレースで使ってもらうGPSの仕組み（：IBUKI GPS）とか作ったりしてて、割とリアルなことを今やったりしてて。だからネットだけが好きとかってわけではなくて、「多分足りないところを補いたい」だと思っんですよ。つまり、インターネット出始めた頃って、多分そのリアルな社会で居場所がない人とか、それこそさっきのマイナーな趣味すぎて共感してくれる人が周りにいないと

かっていうので孤独を感じてる人とかが社会にいっぱいいて。でもインターネットはそれに穴を開けることができるツールだったと思うんですね。で、そういうリアルに居場所がない人とか共通の趣味を見つけられない人がインターネットに自分の言葉を出すことで、自分の居場所が作れたりとか、そういう共通の趣味を持ってると出会えたりみたいなことができるっていう意味で、実社会が足りないものを補ってた時代っていうのは、今も補ってると思うんですけど、あったと思うんで、その時はやっぱりそこがすごい文化だったって思います。でもまあ、そうですね…インターネットは、結構殺伐としちゃったっていうか。特に公開、パブリックな場所での物言いというのが…。

——そうですね。

近藤：かなり、なんというか誹謗中傷というか、顔が見えない分好き勝手いう人が多いので、怖い場所みたいなのにちょっとなっちゃったかなっていう印象があって。今その、もう誰でも別に、XとかインスタとかYouTubeとか何でも公開されたところに表現するというのは珍しいことではなくて、もう誰でもスマホでポッとできるぐらい簡単なんですけど、あえてそれをやることで得られるメリットよりも、怖いっていうリスクの方が多いと感じ、信頼できる人だけが見ているような場所で書いたりとかの方が安全、っていうふうな感覚の方も増えてるんじゃないかなっていう気はして。

「あえてわざわざ公開しているところに表現しなくてもいいんじゃない」っていう方が増えたのかなっていう印象があって。ただなんか、どうしてもタイムラインは見てしまうみたいな。「ずっとこのスマホで人の楽しそうな様子を眺めている時間なんなん？」っていうものをみんな抱えている気はするんですよ。なんかやっぱりその周りの人たちが何してるかがどうしても気になるんで、やっぱり Facebook と X とインスタとスレズも見ても…とか、なんか「何個タイムライン見るのみんな」「どれだけ友達の動向を知りたいの」みたいな話で、「その時間なんなん？」で、「あなた自分の人生生きてください」っていう、なんか自分で自分を突っ込むときがあるんですけど。

——今の若い子って一つのサービスに複数アカウント持ってますから。何タイムライン見てるんだみたいな感じですよ。

近藤：そうですね。だからそうやってきたときに、「いや自分の人生を楽しむっていう意味では、なんかちょっと一旦タイムライン見るのやめて。今日の前にある人と喋りませんか？とか、「近くにいる人と喋りませんか？」とか、「体を動かしてみませんか？」とか、「山行って自然と戯れてみませんか」みたいな、そういう自分の体験を充実させる方が今は足りてない気がするし、もっとみんなに豊かな生活を提案するっていったときに、わりと「リアルな体験をもっと豊かにしませんか」っていうのは、結構今の社会だと自分的には興味があるっていう感じですかね。

——例えば、フェイスブックとか、あるいはリアル志向のネット、今だと LINE とかも

そうですかね、実際のリアルの知り合いとの連絡手段として使うみたいな意味合いで言うと、そういったものを近藤さんが、よし自分のアイデアでこうだ、みたいなものは今のところは、今言えないこともあるでしょうけど、今のところはやったるでって感じではないんですよね。

近藤：どういうことですか？ LINEをどうするかとか？

——さっき言ったリアル志向とネット志向のネットコミュニティの話で言うと、もうフルリアルの、リアルのリアルコミュニティを今興味があってやられていて、ネット上でのリアル系の、リアル志向のコミュニティっていうのは、まあ別になっていう。

近藤：でもね、去年からちょっとポッドキャスト。

——ああ、そうかそうか。

近藤：サービスの「リッスン (LISTEN)」っていうのを始めて、久しぶりに、結構それはある意味で、久しぶりに純粹ネットサービスっていうかは作ってるんで、今ちょっとまあ揺り戻しっていうか。多分ちょっと「はてな疲れた」みたいな感じで。疲れたっていうか、はてながどうっていうよりは、やっぱり社長を15年くらいやっててどんどん組織も大きくなっていて、本当最後の方とかは150人とか社員さんがいてみたいな状態だったんで、新しいサービス考えるとかよりは経営みたいなことになっていきますし、それこそさっきの、任天堂さんから始まった他社さんの受託的な仕事もどんどん増えていって。今結構、漫画のビューアーで、GigaViewerでいろんな出版社さんに使っていただいたりとか、それこそKADOKAWAさんと一緒に「カクヨム」作らせていただいたりとか、魔法のiらんども関わらせてもらったりとか、本当にいろいろお世話になってます。なんかいっぱいやってて、あとはサーバーの監視の「Mackerel」っていうのもあってっていう感じで、一般ユーザーさんに使っていただくはてなのサービス以外の事業がもうすごいいっぱいあるっていう会社なんで。これの経営みたいになってくると、「新規サービス、なんか面白いのないかな」みたいなのが好きな自分としては、やっぱり多分この会社の経営をやるのは、自分より別の方が向いてるんじゃないかなみたいな気持ちもあったんで、いま栗栖（：義臣）社長がやってくれてますけど、ちょっと譲ってっていうのがあったんですけど。そこまでやっぱりどうにか回さなきゃみたいなのもやっぱりあったんで、ちょっとネットから離れたくないじゃないけど（笑）。

——なるほど。

近藤：一回その山に走りに行く。山走り回ってた時期とかいろいろあって、ちょっとリアルに寄ってたっていうのも多分あるとは思いますが。

——じゃあ PHP 書くのも気分転換みたいな話なんですね。

近藤：いやそんなこともないんですけど（笑）。

——あ、違う。

近藤：ポッドキャストは今すごい面白いと思ってやっていますね。

——やっぱり自分の手を動かして自分の思うものを作るって結構原点に戻ってらっしゃるのかなど。

近藤：必ずしも自分で作ることにこだわってるわけじゃないんですけど、実際今「物件ファン」とか「IBUKI（：GPS）」っていう事業やってて、これはもうエンジニアさんとデザイナーさんがいて作ってもらってるんで、そういうのもあるんですけど。たまたまちょっとそのリッスンはすぐ手を動かしてもらえそうな人が見当たらずで。

——なるほど。でもそれでも作りたいって思ってるってことですね。

近藤：そうです。まあ一番コストはかからないですね。自分が頑張ればいいだけなので。

——原点回帰みたいな。

——やっぱりそれがフツ軽じゃないとやれないんですね。

近藤：そうですね。あと本当 ChatGPT の登場が大きくて。ある程度書いてくれるので、大きかったと思います。めっちゃ喋ってますもんね。「こういう機能作りたいんですけど」「こうやってこうやってこの部分をコード書いてください」みたいな。「ちょっとこういう風に直してください」みたいな。1日何回喋ってるんやろみたいな（笑）

——会社名を何で最初に「はてな」にしようと思ったのかみたいな。その思いみたいなのを聞きそびれた気がする。

近藤：社名ですか？一番最初のサービスが人力検索だったからです。

——そのまま直結して。

近藤：知らないことを人が教えてくれる、聞けるサービスだったので。それに合ったサービス名を考えていて、それが「はてな」だった。

——あと、ちょっと薄い部分として、はてなブックマークの成長のあたりっていうのはどんな感じだったんですか？はてなブックマークもガーンと来たのか、割とそうでもなかったのか

近藤：はてなブックマークもガーンとききましたね。でもブックマークっていう名前よりも、メディア的な成長が大きかったですね。それが僕は想定していたよりも。つまりブログとかネットの記事を読んで、「これは面白かったんで保存しておこう」と思って自分でブックマークする、保存をする自分のリンク集みたいな物であるっていう部分と、みんながブックマークするんで「今話題の記事はこれですよ」というのがトップページに表示されるっていう、2つの側面があるんですけど、成長したのはやっぱりトップページというか、メディア面の「今ネットで話題なのはこの記事です」みたいなものになっていったっていうのが、ちょっと思っていたところとは違って。

——今だと Twitter でトレンドとかもありますけれども、当時はそういうのもなかったんですかね。Google は当然検索順で上にいくけれども、リアルタイムで今話題であるっていうのを可視化できるのは、はてぶが最初だったという感じですかね。

近藤：そうですね。ある程度自動的にトレンドの記事が読めるみたいなもの、割と先駆けだったと思うんで。そこで今何がネットで話題になっているかみたいなものを見る方がどんどん増えていったっていうのと。あとはコメントの様子というか。つまり「ブログのコメント欄にはこんなこと書かないだろう」みたいなことも、ちょっと離れてるんで、割とみなさんちょっと辛口なコメントとかも書くようになったことで、書かれたブロガーさんが心を痛めたりみたいなことは、それも想定してたよりも起きたっていうのと。

——それも結局、ツイッターのリプライとリツイートと一つ近しいですね。引用リツイートか。引用リツイートと一緒に近しい。

——もっと遠いんじゃないですか。はてぶのコメントの方が。

近藤：そうですね。今はブロック機能だったりとか、割と発信者が消せたりとか、当たり前だと思うんですけど、やっぱり当時って結構言論の自由みたいなものが言われていた時期なんで。人の投稿を無断で消していいのか分からなかったんですよ。少なくとも事業者の判断で。その裁判も出てないし、確かに利用規約はありますけども、それだけを拠り所に消すしかない感じだし、他でそんなバンバン消したりすると、どっちかっていうとインターネットはそういうもんじゃないと、「自由に発言できるのがいい場所だ」みたいなカルチャーもあったので、結構そのハンドリングは難しかったなという気がします。

——つながるために作ったサービスで、つながれない人が出てきたということに関しては、それが1万人に1人であれ、10万人に1人であれ、すごく気にされてきたという感じが、今のリアル志向にある種つながっていると。

近藤：どういうことですか？

——要は、マスから見たら、たぶん攻撃されている方っていうのは少ないというか、あくまで少数派であったとしても、多分サービス開発者として気にされてきたのかなというふうな印象を持ったんですよね、今。

近藤：ああ、攻撃される。

——そうです。だから一人のマイノリティでも、ちょっとやっぱり自分のサービスで気を悪くする人がいたら嫌だなというのはすごく思われてきたのかなと。

近藤：1万人に1人ぐらいかな？

——いや、もうちょっといます（笑）。それはなぜかというと、さっきの話で言うと、私もカクヨムに一昨年まで、3年間いたので。そうするとやはりそういう議論になるわけですよ。だからその、こういうコメントをする人がいる、で、こうだけでも、じゃあこの人をルール適用した場合にどうなるかっていう話とか、本当に警告じゃなくて消すまでいくのかみたいな話って結構して、やっぱり筆を折る人が出てくることもあるし。逆に言うと、その攻撃者をちゃんと、放置することで筆を折る人が出てきても困るみたいな話の中で、わりと少数派の、一人の表現者を大切にしたいみたいな話がずっとあったので

近藤：へー、興味深いですね

——どういうふうに対応するかっていう。露骨にずっとエロばかり書いたやつは消すとか、そういうのはできるんですけど。

近藤：結構今思うと、今はもうちょっと消す方向だと思うんですよ。あるいはブロックしたりとか見えなくする技術とかも進化してたり。運営判断でも割ともう少し消す方に今寄っていていると思うんですけど、当時やっぱり表現の自由っていうのはもう少し重要視してたので。今思うと、もうちょっと介入してもよかったのかなっていうのは反省というか、感じますかね。そのおかげで、というかそれでやっぱり心を痛められた方とかもいたんじゃないかと思うし。どっちかと言うと僕は楽しい場所になりたいというか、インターネットサービスがあったおかげで、できるだけ…意見が違ったりとかは全然いいんですけど、変に傷ついたりとか、嫌な思いをしたりする場所にはし

たくないというのは根本に思っています。

——まさにそういう本も書かれて、それを含めて今リアル志向されていてというような話がすごくつながるのかなと思いました。以上です、私からは。

——ありがとうございました。