



Mikitani

ผู้ก่อตั้ง

Rakuten Group: Jack ผู้ประกาศจะล้มยักษ์

พ.ศ. ๒๕๕๔ เชื้อววัฒนนา

นายกสมาคมผู้ประกอบการเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)

prayoon2554@gmail.com

Rakuten จะไล่ตามและเอาชนะ Amazon ใ้ได้

ในเมืองไทย คงมีน้อยคนที่จะรู้จักนักธุรกิจชาวญี่ปุ่นชื่อ Mikitani Hiroshi คงมีคนไทยจำนวนน้อยพอๆ กัน ที่เคยรู้จัก หรือได้ยินชื่อบริษัท Rakuten แต่หากบอกว่า เมื่อไม่นานมานี้ Mikitani ผู้ก่อตั้งบริษัทออนไลน์ช้อปปิ้ง ชื่อ Rakuten ให้สัมภาษณ์หนังสือพิมพ์ บอกว่าเขาจะไล่ตามและเอาชนะ Amazon ธุรกิจลักษณะเดียวกันในสหรัฐฯ ซึ่งมีขนาดใหญ่โตกว่ามากมายนัก Mikitani คนเดียวกันนี้ ได้

ไปไล่ซื้อธุรกิจออนไลน์ในประเทศต่างๆ ทั่วโลก ในช่วงสองปีที่ผ่านมา เขาเข้าไปซื้อหุ้นใน Buy.

com ของสหรัฐฯ ด้วยเงิน \$250 ล้านดอลลาร์

ลงทุน \$38 ล้านดอลลาร์ใน Play.com ของ

อังกฤษและลงทุน \$315 ล้านดอลลาร์ใน

บริษัทพัฒนา E-reader ชื่อ Kobo ของ

แคนาดาและเร็วๆ นี้ ก็เข้าไปลงทุนใน

Pinteriset ของสหรัฐฯ ในวงเงิน 100

ดอลลาร์สหรัฐ กลุ่มบริษัท Rakuten

เดียวกันนี้เอง ได้รับการจัดเป็นลำดับ 7

ของธุรกิจที่มีนวัตกรรมสูง 100 อันดับแรก

ของโลก (The World's Most Innovative

Companies) โดยวารสารทางธุรกิจ Forbes

มาถึงตรงนี้หลายคนที่ไม่รู้จัก หรือไม่แม้แต่สนใจ

ว่าใครคือ Mikitani ก็น่าจะเริ่มอยากรู้จัก ว่าหมอนี้คือใคร? กล่าวหาญชาญชัยอย่างไรที่คิดจะไปล้ม Amazon จ้าวยุทธจักรด้านธุรกิจออนไลน์

จากนักการธนาคารฮิโตะ มาเป็นเจ้าของธุรกิจเวเนเจอร์

Mikitani เรียนจบจากมหาวิทยาลัย Hitotsubashi ซึ่งเป็นสถาบันการศึกษาที่ขึ้นชื่อทางด้านเศรษฐศาสตร์และพาณิชย์หลังจบการศึกษาในปี ค.ศ. 1988 เขาเข้าทำงานใน The Industrial Bank of Japan ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจที่ทำหน้าที่ปล่อยสินเชื่อเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น ต่อมาในปี ค.ศ. 1991 ธนาคารส่งเขาไปเรียน

ต่อทางด้าน MBA ที่มหาวิทยาลัย ฮาวาร์ด ภายหลังจากจบการศึกษา เขากลับมาทำงานต่อที่ธนาคารและเป็นผู้ดูแลสินเชื่อของธุรกิจซึ่งเติบโตใหญ่ต่อมา เช่น Softbank ของ Son Masayoshi หรือ Tsutaya เป็นต้น

แต่ชีวิตของ Mikitani ก็พบกับความผันผวน เมื่อเขาสูญเสียญาติสนิทที่เคารพไป อันเนื่องจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวครั้งใหญ่ในเมืองโกเบเมื่อปี ค.ศ. 1995 ความสูญเสียดังกล่าวสร้างผลกระทบต่

จิตใจเขาเป็นอย่างมาก ทำให้เขากลับมาครุ่นคิดถึงการ

ดำเนินชีวิตใหม่ ประกอบกับ ความประทับใจที่เขา

มีต่อทัศนคติของสังคมสหรัฐฯ ที่ให้เกียรติและ

ยกย่องผู้ประกอบการที่เริ่มกิจการใหม่

(start-up) ทำให้เขาตัดสินใจลาออกจาก

ธนาคารและหันมาเอาดีทางธุรกิจ

ในปี ค.ศ. 1997 Mikitani ก่อตั้ง

บริษัท Rakuten โดยเขาเองเป็น

ประธานบริษัทตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ธุรกิจ

ของเขาค่อยๆ ขยายตัวตามลำดับ ด้วย

การขายไปยังธุรกิจ E-Commerce

ธุรกิจการเงิน พร้อมกันนั้น เขาก็เริ่มขยาย

ตัวออกไปในต่างประเทศ ด้วยการเข้าไปถือ

หุ้นในธุรกิจ E-Commerce ในประเทศสำคัญต่าง

ๆ เช่น สหรัฐฯ อังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน อินโดนีเซียและไทย

เป็นต้น ล่าสุด เขาเข้าไปถือหุ้นในธุรกิจ E-reader โดยมุ่งที่จะทำธุรกิจ

E-book ผ่านเครือข่าย E-commerce ที่เขามีอยู่

แนวคิดการบริหารแบบกลับมุม

Mikitani พูดถึงแนวคิด E-commerce ของเขาว่า ในช่วงปี ค.ศ. 1997 นั้น การช้อปปิ้งทางอินเทอร์เน็ต เป็นเพียงแค่การนำเอา แค็ตตาล็อกมานำแสดงบนเว็บเท่านั้น เมื่อเขาปรึกษาเพื่อนๆ ของเขาว่า จะหันมาทำธุรกิจลักษณะนี้ ก็ได้รับคำแนะนำจากผู้บริหารรุ่นพี่ว่า “ธุรกิจที่บริษัทขนาดใหญ่ยังล้มเหลวกันมาแล้ว คุณ Mikitani จะทำสำเร็จได้อย่างไรกัน?”

แต่ Mikitani เชื่อว่า คนรอบข้างของเขา ยังมองไม่เห็นความน่าสนใจของโมเดลทางธุรกิจใหม่นี้ ดังนั้น คิดในแง่กลับกัน มันก็น่าจะเป็นโอกาสที่ดีของเขา หลังจากครุ่นคิดอยู่กับธุรกิจนี้อย่างจริงจัง เขาก็พบคำตอบสำหรับโมเดลทางธุรกิจใหม่แบบของเขาเอง กล่าวคือ E-commerce ในภาพฝันของเขา ต้องไม่ใช่ระบบที่ “ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านระบบงานคอมพิวเตอร์มาทำการค้าขายสินค้ากันบนเว็บ” หากแต่แนวคิดของเขาจะกลับมามุ่งเป็น “การพัฒนาระบบงานเพื่อให้ผู้คนที่มีความเชี่ยวชาญด้านการค้า สามารถมาเปิดหน้าร้านบนเว็บได้ง่ายๆ” นั่นคือที่มาของแนวคิดซึ่งเขาเรียกว่า internet market place หรือ แนวคิดของตลาดบนอินเทอร์เน็ตนั่นเอง

ขณะเดียวกัน Mikitani บอกถึงเป้าหมายในการทำธุรกิจของเขาว่า “เป้าหมายของผม ไม่ใช่มุ่งจะเป็นหมายเลขหนึ่งในประเทศ แต่ผมมุ่งหวังที่จะเป็นธุรกิจบริการทางอินเทอร์เน็ตอันดับหนึ่งในโลกให้ได้” ทั้งนี้ เขาได้วางเป้าหมายธุรกิจไว้ว่า “กลุ่มธุรกิจ Rakuten ของเรานั้น มีเป้าหมายที่จะขยายตัวไปใน 27 ประเทศและภูมิภาคในอนาคต มูลค่ารวมของธุรกิจจัดจำหน่ายของกลุ่ม Rakuten ถึงร้อยละ 70 จะเกิดขึ้นในต่างประเทศ เมื่อพิจารณาถึงข้อเท็จจริงที่ว่าตลาดในต่างประเทศซึ่งมีอัตราการขยายตัวที่สูงกว่า ก็คงเข้าใจได้ว่าทำไมเราต้องมุ่งหน้าออกไปทำธุรกิจระดับโลก”

“..เพื่อมุ่งบรรลุความสำเร็จ สิ่งซึ่งจำเป็นสำหรับพวกเราคือ โมเดลทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง ระบบปฏิบัติงานที่ทรงประสิทธิภาพ กลยุทธ์ที่เฉียบคม วัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งและเทคโนโลยีขั้นแนวหน้า ในการออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศนั้น เราพึ่งเคาเรพโมเดลการให้บริการของตลาดในประเทศต่างๆ และปรับโมเดลทางธุรกิจให้สอดคล้องกัน ทั้งนี้ โดยมีนโยบายที่จะเคาเรพต่อความคิดริเริ่มของบริษัทต่างๆ เหล่านั้น..”

“.. นอกจากธุรกิจ E-commerce แล้ว พวกเรายังให้บริการอื่นๆ ที่หลากหลายถึง 40 ประเภท ซึ่งรวมถึงธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจ



ธนาคารและธุรกิจหลักทรัพย์ในระหว่างบริการต่างๆ เหล่านี้ พวกเราต้องใช้ประโยชน์ร่วมกัน จากโมเดลแห่งความสำเร็จของธุรกิจ หรือ การออกแบบเว็บ หรือแนวปฏิบัติที่สดด้านการตลาด เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อยกระดับบริการของพวกเราในฐานะ Rakuten Group เพื่อสร้างความพึงพอใจ ให้เกิดต่อลูกค้ายิ่งขึ้น...”

“เพื่อดำเนินการให้สามารถใช้ข้อมูลร่วมกันในระดับโลกได้ เพื่อที่พวกเราจะสามารถมุ่งไปสู่การเป็นธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตอันดับหนึ่งของโลกนั้น การปรับให้ภาษาอังกฤษ เป็นภาษาทางการภายในบริษัทนับว่าเป็นสิ่งจำเป็นและเราจะดำเนินการไปในทิศทางดังกล่าว...”

ในเดือนมีนาคม ค.ศ.2010 Mikitani ได้เริ่มดำเนินการตามแผนที่เขาเรียกว่า “Englishnization” โดยค่อยๆ ใช้ภาษาอังกฤษ เป็นภาษาทางการภายในองค์กร แม้จะมีผู้บริหารบริษัทอื่นๆ ที่มองว่าสิ่งที่เขากำลังผลักดันนั้น เป็นสิ่งที่ “โง่เขลา” แต่เขาก็ยังยืนหยัดที่จะทำต่อไป ทั้งนี้ เขากล่าวว่า “ภาษาอังกฤษไม่ใช่ความสามารถพิเศษอีกต่อไป แต่หากว่าภาษาอังกฤษคือเงื่อนไขจำเป็นในการทำงาน”

นักธุรกิจสายพันธุ์ใหม่

แนวคิดของ Mikitani ไม่ใช่แนวคิดทั่วไปของนักธุรกิจอย่างแน่นอน อาจกล่าวได้ว่า เขามีแนวคิดที่แปลกแยก ออกจากแนวความคิดของนักธุรกิจญี่ปุ่นทั่วไป ปรากฏการณ์หนึ่งที่สะท้อนให้เห็นความแตกต่าง ซึ่งในที่สุดนำไปสู่การถอนตัวของกลุ่ม Rakuten จาก Keidanren ในเดือนมิถุนายน 2554 Keidanren เป็นองค์กรทางธุรกิจที่มีอิทธิพลมากที่สุดของญี่ปุ่น มีลักษณะคล้ายคลึงกับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยและสภาหอการค้ารวมกัน หลังจากถอนตัวออกมาแล้ว Mikitani ได้ร่วมในการก่อตั้งองค์กรทางธุรกิจใหม่ ซึ่งประกอบขึ้นจากบริษัทต่างๆ ที่ต้องทำธุรกิจอันเชื่อมโยงกับอินเทอร์เน็ต โดยมีสมาชิกทั้งหมด 779 บริษัท

เราลองมาพิจารณาถึงบุคลิกของ Mikitani ผู้หาญกล้าท้าทาย Amazon คนนี้ดูกันนะครับว่าเขามีแนวคิด มีปรัชญาในการทำงานอย่างไรบ้าง



➤ สิ่งที่สำคัญ ก็คือการต้องรับรู้ความเป็นจริงอย่างตรงไปตรงมา หากเราเกิดพลังพลาดก็ลุกขึ้นก้าวเดินไปใหม่ ผมเชื่อว่าหากเราไม่มีพลวัตรเช่นนี้ ย่อมไม่มีโอกาสที่จะอยู่รอดได้ในยุคสมัยนี้
大事なのは現実を直視すること。つまりいたら出直せばいい。そういうダイナミズムがなければ、この時代は生き抜いていけないと僕は思う。

➤ สิ่งซึ่งผมเรียนรู้จากประสบการณ์ก็คือ ผู้คนนั้นพร้อมจะรับฟังจากผู้ที่เราแสดงความเห็นอย่างจริงจังในสภาพที่เห็นอกเห็นใจมากกว่า จากใครที่แต่งสูทโก้หรูหราก็แล้วพูดจาอย่างภูมิฐาน
高級スーツに身を包み、気取って話をするより、汗をかきながらでも一生懸命に話をした方が相手がよく聞いてくれることを、僕は経験から学んだ。

➤ กล้าหาญกันหน่อย คนญี่ปุ่นเองก็มีจุดอ่อนที่แก้ถึงทำเป็นมองไม่เห็น ทั้งที่รู้และเข้าใจว่า ต้องลงมือทำอะไรอย่างจริงจัง แนวโน้มของโลกเปลี่ยนแปลงไปแล้ว หากเรายังคงฝังจมอยู่กับค่านิยมที่ผ่านมา พวกเราก็จะล้มตาย

勇気を持とう。やらなければいけないとわかっている、見て見ぬふりをしてしまうところが日本人にはあ



る。世界のトレンドは変わっているし、いままでの価値観にしがみつくばかりでは減じるしかない。

➤ แน่นนอน มันเป็นแนวคิดที่ถึงรากถึงโคนจริงๆ แรงต้านหากจะเกิดขึ้น ย่อมเป็นเรื่องธรรมดา แต่ว่าธุรกิจนั้นต้องเสี่ยงเพื่อให้ได้มาซึ่งผลกำไร ดังนั้น มนุษย์กลุ่มหนึ่งที่เรียกกันว่านักธุรกิจต้องมีแนวคิดเปลี่ยนแปลงถึงรากถึงโคน (คำให้สัมภาษณ์ ต่อกรณีที่เขาประกาศ ให้ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาทางการภายในบริษัท)
たしかにラジカル（過激）な発想だった。反発が起きるのも当然だろう。だが、リスクをとって利益を得るのが企業であり、そもそも、それくらいのラジカルな発想をするのが実業家という人種ではなかったか。【書書き | 英語を社内公用語にしたことについて語った言葉】

➤ การตั้งเป้าหมายแบบครั้งๆ กลางๆ นั้น เราย่อมไม่สามารถพุ่มพักบุคลากรและพัฒนาองค์กรได้ ผมคิดว่า การตั้งเป้าหมายที่ดูเหมือนจะเกินเลยไปบ้าง ประเภท “เวอร์ไปหรือเปล่า” นั้นแหละที่จะมีส่วนสำคัญในการพัฒนาบุคลากร
生ぬるい目標を掲げていては、人も組織も育たない。少し無茶なくらいの発想、いわば「ちょい無茶」が、人材育成にとって大事ではないかと思う。TPA news

เอกสารประกอบ

<http://corp.rakuten.co.jp/careers/message/index.html>

<http://www.forbes.com/sites/parmyolson/2012/09/06/mission-impossible-how-rakuten-billionaire-hiroshi-mikitani-plans-to-beat-amazon/2/>

<http://ja.wikipedia.org/wiki/%E4%B8%89%E6%9C%A8%E8%B0%B7%E6%B5%A9%E5%8F%B2>

ขอบคุณภาพประกอบ จากอินเทอร์เน็ต