

7 学生ベンチャーとして

—ライフスタイルとしての起業のすすめ—



藤原礼征 | (株) ソリューション・クルー/トーテックアメニティ(株) トーテックサイバーセキュリティ研究所

学生ベンチャーあるある

学生ベンチャーとして起業して以来 20 余年、さまざまな失敗を経験したり、学生たちから相談を受けたりしてきたので、ここで紹介したい。

実装力の欠如

学生ベンチャーの最大の特徴は、若さと元気の良さである。多少の失敗はものともせず、好奇心とバイタリティで困難に対して果敢に挑むことができる。世の中の常識にとらわれず、チャレンジすることができるので、ベンチャーに向いている。

最初の難関

一方で、経験不足からくる実装力の弱さが、目標実現のための最大のハードルとなることが多い。商品を開発して世の中に出す経験に乏しいため、アイデアがあっても商品として成立させるところまでたどり着けないのである。

ソフトウェアの実装経験が浅いため、完成まで想定以上に時間がかかる。もしくは、完成しない場合も非常に多い。私も、最初のプロジェクトを完成させられず、悔しい思いをしたこともあった。

さらに、運用・サポートや、営業・プロモーションなど、さまざまなスキルも必要とされるだろう。

師匠を探せ!

企業に就職すれば、先輩社員が、仕事を進める上で必要な知識を与えてくれる。そもそも、分業体制も充実しているだろう。

しかし、学生ベンチャーでは、それらの知識を、

自らの力で経験から得なければならない。資金も、そこまで余裕がないことが多いので、基本、すべてを自前で賄わなければならない、セルフプロデュース力が求められる。

学生ベンチャーを目指す諸子へまず勧めたいのは、信頼できる師を見つけることである。私も、仕事を通して、先輩社長から多くを学ばせてもらった。自分の親かそれより上の世代の、経験豊かなメンターを見つけてほしい。月に 1 回、相談に乗ってもらえるだけでも、大きな力になるはずだ。

組織の崩壊

起業するにあたって必要なのは、信頼できる仲間である。多くの課題を乗り越えるためには、共に働く仲間の力が不可欠となる。多くの場合、研究室の同期や、サークルの仲間など、友人関係からビジネスへと発展するケースが多いだろう。

サークルのノリから空中分解

しかし、ここで気をつけなければならないのは、最高の友人が最高のビジネスパートナーというわけではない、ということである。私も友人と仕事をした時期もあったが、互いの方向性の違いから、別々の道を選択することもあった。

サークルのノリでスタートした会社が、仕事になった瞬間に立ち行かなくなり、空中分解を起こす例もある。知り合いの会社で、残念ながら、裁判に発展した例も見たことがある。

友達からビジネスパートナーへ

起業して、プロとしてお金を得るということは、

顧客に対して責任を負うということである。そのとき、ベンチャー企業に必要なのは、リーダーシップと責任分解点を明確にし、適切な権限委譲を行い、経営体制の確立を行うことだ。

この瞬間に、友人関係から真のビジネスパートナーへと、互いに成長しなければならない。

良い技術≠売れる商品

もう1つ陥りやすい罠は、良い技術だから、商品を作れば勝手に売れるだろう、という勘違いである。しかしながら、技術開発:商品開発:事業開発にかかる労力は、1:10:100の割合といわれる。

死の谷を乗り越える

技術を事業として、売上と利益が上がるまで育てるためには、広報・営業体制の確立や、販路の開拓、ユーザサポート体制の確立など、多くの課題を解決する必要がある。想定外の時間やコストがかさんでいく中で、まさしく死の谷を乗り越えていかなければならない。私も、毎回、困難を経験しているし、死屍累々も多く見てきた。

顧客第一主義を貫け

技術を商品として世に出すために最も大切なことは、顧客の立場に立って考えることである。

技術者・研究者の立場から考えた場合、技術に目が奪われるのは仕方のないかもしれない。しかし、社会が求めるのは技術ではなく、その商品が何を満たしてくれるのかだ。

商品ありきで市場に参入することをプロダクトインといい、顧客ニーズから商品を生み出すことをマーケットアウトというが、その両方の視点をうまく組み合わせて、技術を商品に繋げていく発想が必要だ。商品に目新しさがなければ、顧客の関心を引くことはないが、顧客の視点に立った商品でなければ、買われることもない。

ライフスタイルとしての起業

何を求めて起業するのか。上場することで得られる上場益を目当てに、起業する場合もあるかもしれない。では、上場することのできなかったベンチャー企業は？なぜ失敗するリスクを背負ってまで、起業するのだろうか。

起業家精神とライフスタイル

平成24年就業構造基本調査（総務省）によると、企業および自営業の起業者の総数は514万人。就業者6,442万人のうち8%は起業家、12人に1人は社長である。こうして見ると、事業を起こすことは、特別なことではない。

会社に就くのか、職に就くのか？

就職というと会社に就くことをイメージするが、本来はどのような職、つまり仕事に就くのかの問題である。会社のブランドではなく、何を生業として生きていくのかを考え、自分の人生を設計することにほかならない。自分のやりたい仕事を選び、スキルを伸ばすことができれば、会社が倒産したとしても、生き抜くことができる。

食う、寝る、働く

起業するという事は、それがテクノロジーであれ、農業であれ、飲食であれ、大きな違いはない。起業は、人生における課題を解決する1つの手段であり、生き方の選択肢の1つといえる。

起業を通してさまざまな困難を乗り越えた経験は、不確実な時代を生きる糧となるだろう。

(2018年4月8日受付)

■藤原礼征 reisei@scw.co.jp

1997年、大阪大学発学生ベンチャー第一号として起業。ソフトウェアアーキテクトとして内外からの厚い信頼があり、さまざまな会社や大学・研究機関において研究開発や製品開発に携わる。専門分野として、特にサイバーセキュリティ、ネットワークフォレンジックス。