

9 学生起業と企業就職を経験して



白久レイエス樹 | UCSC Silicon Valley Extension

ベンチャーを成功させた先に多額のリターンが待っているのは学生であっても知っている。ではなぜ起業する人が少ないのだろうか？ ある人は、他国と比べて助成金や投資家からの資金が足りないからだという。またある人は、リーンスタートアップ、シリコンバレー式などの経営手法を例に挙げ、上場や買収などのエグジットをどう成功させるかを語ってくれる。しかし、それらのアドバイスは起業した会社をいかに成功させるかに焦点が当てられており、実際に事業を興す個人の立場がおざなりにされている。個人が起業を志さない限り新しい会社は生まれないのである。

実際に私は学生で起業という選択をしたが当時感じたのは、いかに顧客を獲得するか・資金を集めるかということではなく、ただ漠然とした将来への不安だった。この状況は“マットのない跳び箱”を跳ぼうとしているのと同じだと思う。起業するということは普通なら避けてしまうような未知の高さの跳び箱を跳ぶようなものだ。国は補助金で強力なジャンプ台を用意してくれる。投資家は成功確率の高い跳び方を教えてくれる。しかしながらその跳び箱の周りに安全なマットはないし、セーフティネットを用意してくれることもない。自分自身で安全なマットを敷き、着地が成功しなくともせめて上手く受け身を取ることでダメージを減らしたい。ここでは起業にチャレンジする若者に向けたサバイバル術を起業前、運営中、撤退時の3段階に分けて紹介したい。

まずは情報収集から

就職すると決めたらまず多数の企業に応募しなければならない大変さはあるが、同級生やOB・OGと情報交換をしつつ就活を進めることができる。一方で、起業

する場合は自らの足で情報を収集しなければならない。在籍していた学校のベンチャー支援施設を利用した。ほかにも公的なインキュベーション施設を利用する手もある。またこのとき注意しておきたいことは情報のバイアスである。起業経験者から得られる情報には一種の生存バイアスがかかっているため、成功した起業家の話のみを鵜呑みにするのは危険である。可能であれば起業に失敗した人の話も収集しておくことで後々の受け身を取りやすい。

起業家というと、Steve Jobsや堀江貴文のように、事業を優先し大学を中退する破天荒な人生をイメージしがちである。よほどの自信がない限り、このようなスタイルはお勧めしない。卒業しておくことはキャリアを変更する際に選択の幅を広げる。退路を断ってやみくもにリスクを取るのではなく、何度でもチャレンジできるように備えておきたい。加えてどのようなビジネスを立ち上げる場合でも、確実に使える武器は英語力だ。世界中から有能な仲間を集め、投資を募る際に日本人以外の投資家と直接交渉ができ、顧客獲得の際の海外進出に貢献する。

立ち上げ後も慎重に

ベンチャーにはスピード感が重要だが、契約書には細心の注意を払いたい。内容によっては連帯保証人に代表取締役をつけることを要求されることがあり、事業の先行きだけでなく個人で大きなリスクを背負うことになる。可能であれば確認が済んでいる自社の雛形を使うようにし、使えないまたは大きな修正がある場合は専門家に必ず見てもらう。

資金繰りにおいてはレバレッジをむやみに上げないこ

とを推奨する。私は在学中にアルバイトで貯めた資金を元に、同級生らと共に全額自己資本で開始した。すべて合わせても資本金は100万円を下回る額であった。その後も銀行から借入をしていない。飲食店の居抜き物件を事務所にして固定費を抑えた。弁理士、弁護士、会計士と顧問契約をせずに、案件ごとにスポットでレビューを依頼した。実は初年度の売上からの役員報酬は時間換算すると日本の最低賃金を下回っていた。

ある調査によると72%の起業家がメンタルヘルスによる問題を抱えていると報告されている¹⁾。精神的な病は通常の業務に支障をきたし、人材の代替がきかないベンチャーでは会社の存続すらも危うくなってしまふ。普段から何でも話せる家族や友人との関係を構築することは大切だ。

ベンチャーの売上というのは不安定だ。可能であればほかの収入源を確保しておきたい。たとえば空き時間を、副業が許可されている企業で働く、ライターやクラウドソーシングで稼ぐ、コンサルタントを行う、個人資産での投資を始めるのもいいかもしれない。

転職する際に注意すること

最後に伝えたいのが会社を畳むもしくは会社を離れなくてはならないときの立ち回り方だ。たとえば次のキャリアとして、研究職を狙う、投資関係の会社に入る、同分野のベンチャーに入社する、一般的な企業に入社するなどが挙げられる。私は大手企業への転職を選んだ。選定理由は割愛するが、いくつか気をつけたい点があったので記述したい。

まず、残念だったのは、周囲に転職を打ち明けた際、あまり根拠がないにもかかわらず、採用してくれるところはないだろうという煽りを受けたことだ。事業を始めるときだけでなく、辞めようと考えたときに適切なアドバイスを受けられる環境があればと思う。

次に苦労した点だが、一般的な転職サイトを使って応募したが書類選考がほとんど通らなかった。その理由としてベンチャーで経験したことを、経営含め技術以

外のことまでまんべんなく書いたことではないかと考えている。通常、企業の募集ポストには、ジェネラリストではなくエキスパートが要求される。自分が最も得意としている分野に絞って履歴書を書き直したら徐々に返事が貰えるようになった。

面接で「毎日朝はきちんと来られるか」「協調性はあるのか」といったステレオタイプな質問が来ることは覚悟しておいたほうがいい。これらに惑わされず冷静に自身の能力をアピールしたい。

幸いだったのが学校を卒業していたことだ。最終学歴を修士課程と記入することができ、給与面などで多少の優遇があった。

入社後の注意点としては、ベンチャーと比べて意思決定の過程が複雑で遅い、会議が大人数でかつ長いといった企業文化は避けられない。一方、役割分担がしっかりされている分、自身の専門領域に集中できる環境である。

何度でも挑戦を続けるために

私なりに起業チャレンジのサバイバル術を紹介したつもりだ。高い跳び箱に挑戦するのは非常に怖いものである。しかし、跳ぶ前にしっかりと準備運動をこなし、基礎体力をつけ、跳んでいる最中は身体の姿勢に細心の注意を払い、万が一うまく行かなくとも事前に用意したマットで安全に受け身を取ることができれば結果は変わってくる。始める前の恐怖心は随分和らぎ、大きな怪我を避けることで、たとえ失敗してもまた挑戦できる機会を得られるはずだ。私のこの経験がこれから起業する方への安全マットの1つになれば幸いである。

参考文献

- 1) Freeman, M. A., Johnson, S. L., Staudenmaier, P. J. and Zisser, M. R. : Are Entrepreneurs "Touched with Fire"? (2015)
(2018年3月7日受付)

■白久レイエス樹 shirokUNET@gmail.com

在学中にロボットベンチャー Skeletonics Inc. を創業し代表取締役として3年間牽引。その後SUBARUに入社し運転支援システム eyesight の車線中央維持機能開発に携わる。現在 UCSC に留学中。