



起業家
金融機関
起業支援機関
へのインタビュー
から起業のリアル
をお届け

起業家マガジン

起業を志す全ての学生へ

目的

本書を手にとって頂き誠にありがとうございます。本書は学生の皆様へ起業のリアルをお伝えすることを目的に作成されました。近年、学生起業を促進する風潮が強まっております。学生への起業に対する関心も高まっています。しかし、起業の実態を把握している人は少ないのではないのでしょうか？

本書は、先人起業家や金融機関、起業支援機関へのインタビューを通じて起業のリアルをお届けする物です。皆様の起業というキャリア選択がより良いものになれば幸いです。

R RITSUMEIKAN

制作者紹介

BKC インキュベータ・33 期インターンシップ生

私たちは、立命館大学 BKC インキュベータでインターンシップ生として活動しております。普段の活動では、BKC インキュベータ IM 室の業務や入居企業への支援活動を通して多くの事を学ばせていただいております。



情報理工学部
金森 考輝

理工学部
西羅 真央

理工学部
PARK Seyon

食マネジメント学部
CHANG YU JEONG

情報理工学部
高橋 快成

経済学部
WU XINFENG

情報理工学部
程 宇軒

「ロボットテクノロジーで人の苦役をなくす」

株式会社人機一体
代表取締役
金岡 克弥 博士

会社紹介

株式会社人機一体（人機一体）は、人から苦役を取り除くことを目指す立命館大学発のベンチャー企業です。苦役とは、「人が身体的、精神的な苦痛を被ってやらざる得ない仕事」を指します。同社では、最先端ロボット技術を活用した人型重機の開発と企業連携を通じた自社技術の社会実装を目指しています。

代表取締役の金岡博士は、立命館大学でロボット工学の研究に従事していました。そこでの研究を活用し、現在では JR 西日本や日本信号と共同であらゆる重作業に対応出来る人型重機を開発しています。この人型重機は、重量物の持ち上げからペットボトルの蓋開けまで様々な作業を人の操作で行うことができる世界初のロボットです。



起業 Q&A

なぜ起業をしようと思ったのですか？

A 大きなきっかけは東日本大震災です。未曾有の災害の中で本来人が行くべきではない危険な場所での活動が求められました。私は大学でロボット工学を修めるものとして、こういった苦役はロボットの力で解決できると信じていました。しかし、想いに反して研究レベルのロボットは現場では力になれず、危険な場所に人が行って作業をしなければなりません。この惨状を目の当たりにした私は、ロボットを研究レベルで取り扱うだけではなく世の中の役に立てる為に社会実装することが必要であると考えました。しかし、これを人任せにしているのは実装までどれだけ時間が掛かるのかまったく予想ができません。この状況をととてももどかしく感じた私はベンチャーを立ち上げ、自分の手で技術を社会実装することを決断しました。

人型重機の製造を行っているとのことですが、こちらは実際に販売しているのですか？

A 現段階では、これらは販売を目的として開発している訳ではありません。ロボット技術を社会実装する上での大きな課題として、技術が理解されにくいという点が挙げられます。一般の人々にとってロボット技術というのは馴染みがなく、どのように活用すればいいのかイメージしにくい物です。そこで、我々は人型重機というキャッチーなロボットを制作することで自社技術に注目してもらおうと考えました。そこから「誰が作ったの？」「どんな技術が使われているの？」といった風に関心をもってもらうことで企業連携を促進し自社技術を社会実装させていきたいと考えています。しかし、将来的に事業が拡大していった暁には人型重機の販売も行っていきたいと考えています。

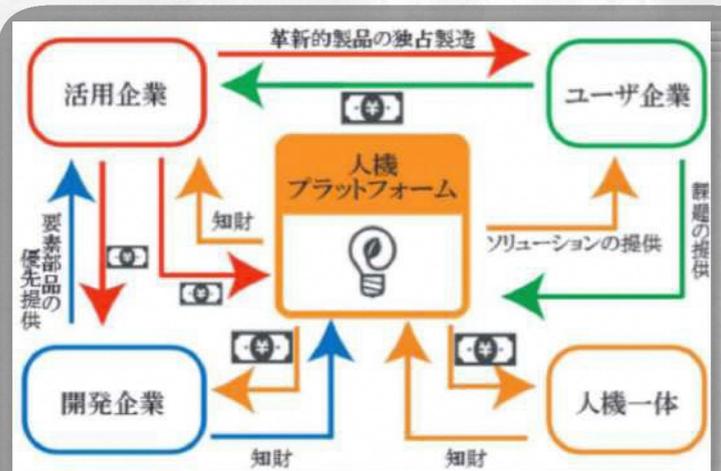
ロボット分野で起業するにはどんな困難がありますか？

A 実はベンチャー企業が単独でロボット制作を行うのはかなり難しいです。ロボットを作るためにはその製品を成立させるためのサプライチェーンが必ず必要になります。例として自動車をイメージしてもらおうと分かりやすいかと思うのですが、今の自動車を1社で作るとするのはほぼ不可能です。トヨタをはじめとした多くの自動車メーカーが、パートナー企業と協働することでサプライチェーンを構築しています。ロボットを制作する際もこれは同様です。特に技術が高度になればなるほど、1企業ましてやベンチャーで行うことは難しくなるでしょう。

Q ロボット製造業が難しい中でどのようにビジネスを行っているのですか？

A 我が社では自社単体でのロボット製造は行っていません。我々はロボットを製造するために必要な知識や技術といった知的財産を開発し、それらを企業に提供することでビジネスを行っています。これを、我々は「知識製造業」と呼んでいます。

「知識製造業」でロボット技術を社会実装する為には、企業連携が不可欠になります。そのために、我々は「人機プラットフォーム」を立ち上げました。「人機プラットフォーム」とは、我が社の先端ロボット工学技術を基に新たな製品を生み出す開発企業、製品を基に新たな市場を開拓したい活用企業、製品を実際に利用したいユーザー企業をマッチングするサブスクリプション型の知的財産活用サービスです。これにより、企業連携を促進し我が社のロボット技術を社会実装する仲間を得ることができます。



Q 起業をするうえで大変だったことはありますか？

A やはりお金の面ですね。起業する前にも大学の教員として研究費などの予算管理は行ってきましたが、起業するとなるとその難易度は別次元です。特に最初の頃は、金融機関やベンチャーキャピタルなどのお金の世界の人たちの考え方が理解できず、そういった人たちとのコミュニケーションに苦戦していました。お金が稼げるかどうかという視点で話す彼らを正直嫌っていたくらいです。しかし、コミュニケーションを続けていくうちに、正しく利益を上げてお金が循環する仕組みを作ることも人々の生活を豊かにする上では大切なことだということが分かってきました。そう思えるようになってからはコミュニケーションもうまくいくようになってきましたね。

それから、お金を借りることが嬉しいことだと思えるようになりました。お金を借りることは悪いことであるといったイメージを持っている人も多いかと思いますが、経営者としては少し異なります。お金を借りられるというのはそれだけ信用してもらっているということの証でもあるのです。我々は現段階のベンチャーとしては多くのお金を借りています。そのため、信頼してお金を貸して下さった方々の為にも利益を上げ、しっかりと返していくことも一つ大きな使命として最近では事業に取り組んでいます。

最後に起業を志す学生へのメッセージをお願いします。

A 私が学生の皆さんにお伝えしたい事は、「学修」と「実践」を行うということです。この2つは実際に起業をする際、とても大切な要素となります。特に学生の皆様が起業する場合、未知な部分が非常に多いと思いますので「学修」は必要不可欠なものとなります。しかし多くの方が起業を志す際、先人起業家の表面上の行動、言い換えると「実践」部分のみを真似して行おうとします。実際に起業して成功している人たちは多くの時間を学修に費やし、そこから実践を繰り返すことで成功を手にしてきています。起業を志すのであれば、先人起業家達のように「学修」に積極的に取り組みましょう。



そして「実践」も忘れてはいけません。どんなに多くのことを「学修」していたとしても、それを「実践」してみなければどんな結果になるかはわかりませんからね。

起業を志すのであれば、この2つは是非意識して行ってください。

起業のために大切なこと

今回のインタビューでは金岡博士に起業を実践するうえで大切なことについてお話をさせていただきました。その中で特に私が共感したお話がありましたのでお伝えします。

私がお伝えしたいのは、「起業とは目的を達成する手段である」ということです。金岡博士は、「苦役から人類を解放する」という目的を達成するために起業をしました。金岡博士にとって、起業とはあくまで目的を達成するための手段なのです。近年起業への関心が高まり起業してみたいという学生も増えてきているように感じます。しかし、起業を何のためにするのかという目的まで考えている人はあまりいないのではないのでしょうか。起業には常に困難が付きまといます。時には心が挫けて辞めたくなる事もあるでしょう。そんな時、起業で成し遂げるべき目的が明確な人はその困難を乗り越えていく事が出来るはずです。

皆さん、起業をする前に自分が起業をする目的というのを今一度見つめなおしてみたいはいかがですか。それが皆さんの今後直面する困難に打ち勝つ鍵になるかもしれません。

「地域と産業を牽引するパルスパワー」

株式会社パルスパワー技術研究所
代表取締役 **徳地 明 様**



会社紹介

株式会社パルスパワー技術研究所は、パルスパワー技術を活用し大学や国立研究機関、各種の企業で必要とされる高電圧電源の開発・販売を行っているベンチャー企業です。創業からおよそ12年程ですが、現在では自社で工場を持つまでに成長されています。パルスパワーとは、短い時間に電気エネルギーを放出することで瞬間的に極めて高パルス電気を発生させるものです。その電力量はとても膨大で、例えば家庭用の1キロワットの電気ストーブは1秒間に1キロジュールの電気エネルギーを消費していますが、同じ1キロジュールの電気エネルギーを1億分の1秒の間に放出することで、そのパルス電力は1千億ワットとなります。これは、世界の総発電量に匹敵する電力であり、これほどの電力を発生させることができる同社の製品は、素粒子加速や核融合といった最先端の研究の場では、必要不可欠なものとなっています。

代表取締役の徳地社長は長岡技術科学大学在学時に核融合の研究を行っており、そこでパルスパワー技術と出会いました。その後、草津市内に工場を持つ電子部品メーカーに入社、高電圧パルス電源など数々の特殊装置の開発に従事されてきました。現在でも学会発表や大学の客員准教授などパルスパワーに係る様々な活動を精力的に行っています。

なぜ起業をしようと思ったのですか？

A 私が起業をしたのは、50歳になる頃です。50歳が近づくと定年後どのように過ごすか考えるようになります。最初は正直起業する気は全くなく、老後をどのように過ごすかばかり考えていました。しかし、その後のキャリアを改めて考えた際、「定年後もパルスパワーに携わる仕事を続けたい」と思うようになりました。そのために起業をしようと思ったのですが、60歳で定年してから新しいことを始めるのは中々困難です。そこで、定年後も長くパルスパワーに携わる仕事をするために、50歳で退職し起業をする決断をしました。

起業をしてから現在までの経緯を教えてください。

A 独立して最初の年は、滋賀県産業支援プラザの一番小さなインキュベーションオフィスに机とパソコンだけを設置し、そこでパルスパワーに関する技術コンサルを行っていました。これが比較的順調に進み年間で1千万円ほど売り上げを上げることができました。そこでお金が少し入ってきたので、次のステップとして簡単な電気関係の設備を購入し、実際のモノを扱う仕事も受けるようになりました。最初はそんな気まತ್ತくなかったんですけどね（笑）。これによってさらに受注が増えていきまして、実際にモノを作るための設計書を作るような業務をお客様から頂くようになりました。そして最後のステップとして、お客様から作った設計図通りのものを作ってくれる企業がなかなかないというご相談をいただきまして、それにこたえるために設備と施設をさらに拡大し、パートナー企業の協力の下、モノ作りにも本格的に参入したことで現在自社工場を持つに至っています。

会社員時代と比べて起業をして変わった点がありますか？

A 独立して大きく変わったのは、開発や設計以外のことをやる必要が出てきたことです。会社員時代は、自分の与えられた役職に応じた仕事をしていればよかったのですが、起業をするとそうはいきません。これまで経験したことのない財務や営業などビジネスをする上で必要なすべての業務をやる必要がありました。これまでやったことがなかったことでしたので、非常に面白かったです。

それから、もう1つ変わったのがお金の動きを強く実感するようになったことです。前職の会社でも、何千万、何億円規模の製品を納品してきましたが、それらに対して金銭的な動きを実感することはありませんでした。しかし自分で事業を運営する場合、1千万円の仕事をするとお金実際に自分の通帳に入ってくるのです。これはサラリーマン時代では実感することができなかった感覚でしたので面白かったですね。

Q 自社工場を持つまでに会社を成長させることができたのはなぜでしょうか？

A 1つは、これまでに築いてきた人脈だと思います。正直これがあったから独立できたといっても過言ではありません。起業後に多くの人が苦勞する問題として顧客の確保があると思います。しかし、私は前職でもパルスパワーに携わっていたので、関係各位様との人脈がありました。加えて学会でも発表をしていましたので、そういったところで自社の技術の営業をすることで安定した顧客の確保ができたことが成功の要因ではないかなと思います。

もう1つの要因として、前職の会社との仕事の棲み分けができていたことが理由ではないかなと考えています。国内ではパルスパワーというニッチな分野を専門としている会社というのは我が社以外ほとんどありません。前職の会社でもやってはいましたが大量生産、大量受注を中心に行っており、小規模の受注生産は行っていませんでした。私はお世話になった恩もありましたので、前職の会社と仕事を奪い合うことを避けるために、前職でやっていたような仕事ではなく、前職の会社では答えられなかった特注をはじめとした少規模だけお客様の細かな要望に応える仕事を取るようになっていました。その甲斐もあり、前職との衝突を回避し、うまくビジネスを軌道に乗せることができたのではないかなと思います。

Q 経営者として悩みなどありますか？

A 1番の悩みは、自分がいなくなった後どうやって会社を持続させるかということです。最初の3年は1人で会社を運営していたのでそういった悩みはあまりなかったのですが、事業が拡大するにつれて人を雇う必要が出てきます。これは、「従業員の人生に対して責任を持つ」ことでもあるんです。しかし、私もすでに60歳を超えていますので、ずっと



ここで働き続けられるわけではありません。経営者として私が離れた後、いかにして会社を維持していく体制を残していけるのかというのは、非常に大きな悩みですね。

これからの目標やビジョンなどあれば教えてください。

A1つは、パルスパワーで地域や産業の発展を牽引していくということですね。現在、パルスパワーは自動車や食料、医療など様々な分野へ需要が拡大してきています。この需要の拡大は、幅広いパルスパワーの需要にこたえてモノづくりに取り組む企業があつてのことであるという風に私は考えています。パルスパワーには、とてつもない可能性があります。しかし、それを形にする企業が存在しなければそれを地域や産業の発展に結びつけることはできません。私たちはこれまでも、そしてこれからもこういったユーザーの新しいパルスパワーニーズを形にすることで地域や産業の発展を引っ張っていきたいと考えています。

それと、もう1つこちらは漠然としているのですが、滋賀県を日本のパルスパワーの拠点にできたらなと考えています。私は、生まれは北海道なのですが、ずっと滋賀で働いてきました。そんな滋賀県がパルスパワーの拠点として認知されるような場所になれば地域にとっても、自分にとってもとてもいいことではないかと考えています。

最後に起業を志す学生へメッセージをお願いします。

A 起業で重要なことは、「人に知ってもらうこと」であると私は考えています。先ほども言いましたが、私がうまくいったのは人脈があつたからという点が非常に大きいです。仮に大学院を卒業した直後に起業に挑戦していたら、とてもじゃないですがうまくいっていませんでした。特に理系の知識や技術で起業する場合は、仮に日本一の技術者だったとしても、それをしっかり顧客に知ってもらえなければ注文をいただくことはできません。なので、起業をする際は自社の技術レベルがどのくらいでそれがどのように人の役に立つのかということをしっかり考えて、経営戦略を立てていくことが非常に大切だと思います。

起業のために大切なこと

今回は 50 歳から起業を志し、設立からわずか 10 年程で自社工場を持つまでに会社を成長させた徳地明社長にインタビューをさせていただきました。そんな徳地社長のお話から私が感じた起業に向け大切なことを記したいと思います。

私が、今回の徳地社長のお話から感じた起業するうえで大切なことは、「売れる理由を明確に持つ」ということです。徳地社長が 50 歳というハイリスクのなかで起業に踏み切ることができたのは、自分の事業にニーズがあるということを誰よりも深く理解していたからに他なりません。

もし、皆様がこれから起業をしようと考えているのであれば、自分たちのビジネスをとことんまで分析し、「売れる理由」を明確にするところから始めてみてください。

「外国人にやさしい社会をつくる」

株式会社 フラミンゴ
代表取締役

金村 容典 様



会社紹介



株式会社フラミンゴは、外国人にやさしい社会をつくることを目指す企業です。日本はまだまだ外国人にとって、生活しづらい国であり、たとえば留学生は、限られた収入の中で学費をまかなったり、生活費に当てている方が少なくありません。深夜バイトをしながら大学の授業を受講するという過酷な状況もあります。そんな、生まれた土地を離れてチャレンジする外国人、移住者の方たちが、過酷な状況を強いられることのないよう、金村さんはフラミンゴを立ち上げました。

日本の外国語学習者を応援するオンライン外国語学習コーチングサービスを運営しており、現在は、外国語学習コーチング事業のフラミンゴオンラインコーチング、法人向けのレッスンである Flamingo for Corporation、英会話レッスンをカフェで受けられる教師と生徒のマッチングプラットフォームであるカフェレッスン「フラミンゴ」の3つのサービスを展開しています。

代表取締役である金村さんは、立命館大学出身で、大学在学中の22歳のころに株式会社フラミンゴを立ち上げられました。会社名である「フラミンゴ」は、「ふらっとみんなで語学！」に由来しています。

Q 金村さんが起業された経緯を教えてください。

A そんな大層なことではないんですけど、もともと大学時代に友達とアプリを作るサークルを作りまして、そこでアプリを作っていたら、大学の知り合いの方から、「アメリカでインターンシップする機会があるよ」と言われ、アメリカにインターンシップに行く機会を頂きました。現地では、そういうことをやっている学生がまだ珍しかったので、インターン先の方から良くしていただいて、そんな中、「こういうアプリ作れるんだったら、やってみないか」という提案を頂いて、2015年の春頃から、やり始めました。初めは会社を興すより、アプリを作ろうという意志が強かったんですけど、やってみたら、銀行口座が必要だったり、手続き上会社であった方が楽だったりすることが多かったので、「どうもこれは会社にした方が良さそうだな」と思い、会社化したというのがきっかけですね。

Q なぜ外国語学習のシェアリングエコノミーという分野で起業しようと思ったのですか？

この分野で起業しなければならないという使命感をどのあたりに感じたのでしょうか？

A 初めは、そんなに強い使命感はなくて、「面白そう」、それだけでした。アメリカにインターンした際に、シェアリング系のサービスを使って、とても便利だと感じていましたし、シェアリングサービスに助けられたという経験があったので、そういったシェアリング系のサービスに価値を感じるなって、そもそも思っていました。それで、日本に帰ってきて、シェアリング系のアイデアでやろうと思ってやっていて、最初の1年間は「何か面白いことができている」というテンションで取り組んでいました。その頃は大学院に在学しながら取り組んでいたもので、いろいろな選択肢があった中で、自分の会社の経営に本腰を入れるのか、今まで通りダブルワークでやるのか、それとも大学に集中するのかということを考える機会がありました。自分は過去の経験に基づいて考える性格な気がしていて、過去の経験の延長線上で、何をやるのが自分にとって良いのか、ということを考えていた中で、1年たった後の2016年の4月頃に、自分の会社の本腰を入れることを選んだという感じですね。

起業してからこれまでで、印象に残っている困難を教えてください。

また、それをどのようにして乗り越えられたのでしょうか？

A 困難と呼べるほど、大それたことはできていなかったと思うんですけど、まだ若かったので、自分自身が未成熟で世間知らずだったと思います。なので、自分を客観視できていなかったと思いますね。それをどう乗り越えたかなんですけど、前提として、それに取り組もうという熱意がありました。難しいことが起きたとしても、あきらめたくない理由というものがあったんです。僕の中では、2つその理由があって、1つは、自己肯定感が強いことだと思っていて、大変なことがあっても何とかできるんじゃないかと思えるように、親に育ててもらったみたいなところはあったのかなと。もう1つが、この会社でチャレンジし続けることが、その先の自分の人生において、良いことだろうと思えていた、「頑張ることが正しい」って感じられていたこと。この2つが大切だったかなと思います。

起業して良かったことを踏まえて、これを読んでいる学生に向けてアドバイスをお願いします。

A いろいろあるんですけど、立命館大学生、特に滋賀県にいる学生に向けて言うと、「経験に勝るものは無い」ということですかね。いろいろなことを経験しないと見えるものは少ないし、感じられるものが少ないままな気がしていて、滋賀県で体験できるものは非常に少ないよ、ということですね。滋賀県にずっといてできることには限界があると思っています。今はたくさんあるように感じられていて、友達と飲み会するだとか、メンバーが変わるだけで、1回1回違う経験に思えるかもしれない。だけど、1回経験しないと他があると気づけないことも多いんですよ。ちょっと気になることがあるんだったら、最初の1回目をチャレンジしてみてもいいんじゃないかなと思います。その連続な気がします。そうしないと、今見えていないものは、ずっと見えないままだと思います。起業してみたこと自体が価値だったというよりかは、起業したらまた新しいものが見えてくる、このことが価値に値すると思っています。例えば、すごろくだと、分かれ道があるじゃないですか。あれって上から俯瞰して見てるから先々のことまで見えるけど、駒の立場だったら、先に進まない、分かれ道があるかどうかわからないじゃないですか。それと同じようなことだと思っていて、出戻りはできるんですよ、すごろくと一緒に。まずは、サイコロを振ってみるのがいいんじゃないかなと思います。

Q フラミンゴさんのこれからの目標やビジョンなどを教えてください。

A ずっと一貫してやりたいなと思っていることは、移住者、外国人にとって良いもの、良いことを増やしていきたいということなので、そのどこかにはいると思います。その方向性に進み続けたいということだけは確かですね。現段階では、それ以外やってもあまり意味がないかなと思っています。今の感覚でいうと、それに絞って、その中で最大限フルスイングする、それだけだと思っています。それ以外あまり興味がありません（笑）。

Q 最後に、これから起業したい学生へのメッセージをお願いします。

A やりたいと思うことがあることは幸せなことです。それが許容される環境にいることは、大昔に日本を自由にしてくれた人たちのおかげなので、ラッキーだと思って頑張るだけだと思います。紛争地帯に生まれていたら、生きるのに必死で、「これがやりたい」と思いつきもしないと思います。ある種、暇で、平和だから、思えることなので、日本に生まれただけで儲けものだ、ラッキーだと思って、頑張ってみてください！

起業を目指す学生へ

今回私が金村さんにインタビューをさせていただき、これを手に取って頂いている皆さんにお伝えしたいと思ったことは、「やりたい理由がわからなくても良い、とりあえずやってみることが大切だ」ということです。私は、金村さんにお話を聞くまでは、情熱を持って取り組んでいる方は、必ず、今それをやっている強烈な理由を持っているんだと、思い込んでいました。それは、情熱をもって一心不乱に取り組んでいる姿を見て、そう思ったのかもしれませんが。しかし、全員が全員、そうではないことが分かったと同時に、そうでなければいけない理由もないんだと思いました。時々、ビジネスコンテストで、審査項目に「起業動機が明確か？なぜあなたじゃないといけないのか」というものがあるそうです。このような質問をもしされた場合、起業動機が明確でなければいけないと思うし、自分がこのビジネスをやるべきだということを言語化できていないといけないと思うかもしれません。しかし、自分がやってみたくと思った、ただそれだけでいいのかもしれません。金村さんも初めは、強い使命感があるわけではなく、「何か面白いことができてい」という思いで、事業を行っておられました。すぐろくと一緒に、出戻りはできます、まずはサイコロを振ってみましょう。

「経験と助け合いから生まれる起業」



サウンド・オブ・グリーン株式会社
代表取締役

前川 知佐子 様

会社紹介

サウンド・オブ・グリーン株式会社は、知的財産に関連したサービスを提供しているベンチャー企業です。同社は、知財を中核に据えた経営、すなわち IP ランドスケープ（知財経営）のサポートをサービスとして提供しています。サービスの内容は「特許調査・特許分析」と「特許関連ツールの代理店業務」の2つを主に行っており、最近は特に特許関連ツールに関する業務に従事されています。また、代理店業務だけではなく、実際に販売するツールの開発業務にも従事されています。

代表取締役の前川知佐子社長は、独立以前は IT ベンチャー企業に勤務していました。その後、前職で従事していた知的財産分野で独立、2018年にサウンド・オブ・グリーン株式会社を設立します。また、前川社長は幼少期からアトピーに苦しんでこられました。その経験から、知財関連分野とは別に、ホリスティックヘルス事業として「アトピー助け合い研究所」という事業も展開されており、この事業にはご自身の経験から同じ悩みをもってこられた人々の力になりたいという前川社長の思いが込められています。

起業 Q&A

なぜ起業をしようと思ったのですか？

A 私の場合は、元々起業に挑戦してみたいなという思いがあったのですが、実際に起業に踏み切った大きなきっかけは、家族です。創業当時は、実家の家族の体調があまり芳しくない状態だったので、サポートが出来るように自由な時間で働ける環境が欲しいと思うようになりました。そこで、当初から挑戦してみたいと思っていた起業をこのタイミングで思い切って挑戦してみようと考え、起業をすることを決めました。

御社では、知財関連サービスの提供をしていらっしゃるというお話でしたが、知財に関する経験や知識はどこで得たのでしょうか？

A 知財に関する知識は前職で得ました。私は、前職でセキュリティー系の IT ベンチャー企業に勤務していたのですが、そこで様々な業務を経験させていただきました。入社して最初は営業に始まり、お客様サポートや上司の補助など幅広いお仕事に従事する中で知財に関することも少しずつ勉強するようになりました。

前職として IT ベンチャー企業に勤務していたとのことですが、新卒でご入社されたのでしょうか？

A いえ、IT ベンチャーには転職で入社しました。それこそ新卒の頃は大手のアパレルメーカーに勤務していたのですが、アトピー体質でホコリに負けてしまい仕事を続けることが難しくなっていました。そこで、転職を決意して入社したのが先ほどお話したベンチャー企業です。

知財関連サービスの他にもホリスティックヘルス事業として「アトピー助け合い研究所」という事業を行っていらっしゃいますが、これはなぜでしょうか？

A 私は、今では寛解しているのですが、幼少の頃からアトピーに苦しんできました。アトピーの症状は本当に大変で、一時期は仕事ができなくなるほど悪化していました。ですが、私は幸いなことに家族や周りの人が助けてくれる環境がありましたのでここまでがんばってアトピーを寛解させることができました。しかし、こういった環境というのは誰しもが得られるものではありません。アトピー患者の中には、理解のない人から心無い言葉を浴びせられ深く傷ついた経験を持つ人や、周りの人からのサポートを得られず 1 人で苦しんでいる人が大勢います。私は、自身のこれまでの経験からこういった人たちがお互い助け合い、気軽に相談ができるような環境を提供したいと考えて「アトピー助け合い研究所」を立ち上げることを決断しました。

起業してよかったなと感じる所を教えてください。

A 良かったことは大きく3つあります。

1つは、やはり時間の調整がしやすくなったことです。起業した理由でもお話ししましたが、私は家族のサポートなど時間に融通が利く環境で働きたいと思い起業を決断しました。実際に起業してみると業務の時間を自分で調整できますので、家族の手伝いをしたいなど思った時にある程度融通を利かせる事が出来ます。そこは当初の目的を達成できた点なので、起業して良かったなと感じている部分ですね。

2点目に良かったなと思う点は、色々な方と出会う機会があることです。起業をすると本当に業種や立場を問わず様々な人に出会う機会があります。そういった人たちから新しいお話を聞くと刺激にもなりますし、とても勉強になります。このような経験が出来ることは何よりとても楽しいです。

最後3つ目が、自分がやりたい仕事に挑戦できるという点です。先ほどもお話しさせていただいた通り、私は知財関連サービスの他に自身の経験からホリスティックヘルス事業を行っています。仮にこれが普通の会社だった場合、知財に関する仕事をしながら全く異なる事業に挑戦するのは非常に難しいです。ですが、起業した会社であれば自分自身で試行錯誤をしながら本当に自分が挑戦したい仕事にチャレンジしていくことができますので、それは起業ならではの良さではないかなと思っています。

起業をするなかで大変だったことはありましたか？

A 1人で仕事に責任を持たなければいけないことは少し大変に感じることはありますね。ベンチャー企業として、限られた資金や範囲の中で仕事を受けさせてもらっているのですが、与えられた制約の中であまり上手くいかないことも出てきます。そういった際に、一般企業であれば同僚と共有することができるのですが、ベンチャー企業としては責任を全て自分で背負っていかなければならないので、大変だなと感じることがあります。ですが、私には支えてくれる家族の存在がありますので頑張れています。

Q 学生起業に対してどのような印象をお持ちですか？

A 私は、学生起業をしたことがないので確かなことは言えないのですが、若さがあるといいなと思います。それから期待感もありますね。学生の皆様は私たちを始め、今働いている世代とは異なる環境で成長してきました。それこそスマホという物が当たり前存在していますし、学校で勉強してきた内容も私たちの頃とは少し変わっているかもしれません。そういったバックグラウンドから生まれるアイデアというのは私たちにはない部分だと思いますので、世の中を変えるようなアイデアを若い力でどんどん生み出して欲しいですね。

Q 最後に起業を志す学生へのメッセージをお願いします。

A 失敗を恐れずにポジティブな気持ちで挑戦をして欲しいと思います。大学生は人生の中でも自由な時間が多く、何かに挑戦するには非常によい時間です。起業をすると大変なことも多く、ネガティブになってしまう人もいますが、ぜひそれに負けずポジティブな気持ちで様々なものに挑戦して行ってほしいと思います。

起業のために大切なこと

私は、今回の前川社長のお話から起業の動機に非常に大切なことが含まれているように感じましたのでそれを皆様にお伝えしようと思います。

前川社長は、お話の中で家族や周りの方の支えのおかげというお話を特に強調しておられました。そういった経験からか、起業や事業を始める動機も周囲の人々への感謝と人々を助けたいという思いからきているものではないかなと感じました。実際に家族のために起業の決断をなさり、事業として自分と同じ苦しみを持つ人々を救う取り組みにも従事されています。

起業して事業を行うということは、相手に価値を提供しその対価としてお金をもらうことで成立すると私は考えています。皆様も起業をする際は、自分の大切にしている人に価値を感じてもらうところから考えてみるのはいかがでしょうか。それがあなたの事業を魅力的なものにし、より多くの人に価値を感じてもらえるものになるかもしれません。

「お客様のニーズに応じて確実に行動する」



株式会社 SG パートナーズ
取締役社長

石 紅斌 様

会社紹介

株式会社 SG パートナーズは、貿易業を中心として、商品の企画開発から海外進出コンサルティングまで、幅広いサービスを提供する貿易商社です。

SG パートナーズは“安心・安全な日本商品”を世界に届ける仕事をしています。同社は2010年に創業し、中国・香港向けにベビー食品・用品の輸出を始めました。その後、自社ブランド「RH(良品)」を立ち上げ、オリジナル商品「北海道日高昆布醤油減塩タイプ 100ml」や良品野菜そうめんなどを開発し、日本や中国に向けて販売しました。現在は中国、香港、台湾、カナダ、オーストラリア、ニュージーランドで販売代理事業を展開しており、20,000点を超える商品を取り扱っています。また京都府及び(公財)京都産業21からの依頼である、京都の伝統工芸品や食品などの中国市場開拓をはじめ、京都府内の中小企業が中国に進出するためのビジネスサポートを行っています。

なぜ貿易業で起業しましたか？

A 学生時代に、香港のある貿易会社のバイヤーとして働いていました。香港のベビー用品を扱っている会社から依頼を受けて、日本のベビー用品、哺乳瓶や、おしりふきなど、ブランドごとに指定されたものを買付けしたり、日本の問屋さんを探して、そこから商品を仕入れたり、あとは契約の交渉、例えば香港で販売させてもらえないか、というような話もさせていただきました。その時はあくまでもアルバイトとして雇われる側でしたが、香港の会社の資金を使って商品を仕入れました。その時からずっと貿易に携わっているので、そのまま貿易会社を立ち上げました。

外国人が会社を作る時に、経営管理ビザを取得必要がありますが、どのようにビザを取得しましたか？

A ビザを申請するのに、三か月ぐらいかかりました。最初は会社を立ち上げて、そして資料を準備して、入国管理局に提出します。事業計画書、備品購入代金の請求書、賃貸契約書、自分の会社のオフィスの写真、取引を証明できるものなどの資料を全部提出しなければならない、というのが我々の時代でした。それでもビザがなかなか下りませんでした。会社を立ち上げたのが3月20日でしたが、ビザが下りたのは5月末でした。しかも1年のビザしかももらえませんでした。

外国人経営者として何か難しいと感じたことがありますか？

A 難しいことはたくさんありますが、まず言葉の壁を超えられるかどうか、自分が伝えたいことをきちんと相手に伝えられるかどうかが一番大事かなと思っています。すべての始まりはここからです。このためには、まず自分を完全に出すかどうかが一番のポイントだと思います。言葉がわからなくても、ボディランゲージを使いながら相手に伝えようと思った時に伝えられる、心を込めてコミュニケーションを取ろうと思えばちゃんと取れる。でもこれがなかなか難しいと感じています。

二つ目は、日本では、保証人制度があって、物件を借りようと思った時に保証人が必要になってきます。保証人になってくれる信頼し合える友達がいないと物件を借りようと思っても借りられない、こういうことは自分にとって辛い経験でした。しかし、こういう課題をクリアできれば、自分のレベルもアップしていくとポジティブに捉えたことは自分にとっては良かったと思います。

Q 会社を経営する中で、文化の違いを感じたことがありますか？

A このようなことはやっていくうちに、たくさん出てきます。例えば私たちが当たり前と思ったことを海外に持ち出したら全然通用しないなど、様々あります。でもそれは、「郷に入れば郷に従え」ということもあるので、その地域の習慣に従わなければならないと思います。一方で、自分の国ではこういう文化があると伝えなければいけないとも思います、ただ従うのではなくて、相手の文化・習慣を理解した上で、「私たちはもともとこういう文化ですよ」と伝える、それぞれバックグラウンドが違うので、仮にギャップが生じたとしても仕方がないことだと思います。

Q 日本語を上達させるために何かおすすめの方法がありますか？

A 話すことが大事だと思います。でも話すだけじゃなくて、話そうとする前に、まず自分が相手の言葉をきちんと聞くことが重要だと思います。他の人の言葉を聞く中で、わからない言葉がたくさん出てきます。わからない言葉があれば調べる、それが近道だと思います。また日本人の友たちを作り毎日会話できるようになれば、より自分の言葉の上達につながると思います。

Q 最初にどうやって貿易相手を探しましたか？

A EC サイトのアプローチや貿易をやってきた友達の紹介など、一つ一つアタックしました。一日10件や20件、メールや電話をしするなど、猛烈にアプローチしました。やはりそうしないと、向こうはこちらが誰なのかもわからない、逆にアプローチしすぎたら、相手は引いてしまう、でもこの時こちらが引いてしまうと終わりなので、やはりアプローチを続けることは大事だと思います。

そして、誠心誠意も重要です。他の起業家も話されていると思いますが、ものを売る前に自分を売らなければいけないです。まず自分を受け入れてもらわなければ何もできません。自分を受け入れてくれた上で、販売するものを受け入れてくれます。ここでは、フェアであることが大事だと思います。誰に対しても同じ関係で接する、年上の方でも敬意を払いつつ対等の関係で話す、肩書のない方にも同じ関係でコミュニケーションを取る。お互いにフェアな関係でなければいけないのです。

将来のビジョンや目標を教えてください。

A 自社ブランドを展開していくというのが今我々の目標の一つです。我々は今「株式会社良品」という別会社を持っており、2013年から「和寓良品」というブランドを開発しています。地域としてはまだ少ないですが、中国、香港、台湾、ベトナムなどで販売しています。昨年から日本国内でも販売し始めており、今年中には目標として200店くらいは開店しようと思っています。最終的には全世界に販売していきたいと思っています。そして貿易に関しては、生鮮食品から、加工食品まで、幅広い商品を扱っています。例えばニュージーランドにお酒を輸出したり、アフリカに日本の食品を輸出したり、ニーズがあれば、我々は応えようと思っています。初めて日本と貿易をしたい場合、我々は入門として一番適切な貿易会社だと思います。



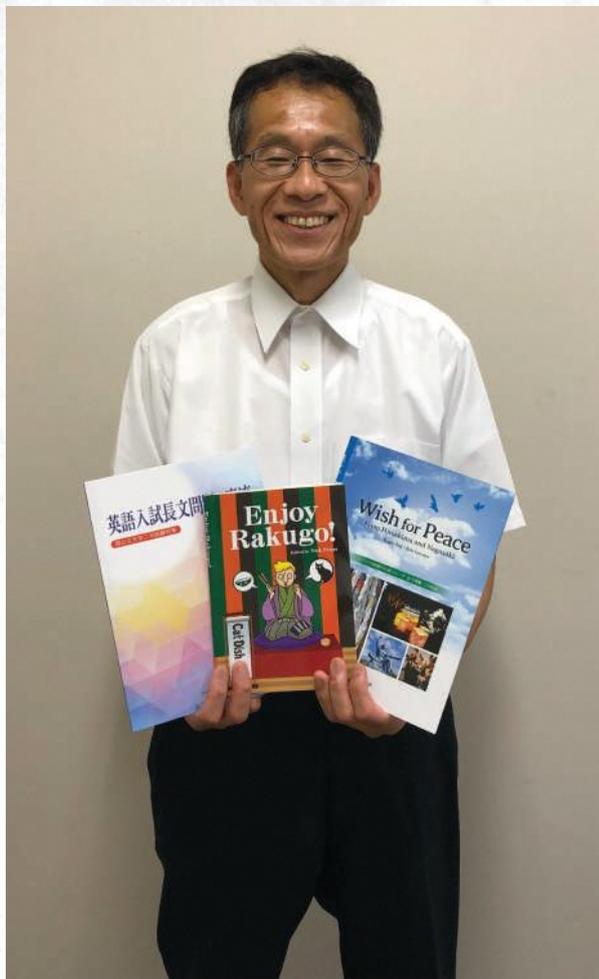
これから起業したい学生へのアドバイスはありますか？

A 目標を明確にして、やり続けることが一番大事だと思います。おそらく目標を決めるのは簡単だと思います。しかし、やり続けることが一番難しいです。なぜかという、やっていくうちに面白い話がいっぱい来ます、本当に自分が求めているものを失わずにやっていけば、プロになります。これはこれから起業したい皆さんにとって一番大事だと思います。例えば今日は商品を売りたい、明日は飲食店をやりたい、明後日は就職したいなど、うまみがまだつかめていないうちに諦めてしまったら、最後に残るのはつらい経験しかないと思います。時間が経つにつれて、自分が決めた目標が変わるかもしれませんが、その時に自分が本当に求めているものは何なのかを考えなければなりません。例えば自分はどんな人間になりたいか、それを決めた上で、どんなことをやるべきかを考える。自分が本当に求めている最終的なものが変わらなければいいです。

起業を目指す学生へ

石社長がおっしゃった通りに、「目標を明確にして、やり続けること」が重要だと思います。もし少しの困難で、簡単に諦めて他のことをするなら、結局何もうまくできないかもしれません。しかし、一つの分野でやり続ければ、経験がどんどん積み重なって、プロになる。石社長自身も学生時代から貿易関連の仕事をして、卒業後会社を設立して11年間貿易業をやり続けたから、貿易のプロになりました。ですので、これから起業したいのであれば、自分が本当に求めているものは何かを考えて、しっかり目標を決めて、やり続けるべきだと思います。特に留学生の皆さんに伝えたいのは、起業はもちろん就職にも日本語のコミュニケーション能力が求められますので、「日本語を積極的に話すこと」、そして「相手の言葉をちゃんと聞いてから話すこと」の二つを意識した方が、より有意義な大学生活を送ることができるのではないかと思います。

「英語」を”学ぶではなく、英語”で”学ぶ」



アポロン出版（合同会社）
代表社員
土川 鉄雄 様

会社紹介

アポロン出版（合同会社）は学校向け、そして一般向けの英語教材の出版社です。同社は、平成 28 年 9 月に設立し、現在は主に高等学校を対象として、“知、平和、こころ”をテーマに「英語を学んでよかった」と思っていただけ英語教育教材（副読本）の企画、制作、及び販売を行っております。

大学入試制度は時代とともに変わっていきませんが、入試対策だけではなく、英語力をしっかり身につけられる教材やリベラルアーツ、グローバルスタディーズにも役立つ教材を作ることを目指しています。

これまでに発刊した書籍には「英語入試長文問題の底流」、「INTERACT(Basic)」という問題集や「Wish for Peace」、「Kwaidan Kidan」、「Enjoy Rakugo!」という読み物があります。その中で、「Wish for Peace」は中国新聞、そして「Enjoy Rakugo!」は朝日新聞で取り上げられました。

起業 Q&A

Q 何故起業を考えたのですか？

A 今のアポロン出版を作る前は、今と同じような英語の出版社にいました、その会社は結構有名な会社だったのですが、社長が病気で亡くなられて、それから会社を縮小していく方向になりました。自分はできればそこに残ってやりたかったのですが、縮小されるということなので、それだったら自分で独立して事業を行おうと思いました。

Q 英語教材制作業界に入るきっかけは何ですか？

A それはたまたまですね。私は前の英語の出版社に勤める前は専門学校で就職担当の教員として働いていました。しかし滋賀にいる母が病気になり、介護が必要になりまして、勤務しながら母の世話をすることもできるということで、前の出版社に転職しました。

ただ、出版社で働きたいという思いは前からありました。私は、22 才で大学を出て、とりあえず公務員になりました。公務員になりましたけど、やっぱり出版とか、新聞とか、そういうところに憧れを持っていました。公務員を辞めてから、視野と視座を広めたいという気持ちがあり、ワーキングホリデーを使ってオーストラリアに行きました。オーストラリア滞在は一年にも満たなかったのですが英語を使えるようにはならなかったのですが、英語が少しわかるようになって、英語に興味を持つきっかけにもなりました。

Q 会社の将来にどんな展望をお持ちでしょうか？

A ご存知だと思いますが、今、日本では少子化が進み、生徒の数が少なくなっています。こういう出版だけなら、今後これらを使う人がどんどん少なくなっていくので、英語の教材だけで本当にやっていけるのかなあという思いがあります。将来どうするかっていうのはまだわからないところもありますが、例えば日本語教育とかもやって行けたらなあと思っています。何故そう考えるかと言うと、やっぱりこれから海外から日本に来られる方、例えば EPA に基づく特定活動の外国人とか、技能実習生とかが増えると思います。そういう方はこれから日本語を学ばなければならない方も多いので、日本を知ってもらい、あるいは日本語の勉強をしてもらえるような教材が必要かなと思っています。

Q 理念の「知・平和・こころ」はいかなるものですか？

A ホームページに記載している理念は、知性の「知」、それから「平和」、そして「こころ」です。「知」は知識の知であり、知ることはやはり大切だと思いますね。「平和」については、子供達に日本以外の世界を見てもらい、世界のことを知ってもらって、そして平和のありがたさに気づいてもらいたいです。最後の「こころ」は人と人の交流の部分です。この三つの理念を大切にしながら教材を作っています。例えば「知」の部分では、地球温暖化の話題を取り上げてみましょう。昨今、地球温暖化ってよく言われていますよね。地球の温暖化はなぜ起こっているのかというと、オゾンホールが理由であるとか、あるいは二酸化炭素の増加が原因だとか言われています。でも、それは一般に言われていることであって、実はまだそれが本当かどうか分からないのです。地球っていうのは何十億年という歴史の中で、太陽の活動や地殻の変動の影響を受け、氷期や間氷期を経験してきました。そういう長い目で見ると、これからも温暖化が続くのか、やっぱりまだわからないわけですね。だから物を見るときは、長期的に、しっかりと根拠を持って見ていこう、ということを入試問題集の中で解説しています。

「平和」の部分では例えば核兵器禁止条約の問題です。多くの国が核兵器禁止条約を批准しましたがけれども、唯一の被爆国である日本はまだ批准をしていません。核兵器禁止条約がどのように成立したかを知ってもらいたいという思いで作った教材が「Wish for Peace」です。実際にこれも、いろんな学校で使っていただいて、良かったですよというふうにおっしゃっていただきました。

英語「を」学ぶではなく、英語「で」学ぶということを大切にしたいですね。英語を通じて、いろんなことを知ってもらえる副読本を作る、これが私達にできることです。

Q 起業から5年目になりまして、起業してよかったと思う瞬間はありますか？

A それはやっぱり、「使ってよかった」というふうに先生がおっしゃってくださることですね。私達が学校に営業に行っても、大手の出版社がたくさんあるわけですので、ほとんどの先生は関心が薄いわけですよ。それでも教材を読んで、とても良かったですよ、とおっしゃってくださる先生がいらっしゃると本当に嬉しいです。

Q 起業する時、または会社を経営する時難しいと思ったことはありますか？

A 私は、同業の職場から独立していますので、ある程度その職場で築いた人間関係というかネットワークがあって、それに助けられている部分が随分あると思います。初めて自分で一から出版社を作ろうとされる人は、本を書いてもらうにしても、その著者を見つけることはなかなか難しいだろうと思いますね。私はそこで助けられたかなと思います。前の会社でお願いしてやっていただいていた人、例えばデザイナーさんとか著者とかは今もお付き合いがありますね。

あとは、資金がなかなか大変ですね。当初思っていたよりも本を作るのはお金がかかります。昔でしたら、長文は教材の後ろにCDを付けたらよかったです、今の若い人とかはCDプレーヤー持ってないので、QRコードで聞けるようにするのですが、システム開発をしないと駄目です、そのためにコストがかかりますね。

て欲しいですね。

Q 起業したい方々に向けてアドバイスとかはございますか？

A 踏みとどまっていたらいつまでたってもなかなか一歩踏み出せないと思うので、何とかなるといふ思いでやってみてください。まず踏み出してみましよう。

起業のために大切なこと

今回アポロン出版（合同会社）の土川様にインタビューさせて頂きまして、沢山学ぶことができました。出版社という事業の形態は起業、またはベンチャーにとっては珍しい形態ですが、社会の将来のための大事な事業だと思います。土川様の志と様々な経験談を聞かせていただきまして、人脈が起業に対して非常に重要ということを改めて実感いたしました。出版社を立ち上げる時、著者とデザイナーとかも必要となっているように、事業を作る、または経営する時、人のネットワークから生み出す協力関係はとても大事だと思います。

人間関係以外にも、経験も起業にとって非常に大事なことです。土川様の場合は海外へワーキングホリデーに行ったことがあり、視野を広めることと英語に興味を持つことができまして、最終的に英語教材制作業に献身するきっかけとなりました。そして昔の職場にいる時の経験と知識も今起業している土川様にとって、とても役に立っています。つきましては、もし起業したいという気持ちを持って、でも何で起業すればいいかと迷っている方がいらっしゃいましたら、是非いろんな活動に参加してみてください、そこで予想外の収穫が手に入るかもしれません。

そして最後に、土川様のおっしゃった通りに、踏みとどまっていたらいつまでたってもなかなか第一歩を踏み出せません。もし何か達成してみたい事があれば、是非勇気を持って、踏み出してみてください。最初の一步さえ踏み出せば、夢に大きく近づいた証です。

「愛は伝わる、映像で伝える映像デザイン事務所」



CITRON

代表取締役

今岡 めぐみ 様

会社紹介

「愛は伝わる、愛で伝える」

誰かのことを思わずして、商品やサービスが生まれることはありません。ハンドメイド作家さんから起業のスタートアップまであなたが込めた愛情をより深く、オリジナリティあふれる映像やコンテンツでお届けします。

CITRONの映像はヒアリングを重視します。お客さまの伝えたい事柄、商品に合わせて音楽・テロップ、時にはイラストまで寄り添ってご相談させていただき、オートクチュールのような、一点物の映像をおり創りいたします。

起業 Q&A

なぜ起業をしようと思ったのですか？

A 最初に入社したブライダルの会社で「エンドロール」という、映像を作る仕事をさせていただきました。

そうすると、幼少の頃からあまりコミュニケーションが得意ではなかった私ですが、映像を作ることが私の言葉になるなと思いました。自分の言葉で何か誰かのためになるのであれば、どんどん聞きたい動きたいと思って開業に至りました。

社長さんは一人で起業されたんですが、もし他の人と起業するとしたら、どのような人が必要だと思いましたか？

A 今、誰か一緒に仕事を手伝ってくれる人を雇うことも考えているのですが、私と同じように映像に興味、関心を持ってくれる人で、誠意がある人だったらうれしいなと思います。

私は仕事する上で、「愛は伝わる、愛で伝える」というキャッチコピーで仕事をしています。つまりお客様が商品を作った時に掛けた愛情を、そのままエンドユーザの方にお届けできるようにするための熱意が必要です。熱意のためには誠心誠意をもって頑張る人じゃないといけない。だから誠意がある方が今とっても必要です。

起業というのは難しいでしょうか？

A 好きなことや得意なことを自分のペースで何かに活かしていけたら、と思っただけなので、考えていらっしゃるほど難しいことではないと思います。後は、どれだけ責任を持てるかです。

お客様の信頼を得る社長の特別な方法がありますか。

A いいものを沢山作っていくのは当たり前なことなんですが、例えば私は女性でだけでも、髪方をあまり変えないとか、これいつでも着ているスーツなんですが、服装を統一するとかしています。そうしないと、いきなり髪がロングヘアになったり、服装のイメージがガラッと変わったらアイコンとしてお客様の中で結びつかないので。過去を統一しておいて覚えてもらうことを意識しています。自分が看板になって前へ出ていかなきゃ行けないから。

Q 記憶に残っているお客様はいらっしゃいますか？

A 小説家のお客様で、ご自身の作品の出だしの部分をアニメにして欲しいというご依頼でした。120枚ほど描くのに3か月費やして完成させたところ、お客様から「思った以上の出来です。」とお褒めの言葉をいただきました。

プロとしてお客様の期待を上回らなければならないと考えているので、この時は本当にうれしかったです。

Q 映像に作る要素はどのようにして生まれますか？

A 音楽は自分で作っています。お客様の希望があったらアーティストなどローヤルティフリーのサイトから音源をもらうこともあります。基本的にはオリジナルソングで作っています。お客様にしっかりヒアリングをしてどんな雰囲気動画にしたいのか、のこを映像について改めてよく欲がっています。

俳優の場合、一般的にキャスティング会社と連携して撮影することが多いです。また、映像と映像の繋ぎ方は、見る人に負担が行かないように、見る人が無理しなくてもいいよに心がけています。

Q 学生に向けてアドバイスをお願いします。

A 勉強もちろん大事だし、遊びもほどほど大事ですが、とにかく社会、実社会で働くことを体験してほしいです。そうじゃないと、外に出た瞬間、いきなり実社会はとても厳しいのでびっくりしてしまいます。で、もし起業の意思がある方は、学生のうちに起業してしまうのもOKです。学生のうちに戦略を練っておくのが大切です。

もし、一度就職してから起業するなら、会社に勤めている間に会社全体の動き、運営のやり方をよく見ておいて2年で辞めて起業もOKだと思います。

尊敬する人や目標としている人には、会いに行っちゃっていいと思います。今いろんなSNSがあるのでコンタクトできますよね。それが起業の参考になると思ったらどんどん動くべきです。

起業のために大切なこと

今回インタビューでは今岡社長にお話を伺いました。その中で私は「好きなことや得意なことを自分のペースで何かに活かしていきながら、社会に貢献する方がいいです。」ということを皆さんに伝えたいと思いました。当初の私は起業は単に難しいことであると思っていました。しかし社長さんのお話を聞きながら、起業というのは自分が好きなこと・得意なことを自分のペースで活かしていけば、難しいものではないことが分かりました。

一方、プロとして仕事を継続する以上、きちんと責任を持つことが重要という事も学びました。実は私は以前から映像創作が好きであり、最近では Youtube など多様な映像プラットフォームが多くなっているので、映像を作る会社 CITRON にインタビューをお願いしました。そこで起業以外にも映像についても話しました。映像を編集する時に困った部分などについて話しながら、「一人で困っているよりは周りの人々にアドバイスをもらったりする方がいいです。」などのアドバイスをいただき、起業すること以外にも勉強になりました。

社長がおっしゃった「尊敬する、目標としている人に会いに行ってもいい」の部分についてもすごく共感でき、このマガジンを読むあなたにも推薦します。



「諦めず、頑張り続ける」



株式会社 湖国の風
代表取締役
山崎 裕 様

会社紹介

株式会社湖国の風は、ランドオペレーターという旅行手配の代行を行う旅行サービス会社です。同社は2018年に創立、滋賀県の魅力を国内外の方々に伝えたいという思いから、県内のトレイルを中心にトレッキングツアーを作成し旅行会社に提供しています。また、登山の資格を所持しているため、滋賀県の山案内をすることもできます。

社長の山崎様は滋賀県出身で、比叡山などの世界遺産を有する滋賀県の魅力を多くの人に知ってもらい、観光客を呼び込むことで少しでも地元に貢献できるよう尽力されています。

起業 Q&A

Q 起業を考えた理由は何ですか？

A 起業するまではアウトバウンドを中心に業務を行ってきたのですが、滋賀県の魅力を海外の方々に紹介したいという思いがあり、この事業を立ち上げました。

Q 旅行サービス手配業に興味を持ったきっかけは何ですか？

A 興味を持ったのは、アラスカの旅行サービス手配業の会社に勤めていた時です。私は、今からちょうど 25 年前に日本の大学を卒業してからアメリカに留学していました。留学先で迎えた夏休みの間、アラスカにあるイリアムナ湖でフィッシングロッジの仕事を手伝いながら1ヶ月半程滞在していました。その時に現地の雄大な自然と触れ合ったことから完全にアラスカにハマってしまい、アラスカに行きたという気持ちが抑えられなくなってしまいました。そこで私は、学位を取得した後すぐワーキングビザを取得しアラスカに旅立ちました。アラスカにいる時はアウトドアをとことん楽しみ、自然を満喫していました。アメリカの友達がアラスカに遊びに来た際には、ガイドしたこともありましたね。そういった経験から私は美しい自然を他の人にも紹介したいという気持ちを持つようになりました。地元の滋賀県にも魅力のある自然がありますので、その素材を活かして滋賀の素敵で美しい自然を多くの人に伝えたいと思ったのがきっかけです。

Q 会社を作る時難しいと思ったところはありますか？

A 別にないですね。会社を作るのは簡単だと思います。普通に事務手続きをしたらいいだけです。準備でお金はかからないですし、できなくても他人に頼んで代行もできるので起業自体は本当に難しくないと私は思います。本当に難しいのは、それをどうやって続けていくのか、どう発展させていくのかという点です。ただ作るのは簡単なので、起業自体は簡単です。

Q 起業してから、起業してよかったと思うことは何かありますか？

A やっぱり今の自分はやりたいことやっているの、夢をかなえていることですね。

Q 会社存続を考える時に向き合う難関は何かありますか？

A お金がないので、収入が入って来ないのは一番難しいところですね。経費を出来る限り削減するとかで出費を抑えなければなりません。旅行業はどこでも同じですけど、厳しい状況になっています。通常通りにはやっぱりできないですし、私は今会社から収入を得られていませんのでアルバイトに行っています。そんな状況ですが、この湖国の風は続けてやって行こうと思っています。

今はコロナで難しい時期ですけど、うちだけが厳しいわけではなく、どこも厳しい状況です。なので逆に、この状況を受け止めるしかありません。皆うまく行って、うちだけ駄目でしたら正直厳しいですが、皆しんどい中でなんかしましよって思っているような状況ですね。その中では、自然淘汰でエヴォリューションも出てくるでしょうし、最後まで諦めないでなんとかやり続けたら、芽が出る可能性はあると思っています。

Q 今の旅行業界は不景気ですけど、将来に向けて何か展望はありますか？

A もちろん今までみたいに、安心して人が行き来できるような世界にまた戻ってほしいなと思いますね。私自身、この会社を始めた頃に、日本のお客様を海外の山にトレッキングに連れて行く専門の日本最大手の会社で、2年弱ぐらいツアーリーダーという形で、アウトバウンド事業を行いました。そこから海外のトレッキング会社の人と知り合いになって、沢山の国を巡りました。やっぱりすごく楽しかったし、いろんな国に行けるような、ビフォアコロナの時に戻って欲しいなと思いますね。

あと、2025年関西で万博あるじゃないですか。その際に大阪にできるカジノによって結構海外からお客さんも入ってくると思いますね。

Q 同じく起業している方、または起業したい方に向けて何かアドバイスはありますか？

A 継続してやって行く事が一番大事だと思います。どんな状況でもやり続けて、辞めないということです。でも別に苦しんで苦しんでの繰り返しわけじゃないですけど、人生には小山がいっぱいありまして、それをうまく乗り切って楽しみ続けるのが一番いいです。学生時代に起業している方は、やりたいことを見つけたから起業していると思うので大変素晴らしいことだと思います。是非続けて頑張ってください。

起業のために大切なこと

今回は株式会社湖国の風の山崎様から沢山素敵なお話をいただき、多くの事を学ばせていただきました。その中でも特に「やり続ける」、そして「諦めない」という言葉がとても私の心に響きました。

山崎様のお話の通り、困難に遭遇した際、遠回りをしたり問題から逃げることもより歯を食い縛ってその状況を受け入れ、そこからうまく乗り越えることが大事だと思います。これは起業だけではなく人生でも同じですがうまく行っていないからと言って簡単に諦めると結局は何も達成することはできません。

そしてそれ以上に重要なのは問題を乗り越える過程だと思います。難題を解決するために今まで持っていなかった知識と能力を身に付け、見たこともないものや体験したことのない状況を貴重な経験にすることができればきっと自分自身も成長することができます。

最後に、山崎様がお話くださった中であつた、若いうちにやりたいことを見つけて自分の夢や理想を実現するために起業という選択肢を選ぶことはとても素晴らしいことです。なので、もし起業に対して興味をお持ちでしたら、是非怯えずに挑戦してみてください。そしてそれを続けることで目一杯成長してほしいと思います。

「モノづくりにおける多様なニーズに応える」



トランスブート株式会社
代表取締役
田中 允也 様

会社紹介

トランスブート株式会社は、2009年1月20日に設立した滋賀県龍谷大学 REC に拠点を置くモノづくりの会社です。開発、試作、評価、量産までのモノづくり業務をワンストップで行う受託・請負サービスを提供しています。過去には HEMS 制御盤という家庭内で電気を使用している機器について、一定期間の使用量や稼働状況を把握し、電力使用の最適化を図る機器を開発しました。現在は電力消費量、電気料金削減をサポートする「電力ピーク制御サービス」を提供しています。

また、大学発ベンチャーとして、学生の個人技術向上と全体交流を目的としたサークル「SUC（スキルアップコミュニケーション）」に協賛し、インターンシップ生を受け入れ、実務の中から様々なスキルを習得するとともに、社会人としての知識、マナーなどを身に付けるべく指導を行っています。

起業 Q&A

Q 起業のきっかけはなんですか？

A 別々の会社で働いていた起業の思いをもった4, 5人の友人からの誘いです。

Q 友人からの誘いに賛同して、前に働いていた仕事を辞めた理由はなんですか？

A 友人たちが提案したエネルギービジネスはインフラの1つであり、リーマンショックの不況下でも他のビジネスと比較して成功する可能性のあるビジネスだと思ったからです。

もう1つは仕事によりやりがいを感じることができると思ったからです。

前に働いていた仕事を辞めた理由は、前の仕事をしながら片手間でできる仕事量ではないと思ったからです。加えて、掛け持ちで仕事を行うことは他のメンバーに失礼だと思ったので仕事を辞めて集中することを決断しました。

Q 創業期、仕事を依頼されるためにどうしましたか？

A メンバーの伝手をたどって、お客様、企業様の課題を聞き出し、課題を解決するサービスを提供する逆提案をしていました。

Q 起業で大変だったエピソードを教えてください。

A ガスメーターの値を10cm離れた場所から遠隔で読み取るという案件が、開発と実証実験が成功した後になくなったことです。過去に大手企業が10年以上かかっていた難しい案件でしたが、その開発をわずか数か月で当社が成功したところで、震災等で社会情勢が変化し、案件が流れてしまいました。

Q 起業を志す学生へメッセージをお願いします。

A 長く太く事業を行うために、その事業に興味を抱き続けることが大切です。事業がうまくいかなくなって自信をなくしてしまったらその先に成功はありません。気持ちを強く持つことが大切です。「継続は力なり」、継続することはいずれ成功につながります。

起業のために大切なこと

今回のインタビューで起業するために大切だと自分が思ったことを皆様にお伝えしようと思います。

それは人脈です。田中社長は友人からの誘いで会社を設立されました。創業当時、自社の製品がない中で前職の大手電力会社での繋がりから仕事を依頼され、受託開発をすることに成功されています。そしてメンバーの伝手から企業の方とお話をしてサービスの逆提案をされました。どれも田中社長の人脈が広がったから出来たことだと私は思いました。事業を始め、広げるためには自分の力だけでなく、支援機関やお客様、友人など色々な人の力が必要です。皆様も日々の生活で人との繋がりをこれまで以上に大切にしてみたいはいかがでしょうか。

株式会社日本政策金融公庫（略称：「日本公庫」）



日本政策金融公庫とは
政府系金融機関の1つ

発足年月日

平成 20 年 10 月 1 日

職員数

7436 人（令和 3 年度予算定員）

支店

152 支店（営業時間：全店舗 平日 9 時～ 17 時）

沖縄県を除く 46 都道府県を業務区域とする。

（沖縄県は、沖縄振興開発金融公庫が政策金融を一元的・総合的に供給）

本店

東京都千代田区大手町1-9-4

大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

業務概要

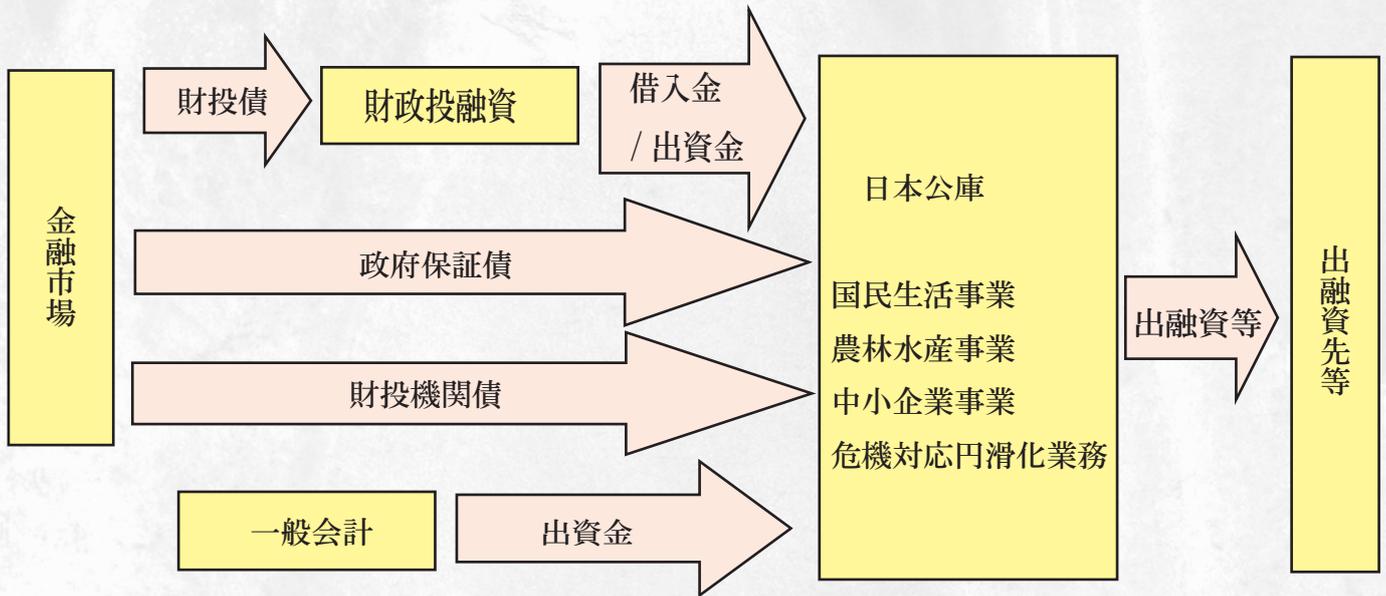
主な業務内容

- ・ 国民生活事業 国民一般向け業務
 - ・ 小口の事業資金融資
 - ・ 創業支援、事業再生支援、事業承継支援、ソーシャルビジネス支援、海外展開支援 など
- ・ 中小企業事業 中小企業者向け業務
 - ・ 中小企業への長期事業資金の融資
 - ・ 新規事業支援、事業再生支援、事業承継支援、海外展開支援、証券化支援
 - ・ 信用保証協会が行う債務の保証にかかる保険引受 など
- ・ 農林水産事業 農林水産業者向け業務
 - ・ 担い手を支える農林水産業者向け融資
 - ・ 食の安全の確保、農食連携を支える加工流通分野向け融資 など
- ・ 危機対応等円滑化業務

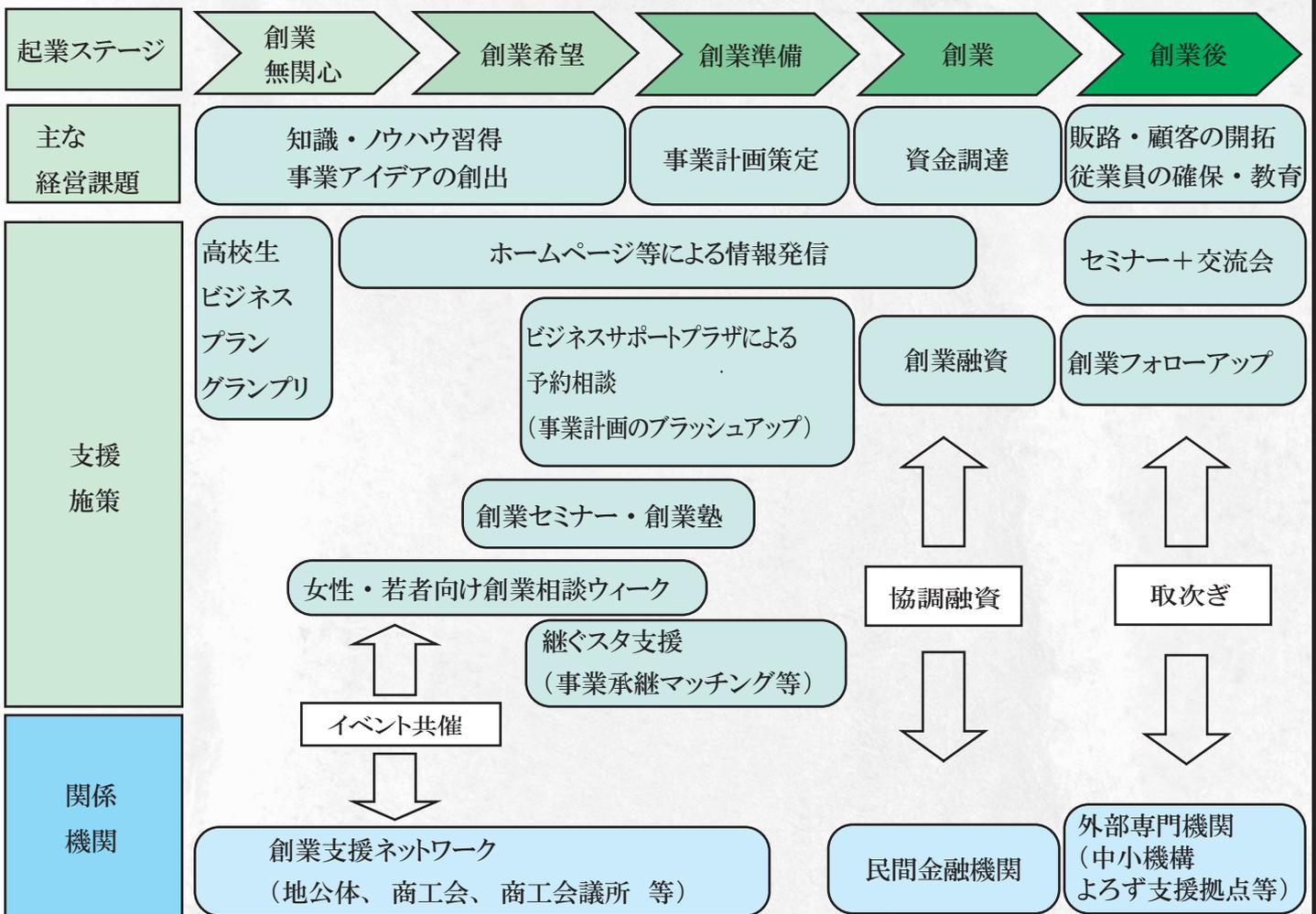
資金調達

財政融資資金借入金、政府保証債、財投機関債、政府出資金 等

主な資金の流れ



創業支援の全体像



創業融資（国民生活事業）

様々な融資制度の中から皆さまに役立つ制度をピックアップしました。

融資制度	利用可能な方	融資限度額	融資期間 (うち据置期間)
新規開業資金	新たに事業を始める方 または 事業開始後 おおむね7年以内の方	7200万円 (うち運転資金 4800万円)	設備資金：20年以内 (2年以内) 運転資金：7年以内 (2年以内)
女性、 若者 / シニア 起業家支援資金	女性または35歳未満か 55歳以上の方であって、 新たに事業を始める方 または事業開始後 おおむね7年以内の方	7200万円 (うち運転資金 4800万円)	設備資金：20年以内 (2年以内) 運転資金：7年以内 (2年以内)
創業支援貸付利率 特例制度 (他の融資制度 と組み合わせて 利用する制度です)	新たに事業を 始める方または 事業開始後 税務申告を 2期終えていない方	各融資制度に 定める 融資限度額	各融資制度に 定める 返済期間内
新創業融資制度 (他の融資制度 と組み合わせて 利用する制度です)	新たに事業を 始める方または 事業開始後 税務申告を 2期終えていない方	3000万円 (うち運転資金 1500万円)	各融資制度に 定める 返済期間内
挑戦支援資本 強化特例制度 (資本性ローン)	創業・新事業展開・海外展開・ 事業再生等に取り組む中小企業・ 小規模事業者であって、地域経済の 活性化のために、一定の雇用効果 が見込まれる事業、地域社会に とって不可欠な事業、技術力の高い 事業などに取り組む方	4000万円 (事業承継・集約・ 活性化支援資金を ご利用の方は別枠 4000万円)	5年1カ月以上 15年以内

Q&A

Q 民間銀行と比べて日本政策金融公庫の特徴は何ですか？

A 国が出資している点が民間金融機関と異なります。

政策金融は、創業融資をはじめ、公共性が高く、民間金融機関のみでは適切な対応が困難な分野において、金融サービスを提供しているのが特徴です。

Q 創業融資において金融機関が重要視する点はどこですか？

A 商品・サービスに特色があり、消費者に受け入れられて、事業継続が可能な事業計画かどうかを重要視しています。したがって「消費者のニーズがあるか」、「商品・サービスの価格は適正か」等といった点を販売の引き合いの数や業界関係者へのヒアリング、過去の事例と比較して融資可能性を検討します。

Q 数々のベンチャー企業を見てきて成長するなと感じた企業の特徴を教えてください。

A 1つは思い、信念、動機がしっかりしている企業です。これは事業がうまく軌道に乗らず、苦しくなった時でも、事業を続けていく上で重要になります。

もう1つは周りを巻き込む力のある企業です。この力には自分の思いや事業内容を分かりやすく伝える説明力が含まれています。共感を得ることで色々な人から支援をしていただく可能性が高まります。



滋賀銀行



名称：
株式会社 滋賀銀行

本店所在地：
滋賀県大津市浜町1番38号

設立：1933年10月

店舗数：133カ店

滋賀銀行概要

滋賀銀行は、1933年10月に設立され、まもなく90周年を迎えます。1938年10月に京都支店を開設しており、都道府県の境を越えて拠点を築いた初めての地方銀行とのことです。1941年に大阪支店を開設し、

戦後間もない1946年に東京支店を開設しました。

近江商人の考え方「三方良し」を受け継ぐ銀行で、行是の「自分にきびしく人には親切 社会につくす」を企業の社会的責任の原点とし、「地域社会との共存共栄」「役職員との共存共栄」「地球環境との共存共栄」をCSR憲章（経営理念）に掲げています。また、琵琶湖がある滋賀に本拠地を置いているということで、エコ、環境、CSR、SDGsに力を入れているのも特徴です。エコや環境に対して、早くから取り組みを進めており、1999年に「環境方針」を制定、2010年に「生物多様性保全方針」を制定、2017年に「しがぎんSDGs宣言」を表明しています。

今回は、滋賀銀行の木田様、奥田様にお話を伺いました。

木田様：株式会社滋賀銀行 草津支店 次長

奥田様：株式会社滋賀銀行 営業統轄部 ソリューション営業室 地域振興グループ 調査役

他の銀行とどんなところが違いますか？他の銀行にない魅力とは？

A 持続的な経済活動を維持・継続するためには、環境に対する配慮や、SDGs への取り組みがとても大切です。滋賀銀行は、日本最大の湖「琵琶湖」を有する滋賀県に本店を置いており、持続可能な社会づくりをめざしている銀行です。2019年4月からスタートした第7次中期経営計画では、目指す姿を「Sustainability Design Company」とし、持続可能な社会を地域の方々、事業者さんと一緒にデザインしていけるよう、銀行という発想の枠組みを超えた会社になることを目指しています。

数々のベンチャー企業を見てきて、成長するなと感じる企業とは？

A (奥田様) まず第一に、経営者の方の「情熱」だと思います。幾多の困難や課題に直面しても、突破していくには大きな情熱が必要です。さらに二つ目として、「社会課題・地域課題の解決」につながるかどうか、これからのビジネスで重要になるポイントだと思います。加えて、三点目としては、「マーケットイン」の発想です。自分たちがこういう商品、製品が作れる、提供ができるからということで世の中に出しても、ニーズに合わなければなかなかお客様に受け入れてもらえませんし、地域や社会の課題解決にもつながりません。マーケットインの発想で、お客様がどんなニーズを持っているのか、それにつながるシーズがあるのかをしっかりと把握されて、事業化に向けたブラッシュアップをしっかりとできる企業が伸びていかれると思います。

(木田様) 20年以上銀行員生活を送ってきました、規模の大小関わらず、いろいろなお客様と向き合ってきたなかで、2007年にご融資を担当させていただいたお客様が非常に印象に残っています。そのお客様は2002年に創業され、事業を通じた社会課題の解決に熱心に取り組んでおられました。私はまだ経験も十分とは言えない若手でしたが、経営者の方の姿勢や考え方から、その会社の将来性を強く感じたことを覚えています。当時の資料を見返してみると、「代表の事業への取り組み姿勢は“熱い”の一言」と書いていました。そんな熱い気持ちを持った方々をぜひともサポートさせていただきたいと思っています。



創業前、創業時、創業後の支援は具体的にどのようなものがありますか？

A ニュービジネスサポートとして、複数の取り組みを進めています。

まず一つ目は「サタデー起業塾」です。文字通り土曜日に、起業や創業のアイデアを学んでいただくという塾であり、今年で 22 年目になる取り組みです。年間 5 回のスケジュールを基本としており、著名な起業家のお話を聞いていただいて、事業実現の機会にさせていただき取り組みです。

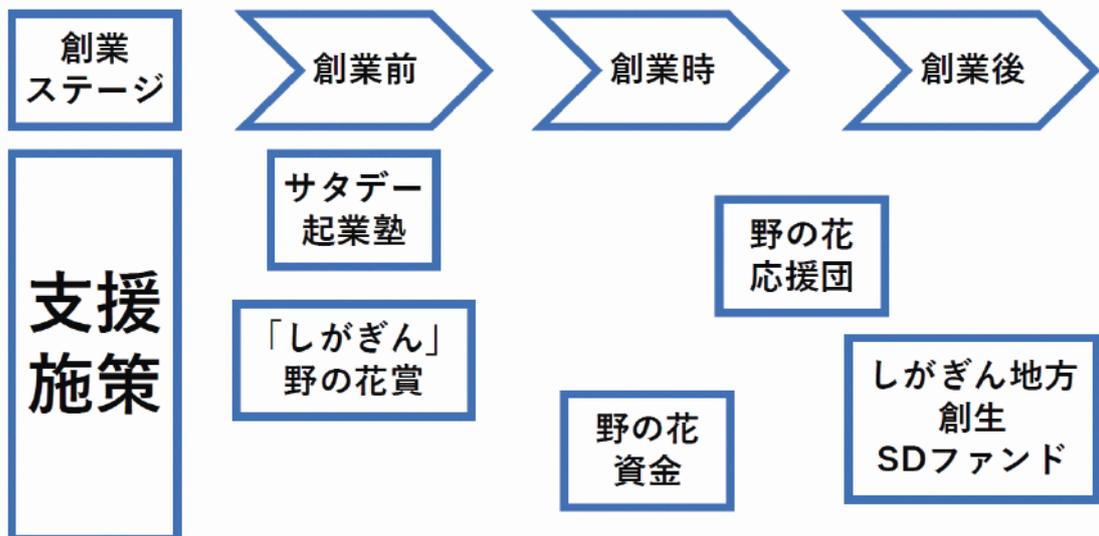
二つ目は、「しがぎん」野の花賞」です。これは、サタデー起業塾と同時並行で開催しており、ビジネスプランコンテストとして実施しています。社会課題の解決や、イノベーションにつながるビジネスアイデアをご応募いただき、我々も一緒になってそのプランの実現に向けた課題などを考えていきます。最優秀賞の賞金は昨年まで 10 万円でしたが、今年度は 50 万円に引き上げ、起業や新事業創造をサポートさせていただいています。

三つ目は、「野の花応援団」です。産学官金連携で、ニュービジネス、ベンチャー企業をサポートしていくネットワークを組んでおり、20 年以上続いています。現代的に言えば、ベンチャー企業を育てる「エコシステム」です。

四つ目は、「野の花資金」です。これは、ニュービジネス専用のご融資になっています。特徴的なのは、一般プランに加え、SDGs プランを設けている点です。SDGs に貢献するニュービジネスをより積極的に応援させていただくためにこのプランを設けています。

その他にも、2020 年 7 月に「しがぎん地方創生 SD ファンド」という投資ファンドを設立するなど、「新たな成長の可能性を秘めたニュービジネスの創出」を継続的にサポートしています。

滋賀銀行の創業支援



Q 大学発ベンチャーに対する取り組みはどんなことをしていますか？

A 先ほどご説明した「野の花応援団」の取り組みとして、産学官金連携によるサポートを実施しています。そのなかで、大学発ベンチャーと各専門機関とのマッチングなどに広く取り組んでいます。加えて、滋賀県や多くの大学とも連携し、滋賀テックプランター（滋賀発成長産業発掘育成コンソーシアム）に参画しています。大学での研究を社会実装していこう、ビジネスにしていこう、世の中に役立てていこうといった目的で取り組みを継続しています。

Q 大学発ベンチャーにどんな期待を寄せていますか？

A 大学発ベンチャーは、大企業へと成長してメガベンチャーになる可能性も高いと思っています。メーカーや小売業などの多くのお客様にお取引いただいておりますが、大きく飛躍される背景には「不断の努力」が必ずあります。世の中の課題解決に向けた、基礎研究などの長きにわたる積み重ねがあつてこそ社会に大きなインパクトを生み出せると考えており、大きな期待を寄せています。

Q 最後に、起業に関心のある学生にアドバイスをお願い致します。

A（奥田さん）私も学生時代、ゼミの活動として企業を訪問し、社内を見学させてもらったり、質問させてもらった経験があります。若い力は、何物にも代えられないものがあると思いますし、「情熱」や「熱意」は、学生の皆さんの方が強いのかなと思っています。起業や創業に関心のある方は、粗削りでもいいので、大学の先生方に相談してみたり、いろんな方にお話しをしてみる機会を持ってもらえればと思います。

（木田さん）頑張っている、熱い思いを持っている方々には、精一杯お手伝いさせていただきますので、地域社会の課題解決、経済の活性化に向けて、どんどんチャレンジしてもらいたいと思います。

「ゆたかなコミュニティを求めて」

京都信用金庫



名称：
京都信用金庫

本店所在地：
京都市下京区四条通柳馬場東入立売東
町7番地

設立：
1923年（大正12年）9月27日

京都信用金庫概要

京都信用金庫は、京都・滋賀・北大阪を営業地域として、会員・地域の皆様そして地域社会の発展に寄与することを基本理念としている協同組織金融機関です。

コミュニティ・バンクとして「金融サービスを通じて地域社会に新たな社会的紐帯（ちゅうたい）、人々の絆を育むこと」が、社会的使命であると考えています。

日々の営業活動でのお取引先企業に対する財務提案・連携支援等や、店頭でのきめ細かな接客を通して、地域の皆様と中長期的な信頼関係を構築し、「地域の絆づくり」に取り組んでまいります。
今回は、京都信用金庫の小寺様にお話を伺いました。

小寺様：京都信用金庫 草津支店 課長

Q&A

Q 信用金庫と銀行の違いは何ですか？

A 一般的な銀行は銀行法に基づいて業務を行っている株式会社になりますが、信用金庫は信用金庫法に基づき「相互扶助の精神」に基づいて事業を行う非営利法人です。その違いは簡単に言うと信用金庫は地域に密着して事業を行うというルールがあります。京都信用金庫の場合は、京都、滋賀、大阪の指定された場所でしか事業を営んではいけません。ご融資のお取引の場合、事業場所のルールに加えて事業規模等にも制限があつて、資本金や従業員数が一定の規模に達した場合、預金取引はできますが、融資の取引ができないケースもあります。例えば小規模事業主と大企業のご融資の話があつて、審査にかかる時間も同じであつた場合、利益を追求するという観点からすると大企業との融資取引を優先させてしまうと思います。地域密着と事業規模の制限というルールが無いと大企業がたくさんある都市部に金融機関が集中することになります。そこで信用金庫は地域やお客様の事業規模等を制限して、中小零細企業のお客様をメインとして取引をさせていただいています。

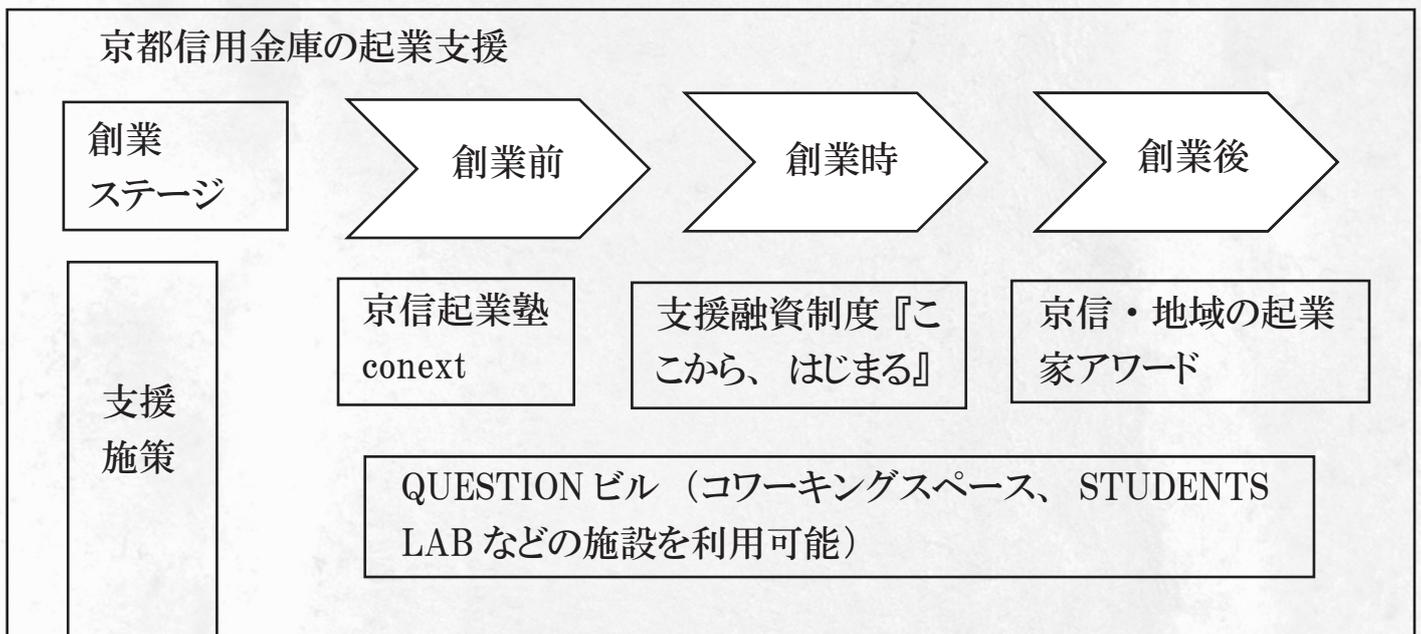
Q 数々のベンチャー企業（創業先）を見てきて、成長するなと感じる企業とは？

A 成長する企業は共通して大変な時間と労力を費やして魂のこもった事業計画書を作成されています。市場調査、自身のサービス内容、競合他社、地域特性等。例えば、ある飲食店経営者の方はとても量の多い創業計画書を作られました。10 店舗を出す計画だったので、いきなり 10 店舗出すのではなく、10 年から 15 年の間に 10 店舗を出す計画で出す場所も全部決めておられました。その道路交通条件や人の流れのデータは全部自分の足で稼いで調べておられました。その方は起業して約 20 年経過しましたが、その計画書に沿って今も事業を続けておられます。

創業のご相談を受けているとお客様の良い部分だけを話されるケースがありますが、成長する企業は様々なシミュレーションを行ったうえで良い部分だけでなく弱みや課題といったネガティブな部分に対してどのように対処するかという点もきっちりと考えておられます。想定外のリスクもありますが、できる限り様々なシミュレーションを行いリスクに備えることが大切です。

起業したい人にどのような取り組みを行っていますか？

A まず、ご紹介させて頂きたいのが京都信用金庫の『ここから、はじまる』という創業支援融資制度になります。一定期間はご返済元金がなくお利息のみの支払いで創業時の資金繰りが立てやすいものとなっています。また、今はコロナで中止になっていますが、起業された起業家の先輩を招いて起業前の方に学んでいただく起業家塾を開催しております。特に学生さんが参加いただけるような内容を提供しておりますので是非ご参加ください。加えて、京都の河原町支店を建て替えて、QUESTIONというビルを作りました。また、河原町支店を6階の空中店舗にして、1階2階にいろいろ学生さんや起業家の方と接点を持てるようなチャレンジスペースを設けております。8階に大きな業務用のキッチンスペースがあり、新商品の試食会などでご利用いただくことも可能です。



Q 日本政策金融公庫とどのような取り組みをしていますか？

A 先ほどの「ここから、はじまる」は京都信用金庫の金融商品ですが、それとは別に日本政策金融公庫と共同で「公庫から、はじまる」という商品も提供させていただいております。この商品は、それぞれのフォーマットを共通化させ、1枚の申請書で京都信用金庫と日本政策金融公庫両方の審査を受けられるようなものとなっています。この商品以外にも個別に日本政策金融公庫のご担当者の方と相談しながら審査を進めていくことも多く、同庫のバリエーション豊富な融資制度と合わせて提案させていただいております。

Q 起業に感心のある学生にどんなアドバイスがありますか？

A 是非学生さんの感性で地域が元気になるような会社さんを起こしていただけたらと思います。そして最近ではSDGsが必須になってきて、自分のところが儲かれば良いというビジネスモデルは受け入れられなくなってきています。その事業を興されるところで、地域にどういう還元があるのか、地域にとってどういういい取り組みなのかが非常に大事になります。例えばBKCインキュベータに入居されているサンリット・シードリングス株式会社もそうですが、自分だけが儲かればいい仕事ではないですね。同社の事業は、森林を破壊して開発していくのではなく、再生していく部分に大きく関与している事業です。彼らの技術が普及すれば、必ず環境が良くなります。やはりそういった事業は成功して欲しいと皆が思いますね。その方の事業が大きくなればなるほど社会がよくなる会社は、私達も消費者目線で全力で応援することができます。

それから、やはり消費者がその会社の事業を他人事ではなくて自分事だと思えるような事業でないといけません。

京都信用金庫の創業融資の相談時に提出いただく事業計画書を1年前にリニューアルしたのですが、SDGsの17の目標のうち特に意識している目標を選ぶ項目を追加いたしました。サービスを提供しようという時にここが書けないと起業は難しいと思います。

会社情報

株式会社 バンカーズ



名称：
株式会社 バンカーズ

本店所在地：
東京都千代田区麴町 2-12-1 VORT
半蔵門 8F

創業：昭和 44 年 3 月
(1974 年 3 月)
設立：昭和 49 年 8 月
(1979 年 8 月)

サービスの概要

営業種目

- ・ 金融商品取引法に規定する第 2 種金融商品取引業
- ・ 商業手形割引
- ・ 手形担保融資
- ・ 商工信用融資
- ・ 不動産担保融資
- ・ サービス業務 (取引先信用調査 / 経営コンサルティング)

クラウドファンディングの流れ



Q&A

Q ファンディングの意味とする理由を教えてください

A インターネットを利用して個人投資家から資金集める方法です。

クラウドファンディングには寄付型、株式投資型、融資型の3つがあります。私の会社は、この3つの中でも比較的大型の資金調達が可能な融資型クラウドファンディング「Bankers (バンカーズ)」を手掛けています。

Q クラウドファンディングをする理由は何ですか？

A クラウドファンディングのよい所は、IT を用いて参加コストが低いので、全国から多くの投資家（貸し手）と多くの企業（借り手）が直接出会える点です。これによって多様性が提供できます。どういうことかということ、投資の判断基準や志向は人によって様々です。東京のような大都会には銀行や投資家が多くいるため、マッチングされる機会が多くあります。しかし、地方は東京に比べまだまだ少ない。特定の地域じゃないとできない事業、例えば病院や介護施設などは地方に必ず必要なのに資金調達ができる機会が少ないのを解決したいと考えていました。そういった企業にとって、インターネットを介して全国の投資家とつながることができるクラウドファンディングは貴重な機会となります。

Q ファンディングはどのような人が対象になりますか？

A 投資家が判断できる情報量が必要なので、今は、病院や介護施設のように事業規模が大きく、事業実績もあり、多くの資金が必要な人が中心です。

Q&A

クラウドファンディングの流れについて教えてください

A 例として病院をあげましょう。借りる病院が A、貸す人（出資者）を B とします。まず私の会社は A について審査を行います。これまでの売り上げや、売掛金の状況、赤字などの会社に関する質問を通じて今後どのくらいキャッシュフローを上げられるかなどを計算します。審査に通過されたら、A の事業や財務面のリスクについて書いた内容と一緒に何月何日から募集する、出資者には何%の年間配当があるという告知を掲示します。その後、私の会社は毎月 A のモニタリングを行い、出資者 B に報告するといった流れです。

条件はありますか？

A 真面目な人とビジネスを持続的にすることができる人、絶対あきらめない人です。

現在まで行ったファンディングの中で記憶に残っているファンディングがありますか？

A 最初に成功させたファンディングは記憶に残っています。そこはとある県唯一のスポーツ整形系病院で、資金について銀行の支援も受けていましたが不足している状態でした。それに加えてコロナのせいで運営が難しくなったことで、ファンディングを行いました。私の会社で行った財務面のチェックや、担保の安全性についての説明にも全力を尽くし、この病院が地域にとって如何に大切かを説明しました。最初のファンディングでしたので、「本当にマッチングできるのか」、「1円も集まらなかったらどうしよう」といった不安が頭をよぎりましたが、2分で売り切れになったことで認めてもらえた気分になりました。この仕事はファンディングの基準を確立することに役に立ち、次のファンディングに有益な情報になりましたので特に記憶に残っています。

「滋賀県の創業機運を高める」

概要



産業支援プラザ「コラボしが21」

「公益財団法人滋賀県産業支援プラザ(産業支援プラザ)」は、大津市にある「コラボしが21」という創業支援施設を運営しています。同施設では、滋賀県における産業の振興を図るため、企業等が行う創業、経営、技術開発等について総合的に支援する活動を行っています。

インキュベーションマネージャー(IM)紹介



創業プラザ滋賀IM 中村誠 様

中村誠様は、産業支援プラザの創業支援課の職員として「創業プラザ滋賀」で起業を目指す方の支援と相談対応を行っています。相談件数は月に100件を上回り、ご自身の経験や実績から業種や起業の状況を問わずありとあらゆる相談に対応しておられます。

中村様は、大阪府内の金融機関に6年間勤務、その後独立し25年間に及び段ボール製造業を営んできました。事業を辞めてからは、行政書士や宅建、ファイナンシャルプランナーなど多くの資格を取得しておられます。

創業プラザ滋賀



創業プラザ滋賀は、コラボしが21の4階にある伴走支援型ビジネスインキュベーション施設です。同施設には中村様をはじめとしたIMが常駐しており、創業に関するありとあらゆるサポートを行っています。具体的には、「創業オフィス(個室 大:11室、小:10室)」、「創業サロン(コワーキングスペース)」、「ミーティングルーム(2室)」、「交流スペース(2ヶ所)」、「IM相談室」などを提供しており、IM相談室については施設を利用している企業以外からの相談も受け付けています。所属企業は現在では50企業にも上り、滋賀県の創業施設として多くの起業家の方が利用しています。

BizBaseコラボ21



BizBaseコラボ21は、起業家・起業準備者の準備拠点として利用できるシェアスペースです。同施設は、事業者同士が交流する場を提供することで新たなビジネスが生まれるような機会を増やしたいという創業支援課の思いから誕生しました。ここでは、コワーキングスペースや個人スペースとして利用できる特別ブース、自由に使えるフリースペースなど幅広い設備が低価格で利用できます。その他にも、情報発信の基地として、オープンセミナーやマッチングイベント等の開催なども積極的に行っています。

中村様 Q&A

これまでIMとしてどのような相談を受けてきましたか？

A 相談内容は、業種や起業の段階などによって様々なんですけど、一番多い相談は実は人生相談です。事業というのはその人の人生において大きな比重を占めるものです。そのため、事業に関する決断は家庭や経済的な状況といった人生の要素を抜きには中々判断ができません。なので私も相談を受ける際は、単なるマニュアル通りの回答ではなく、その人の人生背景を踏まえた回答ができるように心がけています。

これまで受けた相談の中で印象に残っている相談などありますか？

A これは、よく聞かれるんですが特定の事業例はないですね。私にとっては相談一件一件が特別なんです。たまに事業の規模によって判別するようなことをする人もいらっしゃいますが、どんな事業でも事業者さんにとってはとても大切な物であり、真剣に取り組んでいる物なんです。なので、私の中では特定の印象に残っている事例というのはないですね。

ただ、特定の事例はお話はできないのですが、女性起業家の相談は皆さんにご紹介させて頂きたいです。最近女性の起業家は増えてきています。しかし、現状女性の起業というのは、男性の起業と比較して多くの制約が存在します。これは、女性が家事や育児など多くのことを日常的にこなさなければならないことが原因です。それにも関わらず、多くの女性起業家は旦那さんを始めとした周りの人間のサポートを受けられないケースが本当に多いです。そんな中で頑張っている女性起業家の皆さんには本当に頑張って欲しいですね。

中村様が創業支援をする上で一番大切にしていることは何ですか？

A 私が支援を行う上で大切にしていることは、「その人の起業マインドに共感して伴走する」事です。起業マインドというのは、その人が起業において大切にしているものや起業の目的の事を指します。創業に関する相談に乗るといって企業分析の結果のみでアドバイスする様なものをイメージする方も多いかもかもしれません。しかし、それだけでアドバイスしてしまうと、その提案が本当にその人の起業マインドに合った提案かどうか判断が出来ません。起業マインドを考慮しない提案というのは、その人が事業を行って行く上で必要となるエネルギーを奪ってしまう事に繋がります。大切にしている点や目的というのは、起業家が起業した理由ですからね。もちろん企業分析も大事ですけどね（笑）。

これまで多くの起業家を見てこられた中村様の目から見て起業家が持っていなければならないものがあるとしたら何でしょうか？

A これは1つ明確にあります。それは、「事業の目的」です。事業の目的には、「顧客に提供できる価値は何か」、「顧客は誰なのか」という2点が絶対に必要となります。この2点が明確になっていないビジネスというのは、とても弱々しい物となってしまいます。なので、私が創業に関するご相談を受けた際には、この2点を明確にする所から始めています。ただ、よくある話として「お金持ちになりたい」や「社長になりたい」といった理由で起業をする人がいますが、これらを起業における最初の動機にするのは全然問題ないと私は考えています。しかし、いざ起業して事業を始める際には、もっとしっかりとした目的を持って頂きたいと考えています。



学生起業について伺いたいのですが、どういった印象を持っていますか？

A 私は、実を言うとあまり学生起業を推奨してはいません。起業というのはとてつもない労力が必要です。それを社会を知らない学生が行うとなればその苦労はさらに大きなものとなるでしょう。そういった理由で、私は1度社会に出てからでも良いのではないかなと思います。しかし、私は学生起業を推奨はしませんが、全面的に反対している訳ではありません。学生起業には圧倒的なメリットが1つあります。それは、「失敗しても新卒で就職活動ができる」という点です。私は自身の事業を廃業した後、就職活動に非常に苦勞しました。しかし、新卒の状態であれば仮に廃業したとしてもその後安心して就職活動に取り組むことができます。このメリットを活用し、起業における苦勞やリスクを受け入れる覚悟がある方であれば起業に挑戦してみてくださいですね。

最後に起業を目指す学生へメッセージをお願いします。

A 皆さん是非とも学生時代は多くの友人を作って色々な遊びを経験してください。これらを沢山行うことで、人間力というものが育まれていきます。先ほど、事業とは人生における大きな比重を占めるというお話をさせて頂いたかと思いますが、人生はそれだけで決まるわけではありません。そういった人間力を育むことは事業以外の人生を豊かにしあなたの今後を支えてくれる物になります。

「新規企業の頼もしい味方」

概要



立命館大学BKCインキュベータ

立命館大学BKCインキュベータは、立命館大学びわこ・くさつキャンパス内にある、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営するインキュベーション施設です。同施設は大学との産学連携と中小機構や地域のネットワークを活かしながら、入居企業に幅広い支援を提供しています。産学官連携の強化、地域産業の技術の高度化、新事業の創出と育成に力を入れています。

インキュベーションマネージャー(IM)紹介



チーフIM 奥村 義知 様

奥村様は、立命館大学BKCインキュベータでチーフインキュベーションマネージャーとして、インキュベータに入居している企業に対してソフト面を中心とした伴走支援をされています。また、滋賀県出身で、定年退職を迎えるまで大企業に勤務し、生産技術から経営戦略、そして品質部門の責任者と生産担当役員など豊富なマネジメント経験を持っています。2020年からインキュベータに勤務をしています。

2004年にBKCインキュベータを設立して以来、累計で61社の企業が卒業退去されています。奥村様の目標は、入居者支援をすることにより、2030年までに卒業退去企業を累計100社にすることです。

共用インフラとIM室



共用休憩スペース



会議室



商談室



IM室

共用インフラとして応接室・会議室・共用休憩スペースなどがあります。応接室・会議室は無料で利用いただけます。
また、IM(インキュベーションマネージャー)室には入居企業に対してソフト支援をするスタッフ、ハード支援をするスタッフ、大学との産学連携を支援するスタッフが常駐しており、いつでも気軽に相談、または各種の支援を受けることができます。

レンタルオフィス



小規模試作開発可能
オフィスタイプ



試作開発室タイプ



実験・研究室タイプ

広さは30~100㎡の大きさに、①小規模試作開発可能オフィスタイプ、②実験・研究室タイプ、③試作開発室タイプの3タイプの居室を準備しています。

奥村様 Q&A

Q 奥村様のチーフ IM としての業務内容は何ですか？

A 私の IM としての業務は、本施設の入居企業の支援です。また、入居者以外の方からの創業相談や入居相談に対応することも業務です。また、チーフと言う立場ですので、インキュベーション施設全体が上手く機能するように目標設定・役割分担・支援内容の進捗管理などを行っています。

Q この BKC インキュベータの施設はどんな支援を提供していますか？

A このインキュベータが提供できる支援はハード面とソフト面の両方です。ハード面は、ウエットタイプの実験ができる居室もあり環境・安全に対応したインフラを提供しています。また、ソフト面は、資金調達・技術相談・人材採用・販路開拓など事業化のステップに合わせた支援や、産学連携や企業間の産学連携の支援をしています。また、専門性が高い内容については中小機構の支援メニューなどを活用して支援しています。



Q 企業を支援する際に、どんな心構えが必要ですか？

A インキュベーションマネージャーのメイン業務は経営者の伴走支援です。スタートアップ時には、資金・技術・人材・販路開拓など、ビジネスプロセス全般を構築する必要がありますが、経営者にとっても初めてのチャレンジが多いので、経営者と一緒になって伴走支援をします。伴走支援にあたり、企業経験の実績や中小機構の支援メニューなどを有効活用しています。

スタートアップ企業であれば失敗すること、うまくいかないときもあるじゃないですか？その時に、どういう気持ちで接するべきかが大事です。そういう時、失敗と捉えるよりは、その経験を活かして次にチャレンジできるような支援をしています。チャレンジすることにより学び、経験値を蓄積することにより次のチャレンジが成功するように、プラス思考で企業支援をしています。

多くの企業に支援を提供している奥村様は、起業を成功させるために何が必要だと思いますか？

A 成功の定義は何でしょう？短期で会社が立ち上がる事ですか？私にとっては、ここから卒業された後、地域社会に出られて、雇用も生まれて、納税されて、継続的に事業ができるようなところが成功だと思います。基本的な考えとして、社会に貢献するため企業が存在すると思います。それ故に、自分が儲けるだけではなく、社会が必要としている企業になることが存続要件です。

経営者がやりたいことをやるというだけではなく、あるステージからは社会に貢献するという理念を考えて、ネットワークと協力者を沢山作ってらっしゃるところっていうのは成功しますね。逆に理念と目標値、そしてネットワーク、こういうものが揃えられないと将来的にしっかり成功するという形にはいかないと思いますね。

そして会社を興すとか、経営をするとかは絶対に平な道ではありません。資金調達とか、製品ができるころまでとか、売る先を探すとか、多くの壁がありますね。でも、その時はタフな心を持って、理念・目標を振り返りネットワークを活用したら成功すると思います。

奥村様の経験、または知識を活かし、起業を目指している方々へアドバイスをいただけますか？

A 本施設に入居されている、ある企業が面白いですよ。その会社は大学発ベンチャーで、大学教授が CTO、複数の企業経験をされた方が CEO、そして財務経験の豊富な方が CFO です。大学の先生が一人で起業をするのではなく専門分野が違う3名のプロが集まって起業されています。会社内では喧々諤々議論をされていますが、順調なスタートをされています。「皆違って皆いい」を実践されている企業です。

起業を考えている皆さんに対するアドバイスは、①専門技術を持った人、②経営が得意な人、③資本政策と資金調達ができる財務系の人が必要です。技術と、経営もしくは戦略と、財務がわかる 3 人のチームになって、そこからそれぞれの持っているプラスアルファのネットワークを活用できるチームが良いです。一人で全てをするのは結構大変で、越えられない壁はないですが時間がかかります。でも三つの領域の専門性を持っている人がいたら、出てきた壁に対して早く、適格なアプローチができます。

