

第4回月例会inみやこめっせ

学生時代に体験できるインターンシップなどが充実し、企業と学生との交流が進むなか、学生や若手の起業家が増えつつあります。しかし、若手起業家ゆえの資金の問題や経営者としての苦勞もひとしおといったところ。

今回のKVBC月例会は、パネリストとして3人の若手起業家、そして産学連携を目標に学生のインターンシップなどを担当している(財)大学コンソーシアム京都の坪田氏を交え、パネルディスカッション形式で進められました。また先輩方の意見を聞こうと、会場にも起業家をめざす学生が数人参加しました。



■若手起業家へ向け

はじめに、起業家のための資金援助やサポートを目的とし、新しく設立された会社の説明もふまえ向園代表幹事より「私自身は半導体の開発に取り組んでいますが、京都の産業が厳しい現状にあるなかで、これからは京都からどんどん新しい起業家が生まれていくことが望まれるのではないのでしょうか。そういった方々の手助けをしたいということもあって、この度、新たに会社を設立しました。若手起業家のみなさんにも、どんどん活用していただけたらいいと思います」とのお話がありました。

また、若手起業家の先輩として(株)京都インテリジェンスサーチ吉村賢氏は「卒業後に大阪の会社に勤めていましたが、そこから資金援助を受けられることになり、今年5月に現在の会社を設立しました。アドバイスとしては、学生の時代しか勉強できる機会は少なくなるので、ビジネスについての理論的なことだけでも勉強しておく、何かつかめるのではないかと思います」。

■若手起業家のビジネス展開



(有) ウェイズ 畑野氏

「私は、学生時代に勉強してきた環境問題を通し、社会的にどういったことが必要とされるのかをずっと考えていました。そのうちにビジネスで環境を変えていくという重要性に気がきました。大学3回生の時、木製スプーンなどの生活雑貨の卸売り販売から起業、ビジネスを始めました。さらにWebショップも手掛けています。

事業を始めた時から、『環境』はもちろん、『文化』や『福祉』などといったテーマを中心としてビジネス展開をしています。今は通信販売とデジタル部門の2部門を手掛け、デジタルでは、ある大学と共同研究開発として、教育ツール(エデュテイメント分野)のCD-ROMのプロデュースもおこなっています」

(有) メディアマックスジャパン 田崎氏

「大学の先輩方から会社を受け継ぎました。業務内容は、インターネット関連のシステム開発です。先輩方がやっておられた業務を一新させ、Webとデータベースを連携させたシステム開発をおこなっています。今年11月からさらに新しい会社を立ち上げ、現在の会社で開発したPCの簡単なショップをつくるためのツールを、無料でみなさんに公開して使っていただく予定です」

セレクトショップ 中野氏

「私はもともと、起業に対して特別な志があったわけではありません。ただ、アジア旅行が大変好きなもので、ビジネスとしてアジアと取引をすれば飛行機代は出るし、働きながら好きなアジアを見て回れるということで、現在はインターネットを使った紅茶の販売をおこなっています。今はまだ注文に追われているという段階です」

■経営者として...

地域プラットフォームについての説明があった後、(株)スリーエース 井上氏の司会のもと、会場やパネリストのみなさんが意見を交換する場が設けられました。

——まず、3人の起業家のみなさんが起業するなかで困ったこと、心掛けたことなどをお話ください。

畑野 困ったと感じたことは特にありません。ただ、会社運営に関するノウハウ不足で、不利だと思ったことはあります。現在はネットワークを使っていろいろな方と仕事ができる環境により、支援の面では恵まれていると思いますが、未知の新しい分野で取り組むことになったとき、他社などと共同で何かプロジェクトを立ち上げる方向でビジネスが展開できる形が取ればいいなと思っています。そのなかで、ノウハウが学び取れるのではないかと。

田崎 私の方でも特に問題はなかったように思います。もともと小さな会社でしたし、学生ということもあって採算性も度外視できました。しかし、いろいろ事業を立ち上げる段階まで大きく膨らんでくると、即戦力になる人材がなかなか見つからないというところがあります。

中野 私も同様ですが、現在は事業が順調ながらも中途半端なので、会社を大きくして人に任せることもできないし、自分の身動きもとれないということがあります。

——3人の共通キーワードに「デジタル」ということが出てきていますが、古川副代表幹事もインターネットを使った通信販売を手掛けられているようですが...

古川 弊社は情報関連を業務にしている、新しい感覚のものを取り入れなくてはならないということで、Web上のショップビジネス的なものを立ち上げたのですが、まだ初期段階です。先ほど若手起業家の方々が「困ったことがない」とおっしゃってましたが、私自身も会社を運営して20年ほどになりますけど、私も自分の範囲内で困ったことはなかったと思います。時代背景から中小企業が注目される傾向にありますが、企業として「こうであらねばならない」という考えにとられるのではなく、自分の理解の範囲内で割り切ってやっていただきたいですね。

——ブレンあるいは仲間と共に事業をすることについてはいかがでしょう。

向園 成功していくためには仲間、いわゆるヒューマンネットを大切にしていかななくてはならないと思います。技術ひとつをとっても「連携」ということは非常に大事になってきます。また、畑野さんがいったように、テーマづくりを大切にしていけないといけないでしょうね。

——それではインターンシップについてですが、これから学生を受け入れようとする企業に向けての注意点などはありますか。

坪田 われわれのインターンシップにつきましては、すべて無報酬ということが決まっています。しかしそれにかかわらず、申し込みをする学生が大勢いますので、意識や志が高いといえます。しかし、受け入れてくださる会社のインターンシップ経験が少ないこともあってか、アルバイト的なことしかさせてもらえないというようなことがあるようです。もう少し責任のある仕事をさせていただく方がいいのかなということは感じます。

会場参加者 畑野さんはエコロジーを考えたビジネスということですが、もう少し具体的に。

畑野 最初は単純に環境を壊さないように、つまり「守る」という発想でした。しかし学生時代にそんな簡単なことではないということに気づきました。環境を守れる人を増やすべきだということです。経済的なことや新しいものをそこから生み出すという発想に切り替え、深めていくことを考えました。そのために、自分の生活のなかから発見し提案していけたらということで、出合ったのが木製スプーンでした。それと自分との生活環境の関連性を考えてもらうといった形でビジネスを考え、展開しているところです。

会場参加者 先ほど吉村さんが少しおっしゃってましたが、学生起業家の方は学生生活のなかで、実際に何か経営に役立つことを勉強されていますか。

田崎 大学の授業だけで考えるとなかなか身に付かないのかもしれませんが、私は専攻で社会心理学、副専攻として経済などを学んでいて、いまの自分の立場から考えると、それらを生かす方向で考えられるので充実はしています。要は自分の視点や考えのよりどころを社会のなかで持つておくことだと思っています。

この他にもさまざまな意見が交わされ、懇親会も行われるなど、交流はますます深まり、今後の実施に向けて期待が集まりそうです。