

公開月例研究会講演記録〈第233回(2007. 7. 2)〉――

「起業家マインド ―セカンドライフビジネスの可能性」

株式会社メルティングドッツ 代表取締役
浅枝大志

1. はじめに

皆さん、お集まりいただき、ありがとうございます。

きょう話そうと思っている内容は、セカンドライフというのが盛り上がっているということ。でも、本当にきれいに動いているのを見たことがないよという人がほとんどだと思うので、セカンドライフの可能性を感じられるような実演をします。この後、ぼくもみんなとあまり年齢が変わらないのですが、なぜ大学から就職しないで会社を起こすに至ったか、そして当時どういう考え方をしていたかをお話します。

最初に1つ聞いていいですか。大学4年生の人……。大学3年生の人……。大学2年生の人……。あ、意外に多いですね。大学1年生の人……。将来就職しようと思っている人……。起業しようと思っている人……。人生に迷っている人……。

いま聞いたことを参考に話していきたいと思います。

まずは軽く自己紹介。浅枝大志(あさえだひろし)と申します。1983年2月の早生まれで、いま24歳です。いまやっているメルティングドッツという会社を起こしたときは23歳でした。といっても、学生起業ではありません。大学を卒業して、ある大学院に入って、そこを卒業した半年後に会社を自分で起こしました。

画面の背景は青山学院大学の相模原キャンパスです。ぼくは相模原キャンパスに行ったことがないので、大学時代の適当な写真がなかったの

で、これで勘弁してください。通っていたのは2001年4月から2005年3月で、ちゃんと4年で卒業しました。

最初は会計士になろうと思って、会計士の学校に行きやすい、ダブルスクールしやすい、大学では授業が楽なというのを基準に、経営学部を選びました。青山学院大学はなぜか、毎週水曜、教授が全員休みを取って授業が休みなので、そういう時間を取りながらスケジュールをうまく組めば夜の時間を会計士の勉強に当てられるだろうと思って、経営学部に入りました。

1年のころは、会計学とか簿記とか経営学基礎などの授業を真面目に受けて、大体Aを取っていましたが、2年ぐらいから、だんだん飽きてきて、座っているだけの講義なんてつまらないのだと思い始めて、本当に真面目に受けている人もそうでない人も区別がつかなくなったり、本当にわかっている人がどういう人かわからないというのにすごく疑問を感じました。

大学3年、4年に入ったゼミではそれなりに濃い体験はできたのですが、3年で卒業に必要な単位を大体取り終わって、あとは、ゼミだけ出席していれば卒業できるような状態で4年生になったんですね。普通だったら、バイトしてお金貯めて卒業旅行に行くんですけど、ぼくは3年の秋にある起業家と出会うことで、方向が大きく変わりました。

デジタルハリウッドという会社の社長を務めている、同じ青山学院大学出身の藤本さんという人で、「学校法人でない株式会社立の初の大学院を

作る。それが来年に開校する」というとんでもないプロジェクトを聞かされて、ぼくはそこに強烈な魅力を感じました。

その大学院の授業内容は、まずインターネットビジネスに特化していること。いわゆるコンテンツビジネス、映画とかゲームとか、ハードではなく中身のソフトの方のビジネス、著作権とかそういうのも絡んでくるようなデジタルコンテンツビジネスに特化した大学院で、ぼくはインターネットはもともと好きだったこともあり、ここで勉強したいと思いました。

教えている先生方も、現役の社長が自分の仕事の合間を縫って、夜7時から9時の授業に講師として毎回出てくる。その先生たちがさらにゲスト講師としていろんな人たちを連れてくる。そういう人たちが集まっている大学院の講義に魅力を感じました。大学は明確な理由がなく入ったのですが、その大学院に限っては、「そこで勉強したい」と思い、その中でいろいろ人脈ができたわけです。

実はこの間に1回、仲間と会社を起こしています。きょうのテーマとほとんど関係ないんですが、「メイド美容室」というものをアキバのど真ん中に作りました。「アキバ系って、髪型さえ直せば普通になるんじゃない？」という話から始めて、「じゃ髪洗えばいいんじゃない？」という話になって、シャンプー屋を作ろうと思ったのです。

昔は、資格を持っていなくても、横に誰かについていれば、見習いでもシャンプーができました。2005年に美容師法が改正されて、美容師資格を持っていないとシャンプーできないことになった。つまり、シャンプー屋をやるためには美容師を集めなければならない。「じゃあ、もうどうせだから髪切ろうか」ということで、7月ぐらいに実際にやろうという話が始まり、8月に事業計画を練り込みながら会社設立の準備をし、8月末日に会社が設立され、美容師資格を持たない男3人でスタートすることになりました。

美容師資格もない、緊急事態の時にメイド服を着るメンバーもいない。だから、その両方を受け入れてくれるような美容師をまず集めなくてはならないというところから始めました。運よく何名か集まりまして、オープンすることができました。

ここで最初に仕掛けた企画で、ブログを使ったキャンペーンというものをやりました。今では日

産がスカイラインの発表会をブロッガーを使ってやったという事例がありますが、その数ヵ月前に、オープン3日前に「メイド美容室モエション ブロッガー体験ツアー」と称して、40人ぐらいを全員ただでシャンプーしました。

自分の持っているブログと名前を出してもらい、普通のメイド喫茶は写真撮影厳禁なんですが、1枚だけデジカメ撮影権を与えて、ブログにアップしてもらおうための仕組みを考えて実施したところ、うわーっとブログに載って、そのブログを見たマスコミがガッと飛びついてきました。

ちょうど「電車男」のブームの来る瞬間ぐらいだったのです。メイド喫茶を取り上げたけど、次のネタをマスコミが悩んでいる時に、格好のネタとなった。特に「フライデー」が1ページ丸々「メイド美容室誕生」といって取り上げてくれたおかげで、モエションの知名度が爆発しました。まだ2年ぐらいの店ですが、日本唯一のメイド美容室として、いまもちゃんと営業しています。

ぼくも2006年9月ぐらいまでやって、事業展開をどうするか、店舗拡大するか1店舗だけでやるか等々、経営陣で話した結果、1店舗だけで行こうという話でまとまりました。ぼくは拡大志向だったので、その話から抜けて、ちょうどそのタイミングぐらいでセカンドライフに出会いました。

2. セカンドライフ

セカンドライフというのは、ニュースなどでご存じの方もいらっしゃると思うんですが、オンラインゲームのような仮想世界です。アバターという自分の分身として画面上に登場するキャラクターが真ん中にいて、その中を歩き回ることができる世界です。

セカンドライフの中というのは、いろんな人が同じ時間に接続している空間で、左右を見渡してみると、いまこの空間にいる人たちが遊んでいることがわかります。これはぼくのアバターです。きょうはスーツを着せてみました。このように自由にアバターというものを作り込むことができます。好きな格好をしたアバターが自分の代わりにデジタルな世界に存在して、その中を自由に歩き回ったり、左右を見渡したり、視点を変えて動かしたり、空を飛んだりもできます。

いろんな人たちがこのように接続していますが、ぼく自身はいま、この視点で歩いています。今のこの視点で歩いている人たちが、それぞれ自分のキャラクターで動いている。この人も、ぼくらから見たら立っている普通の人ですが、このユーザーそのものからは今の画面のような視点でやっているわけですね。そういう人たちが大量にいて、みんな自由に物を作って、それを表現できる空間がセカンドライフです。今周りにいろいろな建物が建っていますが、この建物もすべてユーザーが作った空間です。自分の洋服やめがねも自由に作ることができて、もちろん取り外すこともできます。

後でいろいろなところにお連れしますが、まずは基本的な操作方法からお話させてください。「セカンドライフ」はまだ日本語化されてなくて、英語のソフトを使いこなすには英語が必要になります。最初の操作説明が全部英語で書いてあるので、そこで諦めてやめてしまう人が多いのですが、それを解決しようと思い、メルティングドッツでは初心者ユーザーのために日本人用スタート空間を作りました。

セカンドライフのウェブサイトをご覧いただくと、こんなページで、全部英語です。普通の人は1ページ目でいやになっちゃう。そこでメルティングドッツでは、Linden社から許可をもらって、これと同じ機能を持った日本語のスタートページを作りました。ここで登録した人は、メルティングドッツが用意した空間から始めることができる。

ウェブページと中の操作法を教えるチュートリアルページを持っているのは、いま日本でうちだけです。その甲斐もあって、2007年3月28日のオープン以来、約3万人のユーザーの方々が新規登録でメルティングドッツからセカンドライフを始めていただいています。リンク元がすべて日本語サイトからなので、3万人はほぼ100%日本人だと認識しています。

もし興味を持たれたら、皆さんも自分のアバターを作るついでに、試してみてください。カメラの動かし方も、普通はこうやって動かしたりするんですが、それがわからないところから始めるので、カメラの標準物が出てきて、例えば、これを押すと左右に動いたり、回転させたり、ズームしたりというようなメニューを用意しています。こんなふうに進んでいき、全部クリアすると、基本操作

は全部覚えたということで、みんながいる広場の方に向かえる。

アバターがバタくさいからはやらないと言う人もいますが、自分で作り込む、もしくは日本人が好むようなアバターを作る人が増えることで、そういったものはすぐに解決されると思っています。

いろんな有名なところがあるので、そちらに行ってみましょう。

表1. セカンドライフのウェブサイトの例

ロイター	日産
ベンツ	NBA
マッキンゼー	コカ・コーラ
マイクロソフト	ポンティアック社
NBC	アロフトホテル
トヨタ	BBH
サンマイクロシステムズ	ニューグロブシアター
ワイヤード	レゴ
IBM	BMW
アメリカの議会	駿河銀行
サイバーエージェント	マンガ喫茶ゲラゲラ
ブックオフ	宮城県
シーネットジャパン	パルコシティ
セシール	ユーキャン
AMD	マツダ
NASA	ボーダフォン
オートデスク	オハイオ大学
ハーバード	ルノー
ソフトバンク	

きょうはどこに行ってみようかな。日本の参入事例としてはかなりいい事例だと思うので、まずソフトバンクの空間に行ってみたいと思います。

これはソフトバンクの空間で、巨大な携帯が立ち並んでいます。クリックすると中がいたり開いたり、これはまだ読み込んでいる途中だったりするのですが、セカンドライフの中のキャンペーンというものを実施しています。

ここは、簡単に言うと、CM、プロモーションサイトです。普通のウェブサイトは5分見てもらえば十分なのですけれども、例えば、いまぼくらがこうやって見ていて、うろついて、ここがやっているキャンペーンみたいなのに時間をかけるとしたら、ソフトバンクという空間の中にぼくらは5分以上、下手すれば10分、15分、20分滞在することになります。

例えば、こういうものがあって、クリックすると、のぞき込む。この視点になった瞬間に、視点

にあるものが見える、こういう仕掛けの空間になっています。皆さんご覧になっているように、「ワンセグ」とか、見えますね。ここでこういうふうにゲームを体験させながら、その商品のアピールもする。こういった展開の仕方をするんです。ここで見えちゃったら、あまり意味ないわけです。

ここで例えば、30分過ぎしたら、15秒のCMを何回分見たというような価値が与えられる。いま、コンテンツってすごいいっぱいありますね。ユーチューブ眺めていて1日終わることもできるぐらい面白いものが増えてきている中で、コンテンツを展開する側は、いかに1つの作ったものに対して長い時間してもらおうかというのが勝負になってきます。フラッシュゲームなどがサイトに行くとき多かったです。「ハバネロ」のゲームをこの前やったのですが、5万回クリックしろとか、そういう遊び心のある空間もあったりします。

多様化するコンテンツにおいて、体験とか時間とか密度とか濃さというものが重要になってくる。機能とかブランドに代わる新しい価値として、体験というものがいま注目されています。セカンドライフの中でいま一番結果を出しやすいのがいわゆる体験であって、誰かと同時に、同じ時間に同じ体験をする。

例えば、野球のテレビ中継画面は1人用ですけども、ではなぜ本物の野球を東京ドームに見に行くのか考えたことがありますか？それは人がいるから、そして自分と同じ目的の人がいるから行くのです。もし自分が超大金持ちで、東京ドームの全部の席を買い占めて、バックネット裏で一人で観戦したとしても、多分つまらないですよ。

そういった意味では、リアルだろうが、バーチャルだろうが、「誰かと一緒に何かを体験する」ということは非常に価値の高いことだと考えて、セカンドライフのようなその体験ができる世界というものを認知してもらおうと、いま頑張っているところです。

とか言っているうちに、アディダスに着きました。ここはいわゆるコンセプト空間なので、1つの商品のみを扱っています。ジャージは売っていません。アディダスの靴が置いてあります。

セカンドライフでは、ぼくはポイントだと認識しているのですが、仮想世界の中で使える通貨というものが存在していて、そのポイント・通貨を

使って買い物をすることができます。例えば、ぼくは今ここに2,545リンデン・ドルというおカネを持っているのですが、これを買おうと思ってポチッと押せば、「買いますか」と出ます。「アディダスの靴 ハイジャンパー 50リンデン」、日本円で言うと20円ぐらいです。「買いますか」「買います」と押すと、「いまあなたにオブジェクトが与えられました。あなたは50リンデン払いました。adidas.co.jp開きますか」。開いたら、ウェブが自動的に開く。

セカンドライフの特徴は、こういうふうにウェブと自動的にリンクさせることができる機能で、独立した世界ではない。インターネットと常につながっている世界というのが、いま一番注目されている特徴です。こんなふうに靴を買ったらウェブにつながったり、この靴そのものもセカンドライフのオブジェクトでできています。こんなふうに3Dオブジェクトの組み合わせで作られています。

こうして見てわかるのは、この空間すべてが3Dのオブジェクトで作られていることです。これも四角形、長方形で作られていたり、これも円柱で作られていたり、まさかと思うものがこういうふうに円柱のかたまりで作られていたりしています。いまこの空間を歩き回っているのは100%、そういったオブジェクトで作られています。

せっかくなので、さっきの靴をはいてみましょう。アディダスASPマイクロライトというのを自分にドラッグアンドドロップします。するとこんなふうにスニーカーをはきます。見てわかるように、このスニーカーをはいて歩き回ることができます。靴だけでなく、洋服でも髪型でもなんでも自由にできますし、自分自身でも作れますし、他人の作ったものを買うこともできます。

このアバターに対しておカネを使う感覚というのは、待受画面のサイトに100円払って登録したり、着うたのサイトに行って登録したりする感覚と同じ感覚で自分のアバターを装飾していると思ってください。

さっきのコンセプトのある空間とは全く違う、一人ひとりが土地の区画を持って、ばらばらに活動している空間に来てみました。例えば、日本人が作った空間の1つで駄菓子屋があります。中に入ってみましょう。駄菓子が売っています。もち

ろんこれもセカンドライフ内のオブジェクトとして組み立てられています。

セカンドライフの物の作り方はすべて積み木のようなもので作っていきます。このようにメニューがあって、四角とか三角錐とかいろいろあるのですが、まず四角を出してみましょう。こういったツールを、移動させたり、回転させたり、引き伸ばしたり、潰したり、画像を張り付けたり、その組み合わせでセカンドライフのすべてのコンテンツは作られています。

これは時代で言うとプレステ1ぐらいの使い方ですが、すごいのは、その機能があらゆるユーザーに与えられていることです。普通のMMORPG、いわゆるネットゲームに、自分の3Dのキャラクターがいて、剣と盾を持って魔法を使えるようなゲームの空間というのはいっぱいあるのですが、これらはすべて、人に与えられた空間の中でしか活動できないものなんですね。例えば、ドラクエをプレイしている時に、「おれ、ミスリルの剣が作りたいから作るわ」といっても、5万ゴールドあっても作れないわけですが、セカンドライフの中では、それができて、かつ売ることができる。これがセカンドライフの中で商売ができると言われている理由です。

例えば、このお店を見ると、「肌」を売っています。アバターの肌というのはかなり自由がきいて、キャラクターに他の肌をつけるだけで、全く雰囲気が変わります。眉毛の形とか、白人の肌をつけてみたり、いろいろできます。

セカンドライフで面白いのは、全く違うようなキャラクターにしたり、黒人の格好にしたりしたら、絶対ぼくのことがバレない。まず日本人ということもバレない。男だということもバレない。性別とか国とか、あらゆる差別が最初からない状態で、この世界に入ることができます。いずれ世界が発展していけば、どうしても逃れられないことが出てくるとは思いますが、セカンドライフの世界では、差別とか固定観念、第一印象、外見で判断することなくコミュニケーションをとることができます。

他の商品を見てみましょう。こんなふうに日本人が作っている空間ではいろんなものを売っています。上手い人はめちゃくちゃ上手いですし、下手な人はそれなりだったりします。これは日本人

街ですが、こういった世界がいま非常に活発になっています。

飛んでいこうと思えば飛んでいくことができますし、こうやって歩いていて、この人に話しかけることもできますし、コミュニティが中ででき上がっていたり。

メルティングドッツではいま、ここで何か作ってみましょうという提案をして、制作するコンサルティングをやっています。弊社で手がけた事例としては、「鷹の爪団」という、ぼくが大好きなフラッシュアニメがあるんですけども、それが映画化されるに当たってキャンペーン空間を作りました。

気になった人は見てください。「鷹の爪 ザ・ムービー」、アバターを無料で配布しており、手に入れることができます。これをドラッグアンドドロップすることで、こんなふうにあバターに着替えることができます。

こういった空間で、いわゆるファンの人が集まるコミュニティを作ったり、これは当時、公開されてなかった時からあったので、予告編をこの中で上映しました。いまは読み込まれてないですけど、実は映画館で、座って映画を見ることができます。

セカンドライフで特徴的なのは、音楽とか動画を自由に流すことができることです。音は聞こえにくくて申しわけないんですが、こんなふう動画を実タイムで、同じ人同士で見ることができます。いずれ、本物の映画を1回流することも考えています。

セカンドライフに興味を持たれた方は、ぜひ試してみてください。簡単に無料で始められます。正直、パソコンがついていかない人もいっぱいいると思うし、快適に動かない人もいっぱいいると思いますが、1度やってみて5分でやめてもいいので、これが1年後、2年後どうなるかというのを少し意識してかかわってみてください。

昔のインターネット黎明期にいた人たちは「3Dは受け入れられないから失敗する」と言っています。ぼくは、5年後、10年後、この世界がほんとに普通に受け入れられて、2Dのインターネットと同じような状況で並んで活用されるようになると思っています。任天堂DSの「どうぶつ森」というゲームがあったり、携帯電話を小学

生時代から持っていたり、いわゆるバーチャルな関係に慣れているいまの小学生が大人になる時には、この世界をあっさりと迷うことなく受け入れるんじゃないかと思っています。

2Dというのは、普通のウェブ、いまのインターネットです。いまのインターネットは情報が整頓されている世界、検索しやすい世界、欲しいものをピンポイントで探す世界としては成り立っています。ただし、なんとなく探すとか偶然出会うというものはあまりない、せいぜいあるとすれば、アマゾンのレコメンドぐらいです。

歩いている、「おっ」と気になったものを衝動買いする。そういう感覚がだんだんネットの方にも根付いてくるころには、3Dの空間の中を歩き回って実際のお店で買うとか、このバーチャル空間の中で買い物をして、本物も手に入れるというような時代が訪れると思っています。

3. 起業家マインド

さて、話を切り替えて、あと20分で起業家マインドについて話してみたいと思います。

起業家マインドで一番大事なのは、自分ひとりでもやる気があること、情熱性、手を挙げること、自分から行くことだと思うので、質問があったらどんどんしてください。また、別に手を挙げなくてもいいですし、質問もしなくていいですけど、ぼくが言うことに対して必ず疑問を持ってください。きょうの話が終わった後に、何か疑問がありますか、質問がありますかと言った時に、ぼくに聞かなくてもいいので、「これってどうなのよ」と思う何かを1つは残すつもりで聞いてください。

まず、起業って何かすごいことのように言われていたり、有名なベンチャー社長がいっぱい出てきたりしているのですけれども、ぼくはただの選択肢の1つだと思っています。就職するという考え方や起業するという考え方は、あまり変わらないのではないかなというのがぼくの考えです。

ただし、やってみて思い知ったんですが、厳しさは桁違いで、全部自己責任になります。言ってしまうと、いざという時に親とか誰にも一切頼れないフリーターになる、というのが起業の感覚です。自分でやりたいことをやるために、何を言われようが、どんなことを言われようがやるという

意識で取り組む。それをやらないんだったら、どこかで一旦修行を積むとか、誰かの能力を盗むつもりで就職する。それがいまの就職の仕方の正しい選択だと思います。

これはぼくの主観で、必ずしも正しいことではないかもしれませんが、何か絶対やりたいことがあるのだったら、普通に就職していたらやれない。ぼくは3年、5年の下積みが耐えられない人間で、「5年間球拾いをし続けて、やっとキャッチボールをさせてもらえる」という感覚が苦手で、部活もあまり続かないタイプです。5年間、ひとの言うことを聞いてルーチンワークも覚えて、覚え切ったことを続けながらやるのだったら、その同じ時間を使って、どんどん自分で吸収していった方がいいのではないかと、自分で実行していった方がいいのではないかと考えているタイプです。こういうことを言うと嫌われるのですが、あえてきょうはぼくのスタイルということでお話しさせていただきます。

大学院に入って大学院時代に会社を起こして、実はその時に就職するか悩んだのです。結局しなくて、前の会社を抜けながら、いまの会社の準備をして作って、いまに至るという感じなんですけど、なぜ就職しなかったかという、ぼくは就職することがリスクだと思ったからです。これも考え方の1つだと思ってください。

例えば、どこかに就職して、その会社が不祥事で潰れたとしますね。不祥事でなくても、自分の責任でない場合で潰れる場合もあって、それってすごくリスクが高いなと思います。あるいは、ぼくは東京に住み続けたいんだけど、「おまえ、あしたから奈良に転勤だ」と言われて、断れないリスクもある。また、その会社が10年続くか、20年続くか、30年続くか、それを本当に信じられるのかということもありますね。

よく「企業30年説」とか言われますけれども、ぼくは「企業って、長くて10年かな。入るんだったら10年スパンで考えよう」と考えていて、この先10年後もいまのようにトップを走り続けている会社って何個あるんだろうと思った時に、電通と任天堂ぐらいしか出てこなかったんです。NTTも信じていないし、日本の国自体も実はあまり信用していなかったりします。

そういう企業のリスクを考えると、「自分で生

きる」という意志を持って就職しないと就職する意味がない。それではいま就職して何か自分の力をフルに発揮できるところがあるのかと考えた時に、結局自分でやった方が早いと思って起業することにしました。

起業のリスクというのは、自分で決めて、自分で責任を取って、失敗したら自分のせいだし、成功しても自分の力だし、ということです。そんな中でなぜセカンドライフをやったかという、自分の得意分野がすべて集中していたからです。

起業のきっかけを考える時に参考になると思うのですが、自分が得意なことをやるというのはすごく大事です。「苦手なことを克服するよりも、長所を伸ばせ」とよく言いますが、その感覚を起業家は持つべきだと思います。なぜなら、自分ができないことは、仲間を見つけて、自分よりできるその仲間に頼めばいいからです。

セカンドライフというのは、インターネットを使ったもの、グローバルなもの、ゲーム性を持っているもの、そして英語が必要なもの、これらの条件を満たさないと参加すらできないような空間です。実はぼくは生まれてすぐから中学ぐらいまでアメリカで住んでいて、英語はそれなりにできます。その後、パソコンを始めて、完全なパソコンオタクでしたから、趣味でやっていたことがビジネスで活用できるなと思いました。だから、英語ができて、パソコンをやっている、大学で会計をやって、「これだ」みたいな感じでいまの会社を起こすに至りました。

起業の仕方は簡単です。社長になろうと思ったら、来週30万円持っていけば、すぐにでもなれます。代表取締役社長になるのは簡単ですが、それを維持させるのが難しい。自分がやって感じたことですが、会社を作るよりも維持することの方が大変です。だからぼくは、3年以上会社をやっている社長は例外なく、「あ、すげえ」と思います。

起業したいけど、何をやればいいのかわからないという人は、あせらなくていいと思います。自分がやりたい起業のネタがないという時は、選択肢がまだ揃ってない段階です。でも、例えば、引越し屋をやるかデザイナーをやるか、そういう二択があるとしたら、きっとみんなどっちかを選びますよね。そういう意味では、どこかに方向性が

定まっているんですよ。皆さんが経済学部に入っている、経済学部を選んだ理由というのは何かあるわけですね。その何かというものを少しずつ絞り込んでいった時に、自分の本当にやりたいことが見つかるはずですよ。

大学を卒業するまでに見つからない人は就職した後に見つければいいんですけども、そこを意識しないと、だらだら過ごす生活になってしまいます。就職した後も、「自分で生きる」という意識をいかに持って働くかということです。とりあえず給料毎月もらえるからとか、あと3ヵ月でボーナスだからそこまで耐えようとか思っていたら、永遠に成長することはないので気をつけてください。

起業に必要な能力は、自分が社長になる場合に必要なものは、自分がやりたいことを伝える力です。何もできない社長とか人望だけだとか言われて、馬鹿にされる人も結構いるんですが、実は人望を得られる力を持っているというのは最強ですね。

「おれ、これやりたいんだけど」と言って、それが伝わるか伝わらないかというのは、その人が話す話し方とか話す内容とか、その人がどこまで考えているかというのが一番重要です。その人ができるかできないかというよりも、それを実現するために動くか動かないか、聞いている方が判断できるような何かをアピールする力というのが起業家には必要です。

ぼくの場合は、「誰が何と言おうと、やる。反対されようが何だろうが、べつに1人でやるよ」と決めて始めたもので、仲間に「こういうことを始めて、これをやっていくつもりだ」と話していたら、仲間が集まってきてくれたという状況です。

資金調達は、ベンチャーキャピタルから何千万円集める方法とか、いろいろあります。うちもついこの前までベンチャーキャピタルといろいろやって、非常に割のいい価格で何千万円という金額をもらえたのですが、会社の自由度が極端に落ちることがわかって、結果的に出資を受けるのをやめました。やめられた理由は、自分の会社で稼いだからです。

会社をやるからにはカネを稼がないと回っていかないのですが、最初の起業した段階でいきなり何千万円も集めても、使い道なんか全然思いつか

ないわけです。「これをやるのに2,000万円かかるから、サポートのために3,000万円ください。3,000万円あれば成功できます」とか言ってよく資金調達をするのですが、5万円のものを買って10万円で売るといいうのを毎回繰り返して、10万円もらった後に5万円払えるような仕組みが作れば、永遠に赤字になることはないのです。

要するにおカネを集める必要があるのは、ある程度何かができるようになって、仕組みができて、それを活用して何か違うことをする時であって、最初におカネを集める必要性は全くありません。それこそ自分の給料を取らないで頑張っていれば、資本金1円でも会社は成長していきます。実際メルティングドットの資本金はたった100万円ですが、いま社員が8人いて、1人20万円以上の給料を取っていますので、いかに資本金は起業に関係ないかわかってもらえると思います。

人脈の作り方は、学生時代、とにかく遊ぶことです。学校の仲間と遊ぶのも大事ですし、いろんな人と知り合ってください。有名なベンチャー社長には、元イベントという人が多いです。クラブイベントをやって人を集めて、オーガナイザーをやっていたような人たちは、その時代に一応顔だけ知っている仲間が何百人もいて、10年後、その中の優秀な人たちと一緒に仕事を始める。そういう例がいまのベンチャー社長には結構多いです。

皆さんがいま出会っている人たちって、カネと関係ない人たちです。おカネが全く絡まない人たちと出会うチャンスは大学が最後ですから、4年の人はあとちょっとしかないし、2年の人はあと2年しかないと思ってください。就職した後、ビジネスで出会う人は、この人は幾らおれに価値を与えるかとか幾ら払ってくれるかとか、そういう感覚でしか出会えなくなってきました。

もちろん人脈を作るためだけに大学に来るといいうのはつまらないですけど、「こいつのためだったら、ただでやろう」とか「こいつのためだったら、徹夜してでもやってやろう」とかお互いに見えるような仲間をいっぱい作ってください。それはきっと10年後にも、その同じテンションで仕事ができる仲間になると思います。

仲間の集め方は簡単で、自分がやりたいことをしっかり伝えること。しっかり伝われば、一緒に

やる。やりたいことを言った後に、「一緒にやらないか」という言葉さえ伝えることができれば、他の会社に行って働いている仲間でもおそらく来てくれます。

いまだったら、それこそ学生起業で仲間内で何かやってみてもいいかもしれない。例えば、3人で、1人30万円ずつぐらい出して100万円で、全員給料なしで始めて、どれだけ会社が回るか試してみる。潰れたら全員30万円なくなるだけなので楽だと思うのですが、就職してから仲間を集めるのは大変です。みんな自分の生活があって、その生活のパターンをそこで止めたり切ったりする必要がありますので、その人を引き込むにはすごく力が要ります。そのためにも、さっき言った人脈作りが大切で、大学時代にはできるだけたくさん仲間を作っておきましょう。

いま時代の変化がいろいろ起こってきています。例えば、働き方についても派遣社員が大量に増えてきていますが、派遣は経営側にとってはすごくお得な存在です。時給二千何百円払うから高いといっても、社会保険がどうか、3年後にこの人数が必要なくなった時にはその人をいきなり首にすることができるか、いろいろメリットがあります。正社員として採った場合は、永遠に雇い続けるという契約ですから、これは経営側にとってはリスクが高いんですよ。そのお互いの妥協で派遣が増えているんですが、働く側にとっては派遣というのはあまりメリットがないと思います。

派遣として会社に入って何かやるのなら、自分でフリーでその仕事を請け負うぐらいの意識を持って取り組んだ方がいいと思います。自分自身に魅力があれば、そのビジネス、その作業をやる人として採られるのではなくて、自分として採ってもらえるから、当然おカネにもそれは反映されてきます。ぼくもモエションをやめてからメルティングを作るまで2ヵ月ぐらい空白があったのですが、その間、モエションの実績を買われて、「アキバの情報に詳しい人」ということでコンサルタントの依頼が来て、コンサルタントとして契約して動いたりしていました。

海外では優秀な人ほど起業する。ある有名な大学では「卒業生のランク順に起業していく。無難な層は公務員になっていく」という話があって、日本と完全に逆なんです。日本の意識もだんだ

ん変わっていけば、ただ就職することがいかに馬鹿らしいかということに気づけると思っています。もちろん目的があって就職するのはいいのですが、なんとなくとか、周りがとか、そういうことだけで就職活動をしてしまうと、後々後悔します。本当にここでやっていけると心から信じる場所以外、妥協しない方がいいでしょう。

4. おわりに

ではいま何をすべきか。とにかく大学時代は遊んでください。留年はしない方がいいと思いますが、自分の中で目標を決めて期限を切って、期間内で何かを達成する体験をしてください。学生という身分は、学割だけでなく、かなり使える身分です。「学生」というだけで、あらゆる人が会っ

てくれます。「勉強したい。学生です」と言うと、偉い人でも会ってくれたり、1時間何万円も取るコンサルタントがただで人生相談に乗ってくれたりします。これはものすごくおいしいチャンスですから、就職活動やいろいろなことをするに当たってフル活用してください。

学生起業家で、「学生起業家」と名乗り続けるために3年留年しているという人も知り合いにいますが、そういう使い方よりは、いま使えるものを全力で利用して、社会に出て何か面白いものができるようになればいいと思っています。

乱暴だったり過激だったりしたところもあると思うんですが、ぼくなり就職観、起業観あたりを話させていただきました。どうもありがとうございました。