

2015 年度

第 8 回

コロキウム講演録

日本・米国・アジアにおける

ベンチャー起業の動向

Topic

第 1 部 座談会

第 2 部 学生プレゼンと講評

講演者：ボラ サワシュ

前田 ヒロ

左俣 アンリ

講演日 2015/12/16

招聘者: 林 良彦

アーカイブ担当: 金田 健太郎, 林 良彦

2015 年度第 8 回 早稲田大学実体情報学博士プログラムのコロキウムでは、起業とベンチャーキャピタルをテーマに、ボラ・サワシュ、前田ヒロ、左俣アンリ（敬称略）の 3 方に、まず座談会形式でお話をいただき、その後、リーディング学生 3 名のプレゼンに対し講評を頂きました。

ボラ サワシュ

2014 年に株式会社 ZEBRAMO (スマホで物の売り手と買い手が自由に参加し、安全に取引ができる個人間の市場)を共同創業し、代表取締役社長に就任。その前は、B2B(企業間の商取引)向け日本初の多店舗一元管理サービス(SaaS)を提供する株式会社 Cloudoq を共同創立。2012 年にその事業を売却し、ベンチャーパートナーとして株式会社 BEENOS に入社。

前田ヒロ

2009 年に BEENOS 入社、海外投資を担当。2010 年、デジタルガレージ、カカクコムと共同で世界進出を目的としたスタートアップ育成プログラム「Open Network Lab」を立ち上げる。日米で 40 社以上に出資し、世界の起業家等がスイスに集う「サンガレン・シンポジウム」の有望な若手起業家 100 人に 2011 年選ばれる。2013 年 4 月より、BEENOS のインキュベーション本部長として国内外のスタートアップ支援・投資事業を統括。現在はインド、東南アジア、日本、アメリカ等に投資をするグローバルファンド「BEENEXT」で日本と北米投資を担当。

佐俣アンリ

1984 年生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業後リクルートに入社、モバイルコンテンツ・ソーシャルゲームの新規事業立ち上げに携わる。クロノスファンド/EastVentures にて FreakOut(2014 年マザーズ上場)、CAMFIRE の投資及び事業立ち上げを行う。また個人として Raksul やスマポ(2013 年楽天に売却)の立ち上げを支援する。

2012 年 ANRI 設立、独立系ベンチャーキャピタルとして 30 社に投資実行し、事業立ち上げを行っている。現在 20 億円規模のファンドを運営中。主な投資支援先として Raksul、Coiney、CrowdWorks(2014 年マザーズ上場)、MERY(2014 年 DeNA に売却)、UUUM、Schoo、mamari、SmartDrive がある。慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科非常勤講師。

第 1 部 座談会

左俣

「こんにちは。まず、**ベンチャーキャピタル (VC) というのがどういうものか**ということについて話します。簡単に言うとファンドで、**こういうものを作りたい！という会社にお金を出す仕事**です。起業には大別すると時間的リスク、金銭的リスクの 2 つがありますが、そのうちの**金銭的リスクを負う仕事**です。一方で起業家はそのプロジェクトを本気でやるために、時間的リスクを負います。具体的にどういうことをやっているかという、例えば皆さんよりちょっと年下の人たちが、飲食店の検索システムを作りたい！と言ったとします。それが面白いと判断できたら、彼らの生活費分のお金を渡し、開発一本に専念しても



らいます。人生フルパワーで頑張ってもらう代わりに、かかるお金は出します。その代わり、プロジェクトが成功した際にはいくらか分前を頂きます。VC の概要はこのような感じです。」

前田

「技術、環境の変化（時代の流れ）に伴いベンチャーキャピタルという仕事もちょっと変わってきていて、今まではお金さえ出せば VC の仕事はおしまい、となっていたのですが、最近の流れとしては、**お金以外の価値を出すのに多くの時間とお金をかける VC が増えて**います。中には 100 人も雇用して会社を成長させるための知識を提供する会社もあれば、世界中の起業家を繋げるプラットフォーム的な SNS を作っている会社もあれば、左俣さんや私のように人間力で（笑）支援する VC もいると言った具合に、形態は様々になっています。」

サワシュ

「私は起業家視点で話します。今は多くの人々が同じ問題に取り組んでいるため、いろんな競合が発生しています。別の国では競合が少ない問題であっても、アメリカや日本では多くの競合が発生しています。こうした状況の中では、**いかにして多くのお金を集め、時間を適切に費やし、他者よりも早くサービスを提供するか・クオリティを上げるかが鍵**となります。VC の支援は、**短時間で一気に仕事を片付けることを可能にするため、本当に欠かせない存在**となります。」



左俣

「僕は**優秀な皆さんに起業していただくことを期待して、そして起業の楽しさを知ってもらうために**ここに来ました。起業する日本人は、本当に少ないです。真面目に勉強して大企業に入ることが一般的にはとされていますよね。でも、皆さんのように凄く面白いことを研究している**優秀な学生は、全員自分でプロジェクトを立ち上げて、起業するなりした方がいい**と僕は真剣に思っています。そういう人が社会的に成功して、大金持ちになればいいと本当に思っています。例えば、サイバーダインという会社を立ち上げた山海先生がいます。彼は医療用・介護用のロボットを作りたいと言って会社を設立し、時価総額 1000 億円まで成長させました。今、彼のプロジェクトは国ですら無視できない存在となっています。そういった開発を研究所でやる方も勿論います。研究とスタートアップの違いは何かというと、スタートアップは単純にお金で評価されます。顧客に近いところで評価されて、ダメであれば潰れるし良ければ評価されます。企業のやる研究に比べるとサイクルが凄く短いので、そこが特徴となっています。僕は**顧客に近いところで仕事をしたほうが面白いんじゃないかな**と思っています。」



前田

「なぜ起業が良いかというと、お金がなくなるとか、急いでユーザーが使いたいものを作らないといけないという追い込まれた状況から、**社内事業よりもスピード感が生まれる**からです。やはりどれだけ大きな事業が頑張ったとしてもスタートアップのスピード感に追いつかないことが多いです。会社という形でやったほうがイノベーションが生まれやすいです。**いい会社とすごくいい会社の違いは、文化の有無**にあります。前の文化に引っ張られている会社は凄く保守的だったり、プロダクトオーナーのビジョンが社員に反映されてなかったりします。その結果、元々プロダクトを作った理由から外れてしまうなどの迷走が生まれたりします。**スタートアップの場合は自分の思いが正確に伝わり、文化も一から創造**できるため、とても効率の良い器となります。」

逆に、開発スパンによっては研究の方がいいシナリオも考えられます。20 年先、30 年先の物を作るのであれば、研究のほうがいかもしれません。一方で、2 年先、長くとも 5 年先の物を作るのであれば、スタートアップのほうがいというのが私の意見です。」

サワシュ

「私も前田さんと全く同じ意見です。私は8年ほど前、林先生の下で研究を行っていました。大学院に入り3年後、博士課程2年の時に会社を設立し、両立の困難から研究をやめ起業に専念しました。研究は長い目で見るとすごく楽しいです。やればやるほど深いところまで潜っていけるのが面白いところです。しかし、私は長い目で見て**5年以内に世の中にいいものを出して、周りの困っている人々の問題を解決したいと強く思うようになり、起業を決意**しました。そこから10年経った去年、故郷であるトルコに戻りそちらでも起業し、周りの方々からサポートを受けています。」

林

「そういった経緯から、彼は起業と研究のどちらも知る人物であり、またどのようにしたらVCの人々がプロジェクトに食いついてくれるかも身を持って知っています。どこを掴めばVCの支援が受けられるのか、というのが起業を志す人々の知りたい部分でもあると思うのですが、その辺りについてはどうでしょうか。」

左俣

「僕がすごく大事だと思っているのは、その人を取り巻く環境です。**クオリティが高い場所で研究、勉強を行っている人が一番**だと思います。大雑把に言うと学歴の一言に集約されますし、結果的に集まる人々の学歴は良い事が多いです。それと僕が重視しているのは、**自分のやっていることが大好きである**ことです。言っていることはよくわからないけど、ずっとその話をできる。ほかの人から見たら意味がわからない、くだらないおもちゃにしか見えないモノを突き詰めた時の可能性を真面目に信じられる人が一番すごいかな、と思います。僕は50歳の脳科学者の方と一緒に会社を運営しています。彼はバーチャルリアリティや脳の錯覚の研究をしています。その研究をした結果、ダンボールにiphoneを挿すだけで十分なVRデバイスが作れることに気づきました。そのダンボールのデバイスを作ったところ世界的に売れてしまい、またリリース一週間後にGoogleが同じものを真似してリリースするといった刺激的な体験を得ることが出来ました。その体験を経た結果、彼はダンボールのデバイスを本気で開発することを決意し、研究室を畳んでいまはスタートアップをやっています。それくらい、**自分のやりたいことに対して熱い情熱を持てる人が面白い**と思います。」



前田

「僕も同じ意見です。**結局は人**なんですよね。僕のブログにも色々書いてあるんですけど、結局は事業計画通りに進んだ会社って一社もないんですよ。環境も変わるし競合も増えるし人も変わるし・・・と言った状況なので、創業者（社長）と創業メンバーを重視しています。人を見る際に重要な要素はいくつかあります。ひとつ目は**学習能力**です。起業する際に学ぶことはとても多いです。マネジメント方法、マーケティング方法、組織の作り方、会社の作り方、経理、財務など、最初は社長が全て学ばないといけません。それを学ぶだけの学習能力が必要になります。ふたつ目は**クリアな思考能力**です。ユーザー、競合相手、市場、会社の状態それぞれを適切に分析して、その結果次にどのようなアクションを取るべきかをクリアに考えられることが重要です。**あとは、勇気**です。10年や20年、大きなパッションを持って自分のビジョンに取り組む勇気を持つことが大事です。その**3つが無いと大物の経営者にはなりづらい**とっていて、それらが備わっていることを僕の投資の最低基準としています。」

林

「今話を聞いていてとても驚いたのは、アイデアや着想といった言葉が出てこなかったところです。こういったものはあるのが前提ということなのでしょうか？」

前田

「僕、実は投資した会社のアイデアを半数以上変えているんです。面白いデータとしては、アイデアを変更した会社の方がうまくいっているんです。なので、**アイデアそれ自体を評価しすぎても良くない**のかもしれませんが。ただ、アイデアがどういうプロセスを経て生まれたのかに関しては結構評価しています。客観的に市場をみて、機会を見つける分析能力をもってアイデアを思いついた場合と、ただパスワードを見て突発的に思いついた場合では、大きな隔たりがあり

ます。後者に投資することはおよそありません。**自分で考えて自分で機会を見つけて自分でスタートアップする、**ということを重視しています。」

左俣

「**本当にやりたいことは変えなくていい**と思っています。それを実現するためのルートを柔軟に考えることが大事です。ミドリムシで有名なユーグレナという会社があります。彼らはミドリムシの培養技術を持ち、ミドリムシ生産時の光合成による CO2 吸収及び高い栄養価によって世界を救えるはずだ！と思っていました。それを実現するための製品としてビタミン剤など様々な選択肢がある中で、彼らはクッキーを作り大ヒットを生み出しました。やりたいことはずっと変わっていないのですが、それを実現するためのアイデアはどんどんかえていいと思っています。」

サワシュ

「スタートアップした時にどういうステップを踏んだかを話します。初めて起業をした場所は日本でした。当時 e コマース（ネットショッピング）が流行っており、複数の市場（楽天、yahoo…）で展開するオンラインショップには、各市場一括で管理される在庫の同期や、それぞれの市場に合わせて商品の掲載フォーマットを変更しなくてはいけないなど、細かい問題が多くありました。それらを全て解決するようなサービスを提供したのが、最初に起業した会社でした。やはり**世の中にどのような問題があり、それをどのように解決していけばいいかを考えるのが大事**です。」

前田

「この際**扱う課題の大きさはとても重要**です。ボラのように特定の課題を見つけ、それに対してソリューションを見つけるというアプローチは重要ですが、その際に扱う問題のサイズには VC に向いているものと、そうでないものがあります。VC はその職業柄何らかのエグジット（資金回収方法）が必要になります。上場、あるいは会社の売却などがそれにあたります。エグジットを得るためには条件が 2 つあります。一つは自立した魅力的な会社になること、もう一つはある程度の規模と成長率を持つことです。それらの条件をクリアするために、課題・市場が大きいこと、および市場が成長していることが重要になります。これらが無いと中小企業に終わり、VC としてはあまり美味しくない企業となってしまいます。」

左俣

「最終的に大きいものを解決できる・すごく伸びている領域の課題を解決できるというのが一番いいし、そういうところにお金は集まってくるのでより大きなチャレンジがやりやすくなります。**大きいことをやっているとき大きなお金が集まってくるのでより大きいことができる、という循環を回せると、プロジェクトがどんどん大きくなります。**

僕がこういう場所で話すとき、相対するのは良くないと強く思っています。実際のところ、起業している人はそれほど大したことはないのです。皆さん約 20 人が本気でプロジェクトに取り組んだとして、そのうち成功するのはせいぜい 3 人くらいで、その成功すら最終的に運みたいなものかもしれません。でもその程度の確率で、5 年本気で頑張ったら一生分のお金が稼げて、その上更に大きく、楽しいこともできるなら、僕は結構熱いと思うんです。2 年前、早稲田の大学生 3 人に投資してスタートした会社があるのですが、ちょうど一年前に数十億で売却されて、3 人とも大金持ちになりました。しかしそこで大金を得た彼らは遊ぶわけでもなく、更にやりたい仕事をしています。その姿勢は研究でも何でも同じだと思っています。彼らは確かに優秀でしたが、ここにいる皆さんと比べて異常に優秀か、と言われるとそうでもないのです。**凄く刺激的な環境にあるとき、人は成長できる**と思います。僕は、自分で戦う環境が得られ、好きなだけ働けるとところにスタートアップの面白さがあると思います。企業に入った場合、振られる仕事はまず雑用です。それでは人生もったいないと思うのです。なので自分がやりたいこと・これがチャンスだと思うことが見つかったら、それを 3 年くらい全力でやるのが合理的で、良いと思います。」

前田

「**実は、起業家にとって日本は美味しい国**なのです。日本のベンチャー投資はおよそ年間 1500 億円ですが、一方でアメリカは 7 兆円です。アメリカは市場規模が大きいというのも手伝って起業家数が非常に多く、それが金額の差として現れています。起業家数が多ければそれだけ競争も激しく、アメリカでは何かに投資すると翌日競合相手が現れるくらいです。一方で日本の競争率はそれほどでもなく、何かに投資しても競合相手が現れるのは 2 年後や 3 年後であり、その間にジャンプスタートが切りやすくなっています。アメリカと比べた時、**この国には成功の可能性が多く眠っている**

のです。起業に対する受け入れが強まってきた現代社会において、起業はキャリアパスとしても合理的な選択肢になっています。**仮に一度起業して失敗したとしてもそこから学ぶことは非常に多く、それらの知識を利用して転職する・あるいは別の仕事を見つけるなど、様々なキャリアに繋げることができます。」**

左俣

「**起業はそんなに難しいことでもない**と思います。**ただ一歩踏み出すだけ**なのです。周りの友達 100 人のうち 99 人が就職活動するような環境であれば、勿論起業は難しいでしょう。もし起業に興味があるなら、同じような人たちを見つけることが大事です。友達 100 人のうち 99 人が起業するような環境であれば、就職するほうが難しくなるでしょう。僕は 26 歳の時にファンドを作ることを決意して独立したのですが、その時に「起業家以外と付き合わない」と決め、一旦友達は全員起業家になりました。そうしたとき「生活すること」が自然と「起業家と生活すること」になり、起業がとても楽になりました。人間は環境の中で生きる存在なので、ずっとラボにいたらラボの人間、大企業にいれば大企業の人間になります。しかし逆に言うと、環境さえコントロールできれば自分のやりたいことは全てコントロールできるのです。これは僕達の話聞いて心を新たにしたところで何の意味もない、と言い換えることも出来ます。週に 1 度起業家が集まる場所に行くと決め、グーグルカレンダーに入れる。自分を変えるならこれだけで十分です。」

質問 1

「大学と起業の両立は可能なのか。可能であればどのような方法があるか。」

左俣

「両立…しようとしたよね」

サワシュ

「できないですね。**起業すると、人生すべてがその企業**になってしまいます。私生活も費やすことになるので、研究に対してエネルギーを割くことは難しいですね。Google を設立した人たちのように、研究を起業に結びつける、というやり方ならできそうですが。」

左俣

「**2 つのことをやるって凄く難しい**んです。僕の中で**起業という行為は、人間が持つエネルギーを 100 としたら 120 の力を注がないと成し得ない**ものです。一方で 2 つのことに力を振り分けようとすると、せいぜい 40:40 の力しか発揮できません。成功する起業家は必要でないことを切り捨てる力が強いです。極端な例では、家に帰るのが面倒なので家をなくすという人もいました。2 つ同時に成功させようとしたら、300 くらいのパワーが必要になります。」

前田

「あとは**逃げ道を作らないこと**ですね。逃げ道を作ってしまうと、ちょっとでも辛くなったら逃げてしまいます。自分を追い込んで逃げ道を作らずに、一つのことに腰を据えてやった方が成功確率は高いです。」

質問 2

「起業した際に想定外だったことはあるか。」

サワシュ

「初めて起業した時は運が良く、世の中のニーズに合わせてサービスを作ることが出来たので、想定外の事態は発生しなかったですね。でも、有名になっている殆どの会社は問題にぶつかり、方針転換を行っています。例えば画像投稿コミュニティサイトを運営する Flickr は、最初にゲーム制作会社として設立されましたが、途中で方針転換しています。**このアイデアが面白いと思って世に出しても、それが本当に世間が求めているものと一致せず、うまくいかないことが多い**です。ヒロも言ったように、VC 側からアイデアの修正を行うことも多いです。」

前田

「正直、**起業のすべてが想定外**です。採用、資金繰り、プロダクトリリース後の反応など、全てが想定外です。でも**経験値を積み重ねれば積むほど予測する力は強くなる**ので、長く続ければ想定通り動く確率は上がっていきます。」

質問 3

「ベンチャーへ投資する際に最重要視する点は何か。」

左俣

「僕が最後に大事にしているのは、**その人となら 10 年間、毎日でも会えると思えること**です。ベンチャーキャピタルと起業家との関係は短いと 1 年や 2 年、うまく行かなかった場合は 10 年ほど一緒に仕事を行います。ベンチャーの起業において、一回目の挑戦で成功する確率は低いです。なので、「いやぁ今回はミスったね。でさ、次はこれやらないかな」ということを毎日言える仲間足りえるかどうかをすごく大事にしています。」

前田

「僕は前述のとおり**起業メンバー（チーム）を最重要視**しています。会社がアーリーであればあるほどその重要性は高いです。次に重要となるのは、実際に作ったプロダクトが良いかどうかです。本当に人が使ってくれるかどうか、愛してくれるようなプロダクトになるかどうか重要です。会社が成長していけばしていくほどチームへのウェイトが下がり、実績のウェイトが高まります。VC の難しいところは、アングルの言うとおりその人と一緒にやれるかどうかです。客観的にリターンが見込めそうであっても、投資する人・市場が面白くないという理由で却下されるということが起こりうるのが一番難しいところです。」

左俣

「そんな風に結婚を考えないかもしれませんが、「こいつと**結婚したら人生楽なんだろうな、でも楽しそうじゃないな**」というときの**悩みに近い**かもしれません。ロジックも大事ですが、「この人と一緒に働きたい」という気持ちも大事です。」

質問 4

「起業対象とする会社の規模に上限はあるか。取り扱うものの規模に条件はあるか」

前田

「規模に関しては正直なところあまりないです。ただ必要な資金が大きくなればなるほど、VC から求められるものが厳しくなります。あるバイオ系の会社に初回から 20 億円ほど投資することがあったのですが、その時は代表と 3 日かけて面接を行い、実際に海外のラボまで行って確認しました。最終的に 20 億円必要なものが作りたくても、そのプロトタイプが 3000 万円で作れるのであればまずそちらを作り、その出来を確認してから更に投資する、といった具合に**ステップバイステップで開発を進めたほうが資金を集めやすく、また VC にとっても親切**です。」

左俣

「蜘蛛の糸を人工的に作る挑戦をしている、スパイパーという研究室発の会社があります。学生の頃から継続して、8 年ほど研究を行っているのですが、ここ 1 年ほどで 130 億円ほど資金を集めることに成功しており、その規模は大手事業者の新規開発プロジェクトを凌いでいます。かつて数センチの糸を作るのに 1 億円かかっていたものが、今では服を作れるほどになっているそうです。このレベルまで作れたから・成功確率がこの程度上がったから、次のお金がかこれくらい入ります、という形態は研究やバイオ特有だと思います。同じことを 10 年弱も継続して続けていたら、普通はしんどくなります。一番すごいのは止めずに続けたことだと思います。長く続けていれば信頼も厚くなります。研究としては理想的な形で成長していると思います。彼らの姿を見ると、**本当にやりたいことなら大体出来るんじゃないか**と思えます。」

質問 5

「研究室発の起業家が、成功してお金持ちになる割合はどの程度か。」

左俣

「日本だとまだまだ少ないかもしれません。」

前田

「一方でアメリカは凄く多いです。なぜかというと、大学の理解が強いためです。例えば Google も大学発の企業ですが、スタンフォード大学がある程度株を持った状態で上場しています。」

林

「日本の大学も最近は理解が深まってきていますね。」

左俣

「アメリカはそのあたりの仕組みがうまく出来ていて、投資先の教授曰く、同じ分野の教授に「一旦ラボ閉じて、ちょっと会社作ってくる」と言って辞めた人もいるとのこと。アメリカにおいて起業はそれくらいカジュアルになっています。日本ではまだそういった傾向は少ないです。ただ、これをやりづらいと見るかチャンスと見るかはあなた次第です。」

前田

「シリコンバレーと日本の大きな違いは、大学と起業家のコミュニティの連携具合です。スタンフォードは非常に密に連携していて、成功している起業家と大学が平気で一緒にプロジェクトや事業を行っています。日本でそのような動きはあまり見られません。」

左俣

「VC や起業家は、お金の儲け方について考えています。一方で学生は研究について考えています。両者が定期的に交流すれば、成功が自然に見えてきます。しかし残念ながら、日本の大学は VC や起業家と距離を取り過ぎているのが現状です。」

質問 6

「教授レベルの起業者とそうでない起業者の違いは」

左俣

「半分冗談で半分本当なのですが、教授は老齢なので体力がないという点です。同じことをやるなら若いほうがいいですね。教授のほうが有利のことは恐らくありますが、皆さんが思っているほど差はないと思います。体力が大事ですね。」

前田

「動きが早く、泥臭い起業家はバーンレートが低い（出費が少ない）です。最悪失業しても、一日 500 円でも生きていける人が多い傾向にあります。1 度多くの収入を経験してしまうと、それがスタンダードになってしまいます。そうすると起業に対するリスクが目につき、勇気が出せなくなるケースが多いです。それなりの年収を経験する前に起業した方がいいと思います。」

左俣

「起業のハードルで一番大きいのは家庭環境だと思います。結婚する、家を買う、子供が生まれる、親が倒れる。この 4 つのうちに該当するものがあれば増えるほど、起業の難易度は上がっていきます。東京で一人暮らしをするのに月 25 万〜30 万必要とすると、結婚したら 50 万、子供が生まれると 60 万、家を買ってローンを組むと 70 万必要になります。また、親が倒れると働けリソースが奪われます。起業をする際には自分のリソースを 120%注がなければならないことを考えると、いつが一番チャンスであるかはわかりやすいと思います。ちなみに僕は 26 歳の時に VC を起業しましたが、もし 35 の時に起業しようとしたら無理だったと思います。」

質問 7

「1度学生団体を立ち上げたことがあったが、無名のため資金集めに難航した。スタートアップで成功した企業は、無名の段階でどのように資金を集めていたのか。」

前田

「自分をアピールするしか無いですね。自分のビジョンの魅力を打ち出して、共感を得ることが一番重要です。勿論この人を口説けばあの人が口説けて・・・と戦略を考えることは出来ませんが、一番最初の支援者を掴むためには、できるだけ自分の魅力を打ち出したほうがいいです。」

左俣

「最初の段階で信じてもらえるのは自分しかいません。そして約束できるのは諦めないということだけです。イベントを実行するにあたって起こりうる様々な困難を全て解決できると証明するのは難しいです。でも、これくらい本気で考えていてやりたいと伝えることは学生団体でも起業であっても大差はないと思います。」

質問 8

「3人の関係は」

前田

「ボラとは5年前、起業家支援プログラムに参加した際に出会いました。アンリとの出会いは思いだせません。ただ、僕とアンリはボラの会社に投資しています。」

左俣

「ボラはトルコに興味があった時一週間付き添いをしてくれて、現地で企業を探した時、結局彼が一番優秀だったので支援することになりました。」



第2部 学生によるプレゼンと講評

「Custom-made Cafe」（L2 佐々木崇史）

・提案概要

自分の欲しいものを手に入れたいという時代の流れに対応し、家を一番目の空間だとしたら、2番目の空間を提供することを目標とします。

具体的には、カスタマイズ可能な個人スペースをカフェで提供することを考えています。

また、カスタマイズした状態を git のように管理することで、来店時に同じ空間が再現でき、また他店舗に行った時でも同じように再現が可能となります。

ここでのカスタマイズは店側が提供しているものから選択してもらう形になりますが、気に入ったアイテムがあれば購入することも出来ます。

将来リタイアして喫茶店をやってみたいということ、ノマドワーカーへの興味から喫茶店で作業をしてみたところ、コンセントが足りない、Wifi が届かないなど中々気に入った場所が見つからなかったこと、カスタマイズという行為が好きなことからこのようなアイデアが生まれました。



・講評

左俣

「これは色々なカフェで使える仕様ということで提案しているのでしょうか」

佐々木

「まずは自分のところだけで考えていますが、後に広げていくことも可能だと思っています」

前田

「まず現状をもっと把握した方が良いです。なぜカフェに電源が足りないのか、Wifi が弱いのか、その理由を探って、どうすれば自分のビジョンに沿ったカフェが作れるかを考えるべきです。単価を上げるのか、会員制にするのか、どこまでの品質が期待され、そのためにどれだけコストがかかるか、そういったことを細かく考えた方が良いです。カフェをやりたいのなら今すぐやれば良いのではないかとも思いますが、絶対にニーズはあると思います。いろんな層、いろんなニーズがあって、どうしても大手チェーン店では提供できない価値があるはずなので、そこを探っていけば東京で5,6店舗持つことはできると思います。」

左俣

「僕が好きなカフェは七輪がおいてあって、常連さんは何か焼いて食べるらしいです。渋谷にカフェって多分500個くらいあると思うんですけど、そのなかでも七輪があるのってその一箇所くらいで、僕はこれを個性だと思って感動しました。そこはファンがたくさん居て、1万円くらい払って会員になると何でも持ち込んで良いとか、昼時はご飯を持ってきて食べて良いといった特典があるそうです。カスタマイズには色んな切り口があって、ライフスタイルに沿う、という意味では七輪もカスタマイズの一つなんですよ。そういう意味でカスタマイズできるカフェは面白いと思います。カフェがやりたいのなら今すぐやったほうが良いというのはやはり間違いないと思います。人間って意外と死ぬんですよ。いつかこれやりたいと思っていても大体やる前に死んでしまうんです。やりたいことはすぐにやった方が良いでしょう。」

サワシュ

「自分が好きな味付けや、お店の人と仲良くなって知ってもらったことを、どの店舗でも共有してくれたら、例えば普段は新宿の店に通っているけど、大阪の店に入っても店員が親しげに話しかけてくれるといったようなことがあったら面白いと思います。」

左俣

「今回の git のシステムをカフェに応用するといったような思考の水平展開は、あらゆるものを考え、発想を得る際に重要な方法なので素晴らしいと思います。」

佐々木

「昨今 IoT が叫ばれていますが、その流れに逆らってもっと実社会でも何かできるんじゃないか、と考えたのもきっかけになっています。」

「研究者・アーティストのキャリアを観察できるプラットフォーム」 (L2 加藤卓哉)

・提案概要

国際学会のボランティアや海外の大学、会社へ行った経験を基に考えたことを提案したいと思います。

私は日本の初等教育における職業体験に凄く物足りなさを感じています。

というのも、現実的に体験不可能な職業をに就きたい中高生に対するフォローが弱いからです。

例えばディズニーのアニメーションを制作したい人がいたとします。

そのためにどうしたらいいのかを教えられる教師は中々居ないと思いますが、私のような CG、画像処理を専門とする大学生になら教えられることがあります。

例えば 5 SIGGRAPH という国際学会では学生のリクルート制度が充実しており、ボランティアに参加するとディズニーのアニメーターが自分の作品を見てくれて、雇用が具体的になることが多くあります。でも、このことを知っている学生はほとんど居ません。これは残念だと思います。

なりたい職業に就く既存の手段、サービスとしては、Linkedin や学会に参加することが考えられます。

しかし Linkedin はビジネスに特化しており、中高生には敷居が高すぎます。

学会も成果がなくては参加しづらい上参加費がかさみ、TED Talk などでもなりたい職業についている人の話を聞いても実感がわかないでしょう。

私は、なりたい職業に就くためには身近な成功例が大切だと思っています。

なので、若い研究者やアーティストの活動を、中高生が身近に眺められたらいいと思います。

そのため、若手研究者やアーティストの就職、キャリアパス作成支援を表向きの目的としつつ、そこで活動する人々の姿をもっと若い世代に見せることによって、彼らが成功への道筋を理解することを本旨とするようなシステムを提案します。優秀な人材がボトムアップに育成できるということが提案のコンセプトの一つとなります。

若手の研究者・アーティストが教授や採用担当者に対しアピールし、後者は前者にアドバイスをを行います。そして、会社や大学は若手に対しインターンやリクルートを行い、採用された若手は採用先に貢献します。このような流れを中高生が観察することにより、どうやったらなりたい自分になれるかを生で感じるのではないかと思います。



・講評

前田

「ビジョンとしては素晴らしいと思います。扱う課題が大きく、今までに良い解決策も出ていないと思います。ひとつアドバイスをするとしたら、まずは一つの課題、一人のペルソナ、一つのソリューションから入っていったほうが良いです。今はとてもビジョンが大きく、集中しにくくどこから始めたらよいかわからなくなりがちなので、まずはそれを定義して、そこから検証していったほうがより効率良く進めると思います。」

左俣

「同じく超いいと思います。僕は CAMPFIRE っていうクラウドファンディングの立ち上げをずっとやっていて、その中では若手の挑戦が取り上げられていたので、感覚としては近いと思います。こういう凄い大きい仕組みを立ち上げるときは、その中の凄く狭い部分を濃く立ち上げることがすごく大事だと思っています。理想的に回れば素敵なシステムは絶対に回ります。まずは凄く狭くて濃いところをちゃんと燃やす。全てのビジネス、特にコミュニティにはどこかに火種が必要で、そこから段々広がっていきます。例えば Facebook はハーバード大学の中から始まり、mixi はクラブカルチャーから火がついています。100 人規模の凄く小さく、狭いところを本当に熱くできるかどうかで決まるので、立ち上げ方を考えていくといいです。」

「Cold-Heat Tech」 (L2 古志知也)

・提案概要

研究を基に編み出した一つの商品をどう展開していきたいかについてお話しします。

今回提案するのは温度を自動調整する服です。

服の機能にはファッション、肌の防護、温度調整、所属の表示など色々な役割があります。

この中で、私は温度調節に着目しました。なぜかという、これは現代の技術を持ってしても服の機能の中で最も難しいと言われているためです。

何故かと言うと、場所による温度変化や日中の温度変化、及び個人が体感する寒暖の差を一つの服装で対応するのは難しいためです。

そこで、個人が寒いと感じた時は暖め、暑いと感じた時は冷やし、一人ひとりを適温に自動調節する服を提案します。従来製品では、冷やす機能と暖める機能を両立した服はありません。特に冷やす方が難しく、値段が高くて、デザイン性が悪く、重いです。

消費者が服を買う際は、価格、デザイン、着心地の順に考慮をします。

価格は 3000 円から 1 万円の価格帯が一番売れるようです。

今回私が提案する服では、伸び縮みするシート状の寒暖調節素子及び温度センサーを表面に持ちます。

これと小型の制御部とバッテリーにより、スマホと連携して人が快適と感じる体表温度 (31~33°C) に自動調節を行います。

寒暖調節の素子は薄く、伸び縮みするので着心地が良く、値段もシャツ単体で 3500 円、制御部も 3500 円程度に抑えられます。制御部は取り外しが可能なので、シャツの部分を複数枚買って一つの制御部を使い回すという着方になります。今は寒暖調節だけを扱っていますが、これ以外にも伸縮素子、脈波センサ、加速度センサなどを入れて生体情報をとり、この情報を用いてヘルスケアなどの事業に参入することも考えています。ただ、これらの情報もただ取るだけではなくて、得られた情報を活かして着ている人に反応を起こすようなものでなくては行けないと思っています。

アップルウォッチやアンドロイドウェアにも、体温や脈拍を測る機能があります。でも一般の人にはあまり売れていません。その原因は、ただ体温や脈拍がわかるだけで、使用者に作用することがないために効果がわからないからだと思っています。私の提案は、その点で異なっています。

私の強みはセンシングだけでなくアクチュエートもできることです。

貼り付けるだけであらゆるものの状態を計測し、作用する製品を展開する会社を立ち上げたいと思っています。



・ 講評

ボラ

「技術的なハードルは大丈夫ですか。」

古志

「実現自体は可能だと考えています。今まで硬かったものを伸縮させる技術に関しては様々な研究がされており、この提案もそれらの研究の組み合わせにより、3年以内で実現できると思っています。」

ボラ

「その3年間どの程度お金が必要で、こういった体制でやっていけば3年でできるのでしょうか。」

古志

「自分一人で研究を行ってもできるレベルだと思っています。今のトレンドはセンシングで、アクチュエートに目をつけているところはまだほとんどなく、そのため実現していないという状況です。」

前田

「凄くニーズはあると思います。ただ先程も言ったとおりですが、まずは一つの課題、一つの用途に関絞って研究を行うといいと思います。例えばiPhoneなどは最初からデベロッパーがアプリを出せる状態ではなくてただの携帯電話でしたし、Google もただの検索エンジンでした。まずは一つのものに対して、他のソリューションよりも圧倒的な優位性を確保してから他に展開していく方がより次のステップを踏みやすいです。また、複数の属性、複数のニーズに合わせて作ると結局中途半端になりがちです。一つに絞って作ったほうが、ユーザーがそのプロダクトを愛してくれる可能性が高まります。あとは実現性、かかるコストの問題ですね。」

林

「競合者が追いついてきた場合にどうするのでしょうか。また、他者に追いつかれた場合、この商品をただ顧客に売ることでしか商売が維持できるのでしょうか。」

古志

「大手メーカーと提携して販売してもいいと考えています。最終的にIoT産業で覇権を握るのが夢です。取ったデータを他社に売ることも選択肢としてあります。」

林

「アクチュエートする際に貼り付けるということは制約が強いのではないのでしょうか。」

古志

「要検討ですが、温度は比較的簡単だと思っています。振動や加速度についてはどの程度のワット数が必要か、変位がどの程度になるか、バッテリーがどの程度持つかはかなり問題になると思います。」

前田

「ピーター・ティールの『ZERO to ONE』という本を読むといいかもしれません。この本によると、2~30年続く会社の共通点は3つあり、一つ目は圧倒的なブランドを持っていること、二つ目はネットワーク効果を持っていること、三つ目は圧倒的な技術を持っていることです。この三つがあると、他社には中々真似されません。ネットワーク効果という観点では、加速度センサを用いたデベロッパーキットを作って配布し、多くのアプリが作り出されるような状況を産むと良いかもしれません。そういったことも含めて考えていくと面白いと思います。」

学生質問者

「この服は洗濯できますか。」

古志

「洗濯できます。バッテリーを外すことでシャツだけを洗うことが出来ます。」

学生コメント

「福祉施設など、同じ服などを大量に必要とするような職場と提携することで、多くの需要が見込めるのかもしれない。」

前田

「ベッドに付けてもいいかもしれませんね。」

編集後記

この回のコロキウムは異色の回となりました。お一方の講師による講演形式ではなく3人の講師陣による座談形式であり、普通はあるはずのパワポによるプレゼンもありませんでした。しかし、内容は非常に新鮮かつ前向きなものではなかったかと思います。

「起業には興味はあるけど、やっぱり怖い」とか、
「ベンチャーキャピタル（VC）ってよく聞くけど、どんな仕事なのか良くわからない」、あるいは、
「投資の決め手になるのは何かな？ やっぱりアイディアだね…」
というふうに、多くの人は口には出さなくても・出しにくくても思っていたのではないかと思います。三人の講師の方々は実にフランクにこのあたりの疑問に対して答えてくれるとともに、要所要所では具体的なメッセージを送ってくれたように思います。所定の時間が終了後も、講師の方を囲みコーヒーを飲みながらの議論は続きました。

忙しい中を駆けつけてくださった三人の講師の方々に改めて御礼を申し上げたいと思います。年に一度くらいは、このような形態のコロキウムも良いのではないかと考えています。（林 良彦）

実体情報学博士プログラム

<http://www.leading-sn.waseda.ac.jp/>

早稲田大学実体情報学博士プログラム総合窓口

〒169-8555

東京都新宿区大久保 3-4-1

早稲田大学西早稲田キャンパス 51 号館 1 階 08A 室

MAIL: leading-sn-info@list.waseda.jp

TEL: 03-5286-2836

FAX: 03-5286-2847

実体情報学博士プログラム「工房」

〒169-0072

東京都新宿区大久保 2-4-12 新宿ラムダックスビル 3F