

「学生社会起業家と彼女・彼らをささえる京都のスタートアップエコシステム」シンポジウムレポート

2021年9月11日、京都大学経営管理大学院グローバル社会起業家寄附講座の第二回オンラインシンポジウムが開催されました。

イベントには150名を越えるお申込みをいただき、そのうち約半数が大学生でした。一般企業の会社員の方や、行政・中間支援機関の方など、幅広い方にご参加いただきました。

こちらでは、

## 1. 本講座の役割とイベントの目的

冒頭に、当講座客員准教授の村井暁子先生のご挨拶により講座がスタートしました。

—

(村井先生)

当講座は、アメリカのワシントンDCで社会起業家育成を行う実業家の久能祐子先生が、母校である京都大学でもソーシャルビジネスを広げたいという呼びかけをされ、当時世界銀行で人材開発をしていた私が手を挙げ、原良憲先生のご協力を頂いて開講しました。

2008年にスタートした第1期の3年間では、SDGsなどグローバルな問題を自分ごとに置き換え、その解決策へ能動的に貢献する効果的な方法としての起業や、グローバルな問題から発生する危機へのレジリエンスをテーマに授業を開講・研究をすすめました。

第二期では、京都が内閣府スタートアップ拠点基地都市に指定されたことから、特にソーシャルビジネスのエコシステムの構築と発展に寄与することを目的として、教育・研究活動を進めており、このシンポジウムはその一環です。

—

## 2. 京都のスタートアップエコシステムを取り巻くオーバービュー

次に、柳本頌大研究員より、京都の起業を支えるエコシステムの概要についてお話がありました。

—

(柳本さん)

「スタートアップエコシステム」とは「新しいスタートアップ企業を次々と生み出すシステム」として構成要素同士が相互に作用することで形成されますが、企業が成長する好循環を作るためには、様々な支えが必要です。メンターやリスクマネー、法整備、世界から優秀な人材が集まること、失敗を許容する文化などが挙げられます。アメリカや中国では、8割以上がそういったスタートアップ拠点と呼ばれる都市から起業しており、スタートアップと都市は切り離せない問題です。

2019年に内閣府が日本でスタートアップ・エコシステムの中核となる拠点を選定し、スタートアップの創出・育成・世界へのつなぎを支援するための体制を構築するとし、京都は、グローバル拠点都市として、「大阪・京都・ひょうご神戸コンソーシアム」として指定されました。

京都の強みとしては、①京都の大学・企業から11名のノーベル賞受賞者が出ているように、世界で活躍する企業・研究者の集積があるということ、②LINEなど、グローバル企業による研究開発部門の立地が加速していること、③京都

経済センターを中心とした各組織の連携が進んでいること、④伝統産業、クリエイティブ産業の集積地であること、⑤世界から人が集まること、⑥京都の都市としてのブランド力、などが挙げられます。

京都スタートアップ・エコシステム推進協議会は、経済団体、事務局、産業支援機関、金融機関、大学・研究機関、VC・アクセラレーター等によって構成されています。

学生向けの施策も充実しており、インキュベーション・アクセラレーター、コミュニティ、スペース、イベントやビジコンなど充実している。参加している学生さんにも利用してもらいたい。

—

柳本研究員は、京都大学内に「京大企業部」を設立し、現在も学生のメンターをされています。

今後も京都のスタートアップエコシステムをテーマに当講座で研究を進めていきます。ご注目ください。

## 2. パネリストの自己紹介・事業紹介

いよいよシンポジウムがスタートしました。はじめに、3名のパネラーとモデレーターより自己紹介がありました。

株式会社食一 代表取締役 田中淳士さん

—

(田中さん)

京都を拠点に一般に流通しない珍魚の卸と加工品の販売を行っている。魚の仲買商の家に生まれ、幼稚園の夢は「さかなのおろし売り」という子どもだった。

魚の卸業はレッドオーシャンのため、自分のような若い人間がそこに食い込むためのビジネスチャンスを探すために大学を休学し、レンタカーで1ヶ月、四国と九州の海沿いをひたすら走りながら車で寝泊まりしながら漁港を巡った。漁師さんの話を聞いたり漁船に乗せてもらったりして模索する中で、捨てられていたり、地元でしか流通していない魚の存在に気づいた。食べてみるととても美味しい。これだと思った。漁港からすると、今までお金にならなかった魚に付加価値をつけて販売することで、収入が増え、飲食店には差別化として喜ばれる。それにより、自分の大切な日本の漁業が持続可能になると思い、ビジネスをスタートした。

株式会社taliki 代表取締役 中村多伽さん

—

(中村さん)

1995年東京生まれで京都に進学。大学4年生で起業し、現在26歳です。

社会課題の解決に取り組むU30の社会起業家を育成するアクセラレータープログラムの運営や、大手と社会課題解決型ベンチャーの事業連携、ベンチャーキャピタルの運営、情報発信を行っています。

学生時代にNPOの代表としてカンボジアに2校の小学校を建設。その後NYのビジネススクールに留学し、報道局で勤務しました。当時はトランプ政権が発足し、シリアへの爆撃が激しさを増している時期。眼前で複雑に入り組んだ様々な社会課題を目の当たりにし、政治などのトップダウンにしる、民間の動きにしる、もっと構造にリーチできるクリティカルなものにしなくてはいけないと強く感じ、帰国後、社会課題を解決する人材を育成するtalikiを設立しました。

昨年立ち上げたベンチャーキャピタルの特徴としては、ファンドに投資をしているパートナー企業と事業連携をして社会起業家を支援するところ、社会課題の解決が目的のため出口戦略を持たなくても全員がwin-winになれる投資スキームもしていること、そして起業家コミュニティで相互に成長しあう環境があることです。

株式会社バイオーム 代表取締役 藤木庄五郎さん

—

( 藤木さん )

生物多様性を守るビジネスをしています。今年で5年目の、資本金1億、従業員27名の会社です。

京大農学部在学中にマレーシアのボルネオ島で累計2年半ほどハードなキャンプ生活を行いながら、生態系の調査研究を行っていました。現在は地球史上第6回目の大量絶滅のフェーズに入ったと言われ、今後100年で半分以上の生物が絶滅する可能性があると言われていています。これは人類や地球の存続に大きく関わるとんでもない出来事で、これをなんとか食い止めたいのが僕の願いです。

環境問題を突き詰めていくと、すべて経済の問題に行き着きます。経済を考えながら、環境保全、生物多様性保全をやっていかないといけない。そこで、生物多様性を守ればお金になる仕組みを作ろうと思うようになりました。

そのために、世界に40億台もあるスマホに着目し、どこにどんな生物があるかアーカイブ化するアプリ「Biome」を開発しました。9万3千種の動植物をAIで自動判別できる機能があり、31万人の方にご利用いただいています。そのデータベースを教育や都市計画に活かしたり、大学との共同研究や、国、行政、企業とのコラボレーションを行なっているのが事業の柱になります。

山中はるな ( モデレーター )

京都大学経営管理大学院グローバル社会起業寄附講座コーディネーター

京都市ソーシャルイノベーション研究所 ( SILK ) の立ち上げを行う。現在はフェロー

—

( 山中 )

2010年に京都から宮崎に移住。ソーシャルビジネスの伴走支援とまちづくり、ファシリテーションを行っています。

SILKは京都市の補助事業で公益財団法人京都高度技術研究所内に設置された、ソーシャルビジネスに特化した中間支援期間。前身は2011年よりスタートした、ソーシャルビジネス支援事業。

現在はソーシャルイノベーションを起こしている企業を認定する「これからの1000年を紡ぐ企業認定」や、ソーシャルビジネスに特化したコンサルタントを育成する「イノベーション・キュレーター塾」などがあります。

### 3 . なぜソーシャルビジネスで起業？

自己紹介をお聞きしたのは、なぜ学生起業、しかもソーシャルビジネスで起業したのが、当時のお話をお聞きしました。

( 田中さん )

自分は「ソーシャルビジネスをしている」つもりはない。よくそう呼ばれるけど、あまり好きじゃないんです。笑

僕の大好きな水産がなくなるのが嫌で、自分でそこに対して何かできないか考えたときに、流通していない未利用魚を味わってもらえれば、それが漁師さんの助けにもなるし、お金にもなるしいんじゃないかというシンプルな考えでや

っています。ただ美味しい魚を食べ続けたい。そのためには僕らが、漁師がきつくてしんどい仕事というのではなく、いい仕事、楽しいし儲かる仕事になるべくしていかなきゃいけないと思ってやっています。

(中村さん)

私の場合は、先に「社会課題の解決」があり、その手段としてビジネスを選択するという順番でした。就活もしてましたが、その会社では私がやりたいことを100%成し遂げられないと思い、起業を選択しましたね。社会課題って結局、経済活動により生まれたものがほとんどだと思います。向こう20年は資本主義のままいくと思うのですが、その経済成長とか経済活動を続けることで社会が良くなっていく構造を誰かが作らないと、今日死んでいく人とか生物がどんどん増えていくので、それをビジネスでやらないといけないなと思ったのが流れでした。

(藤木さん)

僕も中村さんと同じで、前提として解決したい社会課題が先にあり、そこに会社を装備したという感じです。修士から博士に進学するとき、当時はもう起業を考えていたので、一般企業に行つてやるのか、博士に行くかとても迷い、いろんな人に相談しました。その時よく「一度企業に入った方がいい」と言われ、本当にそうかなと考えました。特に、環境保全みたいな、マーケットがほぼ存在しないところで戦おうとしているのに、企業に行つてその経験が役に立つのかわからなくて。結局、環境問題に対する誰にも負けない強い専門性を持った方が会社を興したときに強いんじゃないかと思い博士課程に進学しました。今思うと正解だったと思います。

#### 4. 学生起業のメリット・デメリット。学生さんにおすすめできる？

(中村さん)

メリットは、若いというだけで神輿に乗せてもらえるって事ですね。なので、学生起業という下駄をはかせてもらい、1、2年ポジションを取つて、スター状態のときに実績を積めるという強みがあります。デメリットは社会人マナーが身につかないことですかね。いまだに名刺の渡し方がごちないんです。笑

ただ、学生起業するか迷っているというなら、一度働いてみるのも良いかと思います。自分にも従業員にも来月のお給料が払えないという気持ちを、何も学生の頃から感じなくてもいいんじゃないとは思いますが。でも、田中さんも藤木さんもそうだと思うのですが、そういう人たちつて、結局止められてもやるじゃないですか。どうせやるなら、地雷を踏まないようにとか、期待を背負いすぎて潰れないようにするのが大人の役割だと思います。

(田中さん)

悪かったところでいくと、僕、納品書、発注書、請求書の違いがわからず、書き方から銀行に行くタイミングまで、全部お客さんに教えてもらったんですよ。「分かりません助けてください」ということで周りが何とかしてくれたので、それは学生起業のいいところかもしれないです。ただ、僕はそれで13年くらい来てるんで、多分この先もこのままだけらんだろうなと思っています。笑

(藤木さん)

どっちか迷った時は、近道な方を選べばいいと思います。やりたいことによく似た分野があつて、そこに就職したらこういうコネや技能が身に付いて、起業するのに有利と思うなら、そこに就職するのを目指せばいい。僕みたいに新しい分野を切り開くのであれば、就職する必要全くないと思います。社会人マナーがないことで、逆に尖つて見えて支援者が増えるって面もあるし。

ただ、苦勞はするんですけど、0からお金作って、人集めてやっていくのが面白くて起業するんですよね。僕自身も2年ほどずっと給料なしで、奨学金いっぱい借りて蓄えてたので、それを切り崩しながら家賃1万の家に住んで会社やってきました。そこからお金を作るといことが成長に繋がったと思うので、どちらかという、僕はストレートにやりたことに一直線に向かってやっていくのがいいんじゃないかと思います。

#### 5 . 京都の起業を支えるエコシステムについて、事業の助けになったこと・もっとうなつたらいいなと思うこと

( 田中さん )

僕は起業するとき、商工会議所の人に事業計画を添削してもらったり、相談に乗ってもらい、ずっと面倒を見てもらってました。その人がいなかったらできてなかったという思いもあります。出会いはたまたま大学の授業のときにチラシが1枚あったこと。

あと、食一のオフィスは創業時から、四条烏丸の三井ビルという京都の一等地にあったんです。SUSさんという会社の中に間借りをさせていただいてました。たまたま商工会のイベントの後に社長と名刺交換をして、こういう事したいと思ってますと話したところ、事務所に呼ばれ、行ってみたら「ここ自由に使っていいぞ」と言われたんです。その会社は人材派遣や紹介業で、魚の仕事と全然関係ないのに、ネットも電話もファックスも引いてくれて、しかも無料で。どういことって思いますよね。でも京都には結構そういうことがあると思ってて。僕が困ったときに誰かが何とかしてくれるっていったのはそういうことで、支援機関限らず、みんなが応援してくれる環境が京都にはあるなって思います。

( 中村さん )

足りないところは、オンラインが可能になったので多少緩和されているとはいえ、東京と比べて圧倒的に投資家が足りていないと思います。私たちの会社も、株主が全員東京なんですよ。

投資家コミュニティってムラ社会的なところがあって、どれだけ渋谷の道玄坂にいるかっていうので紹介してもらえら数が変わったりする。その道を簡略化できる仕組みとか、ムラへのアクセスやムラを拡張する仕組みみたいなのができたらいいなと。京都だけじゃなく地方の起業もしやすくなると思います。

良いところとしては、おせっかいな人がたくさんいて助けてくれること。でもそれは表裏一体で、やりがい搾取というが、フィーチャーされてスポットライトが当たるけど、お金にならずタダ働きをさせられるという話を結構周りの学生からも聞くんです。なので、それを上手に使わせてもらいながらきき分けて、きちんと未来につながる仕事を下さる企業やそこを繋いでくださる支援者の方に会うことが重要だと思います。私たちがそういった出会いと、それを繋いで下さった方があることで、今日があります。

あと、京都は面白い価値観を持っていて、シリコンバレーや東京って「いかに早く大きくなるか」なんですけど、京都は「いかに続けるか」なんですよ。1000年以上続いている企業が世界で一番多いのも京都だし、いかに革新的かよりも、いかに入り込んでいるかが選ばれる基準みたいなことってすごく面白いなと思っていて。持続可能ってキーワードも使われすぎてチープになってきていますが、そういう切り口で起業家が集まったり支援ができたりするといいなと思っています。

( 藤木さん )

別に京都は支援がたくさんあるから起業したということはなく、当時はむしろ「支援なんて必要ねえや」くらいの気持ちでした。ただ、実際に起業してからは、めちゃくちゃ資金的にも厳しくて、食っていくのもカツカツ。そんな時に京都市の300万円の助成金をもらって「これで食いつなげるぞ」と大喜びしました。あれがなかったら本当に危なかつたと思います。

京都はベンチャーが少ないので、一社一社目をかけてもらえ、目立つというメリットを感じています。資金については東京に行けばいい話なので、僕はあまりデメリットは感じていません。金融機関さんが、僕らのために仕事をつくって回してくれたりして支援していただいたり、中間支援の方々が非常によくしてくれたり、親身になってくれるので、京都でやってよかったなと思います。

あと、近所の人が食べ物をくれたり、「社長さんがんばりよし」と声をかけてくれて、支えてくれるという感じがありましたね。

## 6.最後に視聴者の方にひとこと

(田中さん)

今日はありがとうございました。

起業するかどうかは別に僕はどっちでもいいと思っています。ただ、自分の人生の中で働く時間って結構大きいので、そこが楽しくなかったらどうなんかなって思うんですよね。別に企業に入ってめっちゃ楽しいならそれでいい。ただ、これがしたいけど、それをやれるところが無いというなら、起業したらいいってくらいですね。一番は、自分が楽しいか楽しくないかで判断すればいいと思います。僕は楽しいです！

(中村さん)

よく勘違いされるのですが、私は起業推奨派じゃないんです。むしろ大きなリソースをもっている大企業側でもっと社会解決事業が生まれなきゃいけないし、変革が起きて欲しいと思ってます。

なので、これをご視聴されている企業人の皆さん、会社で働かれている皆さんは、上層部への働きかけがしつこければしつこい程、会社は変わっていくと思うので、諦めずに、ぜひ私たちと一緒に頑張っていただければと思っています。ありがとうございました。

(藤木さん)

今日はすごく昔のことを思い出しました。大変やったと思う反面、起業は苦勞すればするほど面白いし、修羅場をくぐっていくことができる数少ない職業選択なのかと思ってます。なのでリスクを楽しめる人は向いてますし、飛び込んで見たらいいんじゃないかって思いますね。外資のコンサル会社に入るのは難しいと思いますが、起業は誰でも絶対できるんで、最後の選択肢であり、すごく魅力的な選択肢だと思います。学生さんにはその選択肢も十分検討してみて興味があるならチャレンジして欲しいと思います。

以上がシンポジウムレポートです。

最後に、当講座教授の原良憲教授よりまとめとして、この講座で、元学生起業家として成功されているお三方にどういった共通点があるのか、そして大学には何ができるのかを考える時間となったこと。みなさん自然体で自己効力感があり、前向きで楽しみながらチャレンジされていることが印象的だったこと。ネットワーク、人と大学が持つコンテンツの部分で大学が力になれるのではという思いを持ったというお話がありました。

京都の支援エコシステムのオーバービューからはじまり、トークセッションでは三者三様の起業ストーリー、苦勞話や現在の経済社会のあり方に対して思うこと、自分たちを支えてくれた支援者についてお話いただいた、あっという間の90分でした。

次回は12月28日火曜日10時半～12時の予定で、エコシステムの中核を担う、中間支援機関の方々にお話をお聞きます。

ぜひ参加ください！