

#15

起業家

周りの人を幸せにすることで社会を変えていきたい



MC・リポーター
井本彩花



今回は起業家の^{とむら ひかる}戸村 光さんにお話を伺います。幼いころから製造業を営むご実家の経営の様子を見ていて、これからは企業も人材も世界で戦っていかなければならない……と感じたという戸村さん。高校を卒業後、アメリカに留学し、シリコンバレー*でアメリカ人の友人と会社を創業します。「課題を解決するサービスを提供して、周りの人を幸せにしていきたい」と語る戸村さんの仕事をご紹介します。

起業家とは

自ら事業を起こす人のことで、特に新しい事業を立ち上げる人のことをいいます。最近では中高生のみならず、小学生でも起業家として活躍する人たちがいます。

起業家になるには

どのような事業を立ち上げるのかを決めて、資金を調達したり、人に相談したり、事業をうまく軌道に乗せ運営を続けていくことに想像力を働かせたりしながら、起業の実現に向けて挑戦していく必要があります。

2018年に行われた「起業と起業意識に関する調査」(日本政策金融公庫総合研究所調べ)によると、18歳から69歳の調査対象者約25,000人のうち、起業家の割合は1.9%、起業に関心がある層は16%という結果が出ています。この数値は、起業には、人や資金を集めたり、仕事を安定して続けたり、すべての責任を自分で取らなければならないなど、さまざまな理由でなかなか一步を踏み出せない人が多くいるという現れかもしれません。最近では、会社にまず就職して、副業をすることが許されるならば、副業から始める人も多いようです。起業家の交流会に参加したり、目標となるような起業家に話を聞いたりすると参考になるでしょう。

※シリコンバレー：米国カリフォルニア州サンフランシスコのベイエリアをさす。
 このページ掲載の文章・画像の無断転載を固く禁じます。



起業家・戸村 光さんに聞きました！

起業家になろうとしたきっかけ「周りの人から幸せにしたい」

井本：起業家として現在どのようなことをされているのか教えていただけますか？

戸村：現在行っている事業は主に3つでして、1つ目はシリコンバレーのネットワークをいかした、グーグルやフェイスブックで働くような一流人材の先生をお招きしたビジネススクール。2つ目は企業や投資家の評価サービスですね。レストランなどの検索・ランキングサイトみたいな感じで、企業の評価を見られるサービスをしています。3つ目は、我々が投資ファンドを行ってまして、急成長する企業さんに投資をする、この3つを展開しています。

井本：どうして起業家になろうと思われたんですか？

戸村：そうですね、周りの人から幸せにするっていうのが自分理念であり、企業理念なんです。シリコンバレーに留学したときに周りの留学生が皆さん、シリコンバレーってすごい、グーグルとかフェイスブックとかで働けるとかって留学されるんですけど、みんな帰っちゃうんですね、卒業後。なんでかということ、向こうはですね、新入社員、1年目の社会人からも即戦力として働かないといけないんですよ。教育制度とかもちろんあるんですけど、プログラミングだったら、エンジニアの最前線で活躍しないといけないし、マーケティングだったらもう入った段階からそういうマーケティングの知識を持っていないといけないんですよ。でも、留学生って学生時代にインターンシップとかそういう社会人経験がないので、結構、現地の企業で就職するっていうのが難しかったんですよ。

その課題を何とか解決したいな……と。すごい志を持ってシリコンバレーにある大学に留学しているにもかかわらず、シリコンバレーって田舎なんでね、留学生を送る分にはすごいおもしろくないんですよ。なのでもっとLA（ロサンゼルス）とかニューヨークに留学したらよかったよ……みたいな。ディズニーとかね、楽しめるみたいなことを言って帰って行かれる方々が多かったので、それもつたいないなと思って。なんとかこの人たちをね、志高くシリコンバレーのグーグルやフェイスブックなどで働ける人材に世界で挑戦できるような人材になってほしいなと思って、周りの人から幸せにするという理念のもとやっているんですが、周りの留学生が抱えている課題をなんとか解決したいなという思いでサービスを作りました。それが起業のきっかけですね。

「世界で戦える人材になりたい」と決意した留学

井本：なぜ、アメリカに留学しようと思ったんですか？

戸村：はい。僕は大阪の堺市っていう町工場がすごい栄えている商人の町で生まれ育ったんですが。

井本：ああ、そうなんですね。

戸村：はい。父方も母方も経営者だったんですね。で、製造業で。おじいちゃんの世代から世襲

で引き継いだ会社だったんですけど、バブルが来るまではすごい潤っているんですよ。生活も裕福ですし、収益が上がる、そういったような会社だったんですが、バブルが崩壊してですね、やはり経営者として苦しくなってくる……と。安く作られたものが日本に入ってくるので、日本の製造業がすごい大打撃を受けているなっていうのを親の会社を見ながら感じていました。で、その中で感じたことは、今後日本は必ず世界で戦わないといけない。この先日本人は世界で挑戦しないといけない、そして日本企業は世界に出て戦っていかないと、この先日本が日本じゃなくなるな……と感じたんですよ。で、まずは自分が世界で戦える人材になろうと思ってアメリカに行くことを決意しました。

アメリカでもシリコンバレーという、世界の4分の1、そしてアメリカの2分の1のお金、投資家が集まっている地域に僕は留学したんですが、やはりシリコンバレーは世界中の起業家だったり投資家、プロのエンジニアが集まってくる仕組みができてるんですよ。フェイスブックとかツイッターとか使われますか、井本さんは？

井本：よく見たりはしてます。

戸村：インスタグラムとか。

井本：そうです、そうです。

戸村：そういった企業がすべてシリコンバレーにあると。iPhoneとかアップル製品もそうですね。グーグルも。すべてシリコンバレーにあるんですよ。それはなぜかという、やはりシリコンバレーでお金が集まっているから、資金調達できる仕組みがある。そして優秀な人が集まっているから優秀なプロダクトを作れる環境があると。そういうことで世界中の起業家や投資家、エンジニアがシリコンバレーに集まると。やはり自分もビジネスを学ぶのであればそういった世界の一流の方々と切さたく磨しないといけないなと思って、シリコンバレーに行くことを決意しました。

井本：でもなぜシリコンバレーにある大学に留学しようと思われたんですか？

戸村：そうですね、やはりシリコンバレーの一流のプロフェッショナルとかかわりを持つには自らが、シリコンバレーに行ったほうがわかるじゃないですか。自分が急成長したいとか、自分の環境を変えたいのであれば、やはりレベルの高い人とかかわる、周りをそういったプロフェッショナルで固めるっていうのが僕は何よりも大切なんじゃないかなと思っています。

井本：アメリカではどのような生活を送られてきたんですか？

戸村：そうですね、もうシリコンバレーっていうのは物価がすごく高くて。

井本：ああ、そうなんですね。

戸村：はい。年収1,200万円でも低所得者として、家賃補助が出るような環境なんですよ。

井本：そうなんですね。

戸村：はい。僕もお金を用意してシリコンバレーに行ったとはいえ、そんな巨額なお金を用意していないので、最初は家を見つけるのも大変でした。なのでスタンフォード大学とかカリフォルニア州立大学とか24時間図書館が開いてるんですけど、そこでね、寝泊まりするとか普通にありましたね。

井本：ええ？ そうなんですね。

戸村：はい。ホームレスの人と肩を並べて寝泊まりして、まあ大学、朝起きたらバス乗って大学行って、大学終わったら、現地の企業で修行させてもらってとか。そういう毎日が起きていましたね。

井本：ええ？ 大変そうですね。

戸村：そうですね。でも楽しかったですね。

アメリカで会社を創業

井本：英語とかで苦労とかされなかったんですか？

戸村：そうですね、最初はもう英語で大変苦労しました。シリコンバレーに行くまでにフィリピンで語学学校を経営していたんですけど。

井本：そうなんですね。

戸村：はい。フィリピンの現地の投資家さんや教師の方とは普通に話せても、アメリカに行ったらもう速度も違うし、スラングとかね、現地でしか使われない方言とかまったく理解できないですよ。僕たちは受験勉強でとても毎日すごい死に物狂いで勉強してたんですけど、全然その用語が使われないんですよ。なぜならスラングとかそういう方言ばかり話されるので。相当苦労しました。

井本：大変そう。

戸村：はい。

井本：戸村さんはアメリカでお一人で起業されたんですか？

戸村：そうですね、僕はアメリカでアメリカ人の友人と、会社を創業しました。

井本：でもアメリカで会社を立ち上げるって大変じゃないですか？

戸村：それがですね、アメリカで会社を作るって相当簡単なんです。日本だと、会計士さん雇ってとか司法書士さん雇ってとか、20~30万くらいかかっちゃうんですけど、アメリカだったらたった200~300ドル、2~3万円くらいでできちゃうんですよ。

井本：へえ。そうなんですか？

戸村：はい。しかも電話で3分あれば作れちゃうんです。

井本：そんな簡単にできちゃうんですね。

戸村：うん。小学生が親と一緒に会社を作るみたいなのはよくある話ですね。

井本：へえ、すごい。

仕事での苦労：方向性が変わる中で会社運営を続けること

井本：お仕事をしていく中で、失敗したなっていうことはありますか？

戸村：そうですね、毎日が失敗の連続ですね。すごい難しい話になってくるんですけど、周りの人から幸せにという思いで会社を起業しています……と。まあ自分、家族、社員、投資家、地域、国、世界と。周りの人からこの幸せの輪を拡大させようという思いで操業しているわけですが、やはり、従業員と方向性が変わったりとか、投資家と方向性が変わってしま

うことってあると思うんですね。でも、株式会社を経営する立場としてはこの株式の企業価値を高めていかないといけない。企業価値を高めていく中で、従業員、投資家と、さよならを告げなければいけないということがおそらく何度かあると思うんですよ。そういう場面とかは大変だったなというのがありますね。

なぜ周りの人を幸せにするのが理念？：手の届く範囲から社会を変えていきたい

井本：戸村さんはなぜ周りを幸せにするっていうことにこだわりを持っていらっしゃるんですか？

戸村：はい、幼稚園、小学校と、僕はキリスト教の学校に行ってたんですね。毎週ミサで募金活動をしたり恵まれない子どもたちですね、鉛筆やお金を送ったりしていたんですね。毎週金曜日。で、大人になって高校卒業して18歳のころフィリピンで会社経営をしていたんですが、そのときにですね僕たち日本から募金で作られたフィリピンの学校見に行ったんですよ。そしたら学校がすっからかんだったんですよ。

フィリピンの学校は建てても、教師を雇うお金がなかった。教師がいないと、やはり生徒もいないということで、すっからかの日本人のお金で建ったフィリピンの学校っていうのたくさん見たんですよ。で、もうちょっとそういったお金がどこに流れるのか？ っていうのを調べてみると、アフリカとかではですね、教育のために募って送られたお金がですね、子どもたちが武器を買ってそれで戦争に参加しないといけないようなことが起きていたりとか。そういうことを目の当たりにしましたと。僕たちが幸せにできるのは、僕たちの手の届く範囲内なんだっていうのをそのときに学んで、ああ周りの人から幸せにしよう、僕たちの手の届く範囲、目の見える範囲から社会を変えていこうという理念になりました。

起業をする際のアドバイス

井本：高校生が起業するなら、どんなところに気をつけたらたらいいと思いますか？

戸村：そうですね、高校の枠に捉われないでより多くの人と会って、そうですね、社会の最前線で活躍されているような人と会って、話を聞いて肌で感じて、本当に自分がどういう方向性に進むべきなのか、自分の軸は何なのかっていうのを、深掘りして考えるべきじゃないかなと思いますね。

僕は高校3年生のときに起業するとかアメリカに行くとか、親に説明したり、教師に説明したりするとですね、やっぱり皆さん反対してくるんですよ。なぜならね、起業した経験がないし、ビジネスイコールよくないこと……みたいな日本の風習があったりするじゃないですか。



このページ掲載の文章・画像の無断転載を固く禁じます。

で、すごい反対勢力に負けそうになったんですよね。自分のこの志は果たして間違っているのかもしれないと思ってですね、ヒッチハイクで北は北海道、南は九州に全国の政治家や経営者さん、投資家さんにフェイスブックやツイッターでDM(ダイレクトメッセージ)して会いに行ったんですよ。

井本：ええ？ 自ら聞きに？

戸村：はい。

井本：ええ？ すごい。

戸村：高校の枠を飛びぬけて最前線で活躍している人に会うと。そして、自分の志や自分の軸は果たしてそういう最前線で挑戦している方からして間違っているのか、そうでないのかを質問すると。そういったのがすごい重要だと思いますね。高校生にとっては。

井本：すごい。自らそう行かれたってのがすごいですね。

戸村：やはり身の回りの大人のみならず本当に活躍している大人から生の声を聴いてみるっていうのがすごい重要だと思いますね。

井本：ああ、ありがとうございます。

コミュニケーションの取り方

井本：ずっとお話を聞いてて、戸村さんはすごいコミュニケーションがすごいお上手だなんて思うんですけど、小さいころからコミュニケーションっていうのが、お話しするのが好きなんですか？

戸村：そうですね、僕は中学1年生のときに友達ができずにすごいいじめられていたことがあるんですよ。

井本：そうなんですね。

戸村：お前、友達いないじゃないかみたいなのを、中学校1年生の前期に言われたんですけど。それがすごい悔しかったですよ。なんでこの子にそんなこと言われたいといけなんだろう？……で、僕の学校はですね、中高一貫なんですけど、1,000人~2,000人くらいいたんですよ。で、あの、友達がいないって言われて悔しかったんで、この学校で誰よりも友達が多い生徒になろうと思ったんですよ。

井本：ええ？ すごい。

戸村：で、1階から5階まで教室があったんですけど、もう休み時間になるとですね、毎回階段を駆けずり回って全然友達のいないクラスに行くとですね、大阪だったんで、一発芸をしたりとか漫才をしたりしてどの教室に行っても友達がいると。どの教室に行ってもランチを食べる仲のいい仲間がいるというような環境を作りました。

そうしたらですね、もうやっぱり友達いないじゃんみたいなことも言われなくなるわけですよ。いや、あなたより友達いますからって言い返せるわけですから。そういうことをしていく中で僕のことを知らない、まだお会いしたことのない人といかに仲よくするのか、いかにまた会いたいなと思ってもらえるのかっていうのをずっと考えてコミュニケーションを磨きました。

井本：では、最後になるんですけど、自分がこの先何をしたらいいか悩んでる高校生にアドバイスをお願いします。

戸村：結構、高校生のみならずですね、大学生、社会人、30歳、40歳になっても悩んでる人っていうのはたくさんいるんですよ。なのでやりたいことが見つからず悩んでいるっていうのはそんなに悪いことではないので、まずは自分を認めてあげるっていうのが大事だと思います。その中で、やりたいことを見つけるにはできることを増やしていけばいいと思います。

例えば、英語ができるようになったら海外の人と働きたいと思えるようになるじゃないですか。プログラミングが出来るようになったらいつも行くレストランをより効率的にお客さんを集客する仕組みを作ってあげたりとか、できることが増えればやりたいことが見つかる。そして、やりたいことが増えれば、やらなければいけないことが見つかる。そういった感じで、できることをより増やせれば、やりたいことはたくさん見つかると思います。



★あなたは今回の話を聞いてどう思いましたか？

.....
.....
.....

★あなたが会社を立ち上げるなら、どのようなことをしようと思いますか？

.....
.....
.....

★あなたが会社を立ち上げるとしたら、どんなことが必要だと思いますか？

.....
.....
.....