

# 『好きな仕事で生きる』

2024年6月5日

澁谷 紳一郎

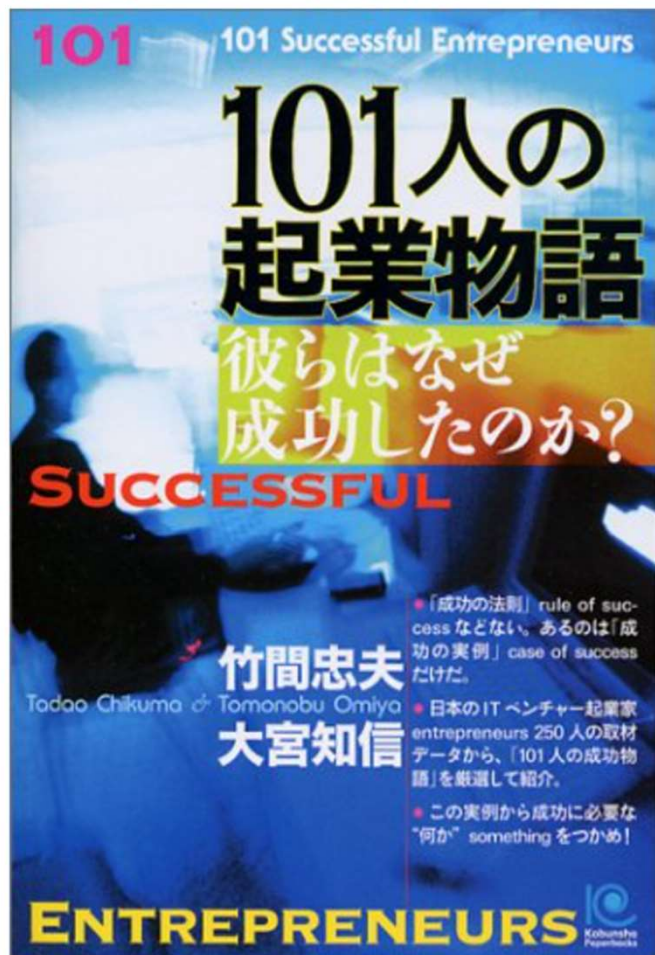
1985年3月 早稲田大学社会科学部卒業



## 目次

- ・会社案内 <http://www.keepdata.co.jp/>
- ・私の略歴
  - ー様々な出会い、多くの経験と学び
  - ー起業のきっかけ
- ・起業家とサラリーマンの生き方の相違
- ・成功する起業家と失敗する起業家の事業視点、ポイント比較表
- ・現在は起業するには凄く恵まれた環境
- ・起業してからとても役に立つ参考図書
- ・ビジネス成功の視点、考え方、ビジネスモデル一覧

	略歴	
1985年	早稲田大学 社会科学部	下から数えた方が早いほど勉強せず。高校1年に人のご縁で早稲田大学を目指す。偏差値58、倍率19、2浪の末に入学。4年間は青春の日々。無事に4年で卒業。
1985年	富士ゼロックス株式会社 入社	6ヶ月間営業研修を終えて、北海道支店配属、札幌営業所にて法人の新規開拓営業(飛び込み)で、ベンチャー企業の経営者、地元で伸びている会社の経営者に出会う。東京の千代田区支店、大手営業部にて外資系金融機関、大使館、外資系メーカー担当メジャーアカウント営業(年間20億円)。
1991年	ソニー株式会社 入社	B&P(業務用機器)事業本部マーケティング部門で、ソニーピクチャー(コロンビアピクチャー買収後)に関連する欧米の新規事業開拓並びに新製品立上げプロジェクトに従事。英語も出来ないのに配属され、1ヶ月経たず1ヶ月間の米国出張、ソニー文化を学び、2年間に様々な濃密な経験(売上2億円から100億円へ)。
1993年	宮城塩業株式会社	後継ぎで宮城県仙台市に戻り、取締役就任、明治時代から大蔵省管轄の下、JTの業務委託を受けた地域の塩専売(年商18億円)から販売の自由化に向けた営業体制改革、情報システム化、新規事業開発業務に従事。
1995年	インキャットシステムズジャパン株式会社	米国シリコンバレーのベンチャー企業のソフトウェアの独占販売権を得て新規事業で起業、会社設立。シリコンバレーの活気、M&Aをまじかに見る機会となる。
同年	イージーシステムズジャパン株式会社	社名変更、販売代理店からソフトウェア開発販売へシフト中に、はじめて投資家、VCからの第三者割当増資による8億円の資金調達、中国人、韓国人も採用。年商20億円で東証マザーズへ上場手前、米国業務提携先からM&A申し出断り、営業妨害目的の訴訟されIPO断念。VCの仲介により東証マザーズ上場企業の子会社となる。
2006年	株式会社SBIネットシステムズ (東証マザーズ上場)の子会社化	M&Aされた立場、取締役退任。退任後、訴訟問題に巻き込まれる。
同年	ニューコシステムズ株式会社	ゼロからの起業、会社設立、一人ビジネスコンサルティングしながら、多くの方の支援に恵まれながら、次の機会を待つ。
2009年	Proxure Asia株式会社	米国シリコンバレーのベンチャー企業からソフトウェアの独占販売権を得て起業。会社設立。米国のベンチャー企業がM&Aされる。
同年	Keepdata株式会社	社名変更、先行投資研究開発による自社純国産開発に切り替え、3社のOEM契約が取れて、第三者割当増資による5億円の資金調達。先行投資大株主の株式譲渡、IPO準備、断念による7億円の債務超過、上場企業の子会社を外れ、リストラと増資と減資による繰越損償却、配当が出せる状態まで回復。円安傾向によるビジネスチャンス、クラウドサービスからDX・生成AI事業へシフト。



2004/8/24 出版

イーजीシステムズジャパン株式会社の時に101人の一人として取材、掲載されました。

#### 取材、著作者のコメント

これまでに何冊もの“起業本”を読んできたあなたへ——

主にIT分野に絞って取材し、その成功者 winners の実像に迫ったものだ。この本が他と著しく違う big difference のは、その事例 sample の多さである。実を言うと、「成功の秘訣は何か?」「なぜそのビジネスは成功したのか?」という問いに対する、確かな答えはない。つまり、誰にでも当てはまる「成功の法則」 rule of success などは、存在しないのだ。存在するのは、実際に成功者がいて、その人は、ある時点で新しいビジネスモデルを思いつき、それを実行したという事実だけである。したがって、あなたがビジネスでの成功を目指すならば、手軽に実現できる「成功の法則」を探し求めるのではなく、できるだけ多くの「成功の実例」を知っておかなければならないのだ。ベンチャー企業は、創業経営者の人間性、発想、経営哲学がすべてを物語る。

# 起業家(実行力を売る)とサラリーマン(時間とスキルを売る)の生き方の相違

項目	創業者、起業家	サラリーマン	コメント
雇用形態	独立	雇用	
収入	自分で稼ぐ	会社から給与をもらう	収入は不安定だが、成功すれば高収入を得られる可能性がある
労働時間	自由	決まっている	残業や休日出勤がある場合もある
仕事内容	自由	指示に従って働く	裁量権が大きい
リスク	高い	低い	経営失敗のリスクがある
やりがい	大きい	小さい	自分のアイデアを実現できる
ワークライフバランス	取りにくい	取りやすい	仕事とプライベートの時間を自分で調整できる
社会的地位	成功すれば高い	一般的に低い	
必要なスキル	経営、マーケティング、営業など	専門知識、コミュニケーション能力など	幅広いスキルが必要
必要な資金	自己資金、融資など	不要	自己資金が必要

# 成功する起業家と失敗する起業家の事業視点・ポイント比較表

項目	成功する起業家	失敗する起業家	ポイント
事業視点	顧客視点	自分視点	顧客のニーズを深く理解し、顧客に価値を提供することに注力する
キャッシュポイント	顧客が求めるもの	自分が作りたいもの	市場で需要のある商品やサービスを提供する
事業計画	明確で具体的な計画	曖昧で抽象的な計画	市場調査に基づいた具体的な数値目標を掲げ、定期的に計画を見直す
実行力	迅速かつ柔軟な実行	行動が遅い	計画に基づいて迅速に行動し、必要に応じて計画を修正する
情熱	事業への強い情熱	情熱が足りない	困難があっても諦めずに事業を継続する強い意志を持つ
学習意欲	常に学び続ける姿勢	学びの姿勢がない	経営や市場に関する知識を常に学び、新しい情報を取り入れる
人脈	幅広い人脈	人脈が狭い	積極的に人脈を広げ、必要なサポートを得られるようにする
リスク管理	リスクを意識した経営	リスクを軽視する	潜在的なリスクを事前に洗い出し、対策を講じる
適応力	変化に柔軟に対応	変化に適応できない	市場環境や顧客ニーズの変化に迅速に対応する

# 現在は起業するには凄く恵まれた環境

項目	起業をした 1994年	現在、2024年	コメント
資金調達	困難	比較的容易	・エンジェル投資家、ベンチャーキャピタルの増加 ・クラウドファンディングの登場
銀行融資	保証人	保証人不要	※次の表を参照ください
情報収集	困難	容易	・インターネットの普及 ・各種データベースの整備
人材獲得	困難	比較的容易	・副業 ・フリーランスの増加 ・転職市場の活性化
市場参入障壁	高め	比較的低い	・規制緩和 ・技術革新による新規市場の創出
行政支援	限定的	拡充	・各種補助金・助成金の制度化 ・インキュベーション施設の増加
リスク	高め	比較的低い	・経営ノウハウや経験の不足 ・資金繰りの悪化
成功確率	低め	比較的高い	・ベンチャー企業の成功事例の増加 ・起業家育成プログラムの充実

米国は創業、起業支援で10年間は無税(マイクロソフト、グーグル、Facebook、Apple、アマゾン、テスラの成長要因)、何度でもチャレンジできる社会、社会復帰も早い、米国のチャプター11による再起のしやすい制度。日本は全て創業者、起業家が納税から保証まで全責任を創業起業家が負う。昨今、保証人外しへと変化の流れ



# 起業家にとっての銀行融資における保証人制度の変化

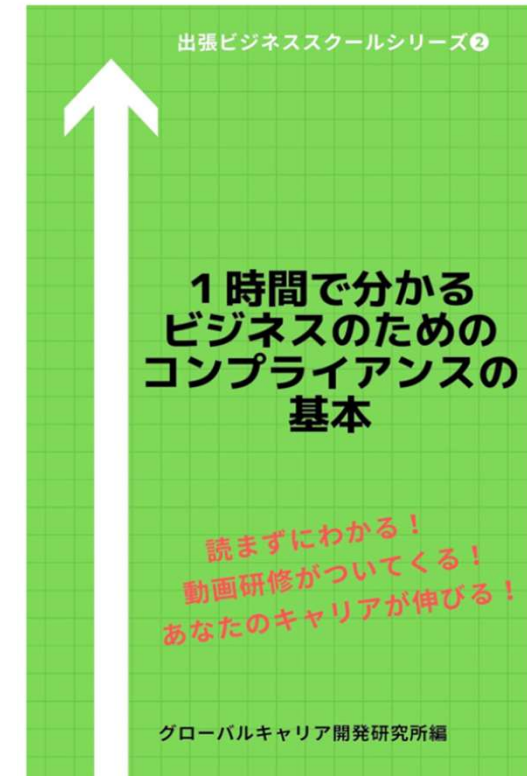
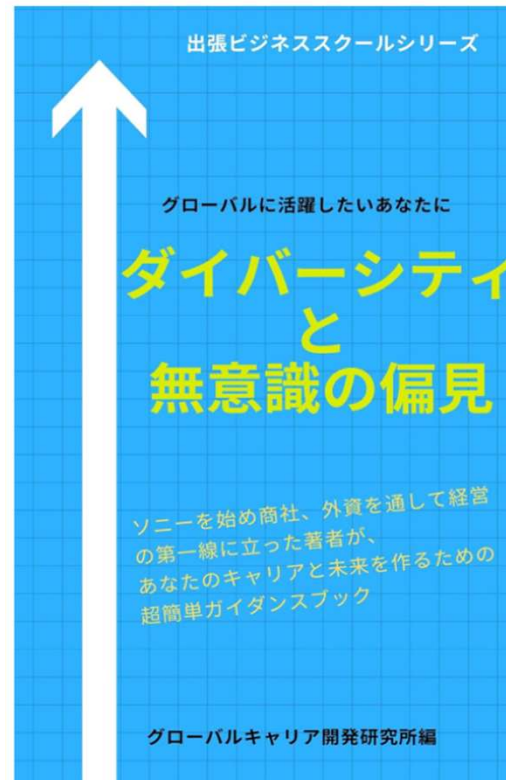
項目	起業した1994年から 2023年	現在、2024年	コメント
融資条件	厳格	比較的緩和	・自己資金の割合:20%以上が求められる場合が多かった ・事業計画や財務状況の審査が厳しかった
保証人	必須	必須ではない	・経営者個人の保証に加え、役員や親族などの保証人が求められた ・保証人の資産や信用状況も審査対象だった
保証制度の種類	限定的	多様化	・個人保証が一般的だった ・連帯保証や有限保証などの選択肢も存在する
保証人の負担	大きい	比較的小さい	・経営が悪化すると、保証人が借金を肩代わりする必要があった ・保証制度の見直しにより、保証人の負担軽減が進んでいる
融資額	小規模	比較的大きい	・創業融資の場合は、数千万円程度が一般的だった ・近年は、数億円規模の融資も可能になっている
融資期間	短期間	比較的長期間	・返済期間は1年～5年程度が一般的だった ・近年は、10年以上の返済期間を設定している融資商品もある

- 融資条件の緩和: 自己資金の割合や事業計画・財務状況の審査基準が緩和されており、比較的融資を受けやすくなっています。
- 保証制度の多様化: 個人保証以外にも、連帯保証や有限保証など、様々な保証制度が用意されています。
- 保証人の負担軽減: 保証制度の見直しにより、保証人の負担が軽減されています。
- 融資額の増加: 融資額が大きくなり、より多くの資金調達が可能になっています。
- 融資期間の延長: 返済期間が長くなり、返済負担が軽減されています。

これらの変化は、起業家にとって朗報と言えます。しかし、融資を受けるためには、依然として事業計画や財務状況の審査をクリアする必要があります。また、保証人制度にはそれぞれメリットとデメリットがあるため、自分に合った制度を選ぶことが重要です。



# 起業してからとても役に立つ参考図書



早稲田大学社会科学部卒業。  
ソニー、商社で勤務後、ドイツ系化学メーカー日本法人でダイレクター、アメリカ系石油化学メーカーで代表取締役社長を勤める。  
営業、マーケティング、商品企画、経営戦略業務、この間、イギリスと中国に赴任し現地事業部門の統括職を務め、その後、経営者として活動。  
現在、早稲田大学ビジネススクールや立教大学や企業での研修講師を行っている。

# ビジネス成功の視点、考え方、ビジネスモデル一覧①

- 下記はあくまでも一例であり、すべての成功事例に当てはまるわけではありません。
- それぞれの視点・考え方は互いに関連しており、単独で考えるのではなく、総合的に考えることが重要です。
- ビジネスの成功には、これらの視点・考え方だけでなく、リーダーシップ、実行力、運なども必要となります。

視点	考え方	ビジネスモデル例	成功事例
顧客視点	顧客のニーズを徹底的に理解し、顧客満足度を追求する	・顧客中心主義 ・サブスク ・プラットフォーム ・フリーミアム	-顧客インタビュー、顧客アンケート、CRMシステムの活用など -アマゾン: 顧客レビューやレコメンデーション機能による顧客満足度向上 -スターバックス: 居心地の良い空間づくりと丁寧な接客による顧客ロイヤリティの獲得
価値視点	顧客にとっての価値を明確化し、差別化された商品・サービスを提供する	独自価値の創造	- Apple: 革新的なデザインと高品質な製品によるプレミアムブランドの確立 - Airbnb : 従来のホテルとは異なるユニークな宿泊体験の提供
競争視点	競合他社を分析し、自社の強みを活かした戦略を立てる	競争優位の確立	独自技術、ブランド力、顧客基盤など -トヨタ: 徹底したコスト削減と品質管理による圧倒的な製造コスト競争力 -マイクロソフト: 豊富なソフトウェアラインナップとオープンなプラットフォームによるエコシステム構築
変革視点	時代の変化に柔軟に対応し、常に新しいアイデアや技術を取り入れ、革新的な事業を展開する	変化への適応、オープンイノベーション、社内ベンチャー制度	- Netflix: オンラインストリーミングサービスによるレンタルビデオ業界の変革 - Uber: スマホアプリを活用した新しいタクシー配車サービスの創出 -研究開発への投資、外部との連携、社員のアイデア募集など
人材視点	優秀な人材を獲得・育成し、組織力を高める	人材の重要視と育成投資	- Google: 魅力的な福利厚生と自由な社風による優秀な人材の獲得 -任天堂: 独創的なゲーム開発者集団による革新的なゲームコンテンツの創造

## ビジネス成功の視点、考え方、ビジネスモデル一覧③

視点	考え方	ビジネスモデル例	成功事例
プロセス視点	業務効率を向上させ、無駄を排除する	プロセス改善と効率化	-デル: 受注生産方式による在庫削減と納期短縮 -アマゾン: 高度な物流システムによる迅速な配送と顧客満足度の向上
情報視点	データに基づいた意思決定を行い、効率化や改善を図る	データ分析と意思決定	- Google: 検索エンジンによる膨大なデータ 収集と分析 -Amazon: 顧客データに基づいた商品レコメンデーション機能による顧客満足度向上、顧客 分析、マーケティング分析など
ネットワーク視点	関係者との連携を強化し、協創を生み出す	ネットワークの構築と活用	- Airbnb: 宿泊施設提供者と利用者の双方のネットワーク構築 - Uber: ドライバーと利用者の双方のネットワーク構築
ブランド視点	顧客に信頼されるブランドを構築する	ブランドイメージの構築と維持	-ナイキ: 高品質なスポーツ用品とアスリートとのコラボレーションによるブランド力の向上 -スターバックス: 第三の場所としてのブランドイメージ構築と顧客ロイヤリティの獲得
社会視点	長期的な視点に立ち、環境や社会への貢献も意識した事業展開を行う	社会貢献、SDGsへの取り組み	-フェアトレード: 開発途上国の生産者への適正な価格での取引と生活向上支援 -環境省: 省エネ・節水製品の普及促進による 環境保全、環境負荷低減、地域貢献、社会 課題解決など

# 起業は最大の社会貢献です。

起業は社会的には新規に雇用を創出します。  
様々な人との出会いからの学びを提供してくれます。  
価値観や夢を共有できる人との出会い、能動的で豊かな人生を歩むことができます。

今の日本は停滞した30年間で途上国と言える現況、  
起業家を創出、促進、育成する経済的、社会的環境整備が未熟だった結果であると思います。  
しかも将来的には労働人口も減少も。

今はグローバルな時代、  
最初からグローバルスタンダードで取り組める環境です。  
戦後に産声を上げたソニーやホンダのように世界を狙う起業家が一人でも現れて欲しいです。

起業を考えている方には、凄く恵まれた環境になっています。  
アンテナ高く、健康第一に実行あるのみです！

頑張ってください。

本資料には、著作権とその他の権利を有する「技術情報」及び「営業情報」が含まれております。当社の許可なく本資料の全部或いは一部を「複製」「無断流用」「漏洩」することは法律により禁じられておりますので、何卒宜しくお願いします。



IS 719072/ISO27001