

# 学生ベンチャー

## 中大でもゆるりと 活性化の機運

「学生ベンチャー」という言葉をよく聞くようになった。

社会を舞台に、事業を興すというチャレンジな学生起業家たち。中大ではどうなのだろう。

アントレプレナーシップの講座をもつ秋澤光・商学部助教教授に聞くと、

「早慶などに比べると目立ちませんが、活動している人への外部の評価は高いですよ」とのことだった。

何を、どんなプランで、どのように企業活動しているのだろうか。私たちがだててできるのか。

2人のケースをみてみよう。

ビッグなニュースが飛びこんできた。2人を紹介する前に、お伝えしよう。中央大学商学部のグループが

「ビジネスアイデアコンテスト」で

堂々「日本一」の栄冠の輝いた――。

2月11日、経済産業省が後援する

日本最大級の起業応援イベント「ド

リームゲート」で、全国から参加3

85チームのなか、商学部の男女4

人の「チームねこ」が優勝をかつき

らうという見事だった。詳しくは

「ニュースPLUS」(27ページ)

でお読みください。

### 高校からサイト運営

さて、最初に紹介するのは、木村

健太さん。商学部3年生だ。なにか

フンイキからして、もうすっかり

青年実業家、みたい。

高校のときからサイト運営をして

いたそうだ。「パソコンとファッショ

ンが好きで、ファッション関係のサ

イトをもっていて、一日2000件

くらいヒットがありました」

その後はどのようなことを？

「大学は国立一本だったため、1

浪しました。浪人生活の間も、名古屋で店長をやりながら、仕入れから、

梱卸しまで全部やっていました」

翌年、中大入学。ふつうはボーと

環境に慣れるのに精一杯だが、この

人はじっとしていない。すぐに動いた。

「資金集めとして、インターネッ

トを使って化粧品を海外から輸入し

てオークションに出すのを始めまし

た。そうですね、500万から60

0万くらいの売り上げがあったと思

います」

こちらは時給850円のアルバイト

トでヘトヘトだというのに、こんなことがあっていいのだろうか。もう驚いてばかり。

### コンサルト会社興して月収は？

そして、いまは……。

「コンサルティング会社(ITY)

をやっています。ある葬儀屋さんか

らホームページを作って欲しいとい

う依頼がきたんですよ。そこで、僕

たちが、ITYで会員を集めたり、

ホームページ上で困ったことの相談

もできるようにしたりして、構造改

革もできますよ、と提案したんです」

自分の得意分野を誰か他の人の

役にたたせる。そんな些細なことが

きっかけになる、という。

「葬儀屋さんだけでなく、ホーム

ページをもちたいけど、よくわから

ないという業者にローコストで経営

コンサルトもしています。作る

のは3000円くらいですから、そ

の後の管理・メンテナンス料が収入

になるわけです。今は30店から40店



木村健太さん

くらい請け負っていますね。葬儀屋さんのほうは売上の一部が僕たちのところへ入ってきます」

悔しいけれど、売上はどのくらい？

「月200万から300万ですね」

### 学生時代は最高の挑戦期

秋澤ゼミで学んでいる。

「久保（文克）先生の企業経営入門の講義を受けて、得るものがたくさんありました。その久保先生の勧めで秋澤先生のゼミに入りました」

一方で、辛辣な言葉も口にした。「中大には面白くない授業もありますね。こなすだけの授業ではなく、

実益じゃないところももう少し分かります。僕たちが逆で講義を充実させられないか、

と思います。学生で教授を評価したい。学生が主役の時代がきて欲しいですね。今の時代の学生では無理だ

と思います」

学生ベンチャーについての大学側のフォローについても、

「中大でぼくらの会社にインターンを、と思うのですが、『ウチの学内には（希望者は）いないだろう』

という空気なので、情報も入らない。聖蹟桜ヶ丘で店を出す人もいますし、

学生ベンチャーをやる気のある人はいるはずなんですけどね」

冒険したいことがあるなら、「学生時代は最高の時期」というのが持論だ。

将来の夢を聞いておこう。「将来のことはまだ考えていないですね。学生時代は何でもできるの

で、一番楽しいことをしているんです。でも就職はしたいですね。経営

学を現場で学びたい。中間管理職を経験したいですね。40代後半で引退して、ペンション経営者をやってみたいなあ」

### 結婚から育児までサポート 3年後をにらんで

もうひとり、同じ秋澤ゼミ生でこの春卒業した千葉祐太さん。

起業はこれからだが、ライフステージをにらんだ魅力的なプランを考えている。

「結婚、出産、育児を一貫してサポートできるものをやりたいと思っています。結婚式をプロデュースしたり、子供服を作ったり、育児では、例えば、通信教育など、ライフステージを通して一貫したサポートを考えています」

新しいスタートを切った人たちの、その初めの一歩から息の長いお手伝い。きっかけは何ですか？

「僕の家は自営業で子供服を手がけているんですけど、やりたいこと

をやって社会に貢献している父を尊敬して、そこから経営者に憧れをもちました」

学生時代にやったことは？

「2年の春から、3年の6月まで、営業をやりたいと思って、ITの求人サイトのスポンサー探しの営業と、ベビーグースという子供服の会社で、広報の手伝いをしていました」

卒業してまずは就職。DOMOなどのアルバイト情報を手がける「アルバイトタイムス」に入社した。実社会で営業の力をつけるため、

という。起業のメドは？

「3年後を目安に。もうちょっと早くてもいいかなと思います。ターゲットは、F1世代と呼ばれる、20歳から30代前半の女性です。市場での影響力が大きい層ですから、ここを押さえたい。結婚から育児まで終えてしまっても、周りの友だちに子供が生まれたら服のプレゼントを、というかたちで顧客が広がると思うんですよ」

## 「現状に満足しない」をバネに

秋澤ゼミではフリーペーパーを作ったりしたそうだ。

「ゼミの存在は大きいですね。そこでインタビュアーという手段を見つけました。僕たちが作ったフリーペーパーは、企業家インタビュアープロジェクトとして、企業家のインタビューを掲載しました。他にも、八王子の地域密着型フリーペーパーや、学生をターゲットにした資格のフリーペーパーがありました」

千葉さんにとって、アントレプレナーシップとはどういうものですか？



千葉祐太さん

「現状に満足しないということだ

と思います。これは経営者だけがもつものじゃない。だれもがもつべきものだと思います」

他大と比較して中大生の取り組みはどうですか？

「先輩で1人いますけど、数は少ないと思います。ETICというインターンの仲介しているところがあるんですが、中大のインターン生は2番手。ナンバー1は早稲田ですね」

後輩に「がんばって欲しい」とエールを送りながら、こう言った。

「いま、面白い時代でやりがいがありますね。野球型で、ルーキーが巨人をpushえたり、ということが起きる。先行きが見えないのはどこに行っても同じです。だったら自分のやりたいことをやりたいと思います」

### 「いい体験。でも行動力だけでもだめ」——秋澤光助教

昨年、商学部2年生を対象にした秋澤ゼミの希望者はたいへんな数

だった。「起業家志向」「起業家マインドを学びたい」という時代の機運を物語るだろうか。

秋澤先生に聞いた。

——中大生の印象は？

「けっこう外に出てくる人も多くて、学生が元気だと思えますよ。中大は、資格に強いという校風があるから、それをめざす学生はものすごく勉強をしますよね。触発されて他の学生も何かやらねばと活動的になる」

——学生ベンチャーについての中大生の取り組みはどうですか？

「興味のある人は多いでしょう。ベンチャービジネス論で外部のビジネスプランコンテストを3年生20人に紹介したところ、即座に半数以上が応募し、かなり健闘しましたよ」

——学生時代にベンチャーをすることについてどう思いますか？

「商学部の学生には魅力的な選択肢だと思いますし、いい体験となります。しかし、学生時代は思考力を養う時期であることも忘れないでほ

しいですね。今の日本人は行動力のない人が多すぎますが、行動力だけでもだめです」

——学生時代にやっておくべきことは？

「見たり、聞いたり、勉強したりして、自分のできる範囲で実験し、体験していく。知識は後からでもつけられるし、まずは考える力をつけたほうが良いように思います。みんなはこれが弱い」

胸が痛む……。私たちは、与えられる知識を、詰めこむことに一生懸命になりがちだけれど、「与えられたものを解決するのではなく、問題も自分で見つけることが大事だと思いますよ」とアドバイスして、先生はこうつけ加えた。

「4年間で自分の人生の大きな方向性を見つければ、大成功と言えるんじゃないでしょうか」

焦る必要はない、でもしっかり自力をつけてね、という励ましに聞こえた。