

CVG中国20周年記念行事

スモールスタートで始める

負けない学生起業

菅原 政行

私の働き方

年	
2017	大学入学。個人事業を開始。
2018	時給制に切り替えてみたが半年しか続かず。
2019	CVG特別賞受賞、会社設立。個人事業も継続。
2020	広大の研究補助員に雇用される。
2021	CVG最優秀賞受賞、初の資金調達。

個人事業

大学まで片道90分通学で、アルバイトでは十分に収入が得られなかったためスタート。

主にスマホアプリ作成

東京のIT企業の下請け

起業のきっかけ

- 期末テストと納品が重なる
 - 深夜でも電話がかかってくる
- 学業との両立が難しい

会社について

資本金 60万円（全額自己資金）

広島市南区

個人事業主仲間で法人化

広島市を選択したのは差別化のため。

广大生・IT/動画屋では競争相手が多すぎる。

地元の地の利を生かし、B2B市場の大きな広島市を本店にした。

創業当初の動き

- 大学の教授にお客さんを紹介していただく
- Facebook 投稿から紹介していただく
- 個人事業からの引き継ぎ

営業活動ほとんどなし

セミナー参加 → 紹介の流れが多い。

B2B にこだわる理由は？

- 単価が大きく収益が安定する
 - サポートにコストをきちんと割ける
- 色々な業界を覗ける
- 競争相手が少ない
- 継続して仕事をいただきやすい
- 学生に希少価値がある

起業に必要な感覚

- 適切なサイズの市場を選び、存在感を発揮する
- 収益をあげる = 価値にお金を払っていただく
 - 労働時間を金銭に変換する考え方ではいけない
 - 収益を生み出す一連の流れを知る
- 資金が残り少ない時でも社員(と自分)を守る

あくまで個人的な意見ですが...

市場を選ぶ経験がないままサービスを設計しても
誰も使わないものしかできあがらない。

まずは既存の市場で、誰かに必要とされる経験をする
新しい市場を作り出すときに活かせるはず。

起業後も、ピボットの決断がしやすくなるはず。

個人事業主からのスタートがお勧め

- 手続きが簡単で資本の用意をしなくても良い
 - 税務署に「開業届」を出すだけ
 - やめたくなったら「廃業届」を出すだけ
- 収益を生み出す練習、失敗する練習
 - 法人化後、メンバーがいなくなっても食いつなげる
 - 法人に比べると信用力は低いが、責任も小さい

個人事業主の限界を感じたら

- 売り上げが大きくなってきた
- 人を雇いたい
- 特許を取れるような技術ができた
- 株式会社による資金調達をやりたい
- 信用力が足りない

→ 法人化のタイミングです！

個人事業のメリット・デメリット

- 収入は増えたが不安定に
 - 数ヶ月間収入がゼロになることも
- 所得を自力でコントロールできる
 - 勤労学生控除が使えなくなるので注意
 - 経費を使って扶養から外れないよう調整
- 労災等には自力で備える必要あり

起業のメリット・デメリット

- 信用力・話題性
- 収入が安定する
 - 役員報酬は給与所得になる。原則毎月同じ額
→ 給与所得控除、勤労学生控除が使える
- 経費として使える範囲が広がるが、処理は煩雑に
- 受けられる支援の幅が広がる。事務処理には慣れが必要
- 何かとお金はかかる

知識を活用する

財務・税務・知財・法務 勉強し出すとキリがないが
必ずしも自力で全部やる必要はない。

報酬を払って専門家に頼むカードは常に手元にある。
専門家と仲良くなっておくと良い。

ただし、許認可や業種の関連法令は事前に確認を。
知識は我が身を守るものと考え、勉強は怠らない。

完璧を目指さない

- 特別な技術がなくても、市場さえあれば起業はできる
- 立ち上げるときに目標を明確にしておく
 - 収益？仕事の安定？地域貢献？
- あとは周りの人たちに助けてもらう

全員が起業する必要はないが
選択肢の一つとして持っておくと
面白い人たちに出会えます