

ITの恩恵で日本に限らずどこでもオフィス？ 従来の形態にとらわれなくとも、起業はできる

牧野 議一（まきの よしかず）
ライトヘアドライヤー
代表取締役 R&D マネージャー

1. はじめに

これは絶対売れる！だから起業したい！と浮かんだ時まず何を考えますか？ 若くして結構アイデアマンは多いんですがアイデアは持っているんだけど、どうやって実現したらいいかわからないという人が私の経験上意外に多いと感じます。また、事務所を借りるにも人を雇うにもお金がかかる。会社登記だって専門家に頼めばお金がかかる。でも自己資金なんかない、と諦めてしまっている人とか多いんじゃないでしょうか？ 私もそんなスタートでしたが、この情報化の時代、金をかけずにやる方法はいくらでもあるのです。今回はそんなことを経験を変えながらご紹介しようと思います。

筆者のことを簡単にご紹介しますと、現在業務用のヘアドライヤーを主に日本で販売しています。その中で、世界各国で理美容師が技術の向上・研鑽のために技を競い合う競技会の上位入賞者たちが世界一を目指す世界理美容競技選手権の日本代表チームのヘアドライヤーも、彼らの要望に合わせて開発し、供給させていただいています。もちろんチームからの要望を製品開発にフィードバックさせていただいております。元々ヘアドライヤーに携わっていて、その時感じたことをベースに今の会社を立ちあげようと決意したのですが、当時資本なんかほとんどありませんでした。

2. 事務所を借り、机を置き、電話を引く必要はない

「この情報化の時代、金をかけずにやる方法はいくらでもある」と書きました。かつて起業をするには、まずどこかに事務所を借りて、そこに事務机や事務備品を買揃え、電話を引いて最低でも電話番号

を雇う、というのが定番でした。それだけでずいぶんとお金がかかるものです。事務所を借りるには住居用の物件と違って、まず単価は坪単位ですし、保証金をたくさん支払わなくてはなりません。事務机や備品も、家庭用のものと比べて割高です。一人一人雇うには、最低月10～15万円程度かかってしまいます。年間にすると120～180万円かかる、ということになります。しかも軌道に乗るまで待ってくれ、というわけにはいきません。

ではどうすればいいのでしょうか？ 会社を登記する時、本店を決めますが、本店はなにも「事務所として借りた場所」でなくてはいけなわけではありません。人間生きている以上どこかに住んでいますので、今の住居を本店として登記してしまえばいいのです。とりあえずこれで会社の住所は決定。しかも家具付き。事務所に必要な「コピー機」なんかは、今はプリンタ複合機が安価で販売されていますので、専門のコピー機も必要ないでしょう。

次に電話番号ですが秘書サービス会社、といえば聞こえはいいですが、いわゆる「電話代行」という電話番号をしてくれる会社があります。ここでは専用の固定電話番号が発行され、自社の名前で電話を受け取り、携帯等へ転送してくれます。費用は1～数万円/月程度です。また名刺に書く住所として都心の一等地が好都合ということも、やりたい仕事によっては必要かも知れませんね。その時は「バーチャルオフィス（以下VO）」といって、住所を貸してくれる郵便物等を受け取ってくれるサービスがあります。定期的に郵便物を取りに行くか、送ってもらえます。VOは通常電話番号のサービスも行っていきます。これで事務所の問題は概ね解決します。

また、そもそも会社設立ですが、もちろん依頼することもできますが数万～十数万円程度の代行料がかかります。ですが本屋に行けばすぐに見つかる数

千円の指南本を買って研究すれば、自分で全部できます。筆者はもちろん後者でした。

3. どこでもオフィス～情報化社会の恩恵

また今時仕事をするにはインターネット接続が必要でしょう。今では街中にアクセスポイント（AP）が設置されていますし、携帯電話によるテザリング接続もポピュラーになりました。筆者が一人で始めた頃はまだ巷にAPもそんなに多くなかったので、ISDNの公衆電話で契約しているプロバイダのダイヤルアップポイント（DUP）につなぐか、PHSのヘッドホンジャックとパソコンのモデムをつなぐケーブルで接続して、やはりDUPに接続していたのを思い出します。速度はISDNで128kbps、PHSによる接続だと確か32k～64kbpsとか（kです、k）今じゃ考えられないスピードでした。その頃と比べれば、今の通信環境は格段に便利であるといえます。使わない手はありません。

前述の通り「固定電話」の体裁はVOでできますので、携帯電話と持ち歩くラップトップに接続できるインターネット環境さえあれば、どこにしようとする場所がオフィスになるわけです。これは日本国内に限らず、世界中のどこにいても同じです。ただし、海外にいる時は時差のケアと、電話およびデータのローミングのケアは必要です。この辺のケアを怠ると、お客様の信用をなくしたり、膨大な通信料を請求されたりするので、注意が必要です。

特に時差のケアですが、時差は身体にとって意外に堪えるものです。ですから無理はせず、日本の営業時間のうち、現地での就寝時間は秘書に依頼して電話の転送はせず、伝言を受けて折り返すように伝えることです。その辺きっちりメリハリとけじめをつけることをお勧めします。

4. 出荷発注業務もどこでも

筆者の場合お客様からの注文はほとんどがFAX、希にe-mailが届きます。FAXはインターネットFAXサービスを利用して、契約をすると先の固定電話とは別にFAXの専用番号が付与され、そこに受信されたFAXは画像データに変換され、メールの添付ファイルにて私の手元に即座が届きます。

ですからFAXマシンのあるところにいる必要がありません。今流行のスマートフォンですと、電話機だけで内容まで即座に確認することができます。

商品は「ヘアドライヤー」ですので、商品を保管する倉庫と契約しています。今は倉庫でも発送業務を行います。注文を受信すると手で納品書および出荷発注書を作成し、PDFに変換して倉庫にメールで送ります。すると倉庫は出荷発注書を見て、納品書を印刷して商品に添付し、出荷してくれます。

このように受注および出荷指示はすべてインターネット接続環境があればできますので、私が世界のどこにしようともインターネットさえつながればできてしまいます。

5. 徹底的なアウトソーシング

最近はそれこそ情報化が進み、eコマース等も発達しているので、メーカーはユーザーに直接販売することができれば、ユーザーはより安価に製品を得、メーカーも利幅が増える、という方法を採用する会社も多くみられます。ですが筆者はその考えを採らず、「問屋は営業のアウトソーシング」という考えを持っています。営業マンを自社で抱えない代わりに、利幅で動いていただく。よく起業したての社長さんが「営業マンは固定給を少なくインセンティブを多く」という価格設定をしたがります。それはもちろん営業マンの前に人參をぶら下げる、という側面もありますが、それよりもまだ儲かるかどうか、売れるかどうかかわからない商品を売り始めるのに、最初から高い固定給を払えば売れなかった時の負担になりかねないリスクを回避する方法でもあります。ですが問屋等流通機構を使えばすべてがインセンティブのようなものです。ですから私は流通機構も積極的に利用させていただいています。

また、流通機構を使うメリットは、その商品を流通させる業界に携わる多くの方々に自社商品を知ってもらうことにあります。彼らは販売のためにメーカーの商品を覚える必要があります。するとそれが市場に向けた無償の宣伝効果になっていると考えています。これがメーカー直ユーザーですと、自分でユーザーにアピールしなくてはなりません。これは実はけっこう大変なことなんです。メーカーというのは「自社商品は最高のものだ」との自負がありま

す。それは構わないし、そうあるべきですが、次に来るのが「最高の商品は売れる（に決まってる）」との奢りにも似た感覚なのです。ですがその最高の商品の「最高さ」をユーザーに知っていただくことが如何に難しく、また大切か、ということなのです。ユーザーがそれを理解しなければ財布の紐をゆるめてはくれません。それを自社で宣伝したり、ウェブサイトで情報を公開したりしても、なかなか上手く伝わりません。そもそも消費者が、その商品が市場に存在しているかもわからないかも知れません。でも流通機構を積極的に利用することにより、それが自分でやるよりは容易にユーザーに伝わりやすくなっていることを実感しています。

ですが流通機構は確かに営業のアウトソーシングですが、自社の営業マンと違うところは、自社の商品だけ扱っているわけではない、ということです。流通機構のカatalogがあれば、それを見れば嫌というほど思い知らされます。それこそ星の数とはいいませんが、膨大な商品群を扱っています。その中で如何に自社の商品を積極的に扱ってもらえるかがポイントです。ですから流通機構とのコミュニケーションは非常に大切になっていきます。また、必死に取扱商品である我が社の製品を売っていただくために、たゆまない努力をいただいています。商品を覚えるため、商品を理解し特長をつかむために些細なことでも質問をしていただいたりします。その時に真摯に対応をすることはとても大切なことです。それによって数多くの商品群から、我が社の商品を積極的に扱っていただけるようになるからです。それを怠ったり、ちょっとでも面倒な素振りを見せれば、たちまち篩から落とされてしまうでしょう。

6. 日本ありきである必要はない

筆者はこの仕事を始めるにあたり、選んだ場所は香港でした。さまざまな理由はありましたが、まず当時ヘアドライヤーという商品の価格と品質のバランスが日本よりも中国の方が良かったというのがありました。ですが、その品質を維持するため、また私の会社の仕事の優先順位を落とされないためにはマメに工場に足を運び、指導およびウォッチしてはなくてはならなかったことが大きな理由の一つです。ですが主な営業先は日本でした。もちろんお客

様とのコミュニケーションは前述のとおり非常に大事ですが、日本のお客様は要所要所で顔をつきあわせれば、あとはメールと電話でも良好な関係が維持できた、ということもありました。

また香港は起業するにあたり、会社設立費用が安く、多くのVOがあって住所を得やすく、代表者を含め法人役員も全員外国人で構わず、法人登記が済めば銀行法人口座も代表者のパスポートで開けるので、日本人であっても非常に起業しやすいといえるでしょう。また銀行からは何もいわずとも最初から世界のATMで利用できるキャッシュカードが提供され、インターネットバンキングも無料で提供されます。設立費用ですが日本の場合、手数料を浮かすために自分ですべて行ったにせよ、設立にかかる費用が二十数万円かかりますが、香港では代行してもらっても地場の会計事務所に頼めば代行料込みで今では円高も相まって10万円もかかりません。格安航空券を使えば差額でホテル代まで出るのでは？

もちろん移住する覚悟、もしくは年に何回か行き来しても経費で賄えるぐらい成功することが必要です。ですのでその覚悟と、移住となればそれなりの初期資金は必要ですが、日本と単純に比較すればランニングコストはかなり抑えられるでしょう。また規制も少ないので、思いついたことを行動に移しやすい、余計なことに縛られない、という実感もあります。

このように確かに香港はお勧めする場所ではありますが、皆様の仕事に向いているかはわかりません。ただ一ついえることは、仕事を始めようとする時に、最初から日本起業ありきではなく、いろいろなファクターを列挙して比べて最適な場所を選びましょう、ということです。あとはラップトップと携帯電話でどこでも仕事ができる、ということです。

7. リスクは把握しておく

情報化社会の恩恵を受ければ、場所を選ばずに仕事はできると述べましたが、もちろんリスクがないわけではありません。まず情報機器はほぼすべて電気仕掛けです。今年日本でも東日本大震災が発生しました。被災地の方々には、心よりお見舞い申し上げます。そのような甚大な天災で電気が停止すると携帯電話やインターネットアクセスはできなくなってし

まいます。また、地震等によるインフラのダメージが影響を及ぼすこともあります。筆者は実際2006年の年末に発生しました台湾恒春地震による地下ケーブル損傷で日本との通信回線がつながりにくくなり、仕事に支障とまではいきませんでした。しばらくの間ストレスのかかる仕事を強いられました。

また、選ぶ国や地域のカントリーリスクもあるでしょう。カントリーリスクとは政情不安やインフラ設備、治安、政治体制などをいいます。情報機器は電気仕掛けと先ほど書きましたが、安定的に電気が供給されることも大事であり、万が一の時の対応もある程度安心できる国であることも大事かと思えます。もちろんそれを差し引いてまでも魅力がある地域、というものも仕事によっては存在するでしょう。その辺は天秤にかけて選定すると良いでしょう。ただカントリーリスクは場所選定の際に列举されるファクターの一つではあるかとは思いますが。

またいくらITで意思疎通ができるとしても、やはりFace to Faceの交流は重要です。といいますか、そんな手段をとっているからこそ、節目節目でのFace to Faceが重要になってくることは間違いありません。海外に拠点があるからこそ、顔を合わせることにメリハリが付く、というメリットも存在するのです。

8. メリット・デメリット

この方法では、非常に簡単に会社を興えますが、逆に言えば非常に簡単に畳むこともできてしまいます。ですから強く目標を持って、目標が達成されるまで諦めない強い気持ちが特に必要です。それにこの方法は初期に資金がない人でも起業はできますが、やはり資金の多少は目標達成の速度に影響はあるでしょう。その達成までの生活をどう過ごすか、というのも大事です。ですが強い気持ちがあればその辺は後からついてくるものです。また最近は大学発のベンチャー、つまり大学や大学院で起業のプロセスを学び、起業している実例も存在します。いず

れにせよせっかくアイデアが浮かんだ人が、初期のお金がないからといってそのまま終わってしまうのは非常にもったいないと思います。そういった方は是非ここで紹介した方法をとってみてはいかがでしょうか。

9. おわりに

情報化が進み、世界中のさまざまな情報がウェブブラウザによって閲覧でき、電子メールその他さまざまな手段で瞬時に世界のネットがつながっているどの相手へも意思疎通ができる現在、本当の意味で世界のどこでも仕事ができる状態であるといえるでしょう。実際この原稿を私はロンドンから香港へ戻る機内で仕上げました。ロンドンとパリに仕事で滞在していましたが、日本時間の午前中は現地の夜中ですからVOの秘書が対応し、午後には電話の折り返しやメールの返信をして、十分に仕事ことができました。大きなご注文もいただき、それを工場に手配したり、倉庫に出荷の指示をしたり、またちょうど日本に荷が届く物があったので、乙仲への輸入の依頼等も行いながら、午後は現地での仕事をこなしました。

また繰り返しになりますが、VOのようなサービス、EMSのような物づくりにしても外注請負サービスがグローバルで存在している現在、一昔前の人からはうらやましがられる起業環境であるといえます。是非それを活かして、せっかくひらめいたアイデアを埋もらせることなく、若い方にどんどん起業して欲しいと考える次第です。あとは成功するまでやめない忍耐と努力、これは今も昔も変わりません。ただ、それもあるのに「資金がない」とか「やり方がわからない」なんていう理由で最初の1歩が踏み出せない、踏み出さないことが非常にもったいないな、と思います。今は最初の1歩のハードルが低いですから、リスクはちゃんと分析、自分で負うと覚悟したうえで、ジャンジャンやってみましょうよ！

略歴

牧野 議一（まきの よしかず）

1967年生。1990年青山学院大学理工学部経営工学科卒業，1993年同大学大学院理工学研究科経営工学専攻博士前期課程修了。

1990～1995年，青山学院大学理工学部経営工学科助手（非常勤および常勤）。その後ヘアドライヤーをメインとした弱電メーカーに就職するも，1998年同社廃業により退社。同年業務用GIS（Geographic Information Systems）の企業に入社し先端のITの知識を習得。2000年に退社し，ライトヘアドライヤーを起業すべく香港に移住，現在に至る。「ライト」ブランドの業務用ヘアドライヤーを香港のヘアドライヤーメーカーに開発・生産委託して世界に販売。日本では世界理美容機構が主催し国別対抗で理美容師技術世界一を競う「ヘアワールド（世界理美容技術選手権）」の日本代表チームに，代表チーム専用の競技用ヘアドライヤーを提供，そこで得たノウハウを競技用・サロン用ヘアドライヤーにフィードバックして商品開発，販売し，多くのサロンオーナー，ヘア技術競技会出場者に支持を得ている。