



発行所 神戸財務事務所 神戸市中央区 海岸通29 発行人 総務課企画係

# 谷上プロジェクト×神戸財務事務所連携企画 学生起業支援 「KOBEMANEの猫」を開催！



## ～お金の話は、学生起業の先輩に聞け！～

### 【「KOBEMANEの猫」イベントの概要】

開催日	平成31年2月18日(月) 19時～
会場	.me (ドットミー) 谷上駅@神戸
プログラム	①先輩起業家からの体験談 金谷元気 代表取締役社長CEO (akippa(株)) 塚崎浩平 代表取締役 (forent(株)) ②パネルディスカッション「金融機関から見た調達のポイント」 ③学生からの事業ピッチ ④交流会

### Contents ◆概要 ◆企画の背景と開催まで ◆当日の様子 ◆企画を終えて

#### ◆企画のポイント

- ①色々なところに足を運び、様々な人から話を聞き、地域の抱える課題や困りごとなどを若手有志PT「ちほめん」が把握！
- ②学生に一番近い若手職員が主担となり、学生起業支援の企画案を検討し、実施！

#### ◆概要

神戸の谷上地区を拠点に、日本をワクワクさせる「挑戦と変化」を生み出そうとする「谷上プロジェクト」と近畿財務局神戸財務事務所は、平成31年2月18日(月)に、起業に関心のあ

#### ◆企画の背景と開催まで

【キーワードは「起業」と「学生」】  
神戸市が起業支援に力を入れているという背景もあって、神戸財務事務所では、「起業」という観点から、別途「新事業創業者と金融機関等との意見交換会」の企画を検討していた。

#### ◆当日の様子

【先輩起業家からの体験談】  
金谷元気氏 (akippa(株)代表取締役社長CEO) は17歳当時、サッカー選手になることを目標とし、進学・就職はしないと決意。そのような中で、彼女とデートをしている際に、帰り道で財布に二百円しかない状況になり、帰りの電車を乗るために、百円の傘を買って三百円で売ったことがきっかけで商売の面白さを知ったというエピソードを披露。

学生起業の先輩が語る「KOBEMANEの猫」を開催した。イベント当日は運営側も含め総勢約50名で、うち学生は高校生を含む17名が参加。

まず、先輩起業家として金谷元気氏 (akippa(株)代表取締役社長CEO) から、今では百万ユーザを超える事業の着想や資金調達について、塚崎浩平氏 (forent(株)代表取締役) から、学生起業家とは何か、起業してどうだったかという実際のところについて語っていただいた。体験談の後、谷上プロジェクトの運営メンバーである中川慎也氏 (㈱リ・コネクト代表取締役) がモデレーターとなり、両氏と(株)みなど銀行の榎井義丈氏 (法人業務部主任調査役) を加え、「金融機関から見た調達のポイント」とのテーマでパネルディスカッションを実施。

その後、高校生を含む4名の学生から事業ピッチを実施し、交流会へと続いた。

【企画の検討と具体化】  
そこで、早速、ちほめんの中でも更に若手の2名(採用3年目と1年目)が中心となって、財務局としてどのようなお手伝いができるかの検討に入った。

【先輩起業家からの体験談】  
金谷元気氏 (akippa(株)代表取締役社長CEO) は17歳当時、サッカー選手になることを目標とし、進学・就職はしないと決意。そのような中で、彼女とデートをしている際に、帰り道で財布に二百円しかない状況になり、帰りの電車を乗るために、百円の傘を買って三百円で売ったことがきっかけで商売の面白さを知ったというエピソードを披露。



## 19歳で起業、累計24億円を資金調達！

【裏面に略歴・会社概要記載】  
また、当該事業がテレビ番組に取り上げられたこともあり、

【裏面に略歴・会社概要記載】

**【略歴・会社概要】**  
 高校卒業後、プロサッカー選手を目指し地域リーグでプレー。07年に引退し、上場企業で営業職を経験。09年に同社を設立し、14年より駐車場シェアサー

ビス「akipa」を運営。17年には日経ビジネス「次代を創る百人」に「EBCエンゼルスの大谷翔平選手や、ソフトバンク孫正義社長と共に選出。

## 塚崎浩平氏 (Forent(株)代表取締役)

### 学生起業のリアル!

### 学生起業家とは何か?



経験があれば挑戦の幅が広がっただろうと感じることがあるとした一方で、学生で起業を行うことのメリットは何かなどについて学生に話を聞いた。その上で、早い段階で起業をすることを厭わないのであれば、迷わず起業をすべきとし、逆に迷うくらいであれば起業すべきではないとアドバイスをした。

資金調達に関しては、例えば、ベンチャーキャピタルなどの出資者に対する説明の際、この市場の何%を取りにいくという必要があると話した。

また、そもそも出資のチャンスはどこにあるか分からないとして、サンフランシスコのパーティーで歓談している中で、出資を持ちかけられた自身の経験などを語った。

さらに、起業する前のアドバイスとして、マーケティングとプロダクトを適合させる上で、どういった戦略をとるかは、鶏と卵の関係であるとして、EXCAMPの場合であれば、「キャンプ場」と「キャンプをする人」のどちらの需要を先に捉えるかで戦略をよく考える必要があると語った。

**【略歴・会社概要】**  
 東京高専卒業後、筑波大学へ編入学。トビタテ留学「AMP」を利用して、2期生としてアメリカ・サンフランシスコにて「P&P」チャーターで立ち上げの手伝い、大手米系コンサルファームより業務委託を受け、インドにて「Forent」ベンチャー企業の調査に従事。18年1月にForent株式会社創業、代表取締役に就任。akipaのキャンプ版であるEXCAMPを運営。18年度500Kobeアクセラレーターに参加。

#### 【学生ピッチ】

パネルディスカッションに引き続き、参加した学生のうち、4名のピッチが行われた。

神戸星城高等学校3年生の塩崎雄己さんは、学校の先生の課題を解決したいとして、高校生ならではの観点で考えた事業を発表した。

そして、発表された事業に対し、金谷氏、塚崎氏、楢井氏がそれぞれの立場からその事業の良い点や他に考えておくべき点、今後の展開などを踏まえて、様々なアドバイスを行った。



#### 【パネルディスカッション】

パネルディスカッションでは、「金融機関から見た調達のポイント」をテーマに話し合われ、先輩起業家の体験談に引き続き、学生は熱心に話を聞き入っていた。以下、その内容の一部を紹介する。

- モ：モデレーター
- 金：金谷氏 (akipa(株))
- 塚：塚崎氏 (Forent(株))
- 楢：楢井氏 (株みなと銀行)

(モ) エンジニアといった他者に仕事を頼む時にお金の話はあるのか。また、どうやって仲間を巻き込んでいったのか。

(塚) まず、相手が何をやりたのかを十分に聞くようにし、その後に、自分のやりたいところと擦り合わせていくよう心掛けている。また、自分でもプロトタイプを作成する等、自分自身も取り組んでいる姿勢を示すことが大切ではないか。

(金) 特に知識や人脈もなかったため、毎月の報酬とビジョンを示すことで、エンジニアから協力が得られた。

(モ) 金融機関の目線からみて、起業の仕方が変わってきていると感じるか。

(楢) 銀行のビジネスモデルは、顧客の預金を貸すことで、きち



んと貸したお金が返ってくるのが求められる。これは、百個出資して1個大当たりすれば良いとするベンチャーキャピタルとは大きく異なる点。

従来、経営実績がない相手に融資を行うことは、銀行は苦手としてきた。一方、当行では、企業の口座の入出金履歴に基づいて融資を行う商品を販売するなどしている。このように、銀行も試行錯誤の段階だ。

(モ) 起業してみても、稼げ難さを感じたこともあると思う。稼げないに不可欠なのが営業だと思いが、コツはあるのか。

(金) 知識や理論ではなく、直感に従ってビジネスを行ってきた。ただし、営業する際には、

#### 【交流会】



#### ◆企画を終えて

##### 【参加者の声】

●学生のうちから起業を志す人たちの声を聴いて、事業を行いたいとより強く思うようになり、良い刺激になった。

●金谷さんの「世の中の困りごとを解決したい」という事業に対する姿勢・考え方に感銘を受けた。金谷さんとお話でき、名刺もいただけただけで、イベントに参加して本当に良かった。

●こういったイベントは、東京では毎日のように開催されているにも関わらず、関西ではめったに開催されない。今回のように関西で開催されて非常にうれしく感じた。

●谷上のイベントだから参加した。自分の考えが甘いのか不安を抱いていたが、起業者の話を聞いて勇気が湧き、今日のイベントに参加できたこと、で一步踏み出せたかなと思うなど、とても嬉しい言葉をいただいた。

##### 【次回開催の準備開始】

参加した学生の多くから次回の開催を望む声が寄せられ、主催者から「もの凄いムーブメントが学生を中心に起こりそうなので、次開催の相談が準備に入っているとところである。

「KOBEBネーの猫」のイベントでは、学生参加者のほか、社会人の企業経営者や、民間金融機関、日本政策金融公庫などにも参加いただいております。交流会では学生同士での繋がりが図られたほか、参加された金融機関から事業に対する具体的なアドバイスをもらうなどした。

また、先輩企業経営者からも様々な話を聞く機会があり、学生参加者にとって非常に有益な場となっていた。