

# 起業家と投資家

## — All Roads Lead to "SUCCESS" —

ITビジネス総合演習

2022年09月28日(水曜日)

コムロコンサルティンググループ  
総代表 小室匡史

<https://ko-cg.com/>

# 本日の内容

1. 自己紹介	...	P.	1
2. 本日のキーワード	...	P.	2
3. 社会と働き方	...	P.	3
4. 投資家と投資	...	P.	5
5.アントレプレナー	...	P.	9
6. 起業家の知られざる物語	...	P.	10
7. 起業(スタートアップ)	...	P.	17
8. アドバイス・メッセージ	...	P.	24

# 1. 自己紹介

## 略歴

2009年03月

専修大学ネットワーク情報学部卒業

2011年03月

一橋大学大学院商学研究科  
経営学修士コースMBAプログラム修了

- コムロコンサルティンググループ 総代表
- コムロコンサルティング 代表
- 日本バレーボール協会 情報戦略ユニット メンバー
- 日本スポーツアナリスト協会 アドバイザー
- キャリアデザイン 最高顧問

専門領域

IT  
ICT

スポーツ

経営  
(MBA)

政治

投資  
寄付

(参) コムロコンサルティンググループ 小室匡史 <https://ko-cg.com/ceo/>

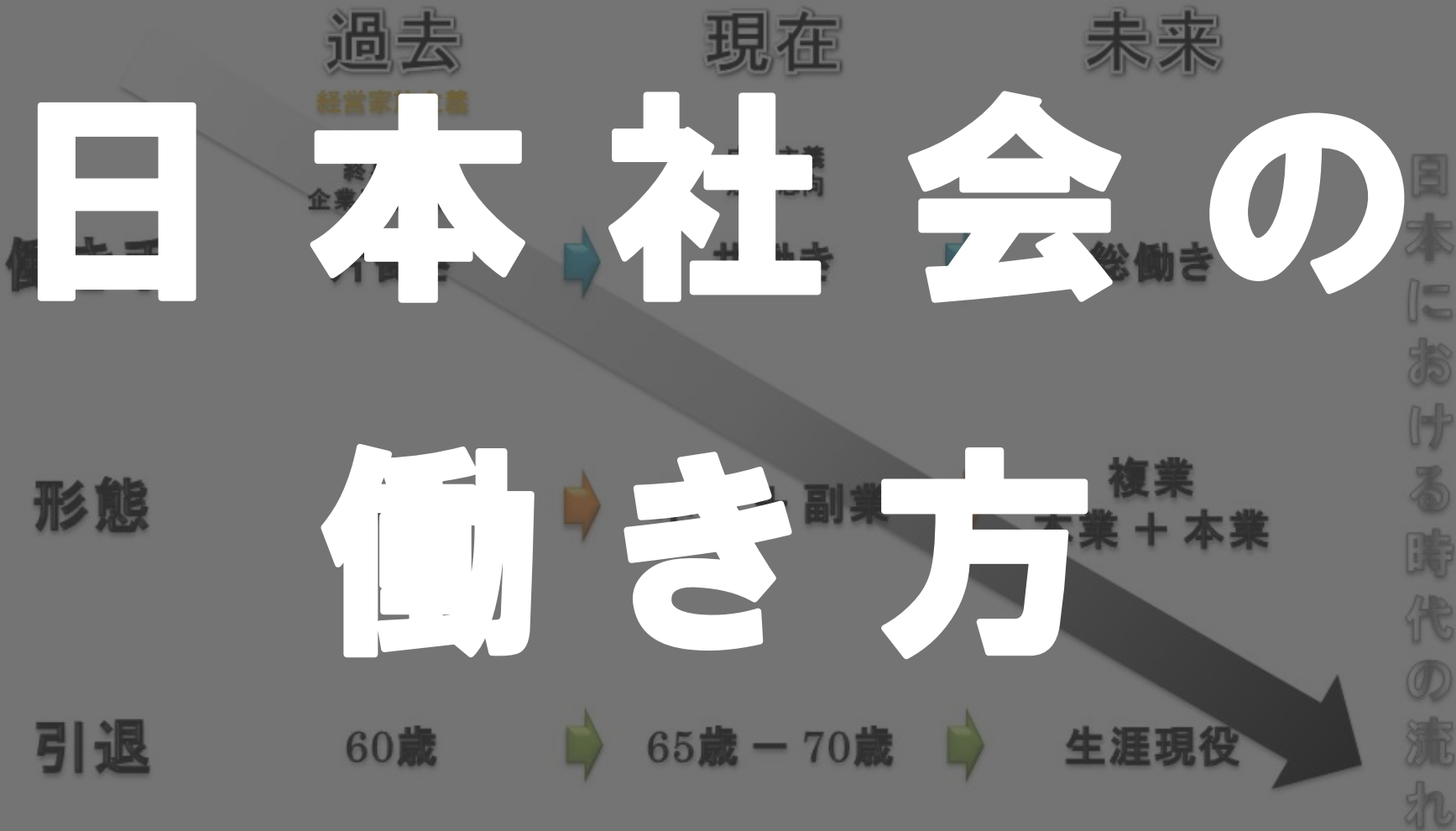
## 2. 本日のキーワード

ビジネスは  
最高に楽しい

**挑戦** しないと **勝利** は訪れない

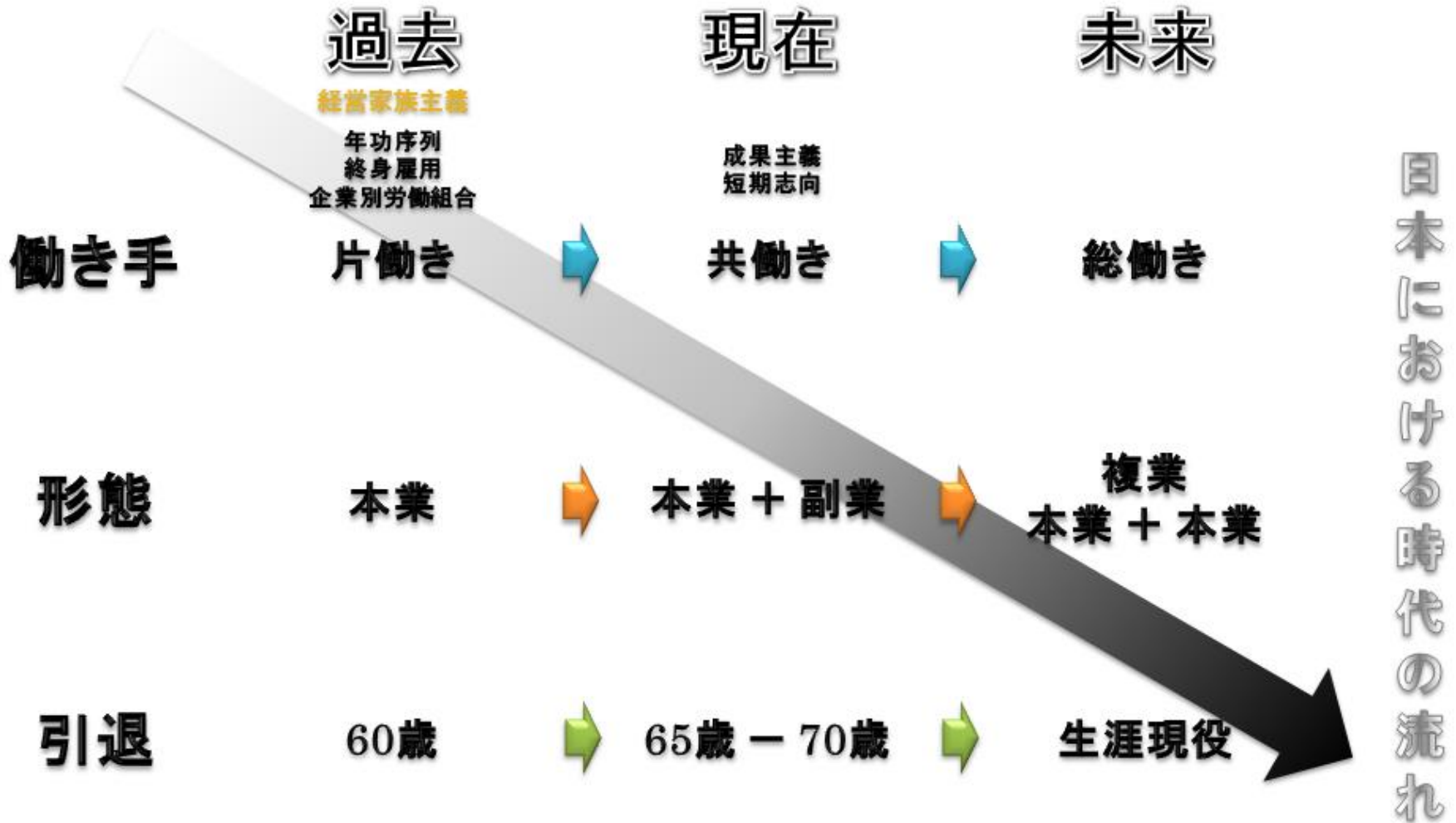
# 3. 社会と働き方：日本のワークスタイル

日本社会の未来のワークスタイルは『総働き／複業／生涯現役』に向かっている。



# 3. 社会と働き方：日本のワークスタイル

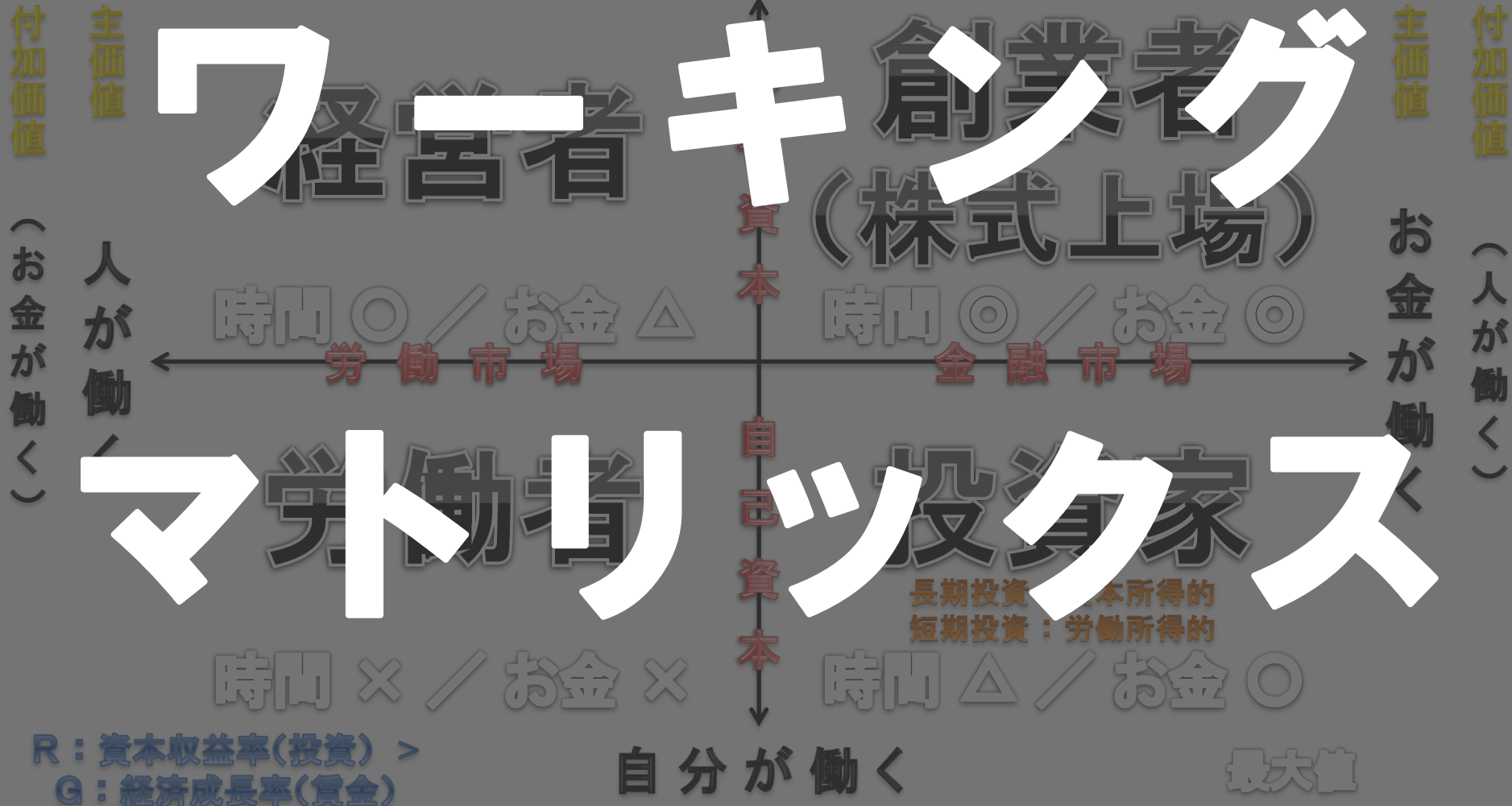
日本社会の未来のワークスタイルは『総働き／複業／生涯現役』に向かっている。



# 3. 社会と働き方：ワーキングマトリックス

四象限のor時代からand時代に移っている

自分と他人が働く



R : 資本収益率(投資) >  
G : 経済成長率(賃金)

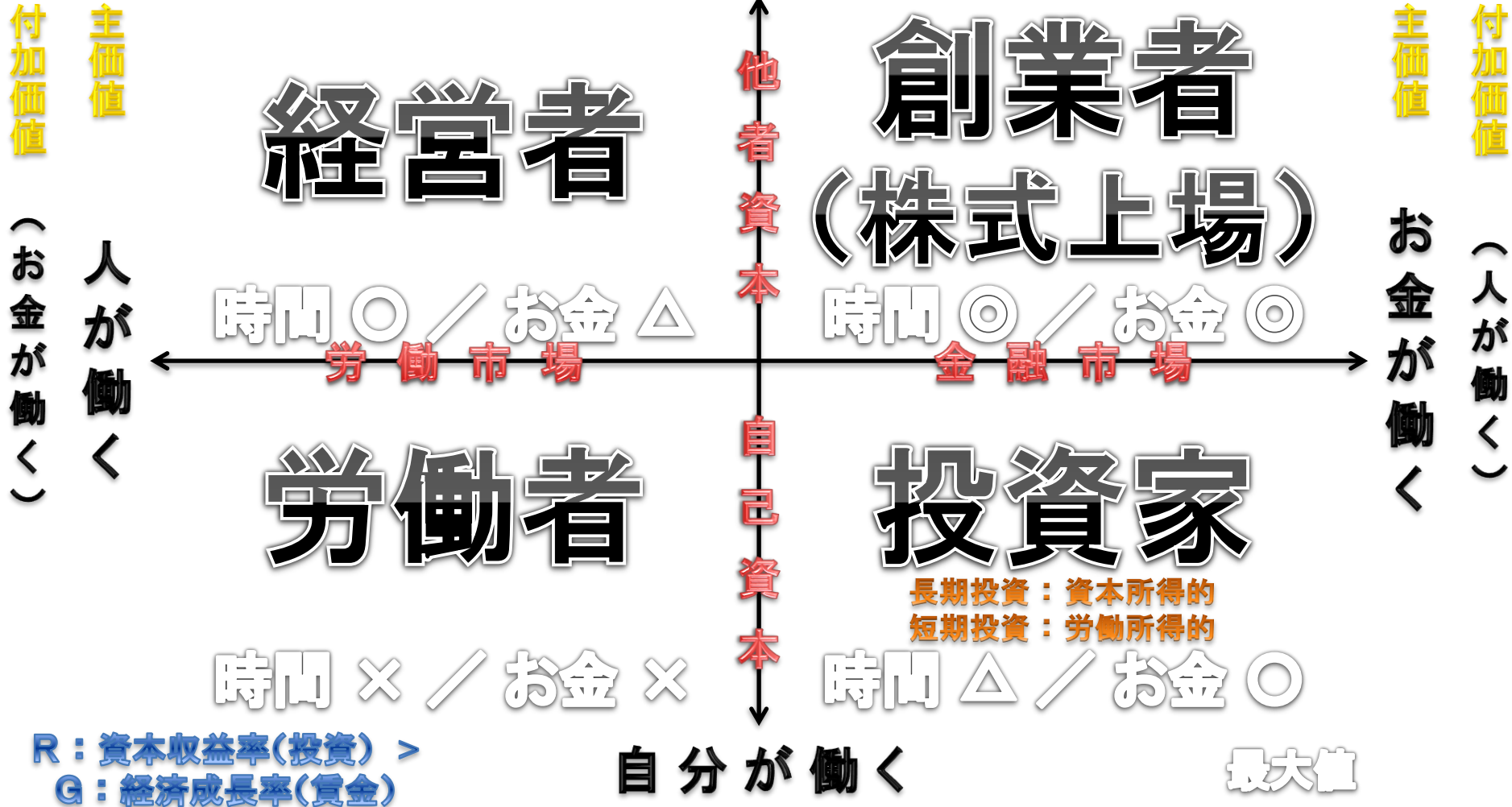
自分が働く

最大値

# 3. 社会と働き方：ワーキングマトリックス

四象限のor時代からand時代に移っている

自分と他人が働く





# 4. 投資家と投資：ビジネスプラン評価表

ビジネスプラン評価表 項目 2022年09月21日

1. **ビジネスモデルの明確性**  
(市場規模・ターゲット顧客, 競争, 人材確保等)

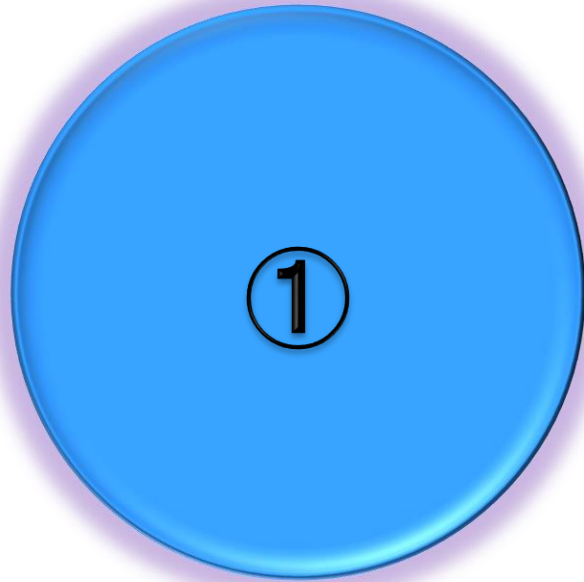
2. **ビジネスコンテストの実現性**

3. **プレゼンテーション**

4. **総合評価**  
(あなたならこのベンチャーに出資するか)

# 4. 投資家と投資：投資先を決める三大要素

あなたが考える三大要素は自分が作成した  
ビジネスプランとマッチしていますか？



# 4. 投資家と投資：世界を席巻する企業12

# 世界を席巻する企業

George Kurtz      Sundar Pichai      Tobias Tobi Lütke

amazon      CROWDSTRIKE      shopify      Meta facebook

Jeffrey Preston Bezos      12      Mark Elliot Zuckerberg

Elon Reeve Musk



2020年代

WALL ST      Timothy Cook      \*2021年04月01日時点      Satya Nadella      MICROSOFT      MAIN ST

# 4. 投資家と投資：世界を席巻する企業12

## 2020年代 世界を席巻する企業12

Vladimir Tenev



Elon Reeve Musk



George Kurtz

Sundar Pichai

Tobias Tobi Lütke



CROWDSTRIKE



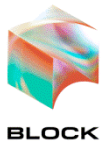
愛されている企業



Jeffrey Preston Bezos



Mark Elliot Zuckerberg



Elon Reeve Musk

Jack Patrick Dorsey

Road to

The Dream Street



Jen-Hsun Jensen Huang



Timothy Cook

※2021年04月01日時点

Satya Nadella

WALL ST MAIN ST

# 4. 投資家と投資：世界を席巻する企業12

## 2020年代 世界を席巻する企業12

Vladimir Tenev



Elon Reeve Musk



George Kurtz

Sundar Pichai

Tobias Tobi Lütke



CROWDSTRIKE

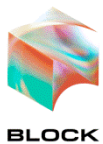


応援されている企業



Jeffrey Preston Bezos

Mark Elliot Zuckerberg



Jack Patrick Dorsey



Elon Reeve Musk



Jen-Hsun Jensen Huang

Road to

The Dream Street



Timothy Cook

※2021年04月01日時点

Satya Nadella

WALL ST

MAIN ST

# 4. 投資家と投資：ケース・スタディ TESLA

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。

一括 or 分割

都度課金

従量課金

継続課金

サブスクリプション

新車

車検・点検

燃料

保険

自動運転

# TESLA EV

ガソリン車  
電気自動車

# 自動車メーカー：製造業 ビジネスモデル／システム

Tesla Stores

# TESLA

Tesla Car Maintenance

Tesla Supercharger & Solar

Energy

# 業

Tesla Autopilot & Robotaxi

# 4. 投資家と投資：ケース・スタディ TESLA

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。

一括 or 分割

都度課金

従量課金

継続課金

サブスクリプション

新車

車検・点検

燃料

保険

自動運転

自動車会社

販売店  
OR  
カー用品店  
OR  
整備会社

ガソリン  
スタンド

保険会社

IT企業  
OR  
自動車会社



Tesla  
Stores



Tesla  
Car  
Maintenance



Tesla  
Supercharger



Insure  
MyTesla



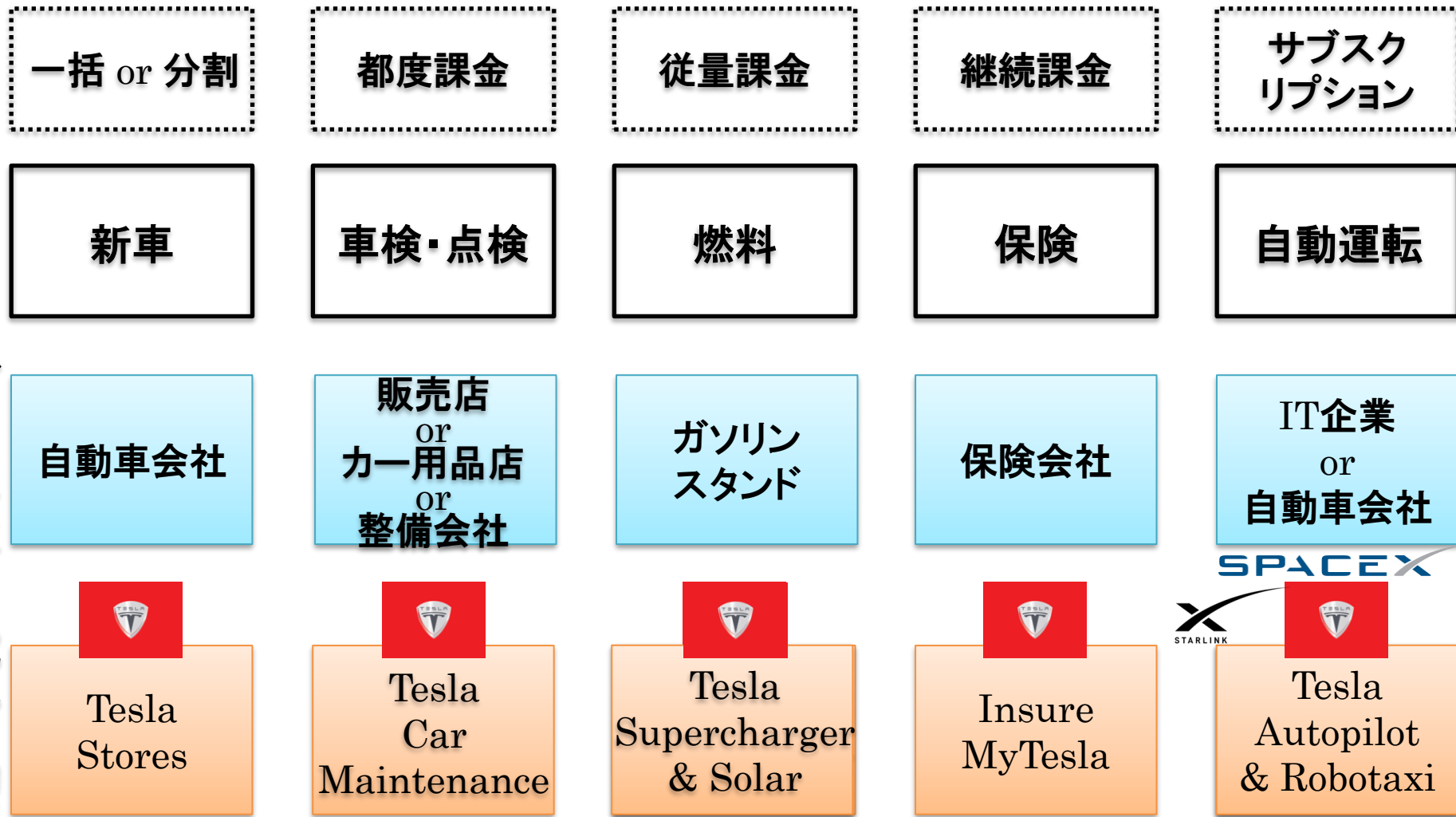
Tesla  
Autopilot

ガソリン車

電気自動車

# 4. 投資家と投資：ケース・スタディ TESLA

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。





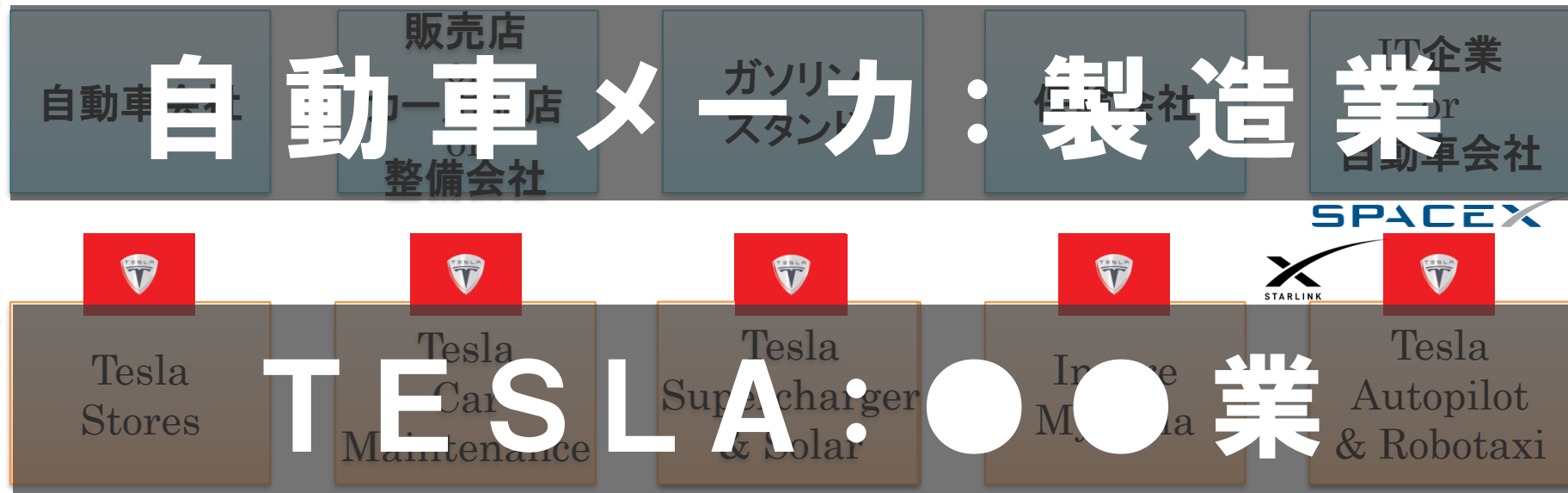
# 4. 投資家と投資：ケース・スタディ TESLA

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。



ガソリン車

電気自動車



# 5. アントレプレナー：アントレプレナーとは

アントレプレナー  
Entrepreneur

イメージが近いものはどちらですか？

0 ⇒ 1      OR      1 ⇒ 10

（所有経営者）      経営者

## 5. アントレプレナー：アントレプレナーとは

# アントレプレナー Entrepreneur

イメージが近いものはどちらですか？

Innovation 創新

起業家  
(所有経営者)

0 ⇒ 1

Improvement 改善

独立専門  
経営者

1 ⇒ 10

Or

# 5. アントレプレナー：アントレプレナーとは

一流の起業家は『尊重』する。

二流の起業家は『説得』する。

イメージが近いものはどちらですか？

Innovation 創新

Improvement 改善

三流の起業家は『論破』する。

0 ⇒ 1

1 ⇒ 10

# 5. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

アントレプレナーの  
主要なステークホルダー  
(利害関係者)は？

投資家  
取引先  
顧客  
債権者  
従業員  
社会  
行政  
教育

# 5. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。



# 5. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。



# 5. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

あなたが最も重視する

投資家

顧客

取引先

アントレプレナー

ステークホルダーは？

債権者

従業員

社会  
行政  
教育



# 6. 起業家の知られざる物語 (1/6)

スティーブン・ポール・“スティーブ”・ジョブズ / Steven Paul "Steve" Jobs

## 自分で創設した会社から

## 30歳の時に解雇され

## 行くあてもなく鬱病を発症した。

もし今日が人生最後の日だとしたら、  
今やろうとしていることは 本当に自分のやりたいことだろうか？

## 6. 起業家の知られざる物語 (2/6)

トーマス・アルバ・エジソン / Thomas Alva Edison

# 小学校の担任教師から

# 「学習する知能がなさすぎる」

# と言われた。

# また、仕事は2度解雇された。

天才とは、1%のひらめきと99%の努力である。

# 6. 起業家の知られざる物語 (3/6)

ウォルター・イライアス・ディズニー / Walter Elias Disney

Where dreams come true 夢がかなう場所  
「君には想像力がない」

「君にはオリジナリティがない」

「君にはオリジナリティがない」  
と言われ新聞社をクビになった。

笑い声は時代を超え、想像力は年を取らない。  
そして、夢は永遠のものだ。

# 6. 起業家の知られざる物語 (4/6)

イーロン・リーヴ・マスク / Elon Reeve Musk

南アフリカ共和国・プレトリア出身

アパルトヘイトを嫌いカナダに移住

移住後、従兄の小麦農場で働き

貯蔵所清掃や野菜づくりをしていた。

失敗も選択肢の一つです。

もし失敗していないのであれば、十分なイノベーションをしていないことになります。



# 6. 起業家の知られざる物語 (5/6)

安藤 百福 / 吳 百福 / Momofuku Ando

## 戦時中資材の横流しで拘束

## 脱税容疑で逮捕され収監

## 理事長の信用組合が倒産

## 47歳無一文で再スタートをきる。

人生に遅すぎるといえることはない。

# 6. 起業家の知られざる物語 (6/6)

鈴木一郎 (イチロー) / Ichiro Suzuki

子供の頃、

「あいつ本気でプロになる気か」

と何度も笑われ、

親と絶対見返そつと固く誓った。

毎日、同じことをする。

# 7. 起業：高収益ビジネスの条件

## 儲かるビジネスの条件は？



(参) コムロコンサルティンググループ 儲かるビジネス10か条 <https://ko-cg.com/gallery/the-10-points-of-favorable-businesses/>

# 7. 起業：高収益ビジネスの条件



(参) コムロコンサルティンググループ 儲かるビジネス10か条 <https://ko-cg.com/gallery/the-10-points-of-favorable-businesses/>



# 7. 起業 : 起業タイミング

起業は、『体力面・環境面・キャリア面』において若い方が良い部分が多々ある。

①

体力面



**起業の時期  
(タイミング)**  
起業には体力(精神力)が必要である。  
体力は年齢を重ねると落ちるので若い方が良い。

②

環境面



起業時には起業に専念できる環境の方が好ましい。  
子育て時や親の介護時などは時間の制約上難しい。

**若いうちの方が良い**

起業は継続が困難で全員が成功する訳ではない。  
再就職・再起業する場合にも1歳でも若い方が良い。

# 7. 起業：起業タイミング

起業は、『体力面・環境面・キャリア面』において若い方が良い部分が多々ある。

## ① 体力面



起業時には体力(+精神力)がかなり必要である。  
体力は年齢を重ねると落ちるので若い方が良い。

## ② 環境面



起業時には起業に専念できる環境の方が好ましい。  
子育て時や親の介護時などは時間の制約上難しい。

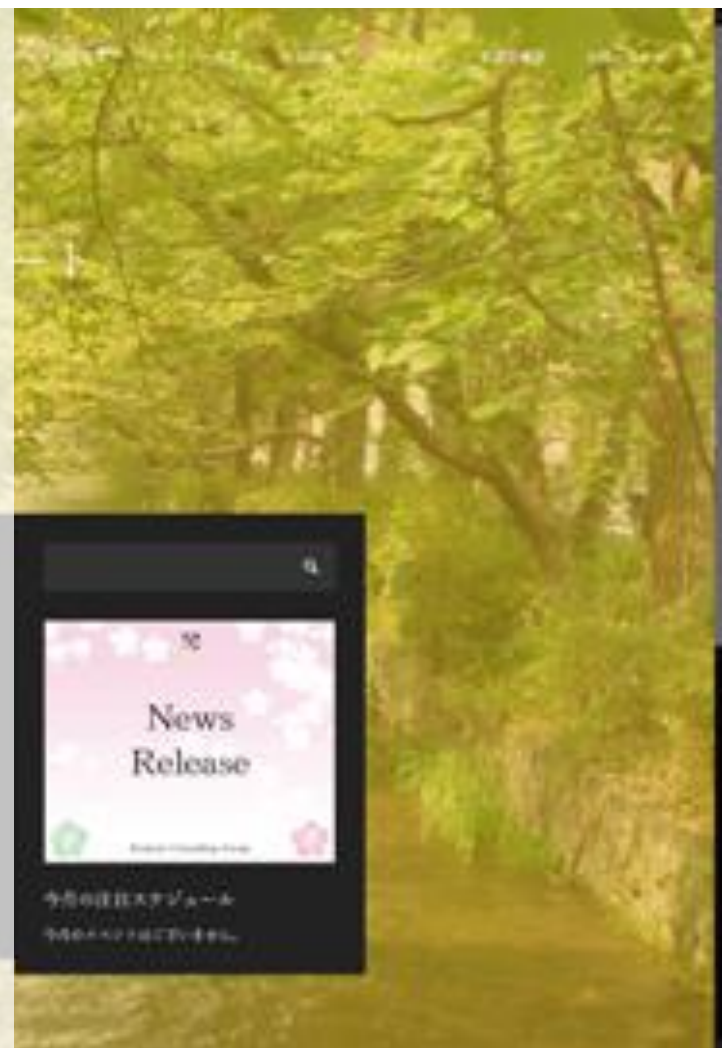
## ③ キャリア面



起業は継続が困難で全員が成功する訳ではない。  
再就職・再起業する場合にも1歳でも若い方が良い。

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（1/3）

調査期間	2014年05月08日(木) ～ 2022年09月25日(日)
調査対象	コムロコンサルティンググループ主催 起業・開業・独立 세미나 / ワークショップ参加者
調査方法	個人情報を含む記名による対面 <sup>家</sup> 記述式
調査形式	サーベイ / アンケート形式
調査目的	将来、起業 / 開業を目指している人の 現状を把握すること
有効 回答数	699名



(参)コムロコンサルティンググループ | 起業 / 開業 / 独立アンケート

<https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（2/3）

## 回答者関連情報 項目

0- 1. 氏名 / フリナガ

0- 2. 生年月日 ※星座 & 干支

0- 3. 年齢

0- 4. 性別

0- 5. 都道府県 居住 / 出身

0- 6. 配偶者

0- 7. 職業

0- 8. 現職業界

0- 9. 現職職位

0-10. 現職勤務年数

0-11. 最終学歴

0-12. 両親の起業

0-13. 保有資格

## 起業／開業関連情報 項目

1- 1. 起業予定 業種・業界

1- 2. 起業予定 年月

1- 3. 起業予定 人数

1- 4. 起業予定 資金

1- 5. 起業予定 形態1

1- 6. 起業予定 形態2

1- 7. 起業予定 エリア

1- 8. 起業予定 場所

1- 9. 起業予定 年間売上高

1-10. 起業予定 可能性

1-11. 起業しない最大の理由 I

1-11. 起業しない最大の理由 II

1-11. 起業しない最大の理由 III

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（2/3）

## 回答者関連情報 項目

0- 1. 氏名 / フリナガ

0- 2. 生年月日 ※星座 & 干支

0- 3. 年齢

0- 4. 性別

0- 5. 都道府県 居住 / 出身

0- 6. 配偶者

0- 7. 職業

0- 8. 現職業界

0- 9. 現職職位

0-10. 現職勤務年数

0-11. 最終学歴

0-12. 両親の起業

0-13. 保有資格

## 起業／開業関連情報 項目

1- 1. 起業予定 業種・業界

1- 2. 起業予定 年月

1- 3. 起業予定 人数

1- 4. 起業予定 資金

1- 5. 起業予定 形態1

1- 6. 起業予定 形態2

1- 7. 起業予定 エリア

1- 8. 起業予定 場所

1- 9. 起業予定 年間売上高

1-10. 起業予定 可能性

1-11. 起業しない最大の理由 I

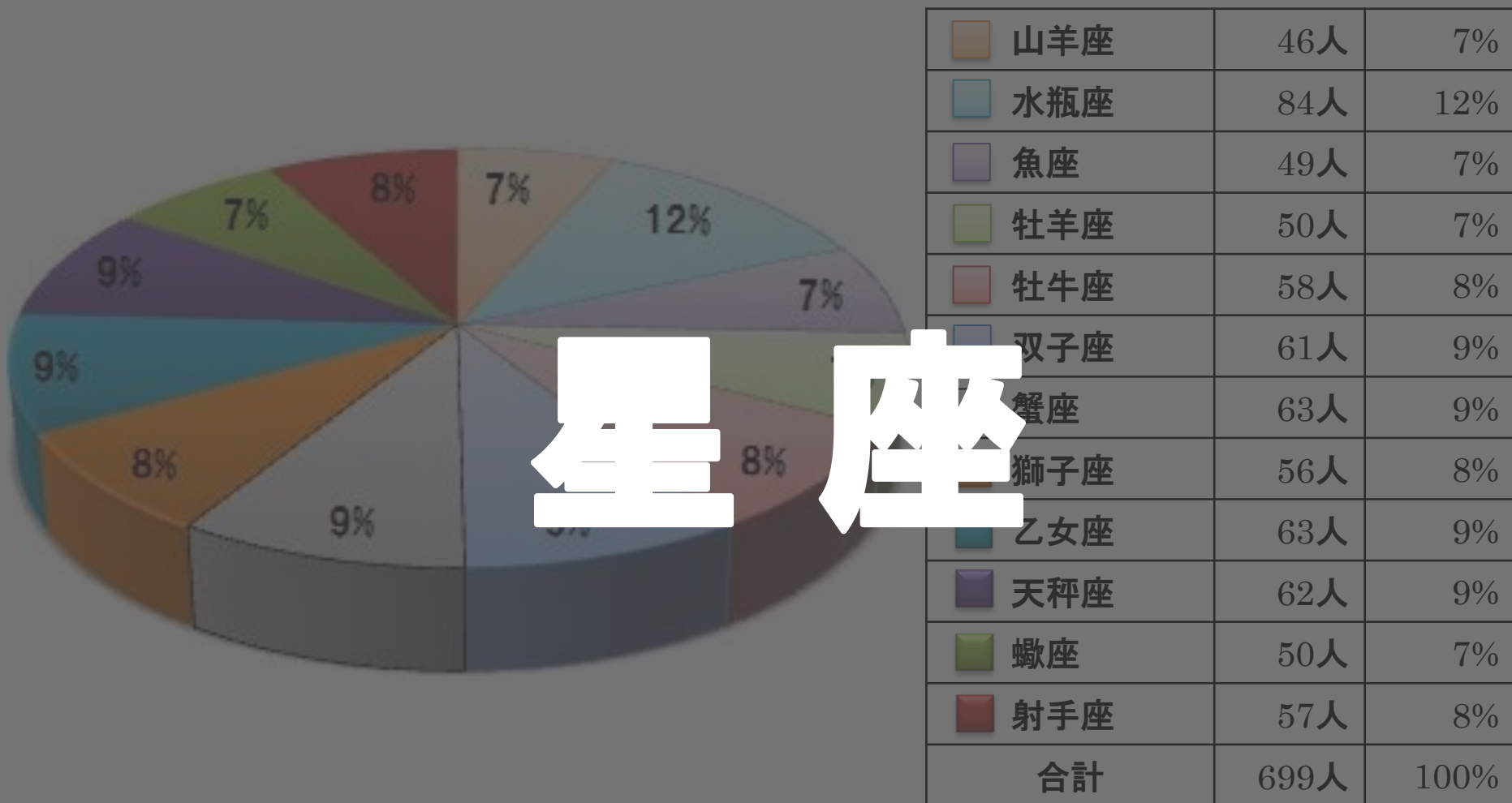
1-11. 起業しない最大の理由 II

1-11. 起業しない最大の理由 III

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

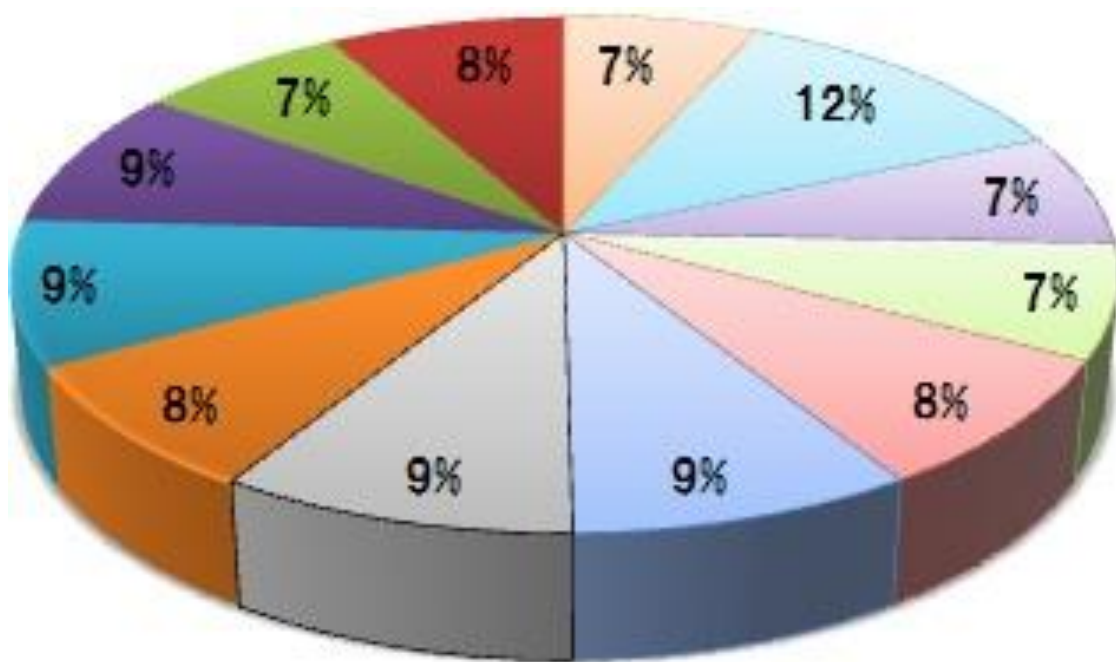
起業検討者の星座比は、水瓶座 12% が最も多く 山羊座 6% が最も少ない。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3/3）

起業検討者の星座比は、水瓶座 12% が最も多く 山羊座 6% が最も少ない。

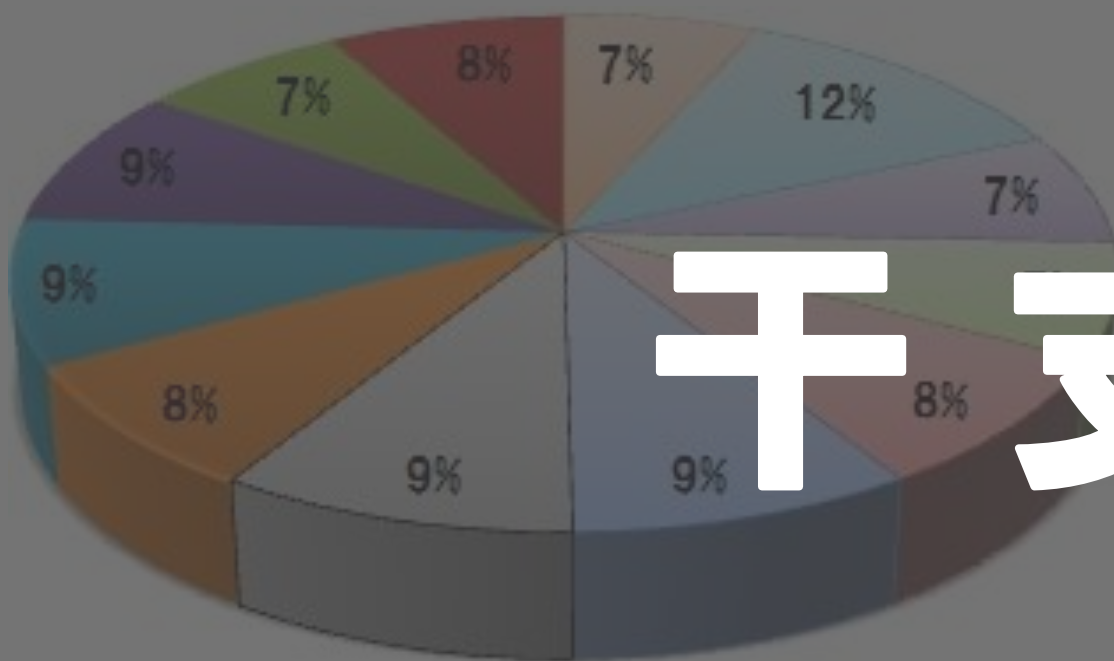


山羊座	46人	7%
水瓶座	84人	12%
魚座	49人	7%
牡羊座	50人	7%
牡牛座	58人	8%
双子座	61人	9%
蟹座	63人	9%
獅子座	56人	8%
乙女座	63人	9%
天秤座	62人	9%
蠍座	50人	7%
射手座	57人	8%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3/3）

起業検討者の干支比は、午 12% が最も多く 未・申 6% が最も少ない。



# 干支

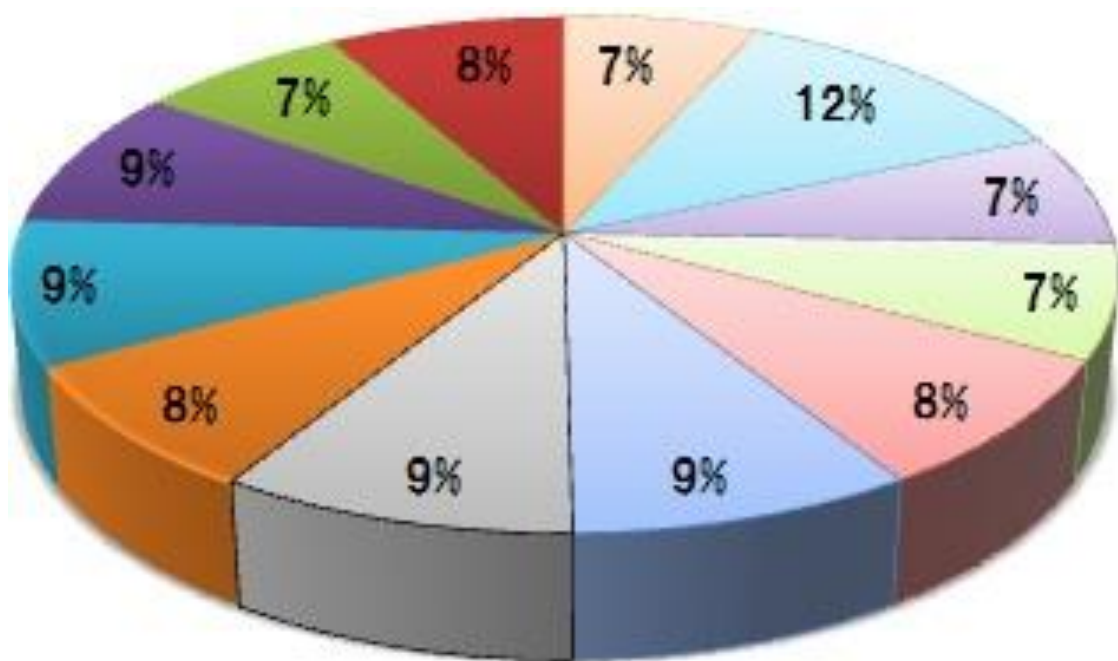
子	54人	8%
丑	73人	11%
寅	63人	9%
卯	52人	7%
辰	55人	8%
巳	65人	9%
午	82人	12%
未	42人	6%
申	42人	6%
酉	55人	8%
戌	65人	9%
亥	51人	7%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>



# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3/3）

起業検討者の干支比は、午 12% が最も多く 未・申 6% が最も少ない。



子	54人	8%
丑	73人	11%
寅	63人	9%
卯	52人	7%
辰	55人	8%
巳	65人	9%
午	82人	12%
未	42人	6%
申	42人	6%
酉	55人	8%
戌	65人	9%
亥	51人	7%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3/3）

起業を検討している年齢比は、10代 から 30代 が全体の 92% を占める。

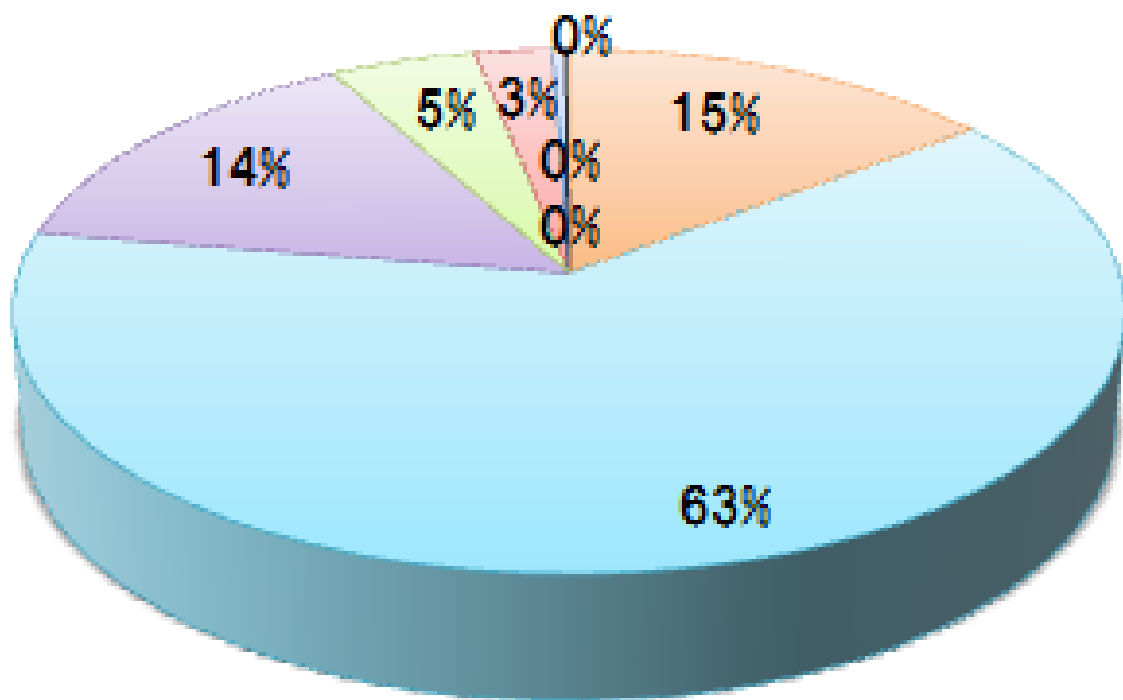
## 起業検討 年齢

10歳代以下	102人	15%
20歳代	440人	63%
30歳代	11人	14%
40歳代	4人	5%
50歳代	18人	3%
60歳代	3人	0%
70歳代	1人	0%
80歳代以上	0人	0%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3／3）

起業を検討している年齢比は、10代 から 30代 が全体の 92% を占める。

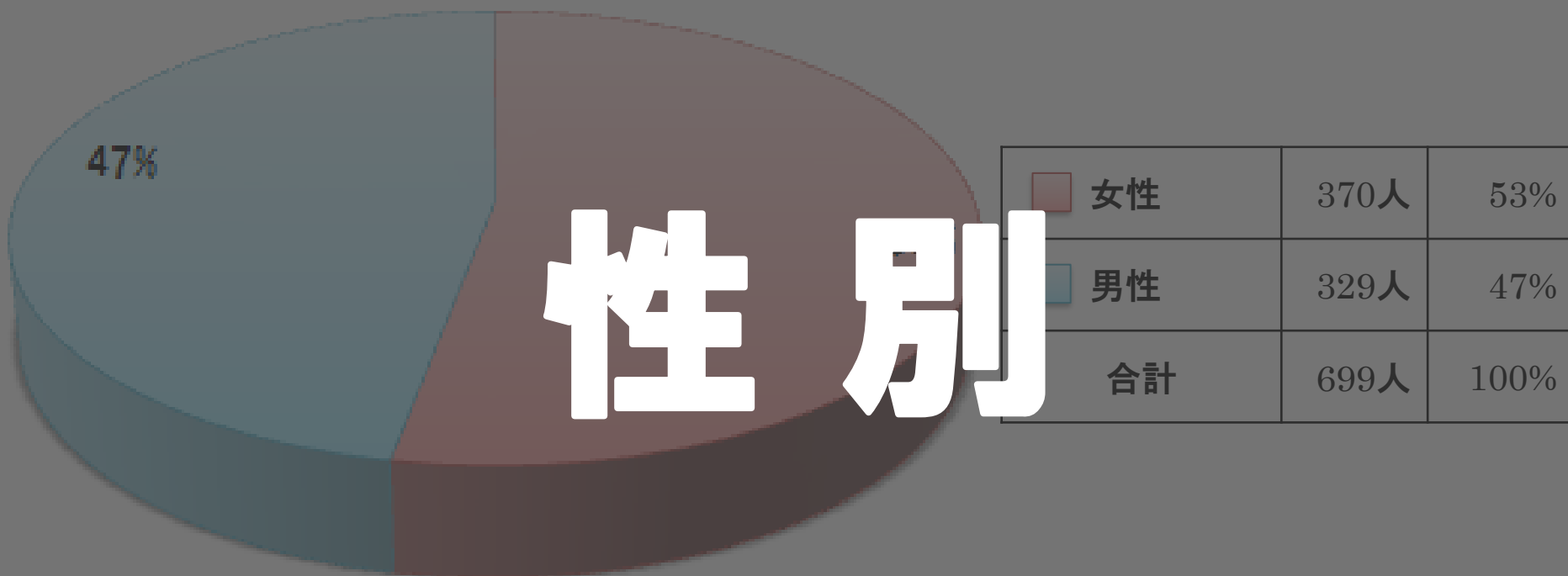


10歳代以下	102人	15%
20歳代	440人	63%
30歳代	101人	14%
40歳代	34人	5%
50歳代	18人	3%
60歳代	3人	0%
70歳代	1人	0%
80歳代以上	0人	0%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3／3）

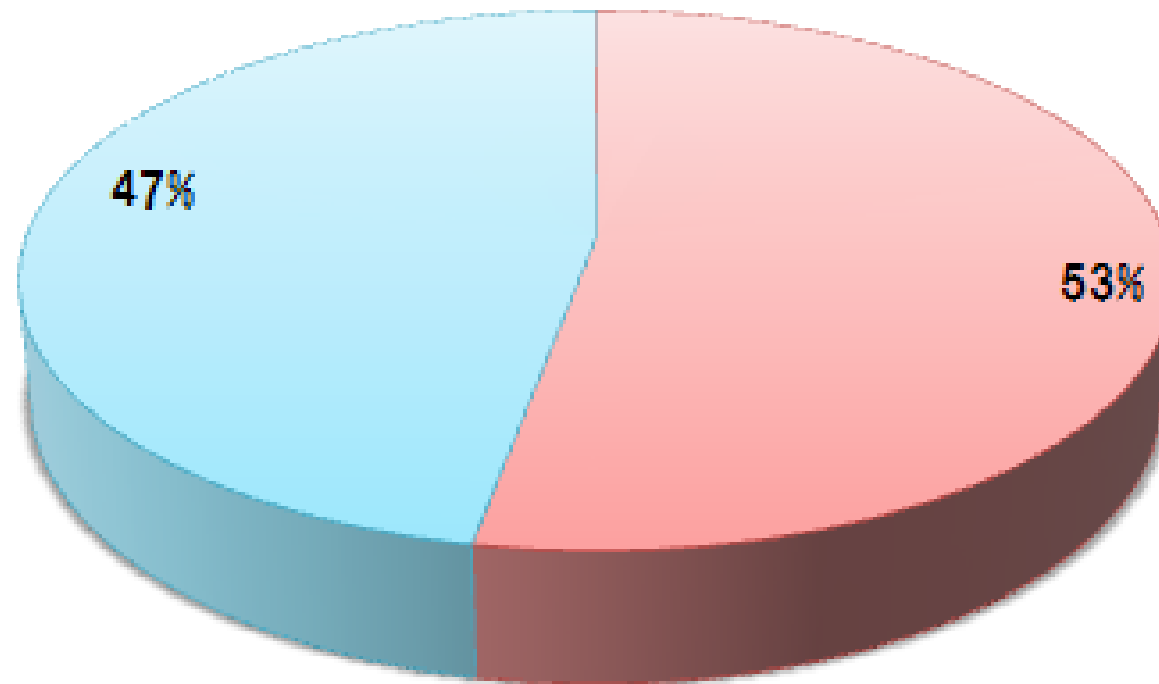
起業を検討している男女比は、男性と女性がほぼ同じ割合である。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3／3）

起業を検討している男女比は、男性と女性がほぼ同じ割合である。

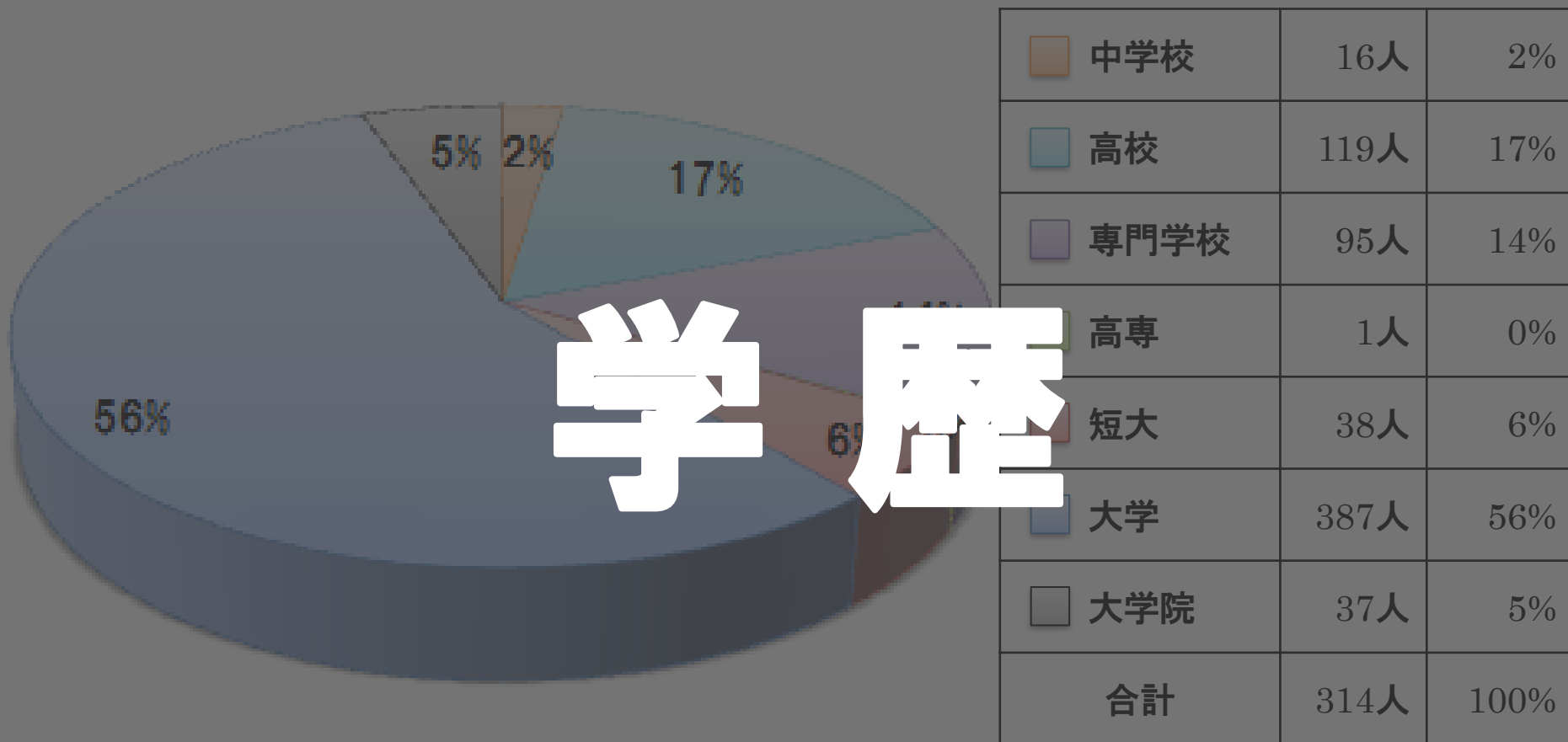


 女性	370人	53%
 男性	329人	47%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

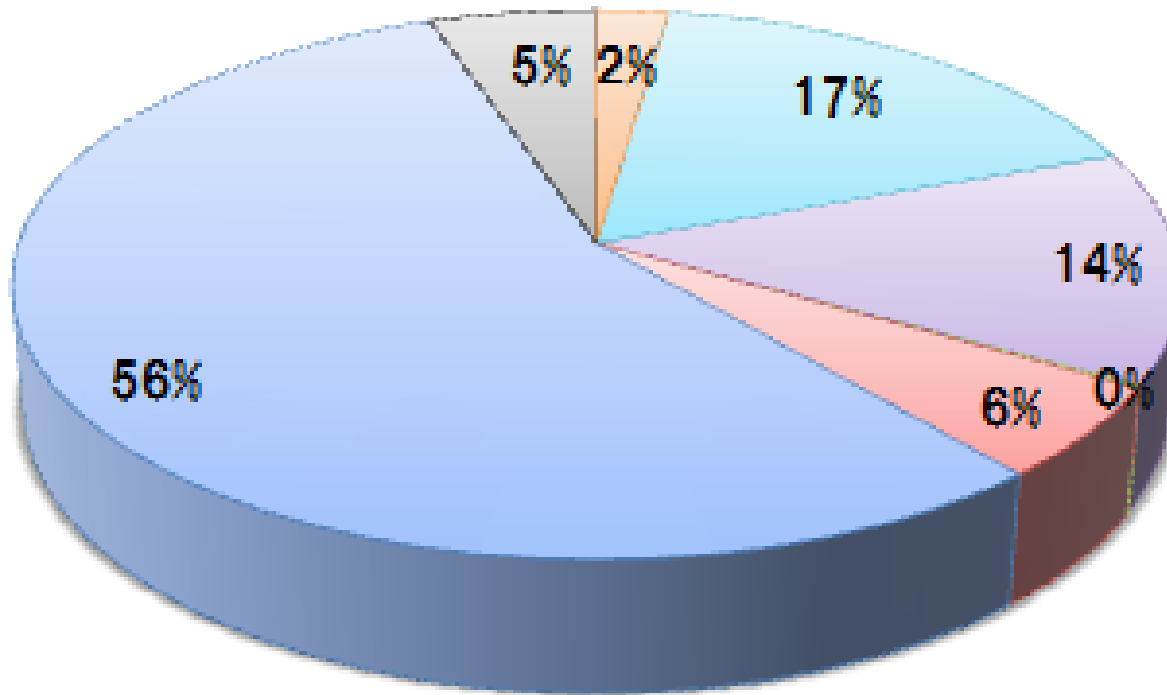
起業欲求の高さと学歴はさほど大きな関係性がないことが分かる。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3／3）

起業欲求の高さと学歴はさほど大きな関係性がないことが分かる。



中学校	16人	2%
高校	119人	17%
専門学校	95人	14%
高専	1人	0%
短大	38人	6%
大学	387人	56%
大学院	37人	5%
合計	314人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

両親が起業経験がある家庭で育った方が 起業検討割合 は かなり高い。

両親の起業

29%

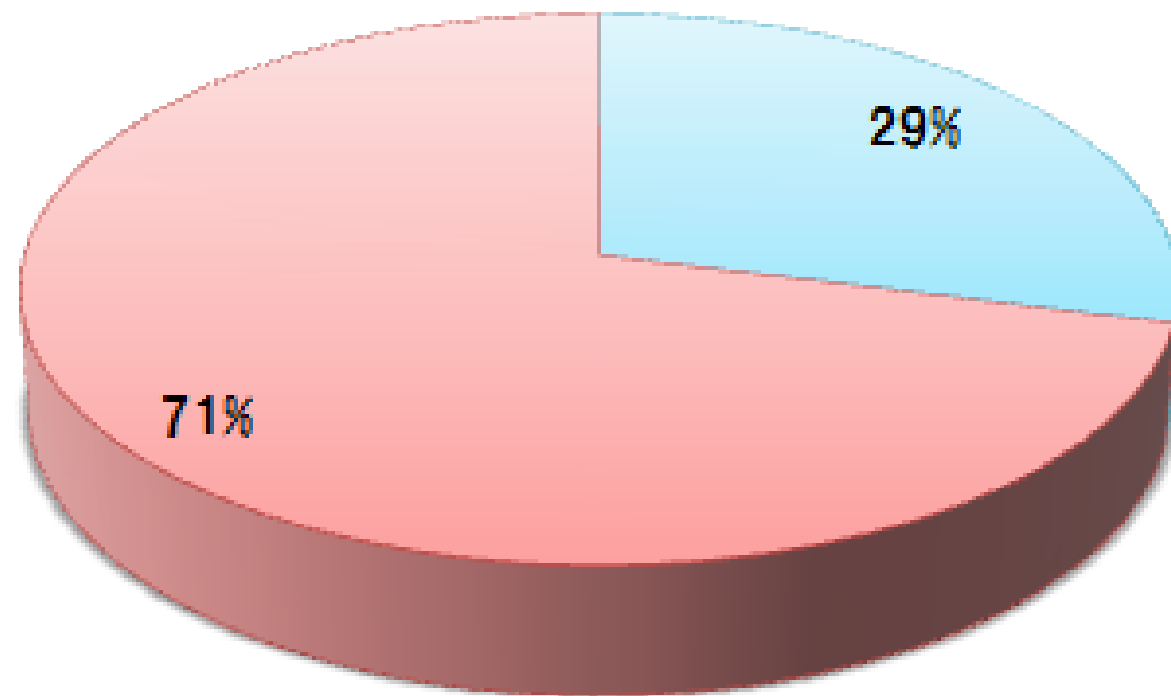
親 起業有	202人	29%
親 起業無		71%
		100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>



# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3／3）

両親が起業経験がある家庭で育った方が 起業検討割合 は かなり高い。

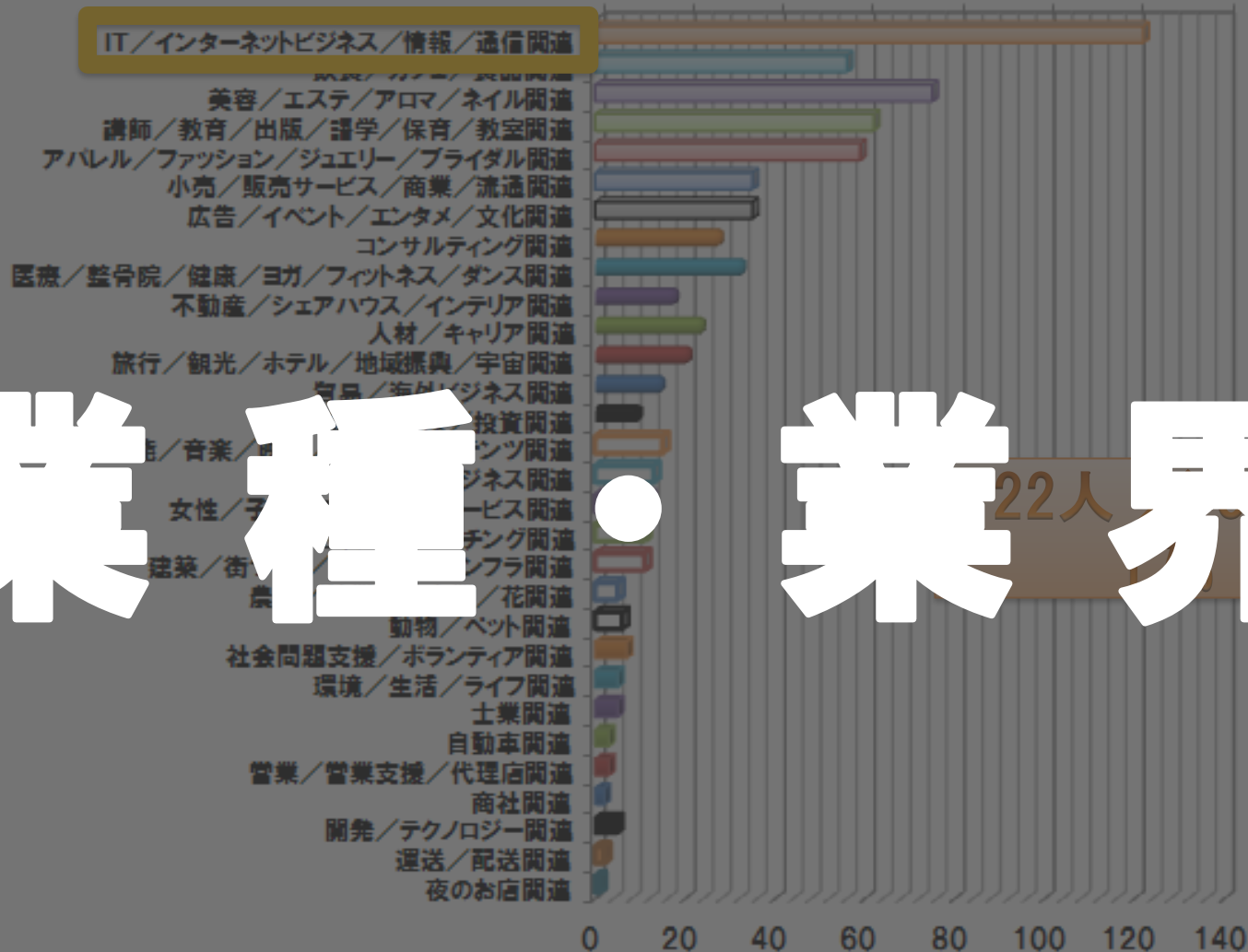


親 起業有	202人	29%
親 起業無	497人	71%
合計	699人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

IT/インターネットビジネス/情報/通信関連領域が割合として最も多い。

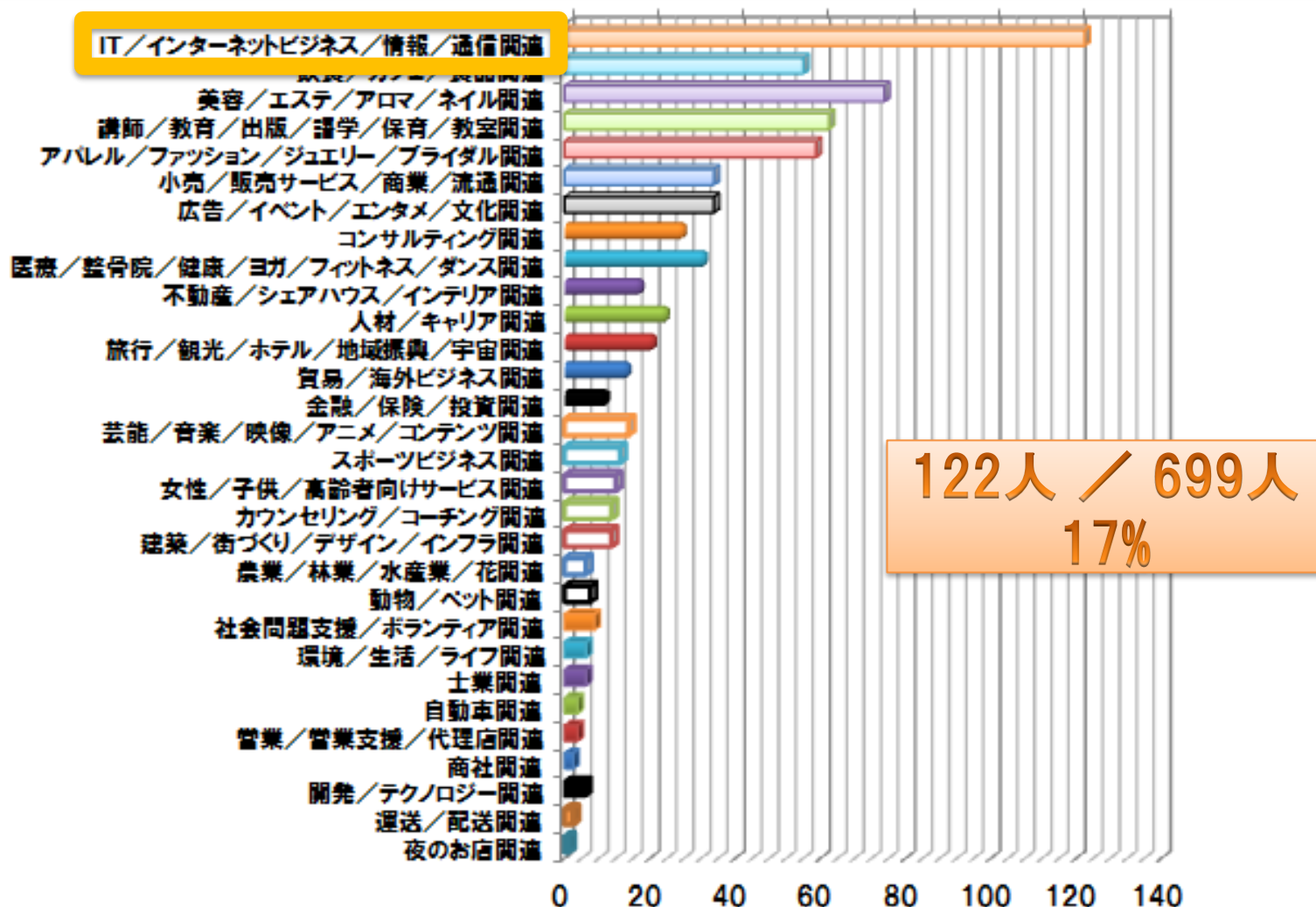


業種・業界 22人

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

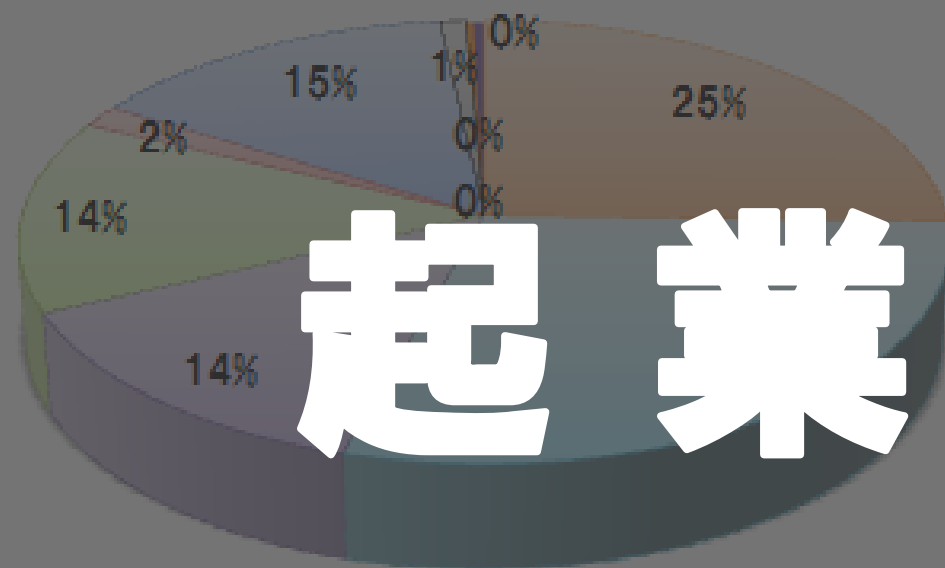
IT/インターネットビジネス/情報/通信関連領域が割合として最も多い。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

起業資金は 300万円未満 約54%, 1000万円未満 約84% で考えている。



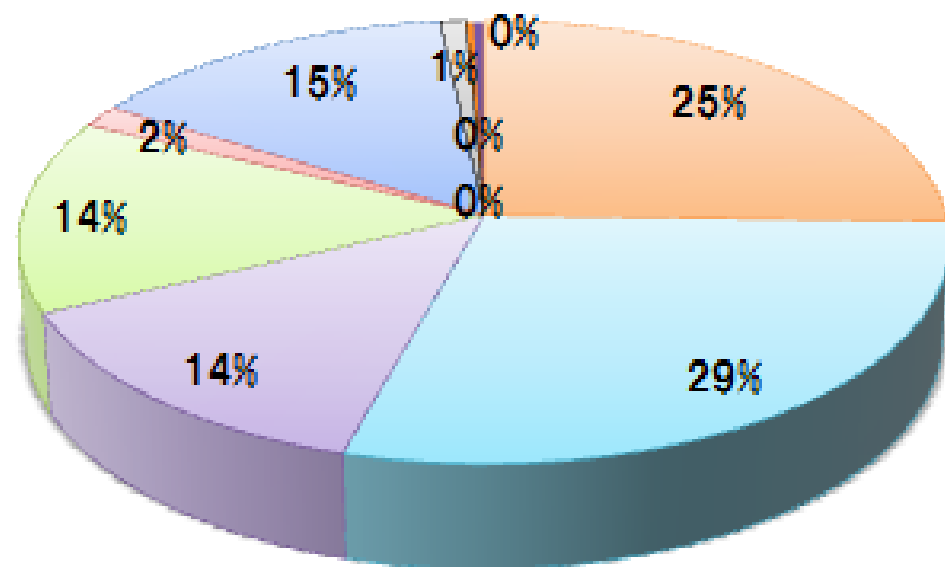
# 起業資金

100万未満	178人	25%
100万以上 - 300万未満	202人	29%
300万以上 - 500万未満	95人	14%
500万以上 - 750万未満	99人	14%
750万以上 - 1000万未満	11人	2%
1000万以上 - 3000万未満	12人	15%
3000万以上 - 5000万未満	7人	1%
5000万以上 - 7500万未満	2人	0%
7500万以上 - 1億未満	0人	0%
1億以上	3人	0%
合計	499人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

起業資金は 300万円未満 約54%, 1000万円未満 約84% で考えている。

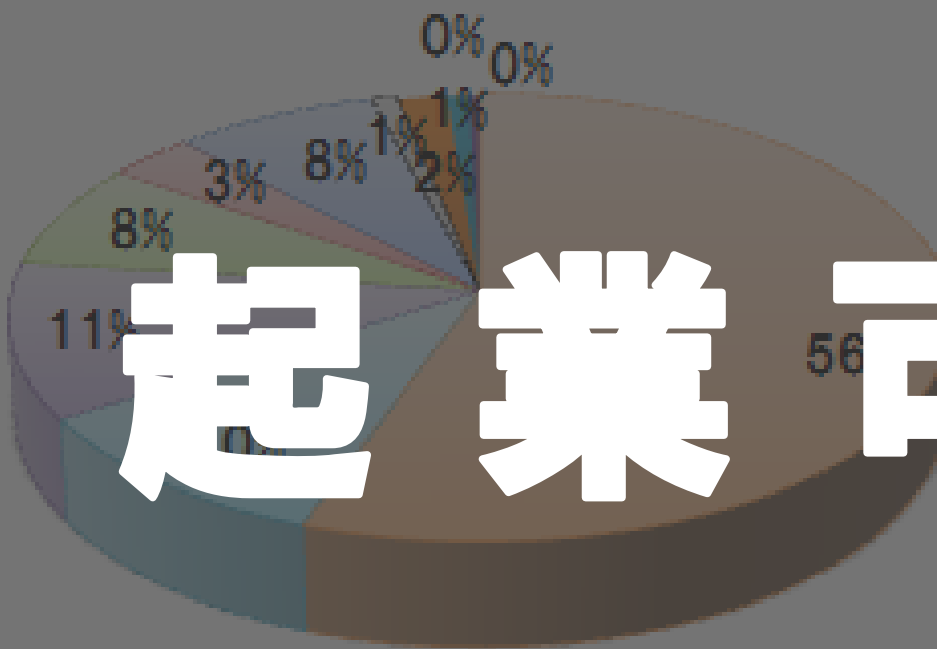


100万円未満	178人	25%
100万円以上 - 300万円未満	202人	29%
300万円以上 - 500万円未満	95人	14%
500万円以上 - 750万円未満	99人	14%
750万円以上 - 1000万円未満	11人	2%
1000万円以上 - 3000万円未満	102人	15%
3000万円以上 - 5000万円未満	7人	1%
5000万円以上 - 7500万円未満	2人	0%
7500万円以上 - 1億未満	0人	0%
1億以上	3人	0%
合計	499人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

起業可能性を 100% (人生に一度は絶対する)人の割合は 約55% である。



# 起業可能性

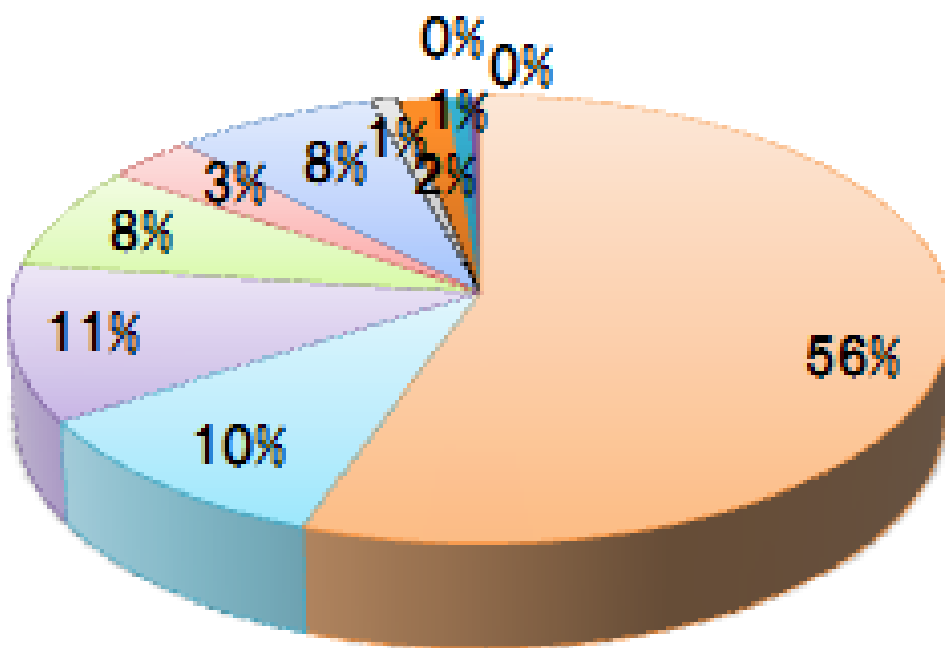
100%	386人	55%
90%以上 - 100%未満	72人	10%
80%以上 - 90%未満	78人	11%
70%以上 - 80%未満	53人	8%
60%以上 - 70%未満	23人	3%
50%以上 - 60%未満	56人	8%
40%以上 - 50%未満	7人	1%
30%以上 - 40%未満	13人	2%
20%以上 - 30%未満	6人	1%
10%以上 - 20%未満	3人	0%
0%以上 - 10%未満	0人	0%
合計	699人	100%

出展：小室研究所

<https://ko-cg.com/research-institute/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3/3）

起業可能性を 100%（人生に一度は絶対する）人の割合は 約55% である。



100%	386人	55%
90%以上 - 100%未満	72人	10%
80%以上 - 90%未満	78人	11%
70%以上 - 80%未満	53人	8%
60%以上 - 70%未満	23人	3%
50%以上 - 60%未満	55人	8%
40%以上 - 50%未満	7人	1%
30%以上 - 40%未満	13人	2%
20%以上 - 30%未満	6人	1%
10%以上 - 20%未満	3人	0%
0%以上 - 10%未満	0人	0%
合計	699人	100%

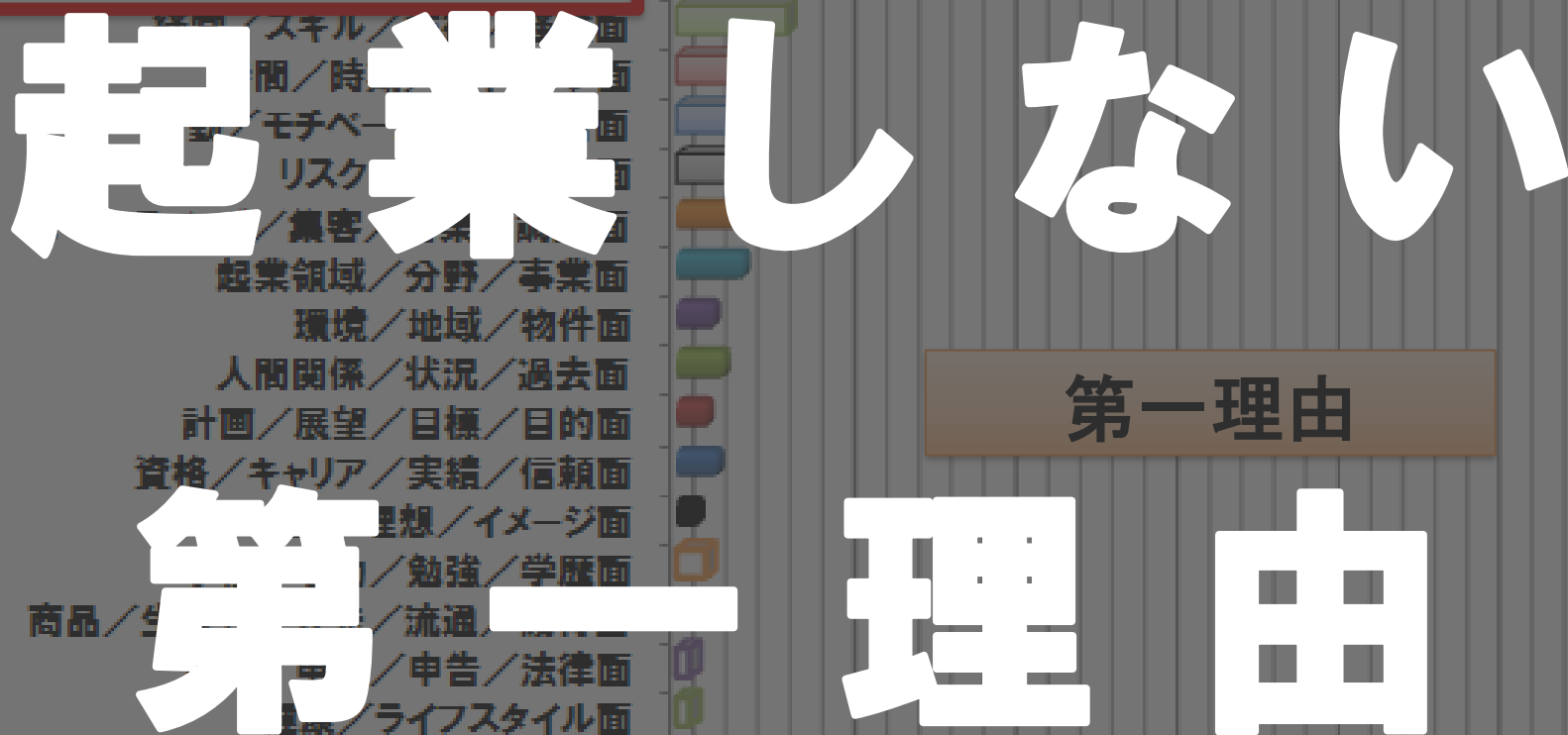
出展：小室研究所

<https://ko-cg.com/research-institute/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。

知識／方法／仕組み／アイデア／ノーハウ面  
資金／金銭／キャッシュフロー面  
人脈／人材／協力者／パートナー面

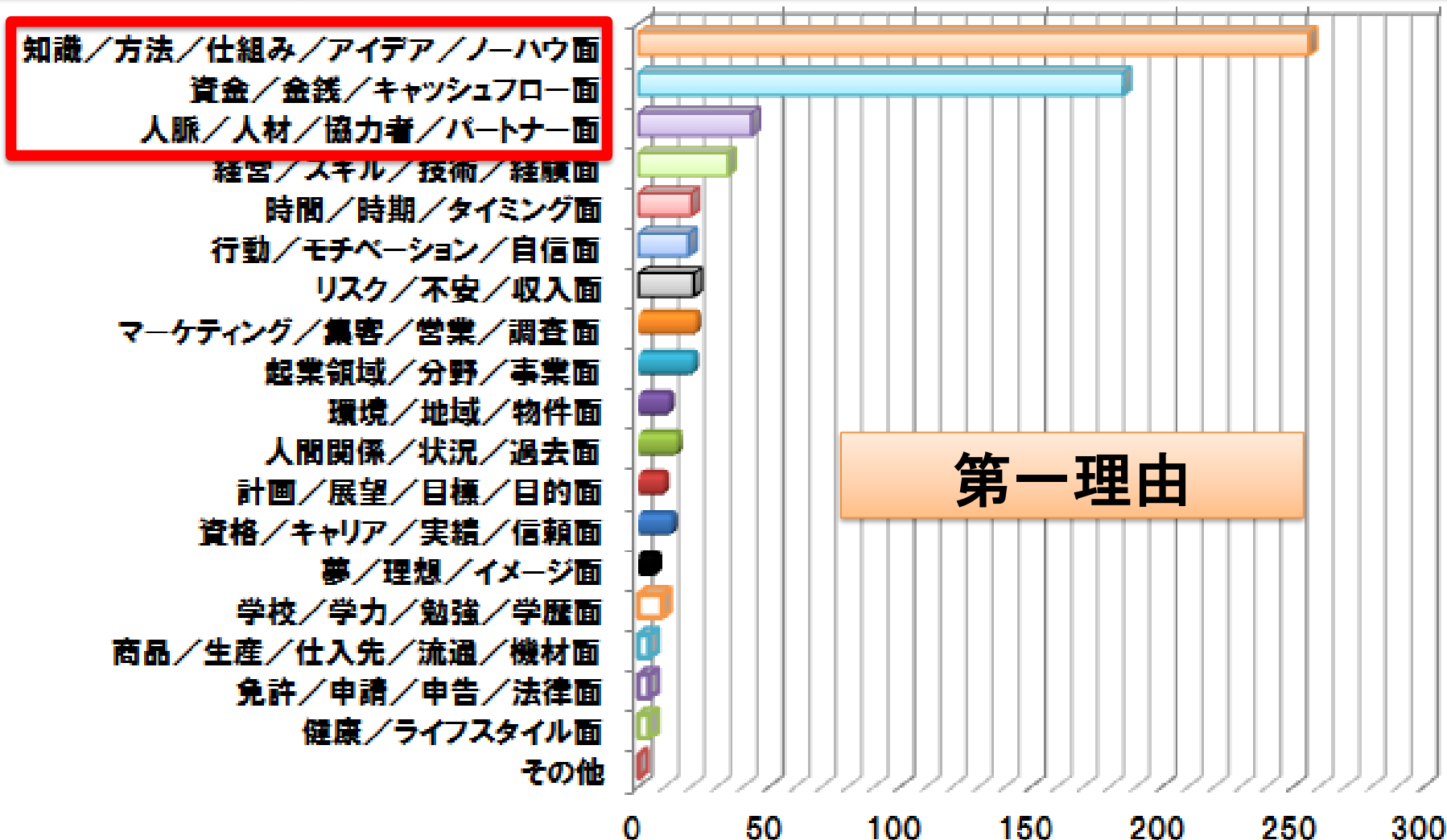


出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>



# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。



第一理由

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。

知識／方法／仕組み／アイデア／ノーハウ面

資金／金銭／キャッシュフロー面

人脈／人材／協力者／パートナー面

経歴／スキル／経験面

時間／時間面

モチベーション面

リスク面

集客／顧客面

起業領域／分野／事業面

環境／地域／物件面

人間関係／状況／過去面

計画／展望／目標／目的面

資格／キャリア／実績／信頼面

理想／イメージ面

勉強／学歴面

商品／生産／流通／機材面

法律／申告／法律面

ライフスタイル面

その他

起業 しない

第二理由

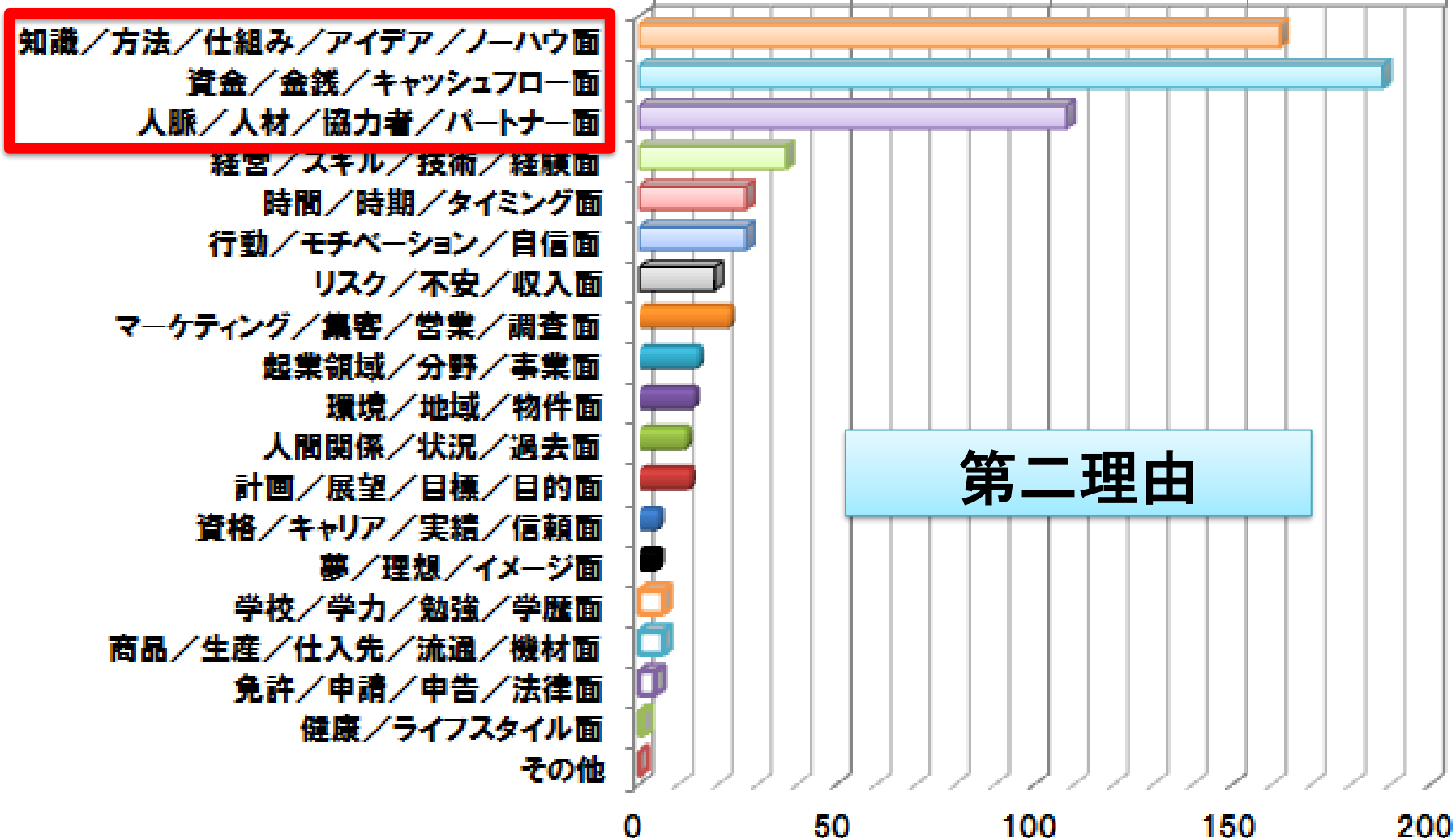
第二理由

0 50 100 150 200

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート（3/3）

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

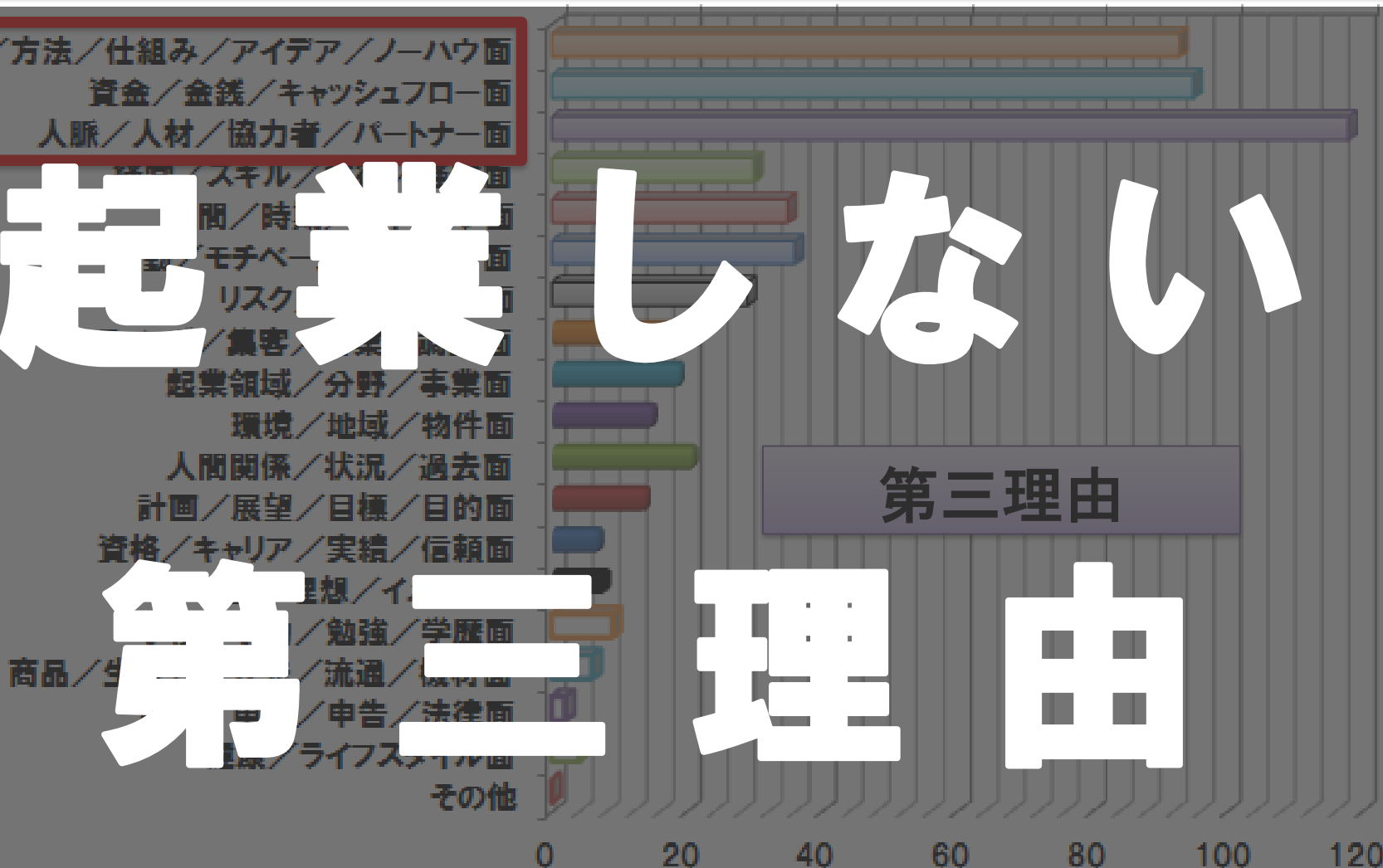
# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。

知識／方法／仕組み／アイデア／ノウハウ面  
資金／金銭／キャッシュフロー面  
人脈／人材／協力者／パートナー面

起業 しない

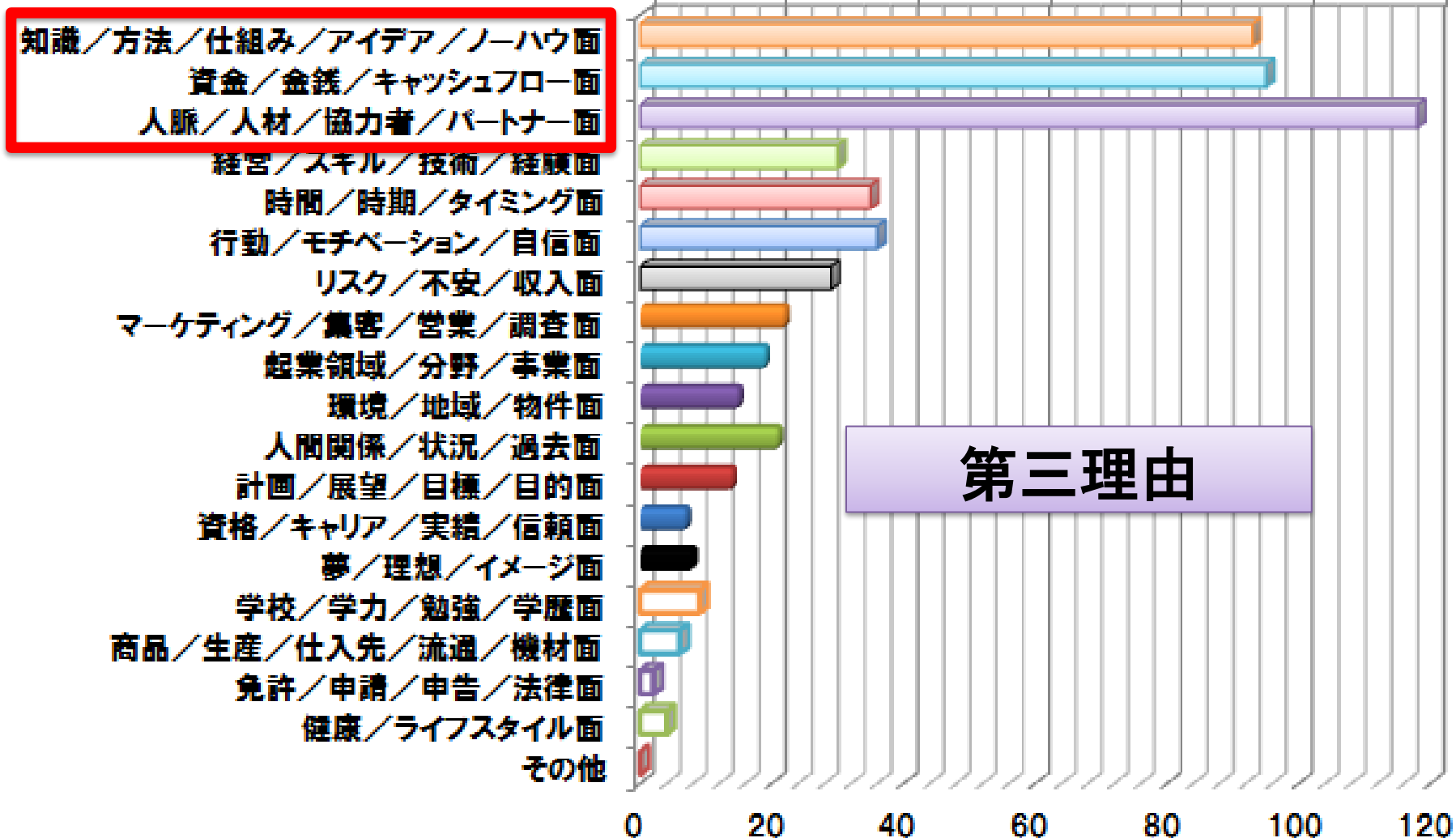
第三理由



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：小室研究所 起業アンケート (3/3)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

# 7. 起業：米国起業家 起業年齢

大成功した米国の起業家(IT領域)は 10歳代・20歳代 で起業している人が多い。



ビル・ゲイツ／William Henry "Bill" Gates III マイクロソフト／Microsoft	【出身大学】ハーバード大学(中退) 【起業年齢】19歳
マイケル・デル／Michael Saul Dell デル／Dell	【出身大学】テキサス大学(中退) 【起業年齢】19歳
マーク・ザッカーバーグ／Mark Elliot Zuckerberg フェイスブック／Facebook	【出身大学】ハーバード大学(中退) 【起業年齢】19歳
スティーブ・ジョブズ／Steven Paul "Steve" Jobs アップル／Apple	【出身大学】リード大学(中退) 【起業年齢】21歳
イーロン・マスク／Elon Reeve Musk スペースX & ペイパル／SpaceX & PayPal	【出身大学】スタンフォード大学(中退) 【起業年齢】24歳
ラリー・ページ／Lawrence Edward "Larry" Page グーグル／Google	【出身大学】スタンフォード大学 【起業年齢】25歳
ジェリー・ヤン／Jerry Chih-Yuan Yang ヤフー／Yahoo!	【出身大学】スタンフォード大学 【起業年齢】27歳
チャド・ハーリー／Chad Meredith Hurley ユーチューブ／YouTube	【出身大学】ペンシルベニア州立インディアナ大学 【起業年齢】27歳

# 7. 起業：日本起業家 起業年齢

成功した日本の起業家(IT領域)は 20歳代 で起業している人が多い。



西村 博之 2ちゃんねる	【出身大学】中央大学 【起業年齢】22歳
前澤 友作 スタートトゥデイ	【出身高校】早稲田実業学校高等部 【起業年齢】22歳
堀江 貴文 ライブドア	【出身大学】東京大学(中退) 【起業年齢】23歳
藤田 晋 サイバーエージェント	【出身大学】青山学院大学 【起業年齢】24歳
佐野 陽光 クックパッド	【出身大学】慶應義塾大学 【起業年齢】24歳
田中 良和 GREE	【出身大学】日本大学 【起業年齢】25歳
笠原 健治 ミクシィ	【出身大学】東京大学 【起業年齢】28歳
川上 量生 ドワンゴ	【出身大学】京都大学 【起業年齢】28歳

# 8. アドバイス・メッセージ

IB : ITビジネス - ネットワーク情報学部 | 専修大学  
(出典) <http://ni.ne.senshu-u.ac.jp/cp/ib/>

- 難しい問題に取り組む人材である「イノベーター」を育成
- 情報技術を使って社会に貢献
- ファイナンス, マネジメント, マーケティング, 会計, などを学ぶ
- 社会における物, 金, 人, 情報の流れ
- リアルなビジネステーマを取り上げること
- Appleはどうやってヒット商品を連発するのか
- Googleは何を売って莫大な収益を上げるのか
- ビジネスの仕組みに関心をもち, 画期的なビジネスモデルを考えたいという人
- 新しいビジネスアイデアの考案
- 先輩たちの進路はベンチャー企業の経営者, IT企業の・・・など



# 8. アドバイス・メッセージ

『IT+ビジネス』を 大学生活・社会生活 のなかで是非深め極めていってください。

インターンシップ + 留学 + 奉仕活動 + アルバイト  
[学外]

IT

×

ビジネス

(最)適な組合せ

[学内]

2つのコース + 6つのプログラム + プロジェクト

## 8. アドバイス・メッセージ

備前地  
私が大学生に負けている点

夢の数 と 未来の幅

信じる者  
になる

口に出して  
十のことを言う

心を亡くす

# 8. アドバイス・メッセージ

儲 吐 忙  
3 つ の 漢 字  
儲かる 吐う 忙しい

信じる者  
になる

口に出して  
十のことを言う

心を亡くす

## 8. アドバイス・メッセージ

儲

儲かる

信じる者  
になる

叶

叶う

口に出して  
十のことを言う

忙

忙しい

心を亡くす

# アーカイブ

最高の笑顔と共に再会できる日を心から楽しみにしております

## 専修大学 ネットワーク情報学部 ITビジネス総合演習

2022年09月28日	起業家と投資家 - All Roads Lead to "SUCCESS" -』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) <a href="https://ko-cg.com/pdf/presentation/2022/KCG_Senshu_IB_20220928.pdf">https://ko-cg.com/pdf/presentation/2022/KCG_Senshu_IB_20220928.pdf</a>
2021年09月29日	専大ベンチャービジネスコンテスト - One Up The Competition -』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) <a href="https://ko-cg.com/pdf/presentation/2021/KCG_Senshu_IB_20210929.pdf">https://ko-cg.com/pdf/presentation/2021/KCG_Senshu_IB_20210929.pdf</a>
2020年09月30日	専大ベンチャービジネスコンテスト -アントレプレナーとアントレプレナーシップ-』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) <a href="https://ko-cg.com/pdf/presentation/2020/KCG_Senshu_IB_20200930.pdf">https://ko-cg.com/pdf/presentation/2020/KCG_Senshu_IB_20200930.pdf</a>
2019年10月02日	『学生ビジネスプランコンテスト - ビジネスモデル/システム創造の知 -』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) <a href="https://ko-cg.com/pdf/presentation/2019/KCG_Senshu_IB_20191002.pdf">https://ko-cg.com/pdf/presentation/2019/KCG_Senshu_IB_20191002.pdf</a>

## インターンシップ / ビジネスコンテスト

大学生・大学院生向け	大学生・大学院生インターンシップ <a href="https://ko-cg.com/internship/university/">https://ko-cg.com/internship/university/</a>
	大学生・大学院生ビジネスコンテスト <a href="https://ko-cg.com/social/university-student-support/business-model-competition/">https://ko-cg.com/social/university-student-support/business-model-competition/</a>
高校生向け	高校生インターンシップ <a href="https://ko-cg.com/internship/high-school/">https://ko-cg.com/internship/high-school/</a>
	高校生ビジネスコンテスト <a href="https://ko-cg.com/social/high-school-student-support/business-model-competition/">https://ko-cg.com/social/high-school-student-support/business-model-competition/</a>



# プレゼント

## GALLERY

## 言葉



<https://ko-cg.com/gallery/>

<https://ko-cg.com/words/>





**KCG** Komuro Consulting Group  
Our Tagline : The Insatiable Quest for Special "ONE"

Thanks for Your Mighty Smile.  
Live, Love, Laugh and be Happy !

今日も幸せが感じられ素敵な夢を見られる夜をお過ごしください



アントレプレナーとイノベーターが  
いつの時代も新たな世界や未来の創り手となる

- Discover The "NEXT" Generation of Talent -

**Masashi KOMURO**

<https://ko-cg.com/>