

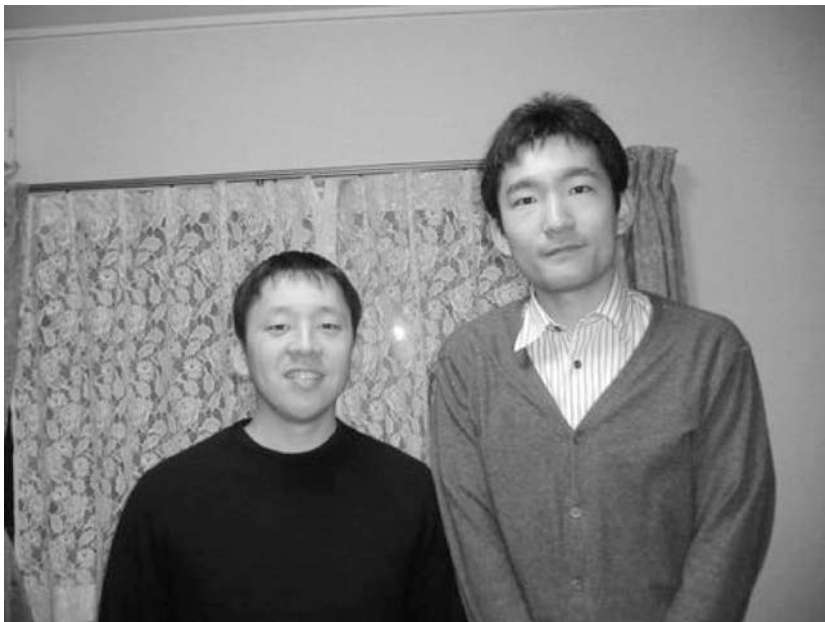
総 政 人 の 巧

—連載第3回—

株式会社insproutベンチャー支援サービスチーム 出口 孝浩さん

～新たなステージに身を投じて～

インタビュアー 三浦 哲司（博士後期課程2007年度生）



通産省のキャリア官僚を目指して公務員試験勉強、発想を転換させて大学院へ

【三浦】 第3回目を迎えました、同志社大学大学院総合政策科学研究科関係者のお仕事についてレポートする「総政人の巧」。今回は、株式会社insprout（以下、「インスプラウト」）ベンチャー支援サービスチームの出口孝浩さんです。出口さんは博士前期課程で公共政策コースに在籍され、真山達志先生のゼミに所属されていました。そして、現在はインスプラウトに勤務されています。それでは、はじめに本研究科

に進学されたきっかけから教えていただけますか。

【出口】 公務員である父親の影響もあり、私はもともと公務員志望でした。そして、3回生の秋に通産省（当時）の業務説明会をたまたま見に行ったのですが、採用担当として来ていた方が非常に魅力的で…。その日以来、通産省を目指して公務員試験の勉強を本格的に始めました。その後、4回生のときには「自分で自分の人生を選択できる人が増えれば世の中元気に、楽しくなるだろうな。そのためには、初等・中等教育の場からそうした人材を育成していく環

境が大切だな」という考えから文部省(当時)に官庁訪問したのですが、内々定は頂いたものの最終合格にまでは至りませんでした。そのショックは非常に大きいものでしたが、そこで、改めて自分の将来について考えてみたところ、時間が経つにつれて自然と「この1年間を使って、先に合格して公務員になる人たちが経験できないことに挑戦してみよう」という発想の転換ができました。そこで早速、学部時代の恩師である真山先生に相談し、大学院に進学してもう一度公務員試験にチャレンジすることにしました。ふとしたきっかけで受験した公務員試験でしたが、今一度、行政とは何か、自身は何を目指して行政官になるのか、行政官を目指す自身にとって魅力的な先生方が多かった総合政策科学研究科で、その部分をしっかり見極めようと思いました。

【三浦】 その後、大学院修了後には大手商社の三菱商事に入社されましたよね。

【出口】 学部卒の学生が総合政策科学研究科に入学した後に公務員試験を受ける場合は、おそらく博士前期課程の2年目に受験するのが一般的だと思います。しかし、私は入学直後に2回目の受験をしました。結果は、今度は筆記試験は無事合格したものの、官庁訪問の方が補欠内定で、最終的には採用まで至りませんでした。そこで再びいろいろと将来の仕事について考える機会を得たのですが、たまたま知り合いの先

輩と食事をした際に「民間企業も見てみたら」というアドバイスをいただいて。それがきっかけになり、修士課程の1年目の夏頃から民間企業について色々調べ始めてみたんです。その後、いくつか受けた会社のなかで三菱商事から内定をもらうことができ、自分の価値観とも合っていると判断して入社を決めました。このときもう1度官庁訪問をするという選択肢もありましたが、色々なご縁もあり、三菱商事から内定をもらった段階で、ここで働こうと心に決めました。

転機となったひとつの出会い、そしてインスプラウトへ

【三浦】 三菱商事には大体4年間くらい勤められましたね。

【出口】 そのとおりです。三菱商事では生活産業グループの経営管理部門に所属し、いくつかの異動を経ながら、在職期間中にコーヒー、チーズや木材・建材、タイヤ、リテールビジネス、ネットビジネス等の様々な分野を担当することができました。それぞれの期間は非常に濃密で本当に様々な出来事があり、毎日が刺激的でしたね。おかげでたくさんの貴重な経験ができましたし、また先輩や同期など優秀な仲間にも囲まれていたので自分自身もある程度成長できた



出口孝浩（でぐちたかひろ） 1977年生まれ。大阪府枚方市出身。同志社大学法学部法律学科卒業。同大学院総合政策科学研究科博士前期課程修了（2000年度生）。研究テーマは「中央省庁改革一組織再編プロセスと政策領域の関わりを中心に」。

～コラム 株式会社insprout～

私たちは、「ベンチャー支援事業」、「コーポレートベンチャリング支援事業」、「インベストメント事業」、「自主インキュベーション事業」を通じて、ITを中心とした、世界で通用する独創的なサービスを提供するアントレプレナーの活動を全面的に支援します。

私たちは4つの支援事業を連携し、社会に価値ある事業・人材・サービスを創出する、インキュベーションプラットフォーム企業です。

株式会社insproutホームページより。
<http://www.insprout.com/index.html>

のではないかとと思っています。今では社会人生活を三菱商事というフィールドでスタートできたのは本当によかったと思っています。

【三浦】 その後、転職という2文字が頭のなかに浮かんできたのはいつ頃でしたか。

【出口】 大体4年目を過ぎた頃に異動の打診があったのですが、そこは全社的な予算決算を担当する部署でした。実は私のなかにはもともと「ゼロからビジネスを立ち上げたい」という想いがあったんですが、そこに異動すると少なくとも4、5年はプレーヤーとしてビジネスを立ち上げる機会はなく、これまで以上に会計一筋の道を走るようになってしまう。さらに、私にはいつか海外勤務を経験してみたいという願望があったのですが、私の異動とはほぼ同タイミングで、仲のよい同期がロンドンに赴任することになったのです。そのため、海外赴任のチャンスも当面自分には回ってこない。そして、近くで慌しく赴任準備をしている同期の姿を見て「自分の人生は本当に会社に握られているんだな」と改めて感じました。

そういういくつかの出来事が重なったなか、共通の知り合いを通じて、以前交流があった今の会社の社長とたまたま再会したんです。風の便りで会社を立ち上げたという話は聞いていたのですが、実際に会ってみて目を輝かせながら自分の仕事の話をする彼の姿を見ているうちに、いつの間にかインスプラウトという会社に関心が出てきました。さらに、彼と一緒に食事に行ったり、創業メンバーを紹介してもらったりするにつれて、インスプラウトに対してますます興味を持つようになりましたね。

【三浦】 転職に踏み切った最大の要因は何だったのでしょうか。

【出口】 ここにやりたいことがある、ここでやりたい自分になれると思えたことが最大の要因です。ある晩、インスプラウトのメンバーたちとの夕食の席で、社長から「ウチの会社に来てくれたら、担当してもらいたいぴったりの仕事があるんだ」という話がありました。このときに転職する決心が固まり、一晩考えた後、翌日にインスプラウトで一緒に働きたい旨を正式に伝えました。

もちろん、転職に踏み切るまでにはいろいろと考えをめぐらせました。しかし、①事業立ち上げのプロになれる、②人間的にも、能力的に

も魅力ある優秀な仲間と仕事ができる、③（当時、インスプラウトには）4人の経営者しかいなかったため、自分も社員であるにもかかわらず経営者に近いスタンスで仕事をするができる、という3点が完全に揃ったチャンスはもう二度とないだろうと…。私自身、これまで人との「出会い」を大切にするように努めてきましたが、今回の転職もひとつの出会いがきっかけになりましたね。

インスプラウトでの業務と現在の自分

【三浦】 それでは、インスプラウトの概要をご説明いただけますか。

【出口】 はい。まずインスプラウトという社名ですが、「in」と「spr」と「out」から構成されています。イメージとしては、知恵やヒト・モノ・カネ・情報といった資源をインプットして、事業や価値をアウトプットする。その間の「spr」というのは「跳ねる」の「spring」や「発芽」の「sprout」といったポジティブな英単語の接頭語でして、楽しみながら事業創造を行い世の中に価値を生み出していこうという想いが込められています。

【三浦】 会社の理念などはどのようなものですか。

【出口】 インスプラウトが基本的にミッションとしているのは「事業創出のプラットホーム」、すなわち、世の中に価値を生み出す事業をどれだけ立ち上げられるかということです。戦後の日本にはソニー、松下、ホンダといったユニークな技術をもとに、世の中をワクワクさせるような企業が生まれました。残念ながら、その後60年以上経っても、まだそれらの会社を超える存在が出てきておらず、今こそ自分たちの力でそのような魅力的な企業を生み出して日本を元気にしたい、これが我々の理念です。私が、端的に人に説明する時は、「ソニーを100社生み出す会社」と説明することもあります（笑）。

【三浦】 なるほど。会社としてはどのような事業を行っているのですか。

【出口】 全ての事業は上記の理念に基づき、世の中に価値ある事業を生み出すために存在しており、ひとつめはベンチャー支援事業です。近年、新たなベンチャー企業がどんどん生まれ、

その台頭は目覚ましい状況です。ですので、我々としては、そのようなベンチャー企業が健全な形でさらなる成長を遂げられるように支援していきます。ベンチャー企業の課題は色々ありますが、そのうち大きなものとして「おカネ」と「ヒト」があります。これらの課題に関していうならば、前者については資金調達の支援という形で、資金ニーズのあるベンチャー企業とベンチャーキャピタルを仲介したり、ベンチャーキャピタルから資金調達する方法をアドバイスしたりします。後者については人材紹介事業という形で、依頼を受けたベンチャー企業に独自のルートをとおして適切な人材を紹介するというものになります。

しかし、それだけで日本に世の中をワクワクさせる企業が100社できるとはいえませんが、なぜなら、日本という国は、ヒト、モノ、カネ、情報、ネットワーク等、経営に必要なあらゆる資源の大部分が大企業に集まっている国だからです。したがって、そこに一切触れずにベンチャー支援だけを行っているままでは自分たちの理念は達成できないと考えています。そこで、ふたつめはコーポレートベンチャリングという、大企業における新規事業立ち上げ支援です。これには、大企業のなかで事業が連続的に生み出される仕組みそのものを作るという観点とある個別の新規事業の立ち上げを支援するというふたつの視点があります。

3つめはファンド事業でして、現在は「世界最小のインキュベーションファンド」として3,000万円のファンドを組成しています。このファンドの特徴は、基本的には創業初期段階の会社にしかなお金を入れないという点です。普通のファンドというのは、そのような初期段階の会社にはお金を入れることはめったにありません。というのも、創業初期であるほど先が読めずリスクが大きいし、投資がリターンに変わるまで時間がかかるからです。我々のファンドは3,000万円と規模は大きくありませんが、創業初期で本当にお金が必要であるにもかかわらず誰も見向きしてくれない段階の会社に対して、100万円～500万円を投資するという形でやっています。金額が大きくなるとも、本当に資金を必要とする人に提供する、また、創業初期から同志として関わることで最初から一緒に歩いていく、このファンドはそういった想いで運営さ

れています。

4つめは、私自身はこの会社で一番おもしろい事業だと思っているのですが、自主インキュベーション事業になります。端的にいいますと、社員が面白い事業を考えて、自分で立ち上げてしまおうというものです。これまでご紹介した事業は全て、他社の事業に対するお手伝いなのですが、我々のミッションはあくまでも日本に価値と魅力のある企業を100社生み出すことであり、その意味では、例えばそのうち10社は自分たちで創ってもいいわけです。我々は本事業も非常にチャレンジングなものとして捉えており、おもしろい種を見つけたら、それを発芽させ、価値と魅力のある事業に育てて行きたいと考えています。

【三浦】 ビジネスを支えるビジネスといえますね。出口さん個人はどのようなお仕事に携わっているのでしょうか。

【出口】 私はこの4つのうち、主にベンチャー支援を担当しており、この事業には大きくふたつの関わり方があります。ひとつは、大体半年から1年くらいの契約でクライアント先のベンチャー企業に入って、経営者の方と二人三脚で一緒に事業を行っていくというものです。契約は経営者の方と相談しながら、延長されていくことが想定されています。もうひとつは、ある個別具体的な課題に対し、単発でコンサルティング案件として受けるもので、具体的には調査案件等があります。現在私が担当しているのは後者のほうでして、最近ですと、ある事業会社のIT投資動向について調査を行いました。調査に際しては、会社のホームページや有価証券報告書といった既存の公開情報を参照してデータ整理した上で、さらにヒアリング調査を行って公開情報ベースではカバーし切れない部分を明らかにして行きました。

【三浦】 現在まで、ほかにはどのような調査を行いましたか。

【出口】 いろいろなテーマがあるのですが、以前担当したものでは、たとえばオンラインゲームのユーザー動向調査があります。そのときには、オンラインゲームユーザーが1日にどのくらいの時間オンラインゲームを利用しているのか、どのようなジャンルのゲームが好んでいるか、といったことを調査しました。こちらは調査項目の設計やデータ分析が主な作業でした

が、どのように調査項目を設計すれば、きちんとした回答やメッセージが得られるのか、上がってきた膨大なデータをどう分析するのか等が難しく、かなり苦労しました。

【三浦】 なるほど。ゼロベースだと大変そうですね。そのほかにはどのような業務があるのでしょうか。

【出口】 これまでご紹介した仕事とは少し毛色が違うイメージを持たれるかもしれませんが、今年の4月と5月にはいくつかの企業の新入社員研修の講師を担当しています。ベンチャー支援という業務からは離れたものですが、色々な会社の新入社員研修に関わらせて頂くことで、様々な会社のカルチャーを肌で感じることで、これは自分の世界を広げるという意味でもいい経験になっています。どんどんチャレンジして、さらに新たな出会いが得られれば最高ですね。

【三浦】 その積極性を見習わなければ…。出口さんは普段仕事をしていてどのようなときにやりがいを感じますか。

【出口】 一番大きいのは最終的な成果物を顧客に喜んでもらった瞬間ですね。どの案件もハードルが高いですが、自分がはじめてから担当して最後に「よく頑張ってくれましたね。ぜひまたお願いします」という言葉をもらったときは感無量ですね。

インスプラウトのこれからと自分

【三浦】 それでは、インスプラウトの展望を教えてくださいいただけますか。

【出口】 私は経営陣じゃないけど、勝手に答えていいのかな（笑）。私の想像や願望を込めているならば、大きなビジョンとしては自分たちというプラットフォームをとおして世の中に対して価値と魅力のある会社を次々に生み出していくというのが理想です。

【三浦】 出口さん個人としてはいかがでしょう。

【出口】 私個人としては、ベンチャー支援業務を通して、ひとつでも多くの起業成功例を作り、「起業」という生き方をひとつのキーワードに、「自分の人生を自分で選択できる人」をひとりでも多く増やせればと思っています。私がこの

ことにこだわる背景には、自身の転職時における体験が大きいです。私自身、転職を思い立ったときに色々な考えを整理したいと思い、色々な方とお会いしたのですが、そのなかである特定の職業に目が輝いた人が多かったんです。それがベンチャー企業の経営者でした。ものすごい恐怖感とストレスに苛まれて、彼らはおそらく精神的にはキツイはず。しかし、彼らの目はどうしてキラキラしているのだろうか。自分なりに出したひとつの結論は「彼らはこの道を自分で選択して好きでやっているからだろう」というものでした。そんな彼らは困難にぶち当たったときのリアクションが違うんですね。自分の人生を自分で選択しなかった人は困難やトラブルの原因を外部に求め、目の前の壁を避けることが多いような気がします。他方、自分で選択した人は目の前に壁が来たら必死になって壁を越えようとするんです。もちろん、壁を越えていく過程で血反吐を吐くわけですが、そこで人間がグッと成長するんですね。こうしたことから、多くの人が自分の人生を自分で選択して、人生における幸せをつかむことができるように私自身全力でサポートしていければ、と思っています。

みなさんへ

【三浦】 最後に、読者のみなさんに何かメッセージをいただけますか。

【出口】 主として総合政策科学研究科の大学院生に対してのメッセージになりますが、一番伝えたいのは「自分の意思で自分の進路を選んでほしい」ということです。総合政策科学研究科には幅広い分野で活躍しておられる先生方が多数所属されています。そのため、院生は法律、経済、行政、情報など多岐にわたる学問分野から自分の意思で選択して、研究できる環境にあるわけです。この研究科を選んだ理由は人それぞれだとは思いますが、そのような素晴らしい学問環境にあることを改めて見つめなおし、自らの意思でしっかりとした選択をし、充実した人生を送ってもらいたいですね。

また、「物事を始めるのには遅すぎることはない」ということもお伝えしたいと思います。たとえば、23歳や24歳の段階で自分の思い通り

に人生が進んでいる人もいればそうでない人もいます。思い通りに進んでいると思っている人は、色々なことを検討しながらそのまま突き進めばいいし、そうでないと感じている人は新たなことに挑戦してみるのもいい選択であるといえるのではないのでしょうか。23歳時点のベストチョイスが35歳時点でもベストチョイスとは限りません。人間も環境も年月を経るごとに変化しますから、状況に応じて軌道修正が必要になる場面もあるかと思います。そのときに、物事を始めるのに遅いことはないのだから

ら「ここだ!」と思ったときには全力でチャレンジしていく、そうやって自分で進路を選択して自分の人生を輝かせるとともに、輝いているところを他の人に見せることで他の人の人生も輝かせる、そんな生き方ができればいいですね。

【三浦】 ありがとうございます。出口さんのアクティブなお話を聞いていたら何だか力が湧いてきました。今後のご活躍も楽しみにしています。



出口さんの勤務風景

募集しています

「総政人の巧」では、読者のみなさまからのご意見、ご要望、ご感想をお待ちしております。どんなことでも結構ですので下記の連絡先までお寄せください。この企画は読者のみなさまとともに作り上げていくことを目指しています。

「総政人の巧」企画部会 三浦哲司
yiu51983@nifty.com