「起業の科学
スタートアップサイエンス」



著者：田所　雅之
出版：日経 BP 社
発行：2017年11月 6 日

「アマゾン、フェイスブック級の成功は奇跡かもしれない。が、あなたの失敗の99%は潰せる」（帯紙より）

本著はアントレプレナーにしてベンチャー投資家である著者が、1000人以上の起業家、投資家を取材し、起業に関する理論書と、起業家の自伝300冊を熟読、起業家のブログ500本、講演動画1000本を解析し、スタートアップの成功に必要な知識をまとめるために作成してきた1750枚のスライド、「スタートアップサイエンス2017」は、全世界で 5 万回シェアされ、大きな反響を呼びんだ。そのスライドの内容を基に大幅加筆したのが本書である。彼は、日本やシリコンバレーでスタートアップを立ち上げ、また起業家・アドバイザーとして関わった新規事業も数多い。

まったくのゼロの状態からの「アイデア検証」から「スケール（事業拡大）」までの20ステップを、多数の事例をあげ、各ステップにおけるアクションについて具体的に紹介されている。著者自身のこれまでの起業経験、投資経験を踏まえて「科学的な起業」の考え方を時系列でまとめ、きわめて丁寧に述べられている。スタートアップ時の手順や基本的な考えを体系的に理解することができ、どうすれば起業の失敗を避けられるのかに言及している。これを読んで、書かれてあることを守りさえすれば、ある程度上手く出来るのではないかという気にさせられるような説得力ある内容である。これも著者の数多くの積み重ねられてきた経験に裏付けられたものだからであろう。

高等学校商業教育の現場では、今や起業家教育を通した人づくりは必要不可欠と言っても良い。経済産業省が提唱する起業家教育とは、「起業家教育は、“起業家”を育てる教育ではなく、“起業家的”な精神と資質・能力を育む学びである。『起業家精神』と『起業家的資質・能力』を有する人材を育成する教育である。」と定義している。これからの教育に求められている児童、生徒に身につけさせたい「生きる力」として重要な能力を育成することのできる教育実践である。高等学校においては、平成34年度から学年進行で導入される新しい学習指導要領で、キーワードとなっているのが「主体的・対話的で深い学び（アクティブ・ラーニング）」である。知識・技能を身につけるだけでなく、それらを自分らしく、自在に活用して様々な問題解決に役立てる力は、受け身の学び方では育たない。新学習指導要領では、そのような「資質・能力」を育成するために必要な学びの在り方を「主体的・対話的で深い学び」としている。これは起業家教育の方法として重要なポイントである。その点では、高等学校商業教育では、「マーケティング」「商品開発」等で、生徒企画による商品開発から販売実習まで、まさに主体的・対話的で深い学びを実践してきた。その有効性が認識され、多くの学校で程度の差はあれ取組まれており、様々な実践事例が発表されている。さらにそれらの取組内容も年々高度化しており、高校生にとってより専門的な知識に基づいたマーケティング教育を展開することが、さらにリアルなビジネス体験につながる。

第 1 章の「IDEA VERIFICATION（アイデアの検証）」ではスタートアップの準備段階で必須となるどんな課題解決をスタートアップのアイデアに定めるのか、そのアイデアは十分検証できているのか。検証なしに走り出して失敗することのないよう、アイデアが本物かどうかを徹底的に検証し、磨き上げるところから始まっており、この第 1 章だけで100頁を超えるボリュームを費やしている。ただカタカナ言葉やアルファベットの単語が多用されており、高校生が教材として直接使用するというより、指導する教員にとっての「起業の教科書」として有効な教材研究の資料になり、ビジネスアイデアの指導に大いに活用できる。

ただし、現在の高等学校で取組んでいるのは、すでに存在する市場をターゲットにする「スモールビジネス」がほとんどであり、本著ではそれまでは存在しなかった市場を開拓する「スタートアップ」を取り扱っている。「スモールビジネス」を念頭に置いて本著を読めば、少々期待外れと思われるかもしれないが、スモールビジネスとしての起業でも参考になる部分も多い。その一例として、 Chapter　2「課題の質を高める」では、「課題とは、顧客が抱えている痛み（悩み）であり、この痛みを理解できていなければ課題の質は高まらない」とある。表面的な顧客理解では、本当に顧客が欲しがる商品を作り出すことは出来ない。顧客が本当に求めている機能が何かを把握できていなければ、スタートアップが失敗する。課題の質を上げるための考え方が図解され、多くのカラー写真や表で表されており、視覚的にもとても見やす

くなっている。ビジネスアイデアの指導にも役立つ知識が得られるだろう。

Chapter　1　IDEA ERIFICATION（アイデアの検証）
Chapter　2　CUSTOMER PROBLEM FIT（課題の質を上げる）
Chapter　3　PROBLEM SOLUTION FIT（ソリューションの検証）
Chapter　4　PRODUCT MARKET FIT（人が欲しがるものを作る）
Chapter　5　TRANSITION TO SCALE（スケールするための変革）

起業教育研究会　企画委員
兵庫県立伊丹北高等学校　校長　井上仁志