

0 はじめまして

はじめに

本書には、新しくチャレンジしたい医療介護者（医療・介護職に携わる方々）に向けて、起業という選択肢を考えてもらうためのメンタルの持ち方とハウツーが書かれている。その中では、私の経験を一つのケースとして紹介している。

多くの起業（≡スタートアップ）が成長できずにつぶれるか、活動実態をなくしてしまう中、私の起業は5年間成長し続けることができた。自分が感じた医療の課題を解決すると多くの人が幸せになると信じ、チームを集め、起業はスタートした。課題解決には自分一人のお金では全く不可能であった。そこで、成長のための資金は外部の投資家から調達した。外部の投資家を入れるということは、彼らにとっての出口を確保することが必須であった。出口とは、会社の売却や上場などによって投資家が株から現金へ戻すタイミングのことである。出口を確保しなければならないため、クリニックや病院などとは少し異なったミッション、全体戦略、機能戦略、戦術、またこれらを支える知識が必要になる。起業した自分が地域の医療を守り続けなければならないクリニックなど医療介護臨床での起業とは異なり、起業した自分がいつまでも会社を運営することが重要なのではなく、会社のミッション（実現したい社会）を達成するために、会社自体を成長させ続けることが重要となる。起業した自分という個人と、ミッションを持った会社は別の人格であり、分けて考える必要がある。そのため起業家は、会社の売却や上場などを経て、起業した会社の社長から退くという選択肢もとれる。

2020年6月17日の取締役会で、私の長い旅は一段落することになった。代表権のバトンを無事渡し終えることができた。Stanford大学経営大学院のMBAプログラム中に起業がスタートした2014年12月からの5年間で

1 起業家になるということ

1. 起業とは何か

私の起業の経験は、いわゆるスケールを拡大していくことを前提としたスタートアップだ。自分や社会の課題解決や、生活や世の中をよりよきものにするために、株式会社のフォーマットを使い、株式会社制度のメリットを活かし、外部資金を獲得し、事業をどんどん大きく広げていくことで、目標達成につなげていく。しかし、起業は株式会社だけではない。NPOやボランティア団体を立ち上げるのも起業である。すなわち、私の“起業”の定義は「目標に到達するために事業をスタートすること」であり、事業の内容や手段に応じて株式会社か任意団体か、箱の仕組みを決定すればよい。本書はスタートアップの成長を軸にした内容となっているが、起業の手段がNPOでもLLC（合同会社）でも何であっても活用できる内容であるので安心して読み進めて欲しい。

2. リーダーになるということ フォロワーからリーダーへの転換

自分にリーダーシップがあると思っている人には当たり前のことかもしれないが、フォロワーであることに悩んでいる読者もいると思う（大半がフォロワーではないだろうか）ので、リーダーになることについても書いておく。リーダーシップを獲得するには、リーダーシップを発揮できる機会を自分から獲得することである。学生ならば生徒会長、社会人ならばプロジェクトリーダーに立候補すればいい。立候補する気合いが必要であるが、そこは気合いで乗り切って欲しい。能力が足りないと思って立候補に戸惑ったとしても、その立場になってから考えればよい。リーダーだからリーダーシップを発揮できるのではなく、その役職を乗り越えるスキルと

2 起業のリアル 時間軸編

1. exMedio 創業期前期のケース

始まりはルーズリーフでの落書きから

考えて欲しいこと 

- ➊ First Who（創業期のメンバー）を誰にしますか
- ➋ どんな内容で起業しますか
- ➌ どんな条件がそろえば起業しますか
- ➍ 果実の配分をどうしますか
- ➎ 選んだ事業領域は自分の経験とマッチしていますか

Stanford 大学は、サンフランシスコから車で南に 30 分くらいのシリコンバレーの中心にある。世界のトップスクールで、経営大学院、エンジニアリングスクール、法科大学院、メディカルスクールなど、すべてにおいて全米 Top 3 に入る大学だ。この大学で学べることに本当にワクワクしていた。実際に、最高の 2 年間を過ごすことができた。私の起業のストーリーは 2013 年の夏に Stanford 大学経営大学院に入学した時から始まる。

入学時には具体的なプランは何もなかったが、医療の領域で起業することは決めていた。入学時に dean（学部長）が、入学者 400 人ほどに「起業したい者は？」と問いかけ、半数以上の同級生が私とともに手を挙げたことに、すごい場所にきたなと感じたことを鮮明に覚えている。入学時は、どんなことで起業しようかと悩んでいたが、一人で起業するより複数で起業するほうが事業を達成できるイメージがあったため、起業するテーマを考えながらチームメンバーを探していた。実際、一人起業だと、視野の狭さや精神状態の不安定さ、ネットワークの小ささといった数多くの不足が発生する。チームでは、スキルが充実し、イノベーションを達成できる可能性が高まるなど、数多くの要因によって成功確率が高まるという研究結

3 起業のリアル

あの時知っておきたかった知識編

本 chapter では特に医療介護業界からの起業家に向けて、必要な能力や知識をまとめた。記載しているすべての知識、能力は起業が進むにつれて必ず獲得しなければならないものである。経営においては失敗がつきものだ。しかし、やってよかった失敗とやらないほうがよかった失敗がある。やらなくてよかった失敗とは、答えは存在するのに、それを知らなかったために起こるものである。やってよかった失敗とは、選択肢を絞り切れたが、よい結果に至らなかったものだ。これは運だから仕方がない。ここでは、答えが存在し事前に知っておくべき知識、つまりやらないほうがよかった失敗を防ぐために必要な知識を記載したい。私は、4年間会社を運営し売却に至ったが、今なら経験が増えているので同じことを1年短く3年のできる。短縮できた1年分の後悔からの学びを記載したい。

1. ベンチャーの立ち上げ方 総論

まずは、ベンチャー立ち上げにおけるプロセスとテクニックの一般論をさらう。これは、Stanford 大学経営大学院での起業論の授業をベースにしている。また、この概論部分は網羅性を考えていない。より包括的な内容については、『アントレプレナーシップ』などの起業の教科書を参照して欲しい。ここでは、生き残るベンチャーを作るための必須項目に絞って取り上げる。

一般的なベンチャーは、創業者がある特定のニーズと解決策を考えついてスタートすることが多い。しかし、そのアイデアだけではベンチャーとしては不十分だ。生き残るベンチャーになるためには、アイデアを革新的な製品やサービスに昇華させる必要がある。さらに、その製品やサービスは消費者やユーザーに受け入れられるか徹底的にテストされ、市場性が担保されていないとダメだ。数々のテストを経て市場性が確認できたも

4 あなたはリーダーとして チームを引っ張れるか

1. 頑張りとおきらめのコラボレーションが ワクワクには必須

ワクワクには頑張り続ける努力が必要なことはお伝えした通りだ。私は何の努力もせずに、ワクワク楽しいと自覚する生活を送っている人をみたことがない。

一方、あきらめることもワクワクするために重要だ。ここでいうあきらめとは「まいっか」と思えることである。頑張ったとしても、失敗の連続が人生というものだと思う。成功ばかりしているようにみえる人でも、失敗はしている。しかし、失敗しても「まいっか」と思えるので、失敗したことに引きずられることなく、次のワクワクに向かっていける。なので、努力を続けるためには、失敗があっても「まいっか」と、次のワクワクに向かい続けることが、ワクワクする人生を“続ける”ための秘訣ではないかと思う。あきらめの気持ちを持てると、心も穏やかになる。頑張っているとどうしてもライバルとの比較が気になる。「まいっか」と思えると、恨みや妬みの気持ちが発生しても勝手に消えていく。

私自身、あきらめの気持ちを持てるまではとても生きづらさを感じていた。2005年頃、楽しそうで人生がうまくいっていきそうな周りの知り合いとの比較から発生する妬みの気持ちと、当時のビジネスがうまくいかない停滞感で、非常にづらい気持ちになっていた。精神科医となった今だからこそわかるのだが、振り返ってみると当時は立派なうつ病だっただろう。不安、抑うつ、意欲の低下がみられた。努力しているのになぜこんなに報われないのだ、なぜ周り自分よりうまくいっているのだ、ととても落ち込んでいた。しかしある日、「まいっか」とあきらめる気持ちが自分の中に湧いてくると、すべてがすっきりした。生きづらさを感じなくなった。そして「まいっか」と思えるようになってから、より努力ができるようになった。