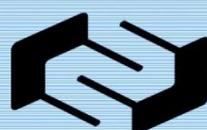


とりあえず

世界一

サイバーステップ株式会社 代表取締役社長

佐藤 類

 **cyberstep**[®]

目次

■はじめに

■高専の頃の話

1. 高専
2. ロボコン
3. プロコン
4. 学生ベンチャー
5. 無職
6. マレーシアとタイ
7. 名古屋

■創業してからの苦勞

8. 会社設立
9. 川上さんと月吉さん
10. 内容証明郵便
11. 不払い
12. バカ
13. 契約書作成
14. ベンチャーキャピタル

■公開企業になって

15. オフィス移転、拡張
16. 逆境
17. 命がけ
18. 任天堂
19. とりあえず世界一
20. 戦争

■就職活動を迎える皆さんへ ～本章は有料版のみの収録になります～

21. 運が実力

- 22. 継続だけが力
- 23. 天は二物を与えず
- 24. 為せば成る
- 25. 井の中の蛙
- 26. 住めば都
- 27. 下手な鉄砲
- 28. 採用説明会
- 29. 仕事
- 30. 経営
- 31. 協力
- 32. お金
- 33. エンターテイメント
- 34. IT
- 35. ゲーム

■はじめに

1977年に香川県の讃岐地方で生まれ、東京の調布市で育ち、市立の小学校と中学校を経て八王子の国立東京高専（国立東京工業高等専門学校）の情報工学科に入学。5年間の一般教養と情報工学に関する知識を見につけて、二十歳で卒業後、1ヶ月間のマレーシアとタイのバックパッカーと半年間の無職、その後1年半の契約社員として稼いだお金を元に高専の同級生と2000年4月にサイバーステップを創業しました。

高い志や、深い理由があったわけでもなく、何かを立ち上げるのが好きでした。世の中にないものを作る、自分たちで何かができる、そんな思いがあったような気がします。

生みの親は両親で、育ての親は任天堂、そう思えるくらい僕らの世代にはファミコンが影響しています。さらに15歳（1993年）という比較的早い年齢で高専に入学したことでインターネットやワークステーションを用いたプログラミングや双方向のデータ通信などと接していたことで、ファミコンというエンターテイメントと、インターネットというテクノロジーを組み合わせた何かを作る、というのは自分の生い立ちからすれば極めて自然なことだったのだと思います。

さらに高専を卒業して無職になったとき、1ヶ月間、叔父の知り合いのマレーシアのクアラルンプールに住む人のうちに滞在させてもらい、初めて海外を経験したうえに、一人でクアラルンプールからタイのバンコクまで電車やバス、船などを使って旅して、マレーシアの多民族性やタイのおおらかさに少なからず接することで自分の中で、それまでよりもたぶん少し世界が広がって、世の中というのを肌で知ることができました。

エンターテイメントとテクノロジーで世の中にないものを作って、積極的に世界で勝負する。

創業してから13年が経って、未だにその尾についたかどうかかもしれませんが、4、5人でスタートした会社から、アメリカのシリコンバレーと韓国のソウル、台湾の台北、オランダのユトレヒト、ブラジルのサンパウロ、ロシアのサンクトペテルブルグ、トルコのゲズゼ、アラブ首長国連邦のドバイ、中国の上海、そして香港と海外に10の現地法人を設立し、これからもドイツやフランス、インドネシア、フィリピン、インドなど各地に現地法人の設立を進めていこうと考えています。

会社を設立して2、3年経った頃に200カ国10億人に対してエンターテイメントを提供したいなと思って、周りにそんなことをしゃべっていたこともありましたが、今はそれを実行に移しているところになります。

売上が10億円ほどの会社で、会社を安定させることができているわけでもないのですが、これまで多くの人、会ったことがある人も会ったことがない人も含めて、本当に多くの人のおかげで今の自分があり、35歳の未熟な状態ではあるけれどもその人たちに教えてもらったこと、13年間の国内や海外に関わる仕事内容から気がついたこと、それらを

中心にとにかく文章にまとめてみようと思いました。

これから社会に出る学生や、いま仕事で苦勞している社会人の方に、あーこんな好き勝手なことをやっている会社もあるんだ、あはは、と思ってもらえて、世界は広くていろいろな人がいるんだと、さらにはもし新卒で就職できなくても自分で会社を立ち上げる、商売をはじめ、無職になったってむしろ自由になるチャンスだと思って世界を旅する、くらいな考えを持ってもらえれば幸いです。

生い立ちや時代背景、そのときどきの環境や出会いが影響するので「自分たちにできたから」というわけではなく、好き勝手にするのがいいとも思っていないです。

この本には自分が過去10年間で気がついたり、そのきっかけになるようなことを書きまとめました。その多くは自分でゼロから発見したものではなく、お世話になった方や、書籍から教えられたことと自分の経験にもとづいて書いたものになります。

その経験から、自分を含めた多くの人が悩んでいることは、すでに数十年、または数百年前から答えが出ているものが多く、それを知る機会に巡りあうかどうか、の違いが多いように思っています。

この書籍が読んで頂いた方に一つだけでも新しい気付きや何かのきっかけになれば幸いです。

目次を見てこの本のタイトルとどう関係があるのかと思われた方がいるかも知れません。とりあえず世界一になる、10年くらい前に思い、今も続いている自分の中の指針として多くの行動の土台となっています。

こんなことを考えているやつもいるんだ、という意味で本の題名としています。昨今の不景気が続いている日本でもこんなこと目指しているのがいるんだと思って頂ければ幸いです。

結果はこれからひとつずつ出していこうと思います。

■高専の頃の話

1. 高専

私が卒業したのは東京の八王子市にある国立東京工業高等専門学校 情報工学科という5年制の学校になります。特徴としては中学校を卒業して、高校受験のタイミングで入学し、5年間一貫して学科ごとに決められた専門的な知識、技術を見につけていきます。

私は情報工学科でしたが、東京高専では他に機械工学科、電気工学科、電子工学科、物質工学科があります。中学生の時点で機械や電気、電子など志すほどなので、各学科の優秀な学生は本当に優秀でしたし、5年経って卒業する頃にはほとんどの人は一定以上の水準の知識や技術、あるいは心構えなどを見につけていたと思います。

15歳で入学し、20歳で卒業となるため、卒業時点では短大卒の資格を得ます。現在はわかりませんが、私が卒業した1998年の頃は世の中は不況でも高専の卒業生に対しては1人あたり30社が求人を出すという盛況ぶりです。同級生はホンダやドコモなど日本でもトップクラスの大企業に就職した人が少なくありません。

優秀な学生は東大や東工大、電気通信大学などに編入し、更に学問を深めていきました。私の成績は下から数えた方が早いですし、テストや実験は他の人のノートをコピーしていたのでいわゆるダメ学生でした。

多くの方がご存知のNHKで放送されるロボットコンテストはもともと高専の学校対抗で行われていたものが現在では国内の大学や国対抗のロボコンとして実施されています。私も3年生の時に企画を通し、東京高専の代表として参加しましたが関東ベスト4で終わったため、全国大会には参加できませんでした。

全国高専によるプログラミングコンテストなどもあり、やりたいことがあれば個人的な勉強からロボコン、プロコンのようなコンテストへの参加など、非常に自由度の高い、逆に言えば何もやらなければやらないままで終わるという学校でした。

小学6年生の時に兄の高校受験の学校見学の付き添いで偶然知り、ここだとゲームが作れるようになるんだという理由で選び、入学しましたが、結果的には様々なことに打ち込むことができ、周りには高いレベルの知識や技術を持つ先生がいたため、非常に良かったと思っています。

2. ロボコン

95年高専ロボコン「ドリームタワー」というロボットを操作して玉入れを行うという競技に出場しました。

今も時々テレビをつけると高専や大学などのロボコンを目にすることがありますが、見たいとは思わずチャンネルを変えるか目を伏せるかのどちらかをするようにしています。このロボコンに出場した経験は会社を立ちあげ、今も仕事に打ち込む最大の動機の一つではあるのですが、その理由は今でも忘れることができない大きな挫折、ようは自分の未熟さから勝てる試合を負けた、というものがあるためになります。

ロボコンに出場することにしたきっかけは単純なもので、当時私が好意を持っていた同じ年令の女の子が「私ロボコン知っている」と言ったたぶん本人からすれば他愛もない会話になります。

単純なものでそれまで高専にいながらロボコンに全く興味を持っていなかった私が一言を聞いただけで出場を目指すことにしました。

出場にあたっては東京高専から関東大会に出場できるチームは2つだけのため、複数のチームから企画書が提出され、それが学校内で審査されます。

私は藤子不二雄の漫画にあったプロゴルファー猿の旗包み（ボールをホールの旗に当ててカップインを目指す）というアイデアを参考に、ロボットがボールを打ち出し、アームの先に付けた旗に命中させて玉入れを行うという企画を考え提出しました。

どうやったら実現できるのか、そもそも決められた重量や予算で実現できるものなのか、なんていうことは一切考えずにです。

結果、幸いなことに企画が通り東京高専のAチームとして出場できることになりました。それを聞きつけた同じ情報工学科や、隣の電気工学科から一緒にやりたいという人が集まり、6、7人のチームができ、担当教官が必要ということである先生についてもらいロボットの制作に着手しました。

今も社内でロボットの開発を行っており、エンターテイメントという点でもこの時のロボコンが今に繋がっています。

サイバーステップの創業メンバーや創業時にアルバイトとして協力してくれた人もロボコンのメンバーだった人が多く、世の中何がどうなるかわからないものだと思います。

主催のNHKから決められた予算として8万円の金額が支給され、制限は8kg)でスタート時はこの枠に収まるように、という規定がありました。

ロボットなんて作ったことがないわけなので、夏休みに毎日学校に来てロボットを作っていました。形や強度、玉の打ち出し方法など本当に試行錯誤を繰り返していました。

結果的には本体の形は強度と軽量化を考えて三角錐を横に倒した形になり、旗を掲げるアームはカーボン製の釣竿を2本用意し、打ち出し方法は東急ハンズでベビーカーの車輪

を購入し、それをモーターに付けた輪っかと自動車用のゴムベルトでつなぎ、打ち出すことにしました。

開発段階での完成度は自分で言うのもなんですが非常に高く、事前に取材に来た NHK の方からも面白そうだと言ってもらえる内容に仕上がりました。

関東大会で上位 2 位までが全国大会に出場できるのですが、問題はその時に起こりました。

練習では正常に動作していた打ち出しが実際の環境では練習通りの力が出ずに打ち出しでもボールが旗まで届かない状態になり、現場では大慌てとなりました。

第一回戦はそのままの状態です玉を打ち出し、弱いながらも低い得点のゴールを狙って得点を重ね勝利しました。

第二回戦では結果的に全国大会で優勝したチームと対戦することになったのですが、この時はそのままの状態です対戦しても絶対に勝てないことがわかっていました。

相手はあらかじめ 2 つのボールをアームの先端に付け、2 つの高得点ポイントに直接ボールを入れるダブル V ゴールというその時点で勝利になる方法を取っていたためです。

勝つためには自分たちもダブル V ゴールを狙う必要があるのですが、肝心の打ち出し口が機能しないため、打ち出して V ゴールを狙うことは不可能となっていました。

結果的に NHK に確認し、後からパーツを付け加えるのでなければよいという確認を取り、機能しない打ち出し口を切り取り、単純な重りとして使うことで、あらかじめアームの先端の網の部分にボールをおけるようにし、対戦相手と同じ戦い方を行えるようにしました。

この選択自体は間違っていなかったと思うのですが、悲劇は対戦中におきました。

両方のチームが同じゴール方式を目指したため、お互いの長いアームが両者のゴールの手前でつばぜり合いを起こす形になり、アームが絡まってしまったのです。

こちらはすでに一部で得点を重ねており、ロボコン自体はロボット同士の接触を認めていたため、時間だけが経過しました。

心臓が爆発しそうなくらい動き、何も考えられない状態になり、アームを振り払おうとコントローラーでアームを引っ張りあげた操作をしたときに、お互いのアームが絡まって動けない状態になったため、逆にロボットの本体の方が浮いてしまい私たちのロボットは見事に転倒してしまいました。

その後相手チームは悠々とゴールを決め、私達の敗北が決定しました。

あの時冷静に私が操作していれば、そもそも本番で正常に動作するかどうかを事前に入念に確認しておけば、勝てたのではないかと、皆の苦労が勝利という形で報われたのではないかと今でも思うことがあります。

何かをやるということは周りの人がかけた時間や苦労を無駄にも、有意義なものにもできてしまいます。

結果的にはこの時のチームがあり、挫折を経験したことで自分の未熟さを痛感し、結果的にがんばるとはどういう意味なのか、ただがむしゃらに動きまわるだけではなく、周り

に対する責任を認識したり、最悪のケースを考えたり、未熟な部分をあらかじめ補うなど多くのことを学ぶことになりました。

3. プロコン

95年にロボコンに出場して負けた後、一緒に出場した電気工学科の人から同じように全国高専でプログラミングコンテストといのがあることを教えてもらいました。高専にいながらその存在を知らなかったのですが、その人は以前プロコンに出たことがあるということでした。

プロコンでは競技部門と自由部門があり、競技部門は決められた競技を自作のプログラミングでどのように効率良く解いていくか、というもので、96年の時は目隠しをした人が体に付けられたセンサーを元に一番早く迷路を出る、というものでした。私は決められた競技を解くようなプログラムには興味がなかったため、自由部門で企画を提出することにしました。

内容は、少し前の話に話題になりましたセカンドライフ（擬似3D空間上でユーザー同士がコミュニケーションを取れるソフト）みたいなもので、当時出たばかりのJavaという開発言語を用いてブラウザ上で、同じサイトを見ている人同士がそのページ上の3D空間でリアルタイムにコミュニケーションが取れる、というものでした。

お互いで鬼ごっこができるような簡単なゲームも遊べるものにし、その3D空間をホームページ上に表示するビューワーと3D空間を手軽に作成するエディターの両方を開発することにしました。

ホームページ上の3D空間でコミュニケーションできることから、タイトルの名前を「ネットワークコミュニケーションシステム 井戸端」と名付けました。

プロコンには地区予選はなく、学校の代表となったらそのまま全国大会に出場となり、96年は北九州の小倉で行われることになったため、新感線に乗ってパソコンを運びました。大会の当日は展示によるデモンストレーションと審査員を前にしたプレゼンテーションを実施しました。

ちなみにこの時の担当教官はロボコンの時の先生にお願いしたら「もうかんべんしてくれ」と言われたため、他の先生にお願いしてなってもらいました。

デモンストレーションの時に外の参加者のブースも見て回ったのですが、インターネットを使った作品はなく、主に3DCGで何かを表示する、といったものが多かったです。96年頃なのでインターネットを用いたアプリケーションやサービスを作る、という発想は当時まだあまりなかったのかもしれませんが。

デモンストレーションは比較的好評で、メインのプレゼンテーションに会場が移りました。この時、担当教官からは「原稿を手を持って読むではダメ、全て暗記してプレゼンするように」と言われて、プレゼンなんてしたことがなかった私は焦ったのですが、前日、ホテルのベッドの上に立ち、メンバーを前にしながら何度もプレゼンの練習をしたのを覚えています。

プレゼンを終え質疑の時間になった時にある審査員から「データ量は従来の方法と比較してどうなのか」という質問が出ました。当時ホームページ上で3 DCG を表示する主な方法として VRML というものがあり、存在は知っていたのですがそれほど詳しくない私はエイヤと思い「100分の1になります」と答えました。

さすがの審査員も100分の1という解答は想像していなかったのか、その後少し沈黙が続きました。

表現方法が異なるので完全に同じ比較はできませんが、自分たちが作った仕組みは座標の情報だけで表示や通信を行うものだったので、仮に壁をいくつ作っても非常に少ないデータ量で済むようにしていたのは事実です。

審査員がどのように受け止めたのかはわかりませんが、表彰の時に最優秀賞の文部大臣賞を受賞することになりました。

自分たちがあつたら面白いと思ったものを作ったら優勝したので、特に感慨深いものがあつたわけでもなく、ロボコンの負けをプロコンで返せたかな、とか、面目躍如とかそのくらいに思っていました。

自分たちが面白いと思ったものでも世の中で評価されることを実際に身をもって知ることができたのは大きかったです。

あと、何かを聞かれた時などでどうせなら大きなことを言ったほうが良いというのこの時わかりました。

小さく控えめに言ったり、あやふやな形で言うと周りは更に細かなところを突っ込んできますが、あまりにも大きく言えば逆に誰も突っ込んでこなくなります。

4. 学生ベンチャー

プロコンで優勝し、個人ではなく複数人でソフトの開発を経験した私は次に商売をしたいと考えるようになりました。

当時、インターネットを使っているとアメリカのネットスケープコミュニケーションズが開発したブラウザや、サンマイクロシステムズが開発した Java 言語など様々な話題が毎日耳に入って来ました。

今スマートフォンで使用されている OS の Android のベースとなっている Linux も当時から気軽に使用することができ、何かよくわからないけど何かをやる、そんな感じがありました。

僕はプロコンで入賞したプログラムは駆け足で作ったもので完成度が低かったため、ゼロから同じコンセプトでより高機能なプログラムの開発に着手しました。

ソフトウェアは出来上がり、さてどうしたものかと親に相談したら、そういうものは都心で発表会をするものだ、と教えてもらい千代田区かどこかの商工会議所の会議室を安く借り、ファックスで片っ端からメディアやプロバイダー（インターネット接続業者、ISP）に対して発表会の案内を送り、発表会当日にプレゼンを行いました。

テレビ局はさすがにこなかったのですが、全国紙の新聞社や当時話題を集めていたプロバイダーの社長などなんだかんだで20名以上に会場頂き、発表を行いました。

1本4万円くらいで販売して1,000社に売れば4,000万円だ、などと商売を何も知らない素人が皮算用をしていました。プロバイダーの方から購入の話などを頂いて打ち合わせに行ったりしていたところ、なんと読売新聞の全国版のカラーででかかど発表会の内容を取り扱ってもらって、私達の活動が全国に知られることになりました。

そこで何が起きたかという・・・学校で呼び出しを受け、私達は説教をされていました。何が悪いのか、と先生方に聞くと、高専は様々な企業と就職先で深く結びついており、一部の学生が勝手に特定の企業とやり取りをするのはけしからん、というような内容でした。

プロコンで出品した作品を使っているのであればソースコードの著作権は学校にあり、勝手に使ってはならない、なども言われましたが、私達はソースコードの使い回しはしておらず、全て新しく作ったものでした。

結果的に私達は高専の校長室に呼び出され、商売を続けるのであれば退学を選ぶように言われました。

ようは自分たちの活動を続けるなら退学、やめるなら卒業までいられる、というもので、同情してくれる先生もいましたが、卒業研究を間近に控えていたこともあり、活動をやめることにしました。

97年頃の話だと思うのですが、当時は学生ベンチャーというような言葉はほとんど聞

かず、学生が商売をはじめるのは少なくとも高専では良くないことのような雰囲気がありました。

高専が国立でそういう点では硬かった、というのがあると思いますが、昨今の国が旗振り役になって学生ベンチャーや産学連携を後押ししている現在とは大違いな状況でした。

サイバーステップの組織名はこの時に付けたもので、cyberstep.com のドメインも97年頃に取得しました。

ネットで動きがあるものを表現したい、実現したい、という気持ちがあり、サイバーステップという名前にしました。イメージしたのは渋谷の交差点です。

活動は休止しましたが、この時のドメインやサイトはその後も使い続け、2000年に調布で創業するにあたってロボコンやプロコンと一緒に活動した人たちとメールなどで卒業後も連絡を取りつづけていました。

結果的には名刺の受け取り方も知らず、ネクタイの結び方もわかっていなかったようなアホ学生だったので、活動を一度やめたことは良かったと思っています。

その後、名古屋で1年半働いてお金を400万円貯めて、マレーシアやタイを少なからず見て回って、様々なことを学ぶことができました。

ロボコンに始まり、プロコン、学生での起業と挫折などを経験しましたが、これらの経験はそのほとんどが失敗に終わりましたが非常に貴重なものとなりました。

オンラインゲームを作ったり、ロボットを作ったり、海外を飛び回ったり、35歳になった現在もやっていることは17、18歳の頃とあまり変わらないな、と思うこともあります。

5. 無職

毎年新卒の採用活動を行っていると採用する立場で言うのもなんですが、本当に学生は大変だと思います。

さほど知名度があるわけでもないうちでさえ、毎年2,000人から3,000人のエントリーがあり、実際に数百人の学生が説明会に出席します。

学生の前に立って毎回3時間ほど会社の説明や質疑応答を行い、うちでは1度の説明会と面接、そして来ることが可能であれば一週間ほどのインターン勤務によるお互いのチェックを経て内定の可否、入社承諾の有無を確認します。

私が高専を卒業した98年は世の中の景気がどうだったのかはわかりませんが、結果的に私は一切就職活動をせず、無職で半年間を過ごし、その後親戚から頂いたシステムエンジニアとしての個人契約社員の仕事を一年半勤めてサイバーステップを創業しました。

高専を卒業する際は、親から大学くらいは出ておいた方がいいという話もあり、実家から近い電気通信大学の編入テストを受験もしたのですが、出題の7割くらいは考えても答えがわからないものばかりで驚いていました。

他の同級生はほとんどが入学できており、皆よくあの問題が解けるもんだと関心していました。

卒業を間近に控えた頃から、「第一志望は無職、第二志望が電通大」と考えていたので、電通大は落ちましたが希望の第一志望は叶ったので何も気落ちしないでいました。

三人兄弟の三男という事もあり、期待やプレッシャーも大してなく自由気ままに過ごしていました。

昨今はますます就職競争が激しく、学生が更に疲弊してしまっているのではないかと思います。自分の就職先は自分の手で作る、その前に勉強のために既存の会社に勤めてみる、というのであれば就職先の選択肢はものすごく広がると思いますし、その勤務形態も必ずしも正社員ではなく、契約社員やアルバイトだっていいと思います。

大切なのは今どこに就職できるのか、ではなく、将来どんなことを成し遂げたいのかだと思います。当時の私がそこまで考えて無職を選んだわけではないのですが、ぼんやりとですが世の中にないものを作りたいとは考えていました。

学校を卒業したから勉強は終わり、ではなく、むしろ卒業してから3年や5年は社会に出て実際に働くことで勉強し、しかも給料まで得られる期間、だと考えるのもありなのではないかと思います。

6. マレーシアとタイ

高専を卒業した4月1日から1ヶ月間のオープンチケットでマレーシアの首都クアラルンプールに初の海外旅行に出かけました。

現地でヤーミンさんという叔父の知り合いの家に泊めてもらい、小さな3人の子どもと公園で遊んだり、スーパーで買い物をしたり、ヤーミンさんの知り合いの別荘に行ったりして過ごしていました。

この時の写真がいくつかあるのですが、いま見直すとこんな笑顔ができていたんだなあと思うくらいにここにこしていました。

会社を設立してからはもしかしたら10年くらい笑顔で笑ったことがないのではないかなと思うくらい笑顔が苦手というか、笑顔になれていないことに気がついたことがあります。話をマレーシアに戻しますが、特に目的があってマレーシアに行ったわけではないのですが、1、2週間もしたら生活にも慣れてきて、冒険の一つでもしたくなり急遽タイのバンコクを目指して一人で旅行することにしました。

タイのバンコクに北上するのか、南のシンガポールに行くのか悩んだのですが、当時海外旅行を知らない私はシンガポールの国境に行くのと犬が近づいてきて麻薬を持ち込んでいないか厳重にチェックするらしい、という話を聞き、もちろん麻薬なんて見たこともないので少し怖くなって北のバンコクを目指すことにしました。

旅行のプランがあるわけでもないのに、周りの人にいろいろ教えてもらったり、道中と一緒に欧米の観光客の人の行き先を聞いたりしながら、いろいろな場所の情報を集めて、結果的にマレーシアで最大の中華街がある、というか華僑の街になっているペナンと、タイのビーチ・リゾートのサムイ島に行くことにしました。

タイのプーケットも有名なリゾートですが、ここはあまりにもたくさん日本人がいて、観光地になりすぎているということでサムイ島にしました。

ペナンでは安宿を探して街をうろろしていたら、日本人のバックパッカーと出会っていろいろ教えてもらい、この宿が安全だよ、ということで一泊700円ほどの安宿に泊まることにしました。

マレーシアにいながら街は中華街で、毎日中華料理を食べて過ごしました。

そしてついに陸伝いで国境を越えようとタイに向かい、国境の近くにあるタイの街ハジヤイはあまり環境の良くない場所という話を聞いていたため、もう少し内部に入ったサムイ島に向かいました。

サムイ島に移動する船は欧米人だらけで、足の踏み場もないくらい人で埋まっていて、これは欧米人の難民船か、と思うくらい欧米人が多かったのを覚えています。サムイ島では3、4日過ごしているうちに、バンコクから遊びに来ているという年の近い三姉妹と仲良くなって、ビーチで遊んでいたりました。

サムイ島の叔母の家に遊びに来ているという話で、私が一人で観光地を回っていたら、乗合バスで偶然一緒になって、その叔母さんが私に「こんなにかわいい女の子と一緒に乗るのだからあなたがバス代を払いなさい」みたいな都合のいい事を言われて、こちらも海外旅行初心者だったのでなんだかんだで払ったら、そのあと何日か一緒に遊んだり一緒に食事したりしていました。

私にしては珍しく人と仲良くなったため、バンコクに移動する前の日の晩には涙が出てきて勝手に別れを惜しんだりしていました。

サムイ島を出る船がそろそろ着く、という時に無性に別れの挨拶をしたくなり、島のメインの通りを走っているバイクを無理やりヒッチハイクして乗せてもらい、三姉妹の中で同い年だった女の子に五円玉を一つ渡してお別れを告げました。

もっと気の利いた何かを渡せば良かったのですが、衣類だけを持って旅行に出ていたため、財布の中に入っていた5円玉をこれは日本のラッキーコインです、みたいな形で伝えてプレゼントしました。

それから急いで港に戻って船とバスとでバンコクに移動しました。

バンコクは日本人を含めて世界中から観光客が多く集まっているので、サムイ島と比べてはるかに賑やかで、ものすごく大きな寺院などもあり、観光からショッピングまで楽しんでいました。

三大寺院を回ったり、船でくつろいだり、一人で気楽にくつろいでいたのですが、そろそろマレーシアを出ないといけないことに気が付き、バンコクからクアラルンプールまでの直行便のバスに乗り、40時間かけてクアラルンプールに戻りました。

長いようであつという間だったマレーシアとタイの旅行ですが、今でも良い思い出です。もしいまの仕事がなくなったらまた今度はもっと本格的なバックパッカーとして世界中を見て回りたいな、などと都合の良いことを考えています。

今は毎月アジアやアメリカ、ヨーロッパに南米まで渡り歩いているため、バックパッカーになりたいという願いがむしろ叶ったといえるかもしれませんが。

7. 名古屋

マレーシアから戻ってしばらくすると京都の親戚から両親に連絡があり、叔父が支社長として勤めている名古屋の SRA というシステム開発の会社に個人契約で勤めないかという話があり、働かせてもらうことにしました。

勤務開始時期が未定だったため、それまでの間にヤマト運輸の引越しのアルバイトを4ヶ月ほどして過ごし、生活費を貯めていました。

9月中頃から働けるという話になったため、アルバイトを辞めて名古屋に行き、その日のうちに住む場所を決めて名古屋での生活がスタートしました。

仕事の内容は週三日間は愛知淑徳大学という学校のネットワーク管理の仕事で、残りの週二日間は会社でシステム開発の仕事をしていました。

ネットワーク管理は前任者から仕事の内容をひと通り教えてもらい、基本的にはトラブルがない限りはデータのバックアップや、メールアドレスの作成、その他、雑務をこなすという形で、仕事の都合上、やることがあってもなくても部屋にいる必要があるものだったため、空いている時間がある時は置かれている専門書などを読みながら勉強をしていました。

高専の時に個人的な興味から勉強していたネットワークやサーバー周りの知識が役に立ったのと、どうしてもわからない時は高専の時の同級生にネットで聞いて解決方法などを教えてもらいました。

愛知淑徳大学は名前が示す通り女子大、というイメージがあったのですが、数年前から共学になり、ちょっと残念な気持ちになったりしていました。

それでも数名の学生とは会話をすることがあり、大学というものを知らなかった私にとってはこういう世界もあるんだということも含めて大変勉強になりました。

会社ではその頃大きなプロジェクトが立ち上がり、プロコンなどで少しはプログラミングに関する知識を持ちあわせているのと、そのプロジェクトが使用する開発言語がプロコンの時と同じ Java 言語になったこともあり、週二日間だけですが、そのプロジェクトに参加させてもらうことになりました。

SRA という会社は日本で一番早く商用の UNIX というアメリカ製の OS を導入したり、オープンソースのプロジェクトに関わっている有名な人が在籍しているなど、技術力の優れた会社で、そこで開発プロジェクトに参加できたことは色々と勉強になりました。

残念なのは2000年の4月1日に会社を創業することを決めていたため、3ヶ月前の1999年の12月頃には会社に契約終了の話を持っていったのですが、学校の年度と同じタイミングで担当者が変わると問題があるなどという話になり、その後もめにもめて結局は3月末に辞めたのですが、非常に苦勞することになりました。

高専の時の同級生で、設立後にサイバーステップに入社することになった何人かがその

当時勤めていた会社を辞める時に会社の厳しい引き止めなどもあり、時には弁護士に相談することになるようなこともあり、会社というのは社員が辞める時になると本性が出るんだということに改めて気付かされました。

それらの会社の中には誰もが名前を知るような日本でトップクラスの会社などもあり、あとで他の人から聞いたのですが、新卒で入った社員が辞めるとその上司の評価にマイナスがつくので、その上司が自分の評価を下げたくないために引き止めや嫌がらせを行うことがあるということでした。

それまで大した仕事を与えられていなかった人に辞めるという話が出た時にはその人のために新しいプロジェクトを立ち上げる、などという本当か嘘かわからないような話もよく出てきました。

自分の経験やうちに入社した人が経験したことなどから、辞める時に会社の本当の顔が出てしまうことなどを知ったため、サイバーステップでは辞めやすい会社にしようと誓うことにしました。

■創業してからの苦労

8. 会社設立

2000年の3月31日に東京に戻ってきて、4月1日から活動を開始しました。

創業時は全員が高専の同期でアルバイトも含めて4、5人で活動を開始しました。

最初から法人の設立は行わずに個人事業主としてサイバーステップを立ちあげました。理由は特にはないのですが法人設立の必要性を最初のうちはわかっていなかったためでした。

名古屋で貯めた400万円のうち100万円くらいは作業場所のアパートを借りたり、パソコンを買ったりしてすぐになくなり、正社員には一人20万円の給料としていたため、創業して4、5ヶ月で資金がショートすることに対してどう対応するかが最初の課題となりました。

まず行ったことが金融機関から借金をすることで、当時は不況だったため政府が信用保証協会というのを設立し、連帯保証を信用保証協会が行うことで金融機関から自分の手持ちの金額と同額のお金を借りることができる、という制度があり、それを活用することにしました。

もともと400万円あったお金もすぐに300万円になっていたため、結果的に信用金庫から300万円のお金を借りることにしました。

事業計画書などが提出資料に必要なのですが、どのようなものかまったく知らなかったため、信金の人に教えてもらいながら提出資料を作成するなどあべこべの活動を行っていました。

当時、都市銀行に口座を開きたいと相談に行ったら、取引実績はありますか、と聞かれて、そんなものは当然ないので、ないです、と答えたら、それでは口座は作れませんと言われて、銀行というのはどうやったら口座が作れるのか本気で悩んだことがありました。

300万円のお金を借りることで400万円だったお金が700万円まで増えました。ここからやるべきことが当然ながら売上を立てることで、当時考えたことが自社で地域ポータルサイトなどを立ち上げることでした。

特に深い考えがあったわけではないのですが、特定地域のお店などがホームページを持つことで商売にプラスになる、と考えました。

メインの研究開発はオンラインゲームの開発、という形でもくもくと進めていくなかで、日々食っていくために必要なお金を稼ぐことに右往左往していました。

地域ポータルサイトはいま思い出しでも恥ずかしい失敗なのですが、santama.com, tokyo21.net, sumaino.com という3つのドメインを取得してウェブサイトを立ちあげました。

それぞれ東京都下である三多摩地域専用ポータルであったり、23区向け、不動産ポー

タルなどで三多摩どっと混む、住まいのどっと混む、のような少しダジャレを挟んだような名前にしました。

結果的に不動産ポータルに関しては30件くらいの不動産屋に営業に回った結果、5件だけ契約を取ることができたのですが、サービスとして成立しなかったため半年後には頂いたお金を全てお返しし、サイトを閉鎖しました。

三多摩向けはもっとひどく、こちらは商店街などを中心に100件以上に営業を行ったのですが、一件も契約が取れず、サイトを閉鎖。

23区向けに関してはマレーシアのヤーミンさんを紹介してくれた叔父が経営する市場調査会社からご祝儀として仕事を頂き、サイトを構築し、現在も存在します。

こちらの会社では静的なホームページを数ページ掲載しているだけなのですが、その後数十万円、数百万円などの見積りが寄せられ、現在ではホームページがなければ商売になっていなかった、と言われるくらい仕事に結びついたということでした。

非常にめでたいことなのですが、叔父の会社以外できちんとお客さんの商売に収益に結びつけることができませんでした。この仕事を通してお金を払って頂く、仕事を得る、ということの難しさを痛感しました。

個人事業主というのも信用の面でマイナスに見られることがあったため、7月に有限会社を設立することにしました。

9. 川上さんと月吉さん

役所を回って有限会社の設立を行い、さてこれからどうしようかと考えていたところ、会社を設立した調布の商工会議所で納税や社会保険などの説明会があったため参加した際に、商工会議所の方から税理士や社会保険労務士の方を紹介してもらえることになりました。

当時、不況だったため様々な助成金がいろいろな役所から出されており、うちでは研究開発やそのための雇用などを行なっていたので受け取れば非常に助かるものでした。

商工会議所から紹介頂いた社労士の河上さんは数多くの中小企業を見ている方で、毎日都内のどこかを走り回っているような印象の方でした。

社労士の本業ではないかもしれませんが、困っている企業に適切な助成金を説明し、その手続や役所との折衝などを全て行なってくれていました。

うちでも当時大きな助けになった助成金として雇用創出助成金と研究開発系の助成金がありました。

雇用助成は一人を雇用すると最初の1年間の給料の2分の1を最大で6名まで助成するというもので、半年ごとに100万円ほどが振り込まれ、大変助かりました。

うちが申請した1年後あたりからは不適切な会社が既存の従業員を雇い直したり、ひとつの会社を6人前後の会社に分けて複数人の助成金を受給するなどの不正受給が後を絶たず、1年間に2分の1だった助成金額が半年になり、3分の1になり、申請も非常に複雑になっていくなど、後の方では申請するメリットよりも手間の方がかかるのではないかなというようなものになっていってしまったそうです。

創業時に連帯保証になってもらった信用保証協会の制度も、銀行側の既存の貸付で不安定なものを信用保証協会が連帯保証するものに借り換えさせるなど行い、信用保証協会がその後、5,000億円などの回収不可能な焦げ付きを作ったことなどが数年後に新聞で目にし、うちとしては非常に助かった良い制度も悪用する人が後を絶たないなど難しい点があることを知りました。

月吉さんは河上さんと多くの中小企業と一緒にみている税理士の方で、当時お金がなかったため、本当に低額で月々の会計業務を見ていただきました。

様々なアドバイスを頂き、会社というのはやりたいことをやるとか、お金をとにかく稼ぐこととか、そういうものばかりではなく、きちんとした会計や税務、資金繰りなどをきちんと見たり、考えて行動する人の協力が必要なのだと強く感じました。

その後、河上さん、月吉さんとはベンチャーキャピタルからの出資を受ける段階で契約を終了することになりましたが、このお二人に会社を見て頂いていなければ1年もたなかつただろうと思います。

その後、10年近くほとんど連絡を取らなかったのですが、現在は監査役として役員会

に参加して頂き、会社が不適切な方向に行かないかを見て頂いています。

10. 内容証明郵便

内容証明郵便というものをおそらくほとんどの人は受け取ったことがないと思います。受け取りを確認する書留郵便ではなく、内容証明郵便というものは、私が知る限り弁護士くらいしか使わないのではないかと思う郵便です。

つまり、中に入っていたのは弁護士からの損害賠償に関する通知で、当時うちで請け負っていたウェブサイトの構築が期限どおりにできなかったために機会損失及び過去に支払った代金の返却を求める内容でした。

創業後、日々の資金繰りをいくつかのウェブサイト構築やシステム開発などで食いつないでおり、その中でもこの案件は金額全体としてはうちが受けている中では大きいものでした。

それまで全くインターネットとは関わりのなかったような起業がこぞって進出したため、仕事はある程度あるのですが、その中身に関しては仕様がなかなか決まらない、ものによっては丸投げされるようなことが何度かありました。

内容証明郵便を受け取り、封をあけて中を見た時には足元からアリアリが1万匹這い上がってくるような震えを感じたのを覚えています。

当時、ある程度受託でお金が回っていたとはいえ、過去に受け取ったお金だけではなく、機会損失として数百万円のお金を支払うことになれば確実に倒産することはわかっており、封筒に入っていた書類を一枚目にしただけでそれが現実になりかねないことになったためです。

それまで良好な関係で連絡を取っていた担当の人から電話で怒鳴りつけられ、その案件の周囲の関係者も手のひらを返したような対応がされるようになりました。

お金というのは怖いもので、取るか取られるか、まるで命の取り合いのような殺気立った雰囲気を感じることになりました。

結果的にはこちらも弁護士に相談し、先方の弁護士とやりとりをしてもらい、うやむやな形でこのトラブルは幕を閉じましたが、この件で本当にお金というのは人を狂わすことがあるものなのだを知り、それ以降、うちが発注した案件がうまく完了しないことは何度かありましたが、基本的にはお金を支払わない、ましてやすでに支払ったお金を取り立てる、などといったことは一切行わず、金の切れ目が縁の切れ目というのをうまく活用し、うちが損することになったとしてもそれまでに発生した費用は支払い、案件を終了させるようにしました。

逆にうちが受け取るべきお金を受け取れない、ということは何度かありましたが、それもそのお金に固執するのではなく、むしろ他の希望が持てるプロジェクトに注力するなどして挽回するようにしています。

おかげさまで創業して13年になりますが、大きなもめごとなどを抱えることなく、問

題が起きたとしてもひとつずつ解決していくことで本業である自社開発や、そのサービスに注力することができるようになりました。

11. 不払い

うちは20代前半のほぼ会社勤め未経験な人間の集まりだったため、技術面に関しては一定の評価をして頂くことはあったのですが、受託開発という仕事に関しては未熟な面があったのは否めない状態でした。

それまで半年以上の間、問題もなく開発し、代金を支払って頂いていたのですが、ある時先方の担当の方から電話があり代金は支払えないという通知に近い連絡を受け取りました。

この手のトラブルは決まって、こちら側はやるべきことをやった、あちら側はやるべきことがやられていない、という水掛け論になり、結局はどちらが勝つかと言えばお金を支払う立場が絶対的に強い、というのはわかりきったことでした。

つまり、お金を支払わない、と言われた時点でうちとしては負けが確定しており、その負けを取り返すために裁判をするなどはとても社員数が7、8人の会社でできるわけがないことは相手もわかっていることでした。

こちらとしてはきちんとやったつもりでも先方が支払わないというのであれば、もうこれは仕方ないことなので、これ以上この問題にはできる限り関わらず、もっとやるべきことをやろうと考えました。

世の中では諦めないことが大切、とか、諦めなければなんとかなる、といった言葉を良く聞きますが、会社を立ちあげて痛感したことは諦めることの大切さでした。

明日の天気もどうなるかわからない、お金が支払われるかどうかは発注者次第、会社で自分たちにできることは限られています。

もちろん、もめごとが起きないようにすることなど事前に問題を起こさないようにすることは大切ですが、明日の天気のようにどうなるかは誰にもわからないこともたくさんあります。

幸いなことにすでに受託業務の新規獲得をストップし、受託ではなく自社開発に全ての力を当てられるように活動を切り替えていました。

具体的にはベンチャーキャピタル、エンジェルと言われる方々に対してプレゼンテーションを行い、資本金を出資してもらい開発に専念する、というものでした。

12. バカ

忘れられない思い出の一つとしてもう10年近くも前のことになりますが、IT-Farm から出資を受ける前の設立1年くらいの時に会社の先行きが危ない状況になり、そもそもいつでも危なかったと思うのですが、取引先の人にアトムという日本で一番最初にウェブサイト制作業務を始めたという会社の社長の方を紹介してもらったことがありました。

アトムという会社の社長の名前が末松亜斗夢さんという方で、当時私達が作っていたオンラインゲームのデモを私が自信満々でお見せした時のことだったと思うのですが、なぜか私は50回くらい、もしかしたら100回だったのか10回だったのかもしれないのですが、とにかく何度もバカと言われました。

会社を設立して少し調子にのっていた時だったと思うのですが、その分あまりにも何度もバカといわれることで天狗になっていた私も鼻っ柱を強く折られて、言われていることを後追いでなんとか理解していけるようにがんばっていたと思います。

亜斗夢さんが言われていること全てに納得していたかという、そうでもないと思うのですが、会社を10年以上経営されている方が、わざわざ時間を取って自分の事を叱ってくれている、ということは何らか私に問題がある、ということは認識しながら話を聞いていたと思います。

その後も何度か亜斗夢さんのところに足を運び相談をさせて頂いた中で、マイクロソフトが関係したパーティーに参加させてもらうことになり、その場で亜斗夢さんから「この会場にいる全員と名刺交換をしてこい」と言われ、皆さんが歓談中のところを割って入り込んで無理やり名刺交換をさせて頂いて、パーティーの終わりに集めた名刺を亜斗夢さんにお見せすると「大したやつだ」と褒めて頂いたことがあります。

亜斗夢さんは一見冷たいような感じを持ちながら、一人ひとりに対してきちんと向き合ってくれて、その人が何か成果なりを出せばきちんと褒めてくれる、そのような方で、数えるくらいしかお会いしたことしかないのですが、鼻っ柱を折られ、多くのことを教えて頂き、その後の私の考え方や周りの人に対する姿勢、その他に非常に多くの影響を与えて頂きました。

この10年ほどは会社の成長が思うように実現できておらず、お会い頂くにはあまりにも私が未熟なため、それなりの会社と言えるくらいになったら挨拶に伺わせて頂こうと思っただけで毎年新年を迎えるのですが、いまだに実現できていません。

現在も今年こそは成果を出して挨拶にいけるようにしようと思っています。

13. 契約書作成

思い入れの強い内容としてもう一つあるのが、2社目の海外ライセンス先となった上海盛大ネットワークという今では中国最大手のオンラインゲーム運営会社との契約書の作成のときのことです。

2004年の頃だったと思うのですが、韓国に続いて大型の契約ということで、韓国のライセンス先とは日本語の契約書で契約を結んだのですが、盛大とは英語の契約書でライセンスをすることにしました。

すでに交渉した内容を元に中国側で原文が作成されたのですが、その文章がめちゃくちゃで、ほとんどの文章をこちらで直すことになり、あまりの量の多さに交渉などで協力して頂いていた IT-Farm の方もさすがに時間が取れず、その方の NEC の頃の先輩にあたる和泉さんという方に契約書の作成を協力して頂くことになりました。

和泉さんは NEC に勤めていて業績が悪くなったことで募集された早期退職制度かなにかに応募されて、当時はフリーの状態だったのだと思います。

30ページ以上ある契約書のレビューを快諾して頂き、住まいの近くということで横浜のみなとみらいの近くで落ちあい、喫茶店に入って契約書のレビューを開始しました。午前10時頃だったと思います。

私は英語の契約書の意味が全くわからず、和泉さんが一つ一つの文章を英語で読んでから日本語に訳して頂いて、この内容は良いか悪いか、どのような問題があるのか、などを教えて頂き、確認しながら完成させていきました。

気がつけば時間は午後10時でお店の閉店の時間となり、なんとか最初から最後までレビューを終え、先方に提案できる内容になりました。

時間になってお互いでこんな時間になっちゃったよ、というような形で笑い合いました。

和泉さんとは親と子と言って良いほど年が離れているのですが、契約書作成のイロハもわかっていない私にひとつずつ丁寧に確認しながら完成させていき、その結果、盛大との契約を実現することができました。

日本で開発されたオンラインゲームが中国にライセンスされた初めての事例ということで、盛大も力を入れてくれ、市場が伸びていたこともあり、うちにとって韓国に次ぐ大きな売上をその後、立てることになりました。

和泉さんとは現在も法務という肩書きで会社と契約してもらい、うちが締結する全ての契約書に目を通して頂いています。

おかげさまで会社として他社とのもめごとは皆無で、開発やサービスの活動に専念することができています。

監査法人や弁護士の方からもうちほどもめごとを抱えていない会社は珍しいと言っただけ、取引先をむやみに広げずに最小限にしていることもあります。契約書を全て和

泉さんに見て頂いていることでリスクが軽減されている、というのが非常に大きいと思っています。

こちらにも初めてお会いした時から10年近くが経っていますが、いまでも多くのことを教えて頂き、活動を広げていける原動力となっています。

14. ベンチャーキャピタル

ベンチャーキャピタルという言葉は今では耳にすることも多いかと思いますが、私はその言葉を全く知りませんでした。

何で知ったのかも忘れてしまいましたが、当時、検索サイトでNo.1のヤフーのサイトで「ベンチャーキャピタル ハンズオン アーリーステージ」という3つの言葉で検索をかけてヒットした上から3つまでの会社にコンタクトのメールを送りました。

東京エンジェルという個人投資家の集まりと、IT-FarmというIT業界に特化したアメリカのシリコンバレーとも深いつながりのあるベンチャーキャピタル、もう一社は名前を忘れてしまいました。

メールでアポを取ってパソコンで動作するそれまでに作ったゲームをデモとして見せられるようにし、どんな内容だったかも忘れてしまいましたが3枚のプレゼン資料を手に打ち合わせに挑みました。

東京エンジェルはどちらかというとりタイアした年配の人が多く、話は聞いてもらえるもののオンラインゲームという内容ではあまりピンとこなかったようでした。

IT-Farmでは先方のオフィスに行き、会議室で待っていたら数人の方がこられて挨拶をさせてもらいました。

打ち合わせでは開口一番に「女の子が来るものだった」というような話がされ、時々あるのですが名前が女の子のような名前のためメールのやり取りで間違えられることがあります。

それはそれで打ち合わせで相手と会える確率が高くなっていたり、名刺交換を行った際にすぐに話題として扱ってもらえて会話がスムーズに進むこともあるため、メリットだと思っているのですが、ベンチャーキャピタルとの打ち合わせでも名前が役に立つとは思わず、少し面食らいました。

事前のメールのやり取りでIPはお持ちですか、と聞かれたのでIPってなんだろう・・・インターネット系なのでインターネットプロトコルの略か何かですか？と聞いたら特許のことだと教えてもらい、そのような一般的な専門用語すら知らない状態でよく打ち合わせまでしてもらえたものだと思っていました。

かわいい女の子が来るとしてもらえて打ち合わせができたのかもしれないと思うと、この名前には何度か助けられているな、と思うことがあります。

IT-Farmでは3枚のプレゼン資料を手渡し、マンションにいる社員と電話で連絡を取って実際にゲームの対戦などをデモしました。

こちらとしてはすごいものが出来るんだぞ、と伝えたつもりではいたのですが20代前半のアホな若造が何かを一生懸命しゃべっている、くらいにしか思われなかったと思います。

いくら必要なのか、と金額を聞かれたので、正直なところ全く根拠はなかったのですが6,000万円と答え、その打ち合わせは終了しました。

その後、何度か IT-Farm の方から連絡を頂き、ある時は焼き鳥屋でコンピューターに詳しいと思われる人からの質問に対して受け答えを求められたり、IT-Farm の関係する会社までデスクトップパソコンを運んでできる限り良いグラフィックスでデモを行ったり、いろいろな打ち合わせが繰り返されました。

そのうち、IT-Farm の方がこちらのオフィス、正確には3LDKで55㎡のマンションまで足を運ばれて一緒に創業したものと話をしたり現場の環境を見て、総額6,000万円の出資が決まりました。

最初に3,000万円をまず出資してもらうことになり、それまで有限会社だったため、300万円の資本金を1,000万円まで自分たちで増やす必要があり、一緒に創業したメンバーや当時コンサルティングを行なってもらっていたキュートという業界では有名な会社から出資をしてもらい、なんとか資本金を当時の株式会社としては最低限必要な1,000万円まで増やしました。

最終的には資本金の7割以上が IT-Farm となり、完全な IT-Farm の子会社、関係会社としてサイバーステップは再出発を行うことになりました。

2001年8月の頃のことになります。

正直なところ資本金の7割以上が一時的にでも持たれるという心配があり、当時キュートで社長を勤めていた佐藤さんという方に相談したところ、その佐藤さんから「類ちゃん、やってみた方がいいよ、ダメだったらまた会社を作ればいいんだ」というようなことを教えてもらい、その後、一緒に創業したメンバーと佐藤さんとで食事をする機会を作り、7割の出資がどういう意味になるのかを確認したうえで、メンバーに「完全な子会社になることで会社がどういう方向に進むかわからないけど、もし会社が悪い方向に進むようなことになったらこの会社を辞めちゃってくれ」というような話をしました。

中核のメンバーがいなくなるということは、会社の中身がなくなるということなので、会社がどうであろうと中身がなければただの箱、存在する意味がなくなれば辞めてしまった方が良くと思ってそのような話をしました。

結果的には創業メンバーは今も勤めており、この会社の七不思議の一つに数えられるような感じになっています。

また、IT-Farm が6,000万円の出資を決断した背景には後日談があり、これは数年後に IT-Farm の方でうちの取締役になっていた方に教えて頂いたのですが、IT-Farm の現場の方全員がサイバーステップに対する出資に反対したそうです。わけもわからない若造が代表を務める会社設立から2年も経っていない有限会社、今の私からみても6,000万円を出資する理由がわかりません。

IT-Farm の代表の黒崎さんという方が現場の方に言われたことが「出す理由もないけれども、出さない理由もない、だから出す」ということだったそうです。

人生何があるかわからないとは言いますが、誰と会って、何をして、どうなるか、というのには本当にわからないものだと思います。

結果的には IT-Farm が出資した 10 社前後の中で上場を果たしたのはうちだけで、そういう点では少なからず恩返しをできたのではないかと考えています。

もちろん 100 点満点には程遠い内容だとは思いますが、世界的な会社、例えばマイクロソフトやインテルなどは上場しており、世界的な会社が上場しているなら、うちも上場くらいはする必要がある、ということと、IT-Farm に出資してもらったことに対する恩返し、この 2 つが上場にあたっては理由になります。

■公開企業になって

15. オフィス移転、拡張

オフィスは頻繁に移転、拡張を行なってきました。

IT-Farm の黒崎さんからはベンチャーは会社の規模がすぐ変わるのだから、成長に合わせて移転や拡張を行うのは良いことだ、というようなことを言って頂き、個人的にもより大きく、仕事をする上で快適な環境にしたいという考えもあり、創業時の33㎡のアパートに始まり、その年末には55㎡のマンションに移り、IT-Farm からの出資が決まり、株式会社化した2001年8月からは東京都多摩市の永山というところにあった50坪150㎡のオフィスに移転しました。

この永山には3年ほどいたのですが途中でフロアを増やし、75坪に拡張して行きました。

場所が手狭になったことで2005年頃に創業の地、調布に戻り1フロア100坪のオフィスに移転し、さらにもう1フロア増やして2フロア、200坪まで拡張して行きました。

2006年に上場し、得た資金を元に2007年に渋谷区の笹塚の1フロア200坪のオフィスに移転し、2012年まで笹塚のオフィスで業務を行なっていました。

この笹塚のオフィスはリーマンショック前に借りたことで都内のオフィス空室率が1%前後というもっとも賃料が高い時に移転したことで家賃が高かったのですが、新卒採用を強化し、さらに仕事する環境などを良くしたい、という気持ちなどもあったため、更にもう1フロア200坪を増やし、自分で自分の首を締めるような形になっていましたがリーマンショック前の好景気、好業績の勢いもあり破天荒な経営をしていました。

さらにもう1フロア増やす方向で管理会社と話をしていたのですが、2009年のリーマンショックがあり、会社が本当に潰れそうになったこともあり役員会で大きな反対をされ、白紙に戻すことにしました。

現在は2012年にひと駅離れた杉並区の1フロア400坪弱で賃料が笹塚の半値以下というオフィスに移転し業務をしています。

家賃がいくらであったとしても、家賃を払うだけで何か製品やサービスができるわけでもなく、現時点での結論としては私達のような業態であれば家賃は安い方がよい、安くても良いビルは探せばある、という考えに至りましたが、上場、リーマンショック前の好業績、自分の未熟さなどから、せつかく稼いだ収益の大半を何も創造しない家賃につき込んでいたことになりました。

現在のサイバーステップは新興市場とはいえ上場企業で、100人からの社員が働いている会社なので、現在よりも更に安いところに移る考えはありませんが、ゼロから会社を

立ち上げる海外の進出先では高すぎる場所は避け、治安が良く利便性の高い場所に無駄の極力ない形でオフィスを持つようにしています。

アメリカはカリフォルニア州のマウンテンビュー市でグーグルなども本社を構えるシリコンバレーの中心となりますが、非常に町並みの良いところですが、家賃の安いオフィスを探しました。

韓国もソウル市の中心地のカンナムエリアから数駅の COEX という展示会場のすぐ近くのオフィスをソウル市内 20 件以上のオフィスを見て回って決めました。

いずれも 20 坪から 30 坪ほどの物件で、5 人から 10 人が仕事をするうえでは十分なスペースを取れるようにしています。

オフィスをどこにするかによって採用できる人材やその母数に影響するため、海外に進出する際にはどの地域のどのような立地のオフィスにするのかを自分が直接足を運んで決めるようにしています。

そこに置く机からパソコン、モニター、プリンター、ネット回線、ソファーに至るまで働く人が出来る限り快適に、ケチるのではなく、近い将来への投資、資産だと思って通常よりも少し良い物を買うようにしています。

成功報酬型の会社ではなく、皆で作って皆でサービスし、広めていくというタイプの会社なので、入社当初の給料は決して高くなく、地域によっては法令の定める最低限からスタートすることもあります。

ただ、働く環境だけは一般の家庭で使用するパソコンなどよりは確実に良い物、高い処理性能を持つ日本で使用しているものと同じ水準のもので揃えるようにしています。

16. 逆境

まだ会社を立ち上げて13年程度ですが、取引先の弁護士から届いた損害賠償の内容が書かれた内容証明郵便や、急な支払いの停止、タフな契約の交渉から契約書の作成・締結、その他にも何度か経験した会社の危機、これらはあるきりですが確実に自分を強くしました。

また、私にはオールスターかと言えるくらいに贅沢と思えるほどのそうそうたる人たちが相談できる方としてたくさんいました。

ベンチャーキャピタルとしてだけではなく、IT業界、金融などで様々な経験を持つIT-Farmの黒崎さん、白井さん、中林さん、向林さん、契約書作成を通して多くのことを教えて頂いた和泉さん、名前を上げればきりがなほ多くの方に相談することができました。

私が社長という肩書きで、それなりの成長意欲もあったため、部分的にはお互いの利害が一致した、というのもあると思うのですが、20代前半で極めて未熟な自分が、お金も払わずに、時には相手からお金を出してもらって多くのことを教えてもらいました。

私の好きな本の一つに「逆境の経営学」という吉野家の社長を勤められている安部修仁さんが話された内容をまとめたものがあります。

逆境をどう乗り越えたか、その過程が全て書かれているのですが、規模は違っても逆境を経験したという点では強くなれた、または強くならなくてはいけなかった、というきっかけに逆境は大きいと思います。

松下幸之助の有名な言葉に「好況よし、不況なおよし」というものがあります。うちもシステム開発の受託で食いつないでいたのですが、取引先から一方的に支払いを止められ、また個人も受託を始めるなどで価格競争が異常な状態になってきたため、受託を一切やめ、自社開発を行えるようにベンチャーキャピタルに話を持って行きました。

自社でゲームサービスをして食っていこうと考えたのですが、日本国内で活動をしていたら韓国の会社の代表の方の目に触れて、韓国にライセンスすることができました。

韓国で大ヒットしてからはこちらが売り込まなくても中国やタイ、インドネシアなどから引き合いがあり、自然と東南アジアにライセンスが広がりました。

円安もあり業績は右肩上がりだったのですが、リーマンショックの手前で頭打ちになり、その時ほそぼそと活動していた自社サービスで新しいタイトルがヒットしたおかげでライセンスビジネスから自社サービスに収益が移り、現在は海外においても自社で拠点を構築しサービスを提供するようになっていっています。

もちろん、これらが先を読むことができ、考えたことが100%実現できるのであれば倍々で成長していくこともできたと思うのですが、判断を大きく変える節目は毎回苦境の時にありました。

苦しくなると考えないといけない、変えて行かなければいけない、という考えが出てくるのですが、どうしても楽に稼げている時はそういう考えに至りませんでした。

勝って兜の緒を締めよ、や、治にいて乱を忘れず、という言葉があり、私の好きな、正確には身につけなければいけない言葉だと常に思っているのですが、なかなかうまくいきません。

いまでも苦しい中で、何らかは希望を持てる内容として持ちながら右往左往しながらも道を進んでいっている、進むのを止めることだけはしないように努めている、そんな感じになります。

もっと強くならなければ、賢く、かつ、臨機応変に活動できるようにならなければと思うのですが、未熟であることは事実なので、未熟であったとしても最終的には世の中のためになる、それだけは忘れずに、目指していています。

17. 命がけ

「私はこの仕事に命をかけています」という言葉を使ったことがあるかはわからないですが、ドラマなり漫画なりで聞いたことはあると思います。

私は創業してから1度だけ社内でこの言葉を社員から聞いたことがあります。

結論から言えば、働いている人、仕事している人は全ての人が命をかけているんです。

1時間、なにか仕事をすればその人の寿命は1時間減ります。1分働いていたってその分寿命は短くなります。

寿命の絶対量が、何歳まで生きるのかがわかっていないから気にならないだけで、過ぎた時間は取り返せないんです。

かっこつけて「私はこの仕事に命をかけているんです」といった言葉がありますが、そんなの当たり前で、誰もが命をかけて仕事をしています。

100人の会社が1年間仕事をするということは、一人の100年分の仕事をしているわけで、週末や平日の勤務時間外があったとしても毎年一人分の時間を、正確には命を使って会社は業務をしています。

一人分の命を使って行うことが、こちらに裁量のない下請けなどでは働いている人に申し訳ないのでうちでは下請けはしません。

正確には創業当初は行なっていたのですが、お金をきちんと受け取れなかったり、いろいろと後からクレームを付けられることがあり、会社の生殺与奪が他社の判断次第になり、非常に不安定になったため、ベンチャーキャピタルから資本金を出資してもらい下請けをやめました。

1年で一人の一生分の時間を使うのであれば、これは中途半端なこと、世の中のためにならないことはやってはいけないと考えています。

やるからには5年、10年、または100年楽しめるようなゲームやサービスを開発したり、一人でも多くの人にエンターテインメントを届けることをしなければならない。

この考えが私が仕事をがんばる動機の大きな要素を占めます。

18. 任天堂

これは少し冗談というか、まじめに考えてます、というところ怒られてしまいそうなので、少し冗談ぼく、自分としては真面目な考えの内容を書きます。

世界の任天堂になる、なりたいな、と考えています。

生みの親が両親で育ての親がファミコン、と本気で思っているくらいファミコンをはじめ、家庭用ゲームは私に大きな影響を与えています。

会社を立ち上げてから仕事の都合で京都の任天堂まで2、3度足を運んだことはありますが、きちんとした商売はやったことがありません。

うちの規模が小さく未熟だったため、Nintendo DSやWiiのソフトの開発に着手したのですが、完成させることができませんでした。

それでも前々から世界の任天堂になりたい、なつたろうか、と常に思っています。

世界の任天堂とはどういう意味かと、任天堂はすでに世界的な企業だろう、と思われると思いますが、2000年代前半に実際に韓国や台湾、インドネシアやマレーシアに行くとき家庭用ゲーム機を遊んでいる人はほとんどいません。

任天堂の製品は日本や北米、ヨーロッパでは販売されていますし、楽しまれているのは事実です。ただ、それはやはり日本と北米、ヨーロッパという限られた地域で、人口で言えば世界70億人のうちのせいぜい10億人くらいです。

任天堂のことを良い、悪い、というわけではなく、世界では70億人のうち60億人近い人達が任天堂、または任天堂的なエンターテインメントを楽しめないでいます。

うちが任天堂の代理、代わりになる、と偉そうに言える立場ではないのですが、任天堂的なエンターテインメントの100分の1でも、10分の1でも全ての国と地域に届けたいと思っています。

少なくともその国の人が遊びたいと思えば適切に遊べる状態にしたいと思っています。

ファミコンで世界が広がった自分たちの経験を、ファミコンで育った自分たちが作ったゲームやサービスで世界中の人に接してもらい自分たちが受けた感動と同じものを感じてもらえればと思っています。

19. とりあえず世界一

一日に50回くらい、多ければ100回くらい、世界一という言葉の頭のなかでつぶやきます。

時々口から出てしまうことがあるのが欠点ですが、会社を立ち上げて3年目か4年目くらいの時に、頭の中で羊を数えるような感じで「いち、に、さん、し、ご、、、」と数えて夜道の岐路を歩いていた時に、深い理由はないのですがその頭に世界、という言葉をつけてみたら「世界一、世界二、世界三、、、」となり、順位が下がって行ってしまっ、それではつまらないので「世界一、世界一、世界一、、、」となったんです。

それが今でも続いていてほしい一人歩いているときはこればかりつぶやいています。

ただ、つぶやいていると世界ってなんなのか、考えざるえなくなって、世界は結論から言うと人が住む全ての地域となり、海の上や宇宙、地面の中、というのはさすがに外しました。

次に思ったのは、なぜ世界一になるのか、なんのために世界一になるのか、という思いが出て来ました。

世界一というのは目標と目的で分けると目的にはなりえず、目標になります。

目標はそれを達成することで目的に近づける、あるいは目的を実行するにあたっての権利を得られるものだと思います。

例えば、コンテストで1位になることで全国大会に出場できる、メジャーデビューできる、というような形で、1位になるのは目標で、目的は全国大会出場であったりメジャーデビューすることだと思います。

目標がとりあえず世界一になる、ということであればその目的、言い換えればとりあえず世界一になることでできること、得られる権利はなんだろうとなんとなく考えました。

ここも結論を書きますと、少し飛躍していると思われるかもしれませんが、目的は「世の中から戦争をなくす」ことにしました。

ことにした、というと少し軽く思われてしまうかもしれませんが、当然ながら軽いつもりはないです。

とりあえず、という言葉に対してこちらも軽く思われるかもしれませんが、決してそうではなく、とりあえず、というのは良い感じの非常に縛りの強い面白いキーワードだと思っています。

歩き疲れたからとりあえず喫茶店に行ってお茶しよう、とか、とりあえず出かけよう、みたいに使うことがあります、それが達成されるまでの間は他のことは一切しない、という非常に強い、強すぎる意思をあらわしているものだと思います。

世界一になる、という事ばかり頭のなかでつぶやいていた時になんかの拍子でとりあえず、という言葉がついて、一度つけてしまったからにはこれははずせない、となって今に

至ります。

取るもの取らず、とりあえず世界一になる。他に途中でやりたいことができたり、投げ出したくなっても達成するまでは投げ出してはダメ。

戦争があって喜ぶ人はいないと思います。

正確には戦争が技術革新や経済の発展のために必要だったことがあり、今現在の生活はそのほとんどが戦争による技術革新の成果と言わざるえません。

自動車もコンピューターもインターネットも携帯電話も飛行機も船もそのほぼ全てが戦争のおかげで現在使えるようになったのは事実だと思います。

戦争の前の時代は宗教がその役目、技術革新や生活の安定、向上に関係していたのかなと思っています。

宗教に始まり、19世紀と20世紀は戦争が技術や経済、生活の向上などに関与したとして、その次、戦争の次を担うのはなんでしょう。

民主主義や資本主義、あるいは国単位での活動はそれぞれあると思いますが、私はあるべき姿としてはエンターテイメントだと思っています。日本語で言うところの娯楽です。

宗教、戦争の次をエンターテイメントが担う。

なかなか面白いと思っています。ファミコンや漫画、アニメなどで育った私達70年代以降の日本人は、あまり国家や国民性を言いたいわけではないですが少なくともエンターテイメントが身の回りにある状態で育った人は、誰も戦争をしたいとは思わないと思います。

銃を持って人と殺しあうくらいならゲームで遊んでいた方がいい、楽しいことがたくさんある、と考えると思います。

ただ、どんなに思っても、実現したいと思っても、それを実現するだけの力がなければ意味がありません。

世の中から戦争をなくすくらいの力を付ける、そのために必要な力はどれくらいのものなのか。

とりあえず世界一になる。それくらいのことができなければ世の中から戦争はなくせない。

創業して1, 2年経ったあたりの時に目標として「5年で10億円の売上、10カ国のサービス、上場」というものを立てたことがありました。

立てたと言っても公にしたわけではなく、社内の一部の人にだけ伝えた程度ですが、実際に5年で達成できたのは9億円の売上と、7カ国のサービス、それと上場に目処を付けたくらいでした。

目標を達成できたのは7年目で、2年遅れでした。

この時の無力さもあって6年目になった時に一度社長を辞めることにし、目標を持つことの効果、その目標を達成するにあたってどれだけ力が発揮できるか、というメリットは感じたのですが、その目標が達成できなかつた時の反動、無力さを痛感するというデメリット

ットもこの時に痛感しました。

期限を明確に決めた目標はそういった経験から諸刃の剣になる可能性があるため、とりあえず世界一になる、という目標に対しては明確な期限を付けないようにしています。

いつ、それが達成されるか、よりも実際に達成されることの方が重要だと思っています。

一人の時に繰り返すつづやいているのは日常になったため、それがプレッシャーになることもあります。まあ思ってしまったことは仕方ない、日本という恵まれた環境に生まれ、多くの人に世話になって今があるため、ここはひとつがんばらなきゃいけないな、と思って活動を広げています。

いまが35歳なので、30代のうちに達成したいな、などは思うこともありますが、容易では無いため慎重さと大胆さを合わせ持った形で根気強く進めていこうと考えています。

20. 戦争

内容を散々書いてしまいましたが、この世の中から戦争をなくす、というのはNHKの番組、NHKスペシャルで20世紀について取り上げていた時に、ナレーションで20世紀は戦争の世紀、という言葉が流れ、それにピンときたというよりも、正確にはムカッとした、というのが正しいのですが、思い、自分が戦争を体験したことがあるわけではないのですが、戦争をなくしたろう、21世紀は娯楽の世紀といわれるようにしたろう、と思ったのがきっかけでした。

実際にその時よく出張していた韓国や台湾では徴兵制度という形で18歳から20歳あたりの男性が学業などを一度止めて1年から2年の期間で軍隊に行くという事実を知りました。

現地で日本語や英語を勉強しても、徴兵制の期間中に2年も経って忘れてしまうことがあるということでした。

日本から身近な国で未だに戦争というものが影響している、という事を知った時には言葉にならないものがありました。

何が良いとか悪いとか、後から決めるつもりもないのですが、戦争するくらいならゲームしている方がいいでしょう、ファミコンやっている方が楽しいよ、争い事もあるだろうけど楽しいことはこんなにたくさんあるんだぞ、というのを知ってもらえるようにしたいなと思っています。

日本にはあるのにインドネシアにはない、マレーシアにはない、というのは公平ではないと思っています。

ファミコンやプレステはゲーム機の製造原価があり、各地域の可処分所得で考えると東南アジアとかで商売にならない、というのはあると思います。

幸いうちがやっているのは物販ではなくゲームサービスなので、ゲーム機を作るといった原価がかかるものではないので、どの国や地域でもその地域の所得に応じて販売物の値段を変更することができ、日本で100円のを韓国では50円、インドネシアでは10円などにしても商売になります。

任天堂がやらなかったこと、やれなかったことをうちでやってやろうと思っています。

世界中で日本にあるような娯楽が楽しめるようになったら世の中は何か変わるのではないかとと思っています。

ゲームで世界を変える、と言ったら大げさだと思いますが、その土地にないものがあるようにする。それだけでも何かが変わると思いますし、自分たちのように20年も30年もゲームに接していたら、その人達はその前の時代の人たちとは違う形になるのではないかとと思います。

そのためにもうちがやるべきことは、時間をかけて様々な地域で楽しめるようにするの

ではなく、全ての国や地域で楽しめるようにし、その状態をスタートとして、それから20年、30年と長くサービスを続けていくことだと考えています。

そのためにも積極的に海外に進出する必要がありますし、進出した各地できちんと収益を上げて、継続してサービスできる会社にならなければならないと考えています。

■就職活動を迎える皆さんへ

〜〜

本章以下は有料版書籍にのみ掲載しております。

ご興味をお持ち頂けましたら有料版書籍のご購入をご検討ください。

つたない文章ですがここまでお読み頂きありがとうございます。

■[アマゾン Kindle 版 販売サイト](#)

サイバーステップ株式会社

代表取締役社長 佐藤 類

〜〜