

# クラウドキャスト株式会社

## 代表取締役社長 星川高志氏

青山学院大学大学院国際マネジメント研究科に在籍中、クラウドキャストを立ち上げ、スマートフォンやクラウド上のアプリ開発・販売を手掛ける星川高志氏。IT系企業の経験をj得てMBAへの入学を決めた理由、さらに起業に至った理由について話をうかがった。



### プロフィール

日本DEC(現 日本ヒューレット・パッカド)、マイクロソフトの勤務経験を有し、社会人学生として、2009年に青山学院大学大学院のMBAコース(Flex-time)に入学。その後、社会経験で培ったITの知識を活かし、クラウドキャストを設立。同大学院を2011年3月卒業予定。

### 人生の寄り道から得た自信

星川氏には、これまでの人生を振り返って、自分に大きな影響を与えたイベントが2つあるという。

「私は、これまで人生で2回寄り道をしています。1つは大学時代の約一年間のイギリス留学です。その当時は就職氷河期であったので、就職活動を全力でやるのが普通で、イギリスなんて行っている学生はそうそういませんでした。」

もともとITに興味を持ったのも留学がきっかけであった。英語の習得を主な目的としてイギリスに渡ったが、そこでインターネットに出会い、インターネット社会の到来を肌で感じたという。

「2つめは青山学院大学のMBAへの入学です。働きながら勉強するなんて、なかなかできることはありません。」

自費でMBAに通い、社会人学生として学ぶには、よほどの強い意志がなければ実行できないものであると話す。

「私はこれらの寄り道で、他の方にはない多くの武器を手に入れました。だから、人と変わったことをすることへの抵抗感も少ないのです。」

### 転職でベンチャーマインドを醸成

イギリス留学で海外の文化に触れたことがきっかけで、外資系企業に入社を決意し、大学卒業後、日本DECに入社。しかし、その後、先輩の紹介でマイクロソフトを紹介される。

「ちょうどWindows 95が出始めた時期で、マイクロソフトは非常に勢いがありました。今でこそ大企業ですが、当時は人数が500名程度で熱気にあふれていました。その熱気に触れて、転職を決断しました。」

マイクロソフト転職後は、エンジニアとしてだけでなく、30代前半で管理職に就いてマネジメントも経験。アメリカのマイクロソフト本部ともやりとりするなど、



米国シアトルにあるマイクロソフト本社オフィス

ITベンチャーの最先端で貴重な経験を積んできた。

### MBAに通うことを決意した理由

マイクロソフトで管理職のポジションに就き、海外とのやりとりが増えたことから、星川氏に意識変化がみられたという。

「経営会議にも数多く参加させていただきましたが、専門用語で意味がわからない部分もあり、もっと勉強しなければいけないと感じました。」

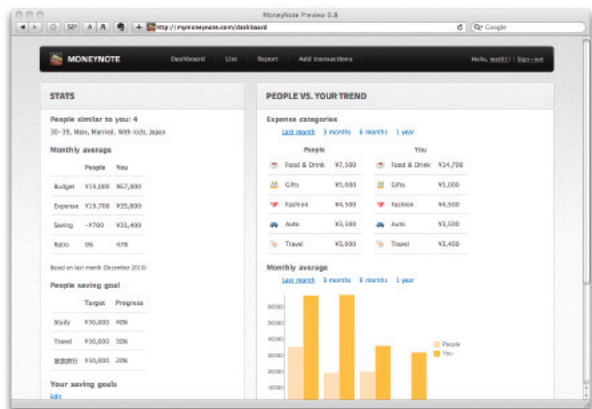
また、海外では多くの人がMBAホルダーであったことも刺激を受けた。

「自分をレベルアップさせなければいけない、しかし自分を追い込まないとなかなか勉強できない。そこでMBAに通い、勉強することに決めたのです。」

### 青山学院大学を選んだ理由

星川氏が仕事と学校を両立させるうえで気にしたのは、「通いやすさ」であった。

「青山学院大学は立地が良かったことが挙げられます。仕事が終わってもすぐに学



MoneyNote (ファイナンスリテラシー向上に貢献)

校に向かうことができました。」  
 また、星川氏は会社員としてのスキル向上を図るだけでなく、近い将来、起業するであろうことまで視野に入れて考えていた。青山学院大学のカリキュラムは、まさにその希望に合致するものであった。  
 「1年目は広く基礎を学ぶことができ、2年目は専門分野について学ぶことができると、基礎と応用、アカデミックと実際のビジネスのバランスが良いことが魅力的でした。また、何より、起業家育成のプログラムが充実しているところが魅力的でした。」

### 起業を決意した経緯

星川氏によると、起業できるタイミングというものがあるといふ。  
 「私は現在38歳なのですが、体力的な面で、勝負できる期間はそう長くはないと思っています。また、子供が大きくなると、いくら事業に自信があるとはいえ、そう簡単に独立できなくなってしまうと思います。」  
 「実際に行動しないと絶対あとで後悔す

る、また本質はわからない。そう考えると、勝負するしかないわけですが、そのタイミングは今しかなかったのです。」  
 30代で独立したいという思いを持っていた星川氏にとって、起業はごく自然に受け入れられるものであった。

### 起業開始の状況

星川氏は起業するにあたって、自らの海外のネットワークを上手く活用し、他者から資金を借りることなく、手元資金の範囲内で出来る事業規模での実施を図った。家族の理解も不可欠であり、資金計画を含めてしっかりと説明した。

「起業する際に一番にネックになるのは『利益を上げられるかどうか』という部分です。実は、マイクロソフト時代の経験から、どのようにビジネスをやれば利益を出せるかということは大体わかっていました。」

実際、アプリを公開して2ヶ月足らずで損益分岐点を越えた。起業で難題となる資金面の不安はすぐに払拭された。

### 起業に役立った授業

「『ビジネスプランニング』という体験型の授業が役立っています。授業の内容としては、グループを組んでビジネスプランをゼロから作成し、それを経験豊かな先生方や最終的にプロの方に見ていただくというものです。アイデアを商品・サービスに落とし込み、それを他の方の意見を聞きながらどのようにお金を稼ぐモデルに進化させていくのか。この一連のプロセスを体験できることは大変勉強になります。」

ビジネスプランの審査では外部エンジニアやベンチャーキャピタリストからの評価も得られ、プロの視点からアドバイスを得られるという。

また、経済学、ブランド戦略や広告、ファイナンスなどの授業も、新しい知識を吸収するうえで参考になったという。例えば、少ない手元資金の中で有効に商品をPRしていく手法などは、実際に事業に役立てていく。

### MBAの授業をより良くしていくために

「今回私が受けている体験型の授業は、希望の講義に申し込んで、すべての学生が希望通りの授業を受講できるわけではありません。人気の授業になると、成績や卒業後の計画や面談の内容で受講の可否が決まることもあります。授業を受講できなかったからと言って、彼らのレベルが低いのかと言えば、そうでもありません。本当に僅差なのです。」

自費でMBAを受講する星川氏は、同じく高い講義料を支払ってMBAに参加しながら希望の授業を受けられない学生が多いことについて、人気のある授業のコマ数やキャパシティの拡大をより柔軟に行う等の改善の余地がある。また、インキュベーションセンターなどの創業期のサポートがあるのとさらに魅力的であると考えている。

### 起業をとおしてめざすもの

星川氏は、起業したからには何か後世に残るものを残したいと考えている。

「外資系企業で仕事をした経験から、海外とやりとりしたり、短期間ではありましたが海外で生活したりした中で、日本の将来のことをよく考えるようになりました。このままでは日本はダメになってしまうという危機感を持つようになり、日本のためになる仕事をしたと強く思うようになりました。」

「この想いは、子供が生まれたことでますます強まりました。現在、2歳と4歳の子供がいるのですが、彼らが大人になったとき、日本を今よりもっと魅力的な国にしたいと考えるようになりました。」

日本の将来に少しでも貢献できるように努めたい、その真摯な想いが星川氏の活動の根底にある。そして、めざすは日本からグローバルなIT企業を創出することであると語ってくれた。



二人の子供たち