

20代×グローバル×起業

なぜ僕はアジアで起業したのか



(左から) 長井悠氏 (ハバタク株式会社取締役)、安倉氏、児嶋氏

「シユリンクする日本マーケットから海外に出よ、グローバルに生きろ」。そんな声があふれているが、実際、日本企業はどのように海外進出を果たしていくのか。2013年7月5日、ハバタク株式会社は、20代でグローバル企業をターゲットとした事業を起業した、株式会社 RESORZ 代表取締役児嶋裕貴氏と ICONIC co., Ltd 代表取締役社長安倉宏明氏を講師に招き、学生向けのセミナーを開催した。児嶋氏、安倉氏とともに、起業の経緯とそこへ懸ける想いについて熱く語った。

日本人であることを活かして日本のサービスをローカライズ

ICONIC co., Ltd 代表取締役社長 安倉宏明氏

大学在学中から、漠然とサラリーマンになりたくないと思っていました。起業する前に一度企業で働こうと、卒業後、株式会社ベンチャー・

リンクに入社しました。3年間で辞めると決めていたものの、起業は日本でするものと思い込んでいました。しかし、50年後を考えると、日本は確実にマーケットが減っていきます。インフラがまだ整っていない場所のほうが、ビジネスの価値が高いだろうと考えました。それで新興国でやろうと思い、行ったことのあるベトナムに渡りました。

まずは現地の企業で働きました。1年で500社まわって「ベトナム成長企業50」という本をつくりました。そんなとき、日本にももの売るために日本人を採用したいという会社に出会いました。私は日本人ですから、ベトナム向けのサービスよりも、日本向けのほうが成功はしやすい、日本人であるというメリットを活かすことができます。そして、日系企業向けの人材サービスを始めました。日本と同じサービスをきちんとローカライズできれば、成功すると思います。

世界を知り、日本に還元できるハイブリットな日本人をつくる

株式会社 RESORZ 代表取締役 児嶋裕貴氏

私は大学在学中から、海外20ヶ国以上をまわり、帰国後、テレビ制作会社に入社しました。その後、ネットベンチャー企業に入社して、6年ほど前にベトナム事業会社を立ち上げるためにホーチミンへ行きました。20代のころは、「自分の価値観を壊してやろう」と、世界中を歩きまわりました。すると、日本の「こうあるべき」というものに縛られなくなってきました。海外を歩きまわうちに、日本のよさがわかるようになりました。「慮る」という文化があるから、サービス業が秀でていのだと。そして、日本を好きになると同時に、もっとよくしたい、もっとグローバルで活躍できるような日本企業や日本人を増やしたいと思うようにもなりました。改めてそういった想いで、日本企業の海外進出をサポートするためのポータルサイト「Digima ~出島~」を中心とした事業を立ち上げました。海外に出て、それを日本に還元できる仕組みをつくっていきたくて考えています。



児嶋裕貴 (乙じま・ゆうき)
株式会社 RESORZ 代表取締役

1980年東京都生まれ。早稲田大学在学中に世界中を旅する。テレビ制作会社勤務を経て、ITベンチャー企業に入社。ベトナムでオフショア開発を立ち上げ、退社。2009年株式会社 RESORZ を設立。海外ビジネスのためのプラットフォーム「Digima ~出島~」を運営。



安倉宏明 (やすくら・ひろあき)
ICONIC co., Ltd 代表取締役社長

関西学院大学総合政策学部卒業後、株式会社ベンチャー・リンクにて中堅中小企業のコンサルティング、小売店フランチャイズ事業の全国展開に従事。年間500社程度ベトナム企業に営業・訪問する。2008年5月 ICONIC co., Ltd を設立



ハバタク
HAVE A TAKI

ハバタク株式会社
「世界にハバタク冒険者を増やす。」をスローガンに、すべての人が夢・志を持ち、自ら切り拓く力を身に付け、実現に向けてチャレンジできる社会をつくることを目指す。http://www.habataku.co.jp/