



No.197

ティークレイク

Tea Break

起業と開業

会員 正林 真之

起業と開業というのは、似ているようで全く異なるものである。けれども、多くの人は、そのあたりを誤解している。特許事務所で300人規模にするのと、一般業種で起業して300人規模にするのとでは、その苦勞は桁違いに違う。

「起業」ということに関して、スタートアップのアクセラレータの代表格であるピーター・ティール氏などは、「最高のビジネス」ということに関し、「最良のビジネスは見過ごされがちで、たいていは大勢の人が手放しで賞賛するようなものじゃない。」「誰も解決しようと思わないような問題こそ、いちばん取り組む価値がある。」と言っている。

ただ、この「最良のビジネスは…、たいていは大勢の人が手放しで賞賛するようなものじゃない。」ということについては、実は、特許事務所の所長さんであれば大抵は自身の体験から分かると思われる。まず、弁理士試験を受けるときに、反対される。そしてまた、多くの場合、独立するときにはほぼ必ずと言ってよいほど、人から注意される。「今の安定した生活を辞め、失敗の可能性が高いことをするべきではない」と言われるのである。要は、成功確率の低いものに手を染めるべきではない。そう言ってくれるわけである。

けれども、成功確率が低いものであるからこそ、チャレンジする意義がある。ある程度の名を成し功を成している特許事務所の所長さんであれば、このように考えるのではないと思われる。だから、友人や知り合いの言葉は99%までは聞き流してよい。

そうしてみると、特許事務所の所長さんの殆どはベンチャースピリッツと類似のものをもち、起業をしたとしても成功するような感じすらする。そしてもしそうなのであれば、スタートアップやベンチャーなどに対して

も、自身の体験を話すことで、立派な経営コンサルティングができることになるだろう。

ところが、実際にやってみると、そう上手くはいかない。それはなぜかと言うと、起業というのが、サービス内容からサービス価格、そのためのオペレーションといったもの全てに対してゼロから立ち上げなければならないのに対し、開業というのは、既にあるサービス形態の中で、それにしたがって事業を伸ばしていけばよいだけの話だからである。

要は、起業というのは何もかもがゼロからで、二番煎じ的な要素が何もないのに対し、開業というのは、いわば「二番煎じの集大成」のようなものである。したがって、特許事務所を上手く経営し、発展させるための答えというのは、知財の市場に既に存在する。もし成功したければ、それを素直にやることであるし、実際にそうすれば成功するのである。

ところで、いくつかの日本企業がお得意の「二番煎じ戦略」というのは、起業というよりもむしろ開業に近い。もし日本企業が「二番煎じ戦略」というものに慣れてしまっていたとするならば、それはただ単に「開業」に長じていたというだけのことであり、実は、起業については今まで何も学んでいなかった、ということになる。

しかしながら、時代というのは起業家を求めている。そしてまた、波というものが来たならば、それに抗うのではなく、ましてや呑み込まれるのではない。むしろ、いかにして上手く波乗りできるのかを考えるべきなのだ。今の時代、これから弁理士も、「開業」から「起業」へと一歩先に足を踏み出す時代が、もうそこまで来ているのである。