

元

防衛事務官が

ネットゲ住人と起業して

7つの会社を

経営する

よっつになつた話

株式会社フルスタック
代表取締役

中舘修希
NAOKI NAKADATE

はじめに

起業という戦場で 地獄を見た男の生存記録

起業なんてひとつも考えていなかった。

そんな私の人生を激変させたのは、一台のパソコンとオンラインゲーム（ネットゲ）での偶然の出会いでした。

私のキャリアは防衛事務官、「国」という最強の組織に守られながらのスタートでした。しかし、そんな安定を捨て、孤独を紛らわすために始めたネットゲの仲間誘われ、私は30歳で独立を決意したのです。

それは、自らを包んでいた「保護」を脱ぎ去り、むき出しの世界へ飛び込む行為でもありました。

しかし、個人事業主として踏み出した先には、地獄のような試行錯誤が待っていました。

世の中には、起業すれば年収が跳ね上がる、自由が手に入るといった成功の華やかさを語る本が溢れています。ですが、その裏側にある凄惨な現実にまで触れる本は、驚くほど少ないのが現状です。

いま思えば、私の歩みは世間一般の常識ではタブーとされることの連続でした。国家公務員を退職して始めた友人との共同経営もその一例です。

ですが、利害関係のないネットゲという空間で長きにわたり「共闘」した経験は、相手の責任感や本質を見極める、最強の実践的な面接だったのです。

人脈、資金、戦略もゼロ。家賃2万5000円のアパート生活。1500万円の未

払い。会社倒産の危機。——数えきれないほどのしくじりを重ねてきました。

それでも20年以上生き残り、いまでは7つの会社を経営しているのは、決して私に特別な才能があったからではありません。誤解のないように言えば、私は決して「華やかな多角化経営の成功者」ではないのです。世間から見れば、いまだ泥臭く現場の最前線で戦い続ける「少数精鋭の小規模企業」を率いているにすぎません。

7つの法人のうち、数億円を売り上げる本丸もあれば、新規事業や飲食などの高リスク事業のために用意した、現時点では売上の見通しすら立たない「泥沼」のような会社もあります。これらは攻めの拡大ではなく、大切な仲間や従業員を二度と路頭に迷わせないために築き上げた、執念の「防火壁」なのです。

私が一人ではなく、役割の異なる友人と弱点を補完し合う「戦略的同盟」を組み、法的知識や資金、あるいは会社設立という仕組みさえも「正しい武器」として必死に身につけてきたことで、ここまで辿り着くことができました。

繰り返しになりますが、この本は華々しい成功者の記録ではありません。「私が皆

さんの分まで、先に失敗しておいた」という生存記録です。

これから起業を目指す方には、同じ地雷を踏まないための「予防接種」として、そして、いままさに経営の荒波で孤独を感じている方には、明日を切り抜けるための「特效薬」として、私が踏み抜いた地雷の場所と、その切り抜け方をここに置いておきます。

信頼できる誰かと一緒に武器を手に取り、目の前のトラブルから逃げずに解決し続けることができれば、必ず道は開けます。

さて、あなたは、誰と武器を取り、起業という戦場へ向かうのでしょうか。

中館 修希

はじめに

起業という戦場で
地獄を見た男の生存記録…………… 2

第 1 章

運命を変えたオンラインゲーム

国防のバックオフィスで働く……………	12
国を支える仕事に憧れて……………	15
孤独感から没入したオンラインゲーム……………	21
赤尾兄弟との出会い……………	25
上野駅で感じた高揚感……………	30

第 2 章

受託地獄と借金生活

幹部昇進という大きな転機……………	33
新しい世界を求めて30歳で退官……………	36
中国渡航を目指して……………	40
中国プロジェクトの頓挫……………	44
福岡で雑務三昧、挫折感を味わう……………	50
個人輸入代行ショップの開設……………	57
「合同会社からくりえいと」の設立……………	68
運命を大きく揺るがした大型案件……………	72
サラ金からの借金は2人で400万円……………	82
IT土方、安酒で飲んだくれる……………	92
窮地でも解散しなかった3つの理由……………	98

第 3 章

ゲーム業界の悪徳案件で裁判沙汰

どん底からの東京反転攻勢……………	104
レベニューシエアというゲーム業界の甘い罠……………	109
新会社「からくりえいとゲームズ」の設立……………	117
開発費用の未払いで裁判沙汰に……………	124
理不尽な搾取に泣き寝入りはしない……………	131
理不尽な業界で生き残るための戦術教範……………	137
社名を「フルスタック」に変更する……………	146
バー経営の失敗で最大の危機に……………	151

第 4 章

見えてきた年商1億円への道

失敗から得た教訓① 怪しい案件は怪しい結末になる……………	160
失敗から得た教訓② 「言い値でいい」「全部任せる」は危険……………	166

第5章

会社は2人で経営しなさい

業績回復のきっかけとなった古くからの関係……………	172
意思決定者との密なつながりで起死回生……………	177
いよいよ年商1億円が見えてきた……………	181
これからの挑戦と新たな野望……………	189
弱者が生き残るための9つの戦略……………	194
弱者の戦略① 会社は2人で経営する……………	196
弱者の戦略② トラブルは他人任せにしない……………	201
弱者の戦略③ 金融機関でお金を借りておく……………	204
弱者の戦略④ 取引先との交渉術……………	210
弱者の戦略⑤ 信頼を勝ち取るための仕事の流儀……………	217
弱者の戦略⑥ しくじりから学んだ人や案件を選ぶ技術……………	222

弱者の戦略 ⑦

正しいリスクヘッジのやり方…………… 228

弱者の戦略 ⑧

鋼のメンタルで逆境を乗り越える…………… 232

弱者の戦略 ⑨

人に会いに行く…………… 235

おわりに

戦場を生き抜く

「覚悟」を持つあなたへ…………… 238