

各 位

2025年12月23日
株式会社インプレス

現役VCが「成功の型」を公開！アイデアの事業化から資金調達までを網羅した
『いちばんやさしいスタートアップの教本 人気講師が教える実践的な起業ノウハウ』を
12月23日（火）に発売

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：高橋隆志）は、スタートアップ成功のロードマップを解説した書籍『いちばんやさしいスタートアップの教本 人気講師が教える実践的な起業ノウハウ』を2025年12月23日（火）に発売いたします。



■アイデアを形にする手順や資金調達への不安を解消し、起業の成功確率を高めるための実践的ニーズに応える

「素晴らしいアイデアはあるが、どう形にすればいいかわからない」「資金調達やチーム作りなど、何から手をつけるべきか悩む」。近年、起業への関心が高まる一方で、こうした実務面での課題や不安を抱える起業家は後を絶ちません。情熱だけでは乗り越えられない壁や、初期段階での致命的なつまずきを回避するための具体的な指針が強く求められています。本書は、そうした起業家が抱える「アイデア」と「事業化」の間にいるギャップを埋め、成功への最短ルートを示す一冊です。

■現役VCが現場で培った「成功の型」を網羅し、投資家視点のロードマップで事業成長を後押しする

本書は、数多くの起業家と伴走してきた現役ベンチャーキャピタリスト（VC）が、現場で培った「成功の型」を余すことなく解説しました。アイデアをプロダクトに落とし込む思考法から、MVP（実用最小限の製品）の作成、初期メンバーの集め方、そしてVCとのリアルな関係づくりまで、スタートアップが「ゆりかごから自立」するまでのプロセスを完全網羅しています。また、著者のシリコンバレー駐在経験に基づく現地のスタートアップのマインドセットも解説しており、世界基準の視点を取り入れている点も大きな特徴です。

シード期からシリーズA手前の起業家はもちろん、将来起業を志す学生や社会人、さらには金融機関や大学などのスタートアップ支援者にとっても、実務レベルの解像度で「起業のリアル」を学べる実践的な内容となっています。

■本書は以下のような方におすすめです

- ・シード期～シリーズA手前の起業家および共同創業メンバー
- ・「いつか起業したい」という熱い思いを持つ学生・社会人
- ・スタートアップ支援者（金融機関・コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）担当・大学アドバイザー）

■紙面イメージ

Lesson 16 [誰とチームを組んで創業するか]
成功の鍵となる共同経営者

チームでの起業を始めたら、誰を共同経営者にするかを考えましょう。共同経営者を誰にするかは、その後の事業成長と企業文化を左右する重要な判断です。経験と補完関係が成功の鍵となります。

仲間選びの第一歩は「自分を知る」

スタートアップは困難の連続です。限られた資源を使って最適な事業を実現するためには、仲間を信じて、その力を最大限活用することが必須です。そのための第一歩は「自分自身を知ること」です。自分は何ができる、何ができないのかを把握し、そこを理解してくれる仲間。しかも、どうでもこのチームでこの事業をやりたい、やり腰といいう熱意と向合を得つて仲間を探してチームに加わってもらわなければなりません。パフォーマンスが良いのはもちろん、組織に次いでいるスキルや知識をしたらしく、互いに刺激し合って成長する環境を作れる仲間を探し、チームに入るためにも迷いません。

リーダーに求められる資質

チームのリーダーは、できるだけないことがあります。
いかでからずともできる「通用性」であるべきです。
あることが求められます。事業を上げるために、アマゾンの運営陣では、スピード感を持ったチームが動いています。チームが動くことでチームが動いていく必要があります。また、メンバーやリーダーは、必ず見えていたり、必要に応じて自分の専門の仕事をカバーし合える体制が求められるからです。組織としての目論見を踏まえ、起業者としての底堅さにもつながっています。

» メンバー探しに王道なし

どうやったら熱意にあふれ、GRITを持つ人に巡り合いたい。共同経営者として迎えられるのではなく、結婚から言えば、王道はありません。身近にそうした人材がいることはまれで、ミートアップや勉強会、オンラインコミュニティなどに積極的に参加し、出会いの機会を積極的に広げてください。候補者は本音だけでなく、紹介してくれそうな人のアプローチも忘れずに。偶然のチャンスを逃さないためにも、日常的にアンケートを読む習慣が重要です。創業初期の高い「序説性」を読み取れ、候補からなるコットを求めるのではなく、副業や業務委託関わってもいい、互いの能力や魅力を、時間をかけて見極めようがリスクは低くなります。事業のステージに応じて必要な役割は変わるために、候補者の本音だけではなく、将来的な展開を見据えた候補リストを常に更新しましょう。最初の1回は継続的なプロセスであり、終わりはありません。

» リファレンスととろ

筆を共同経営者にするには、スタートアップの未来を左右する重大な決断です。彼らのパフォーマンスや特徴、さらにはチームの文化や背景にも大きく影響します。だからこそ、表面的な印象や本人の自己申告だけで判断せず、より慎重に見極める必要があります。

「この人だ」と思える候補が見つかった場合でも、本人の説明はもちろん、知人・友人や前職の同僚など、その人をよく知り、かつ中立的な立場の人から客観的なリファレンス(評議)をとらせてください。本人が「候補を受けたイベントを例作も成功させた」と話しているても、実際にはそのプロジェクトの一歩しか担当していないからだ、という「落した」根拠は思ひません。また、パフォーマンスは高くても、過去に組織内で障壁やトラブルを起こしていた可能性もあります。リファレンスをとる際は、SNS上のつながり(「〇〇facebookなど)を活用するのが有効です。あなたの知人経由であれば、準確かつ具体的な情報が得られやすくなります。異なる能力評価によっても、チームでの考え方・ストレス下での行動、定期的・信頼性の評価を確認しましょう。共同経営者はスキル以上に、人間性・相性が成否を分けます。

SNSを有効に活用して、共同経営者「候補」のリファレンスをとります。スキルはもちろん、人間性や相性を確認しましょう。

062

063

スタートアップの「型」をしっかり解説しています

Lesson 47 [アメリカでの起業]

はじめてーなぜ最初からアメリカで起業するのか?

なぜアメリカで最初から起業するのか?というテーマを通じて、その魅と課題を整理します。現地に身を置くことで得られる価値や挑戦の意味を考え、次に進むための土台として理解を深めています。

» アメリカで起業する魅力

海外で起業する。特に「最初からアメリカでゼロから挑戦する」という選択肢は、以前に比べて現実的なものになっています。

インターネットやモバイルテクノロジーの発展により、国境を超えてサービスを展開できる環境が整い、起業初期からグローバル市場を意識した起業は、もはや物別れのものではなくなりました。その中でもアメリカは、世界最大の市場規模をもち、世界の中から多様な人々、アイデア、資金が集まる場所です。

シリコンバレーを中心としたスタートアップのエコシステムは成熟しており、ネットワーク、資金、支援プログラムが豊富に揃っています。「最初からアメリカで挑戦する」という大きな市場に直接アクセスし、世界に通用するログインやサービスを開拓する機会を得るという意味で、非常に魅力的な選択肢です。

» アメリカで起業するということ

アメリカでゼロから起業することは、決して簡単な道ではありません。法人設立のルールや文化の違い、滞在資格(在留ビザ)の確保、現地雇用市場の特性性、資金調達環境の違いなど、乗り越えるべき壁はたくさんあります。

雇用は「成果主義」、「流動性」、「個人主張」が当たり前に、日本の通常とは逆に重視するのではなく、起業者自身の市場理解や仮説検証力、そして行動スピードをより重んじる文化があります。だからこそ、この環境でゼロから挑戦するということは、その市場固有の文化やルール、商習慣、投資家や顧客の期待を理解し、現地プレイヤーとして振る舞う覚悟が求められます。

» 筆者自身の経験と気づき

筆者自身もアメリカに来て、最初は苦労の連続でした。生活や文化に適応すること、ビザや法人設立の手順を理解すること、そして何よりも「誰も知り合っていない状態からネットワークを築くこと」に時間がかかりました。

イベントに足を運び、自分から積極的に話しかけることで少しずつネットワークが広がっていました。最初は勇気が必要でしたが、そこで得た経験は今でも大きな財産です。

こちらが感じるのは、表面的なつながり以上に「現場で得られる深い相互理解」です。イベントやカジュアルな会話をきっかけにつながること自体は日本でも同じかもしれません。アメリカはその後の展開が速く、具体的な資金調達やパートナー探しに早く発展する方が多いと感じます。

また、現地に身を置くことで、起業家や投資家などとのテーマに挑戦しているのか、何を課題として議論しているのかを、リアルタイムで、しかし熱量ごとに感じらるるようになりました。この「情報の解像度の高さ」こそ、現地に身を置くことの大きな価値だと感じています。

» 失敗に対する文化の違い

こうした経験を通じて特に感じたのは、「失敗」に対する文化の捉え方が、日本と大きく異なるということです。日本では、失敗をなくへ受け、準備や計画に時間をかける傾向がありますが、アメリカでは「失敗した事実」そのものを肯定的に評価する文化が根付いています。

投資家は「なぜ失敗したのか」、「次はどうするか」としているのかに同心を寄せ、過去の失敗が次の挑戦への糧みとなる画面を多く見ています。

スタートアップコミュニティ全体が、失敗や試行錯誤の中から成長していくことを当たり前とし、何度もやり直せる空気感に包まれています。これは現地に身を置いてはじめて実感した文化の違いです。こうした文化を理解したうえで十分な準備を整え、現地適応を意識すれば、挑戦は決して特別なものではありません。ぜひ「自分がアメリカで起業するならどんなことを知っておくべきか」「どんな準備が必要か」を具体的にイメージしながら読み進めてみてください。

ここからはいよいよ、アメリカで起業するリアルに目を向けています。文化や環境の違いが、起業のスタイルをどう変えるのか。その実像を見ていきましょう。

176

177

最終章では、アメリカでの起業についても解説。世界でチャレンジしたい起業家必見の内容です

■本書の構成

- Chapter 1 : スタートアップとは?—VC が投資する企業を知ろう
- Chapter 2 : 課題を見つけて事業アイデアを考えよう
- Chapter 3 : MVP を作って顧客の声を聞こう
- Chapter 4 : チームビルディングと株式設計を知ろう
- Chapter 5 : 起業直後のインフラを整えよう
- Chapter 6 : 資金調達をはじめよう
- Chapter 7 : VC を味方につけよう
- Chapter 8 : 初期のマーケティング・セールス戦略を考えよう
- Chapter 9 : 成長ドライバーとユニットエコノミクスを知ろう
- Chapter 10 : アメリカで学び、適応し、起業する

■書誌情報



書名：いちばんやさしいスタートアップの教本 人気講師が教える実践的な起業ノウハウ
著者：野澤 博・山田正美・白石健太郎
発売日：2025年12月23日（火）
ページ数：208ページ
サイズ：A5判
定価：2,200円（本体2,000円+税10%）
電子版価格：2,200円（本体2,000円+税10%）※インプレス直販価格
ISBN：978-4-295-02345-6

◇Amazonの書籍情報ページ：

<https://www.amazon.co.jp/dp/4295023450/>

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1125101054>

◇書影ダウンロードページ：<https://dekiru.net/press/502345.jpg>

■著者プロフィール

野澤 博（のざわ・ひろし）

朝日メディアラボベンチャーズ株式会社 代表取締役 パートナー。
通信会社の研究所から新聞社に転職し、モバイルインターネット向けサービスの企画・開発を担当。編集部門や経営企画部門を経て、新規事業開発部門でスタートアップ投資担当としてファンド組成を主導。2015年から22年末までシリコンバレーに駐在し、海外投資を担当。

山田正美（やまだ・まさみ）

朝日メディアラボベンチャーズ株式会社 パートナー。
新聞社のインターネット事業部門でプロダクト開発を7年経験した後、新規事業開発部門でアクセラレータプログラムの企画・運営を主導。17年にベンチャーファンドを組成し、投資担当として累計24社に投資。うち4社がEXIT（1社はIPO）。

白石健太郎（しらいし・けんたろう）

朝日メディアラボベンチャーズ株式会社 パートナー。
新聞社で販売、新規事業開発部門を経てスタートアップ投資担当。日米の投資先で顧客インタビューによる事業支援を実践している。仮説検証を重ねながら、採用や販路拡大といった成長の課題にも向き合い、起業家とともに長期的な成果を目指している。

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計 8,000 万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT 関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch シリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向け IT 関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT 関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：塚本由紀）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: pr-info@impress.co.jp URL: <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問合せください。