



# 第1章

なぜ起業するか

## 起業して実感した六つのことから

前章で述べた、私が起業して今日に至るまでの四十余年間の経営実務を通して実感したいくつかがらを要約すると、次のようになります。

### 【一・心構えと準備】

サラリーマン時代は、時間というものには多少の余裕があり、また融通も利きますから、その中で仕事を進めていくことが求められます。

しかし、自らが起業をスタートさせたら、仕事は全て自分ごととして跳ね返ってくるので、少しも油断ができません。なにごとと同じですが、事前の検討、準備が大切です。いかに事前に多くの時間をかけるかが求められ、より慎重さを求められるのです。

【二】人の助言は貴重】

世の中のものごとで全て自己完結ができることなどないのです。そんなことはない、できると断言する人がいるとすれば、それは単なるうぬぼれで世間知らずということです。何ごとも進めていく上で自身が直面することに分らないことがあれば、素直に他の人の知恵を借りることは賢い行為なのです。

事業は「読み、踏み、決め」の集積なのですが、その全てのことから自分の力だけで解決することは不可能です。いかに人の知恵を借りることに心を配るべきです。

【三】健康第一】

私のサラリーマン時代の同僚だった起業家や、私が起業してから知己を得た事業家の方のうち、四〇〜五〇代で亡くなった方は、かなりの数にのぼります。事業を起すにしても、まず最初になにごとも健康第一と自覚し、自分の健康管理になによりも気配りをしながら、前進して行くべきです。

【四】よき理解者を得る】

起業の志は、個人の熱き思いからスタートします。しかし、悲しいかな一人の力には限界があります。そうした折に、身近な伴侶や家族の支えがあれば、心強く、業務も捗ります。ときにはお互いに慰め、励まし合いながら前に向かって進んで行くことができるのです。

【五】クールに自己評価を】

現在は経済環境や技術の進歩の速度が加速されている時代です。このような状況のなかで起業して成功を目指すには、際だった武器を具えた自己でなければならぬと思います。その道のプロとして生きていく覚悟の前に、自己観照して自分の能力、資質を常に繰り返しチェックしていく必要があります。

【六】忘己利他（もうこりた）の心を持つ】

他の人から自分に向けられた評価を軽んじないで、なにごととも誠実、勤勉に努めていくことが大切です。こうして得た他人からの信頼と支援は全てこれからの仕事や人生に繋がっていきます。忘己利他（もうこりた）自分捨て他人に尽くす精神で、いかに人のために汗をかかかが大切です。

以上、六つのことがらを要約しました。私が生活信条としている「誠実であること。労を惜しまぬこと。言い訳せぬこと」の原点がここにあるのです。

(一口メモ) 東京都中小企業振興公社が主催する「T O K Y O 起業塾」は、創業支援のため毎年様々な「起業家セミナー」を開催しています。シニア起業家コースでは、五日間にわたりシニアの方々が今までの仕事の経験や人脈を活かして、企業を立ち上げるために必要不可欠な基礎的知識・事業計画作成の方法について学ぶことができます。

## 人生のグランドデザインを描け

誰しも認めるところでしょうが、歳月は日一日と流れるが如く過ぎ去るものです。人は年齢を重ね、多少なりとも気力が欠けたことを体が自覚するとき、この思いはよ

り深く強いものとなります。一週間があり、一カ月があり、そして一年があるわけですが、昔から「人生は長さでなく深さである」といわれるのは、私たちが歳月を過ごす過程をより充実せよ、という心構えへの警句なのです。

起業塾での冒頭で、受講生の方々によく質問させて頂いていることの一つに、自分の人生のグランドデザイン(どのような人生を過ごして行くべきかという願望や計画)に早めに気づき、それを構築し、そのための努力を継続していくことと、現在皆さんが目指そうとしている自らの起業のあり方は、少なからず合致しているか? ということです。

要は、人生における心構えが、今も、そしてこれからも大切なキーワードなのです。

私の友人の話をもつて紹介します。

T氏は昨年の六月末をもって、自らが創業した企業を、同業大手の会社とのトップ同士のM&A交渉を経て同社へ売却し、勇退しました。今後は、ライフワークとして従来より継続してきたボランティア活動である社会福祉事業にウエイトを置き、さらに、十年来、個人的に支援して来たミャンマーに対し、今後同国に進出する企業にコ

ンサルタントとしてお手伝いをするとのことでした。

過日、このご報告をいただいたひとときは、同じ経営者という立場から、私にとつて貴重であり、かつ有益な時間でした。

出社時間が毎朝七時であること、そしてその前に新聞二紙に目を通すため、配達店に特別に頼んで朝四時までに新聞を届けてもらい、二時間かけてしっかりと情報収集することを心がけているというお話は、特に刺激を受けたことの一つでした。

お話しによると、勇退の時期は当初の予定より二年遅れたとのことですが、私としては十分満足すべきことで、立派なブランドデザインですという感想を述べました。

人の一生も、事業も「起承転結」があります。準備段階での構想のひとつとして夢みても良いですが、起業したら事業の継続に心をください、最大限努力することです。その先のハッピーリタイアを望むことは、本人の心がけ次第です。

もう一つはY氏のことです。

二年程前、面談させて欲しいとの封書を頂きました。自分たちが仲間と起業家支援をするために色々と模索していて、私のことを何かで知ったそうでした。その後の接触で、Y氏の好ましい人柄が分かり、月に一度、私が主宰する会議のメンバーにお誘

いし、今日に至ります。

その会では、各メンバーに対し、事前にメールで議題次第と当日の検討内容を送信しておくのですが、あるとき、着席したY氏が手にしていた議事次第に目をやりますと、議題に対してのご自身の意見の記入が既になされ、またそれに関する資料が添付されていました。

Y氏は三十代で、かつて他業種の大手企業を退職し、現在は外資系生保のプロのセールスマンとして活躍されていますが、自立している人の「プロ意識」のあり方はこうあるべきだと知らされました。

(一口メモ)

よく「あの人はぶれない」と評される人がいます。大きな目的を持つたり、自身のブランドデザインを確立しているから言動も信頼に値いされます。朝の通勤電車で気づきますが、新聞をも読まず居眠りしている人の多くは、自らの人生に立ち向かう心構えが欠落しています。一日一刻が正に勝負なのだという思いに至るべきです。

## シニアの起業に大切な五項目

あるセミナーで、講師として「シニア起業家コース」を担当した折のことです。

このセミナーの趣旨は、五〇〜六〇代の方で、これまでのビジネスマンとして勤務経験上での様々な能力や人脈を活かして、起業を立案するための基礎的知識、事業計画作成などを学ぶコースです。

私はそこで、スタートに当たり伊能忠敬（いのう ただたか／一七四五―一八一八年）の「人生二山」の話をしました。

忠敬は、江戸時代に日本地図を作った人として有名です。五十六歳の時に日本全国を測量する旅に出て十七年間に三五〇〇万歩、これは実に地球一周分ですが、測量機器のない時代に、歩測（人間の歩幅を基準とする測量法）で正確な日本地図を作成しました。

その伊能忠敬を主人公にした小説「四千万歩の男」のなかで、作者である井上ひさ

し氏が「人生二山」説を唱えています。私はセミナーの受講生に対し、人の一生は定年までの第一の人生で終わりではなく、その後の第二の人生にも確たる山があり、そこでも輝き続けるため、次も挑戦していきましょうと啓発させて頂きます。

ですから、私に与えられたセミナーのテーマを拡大して、私がこれまでの、さまざまな経験から学んで来た起業に対し、「人生二山」説を実践的なテーマとして取り込み、特にお伝えしたいことの五項目にふれることとなります。その五項目は以下のとおりですが、これは私自身の信条でもあります。

### 一期一会（いちごいちえ）

この会場で、同じ目的のために集まった仲間との「縁」を良き機会としてとらえ、今後につなげていきましょう。人の出会いほど価値の高いビッグチャンスはないのです。

### 忘己利他（もうごりた）

良好な人間関係を構築することは仕事に限らずなにごとの基本です。自分を

忘れて、他の人のために尽くすことで「信用」「信頼」を獲得できるのです。

心身一如（しんしんいちじよ）

心と身体は一つのもので。健康な心が健康な身体を造る。健康な体が健康な心を造ります。昔から「無事は名馬」といわれ、病気やケガの厄災を遠ざけるべく日頃より心がけていきましよう。

八勝七敗の人生

誰しも起業を通して自分の夢の実現に邁進します。しかし、古今東西、失敗のない成功はあり得ないものです。ですから最後は「一つでも勝ち越して終わろう」とする気概を失わないよう日々努めましよう。

シニアの起業は慎重に、そして得意ワザで勝負

シニアの「強み」は知識と経験があることです。一方、「弱み」は体力、気力がなく、IT力が弱いことです。ですから事前の準備をしっかりとって、成功することより失敗しないように心がけましよう。

### 起業する前に自分の棚卸しを

私自身が起業した当時のことを振り返ると、若く未熟でもあり、あまり深く考えることもせず、ただ我武者羅に突き進み、目の前の課題に全力を傾けることのみ念頭においてきたように思います。

それから一〇年程して、多少なりとも冷静に周りを見渡せる状況になって、初めて分かったことがあります。それは「経営という学問は学べても、経営そのものは学べない。経営は事上磨練（じじょうまれん）＝実際に行動や実践を通して、知識や精神を磨くこと」だ」ということです。

現在では、知識として身につけたことを、経営という現場で行動するだけでなく、思索と体験を基にした経営のコツを会得しつつ、高みに到達していくことだと理解しています。

ですからこれから起業、または起業したばかりの人は、あまり起業したこと自体を「後は野となれ山となれ」と軽んじて、短慮な考えでものごとを突き進めてほしくな

いと願っています。

今日のように、時代も経済環境も大きく変化し、また情報過多の世において、ビジネスのあり方も昔流では全く通じないことも確かです。しかし、起業する際に自分の棚卸しをして、自分のあり様（できること、できないこと）をしつかり確認しておくことは昔も今もその必要性を強く感じます。

棚卸しとは「自己観照」のことで、自分自身があたかも他人に接するような冷静な眼で、外から自分を観察してみることです。昔からの箴言である「汝自身を知れ」の如く、自分の「強み」「弱味」を知ることが大切で、

そして、次のような、これまでの自身の生活態度、生活習慣ともいべきベースシツクなことから、成功と失敗に大きく影響しますので、この際、自分を冷静に見つめ直し、棚卸しをしてみてください。

## 一、情報収集活動

セミナーに参加している受講生のなかには、いまだ何をもって起業するかの「解」を持っていない人がいます。人生の勝利者は、自らの目指すところに早く

気づき、その努力を継続して行くことにあります。

日常生活のなかで「自分は何をもって起業するか」という問題意識を持ち、全方位の情報収集を怠らないことです。

自分の五感＋直感を働かせ、これからのような商品が流行るか？ どのような時代が来るのか？ 進める領域はブルーマーケット（競争が少ない市場）なのか？ メジャーマーケット（巨大になる市場）になり得る事業なのか？ など、単にネット検索で得た情報のみですべてを知ったつもりにならず、街を歩き、外国映画を観て、多くの人と会って話を聞き生きた情報をリサーチするなど、実行すべきことはたくさんあるのです。

## 二、人脈ネットワーク構築活動

私が若き日、身ひとつで上京し、ないない尽くしの中から今日までかろうじてやってこられたのは、孤立無援を克服するために周囲の人から「信頼」と、その後の「親交」を得ることができたからです。

最初は他の人から有形無形の温かな指導と鞭撻むちうちを頂くのみでしたが、お一人お一人との接点を頂きつつ、徐々に交際の輪が拡がり、現在があります。未熟だっ



た頃に頂いた人の恩は、今、形を変えて現在の若い人に対する私のプレゼンスになっています。円満な人間関係の形成のための自身の魅力づくりと、人のためのサービス精神の発揮に繋がっているのです。

### 三、沈黙者

枕元に筆記具とメモ用紙を備えている人はどのくらいいるでしょうか？

思考の時間は貴重かつ大切です。夜中にと浮かんた事業アイデア、ヒント、ヒラメキなどは、一瞬にして浮かび、そして消えていきます。後々のため、書き留めて次に活かすことは知者の行為です。また日常的にも今後に進めるべき分野の知識、技術など専門分野への深究心と展開力などを模索することなど、やるべきこと、思い馳せることは山積しています。

### 四、市場リサーチ

自分が起業し、事業展開を計画している分野は、果たして世の中のニーズに合致し、将来性はあるのか？ 時代と共に顧客ニーズに合致したビジネスに発展するのか？ 何か隠れたリスクはないのか？ など「事前の一策は事後の百策に勝

る」との諺は、今日まで失敗の多い私にとっては、真理として大きく強く実感できることです。

(一口メモ) 起業にはマーケットと時流の調査活動が欠かせません。私が親しくしている自ら起業した人との交流の中で、彼等の声として共通していると感じたことは、一つに「起業前後に人に恵まれていた」との感謝の言葉があったこと。次に自身が常日頃「ものごとを深く、幅広く考えること。そして直感を大切にしていた」ということでした。

二〇〇三〇代半ばまではインベストメントキャリア(自己への投資)に重点を置いた、心身共の大いなる行動が求められているのです。投資(インベストメント)がなければ見返り(リターン)は無いのは、どこの世界でも当然のことです。

## 向上心を持った勤勉さを

私は毎日、男女問わず何人かの方と面談する機会があります。

その日初めてお会いする人も、古い付き合いの人もあり、それぞれです。

またその面談の内容も、前向きな話や、そうでない話もあります。もちろん出会いの妙の如く、非常に良い刺激を与えてくれる方もいれば、残念ながらこれは時間の無駄だなと痛感する人もいます。

私自身、年齢を重ねながら、さまざまな人たちとの交流を続けてきた中で、他の人から好感を持たれ、健全で永い付き合いを保つためには、必須条件があると気付かされたことがあります。

それは、その人が「向上心を持った勤勉さ」を持ち合わせているか否かです。

人の考え、判断は生来的なものでなく、その人がそれまで生きてきた過程で、自らが体得して来たものです。ポジティブ（積極性）に考え行動して、かつその行為を勤勉に努めていく人と接していると、自分もその人からエネルギーをもらうことになり、

「自分も頑張ろう」と意欲が湧いてくるものです。

一方、ネガティブ（消極的）な発言ばかりする人や、生き方そのものが前向きでない人と接していると、自分までがいたずらに弱気になったり、冷めた考えになって来てしまいます。

人を奮い立たせ、勇気を喚起させるような人は、日頃の言動も含め控えめで、なにごとにも真摯な姿勢で仕事を追っています。私はそのような人が脇目も振らず一生懸命になっている様子に接するたびに、この人と永いつきあいをし、生涯の友、人生の師として接して行きたいと期待し、願います。

若い起業を目指す人と接して感じることは、人との出会いがどれほどの意味をもち、自分の将来にその「善の循環」が及ぼすかをしっかり理解していないため、その努力をして来ていない人が多いということです。

初めての出会い（ファーストミーティング）の折に、自分に対する他人の評価（価値）が、次のステップへの扉を開ける鍵（キー）になる、という認識をしている人は、多くはありません。

この人は向上心と勤勉さを持ち合わせた人間だ、と他の人から信頼と好印象を持ってもらえるか否かは、大変重要なことです。ネガティブな発想を持つ人の話を聞いて

いると、一刻も早くこの場を離れたいと痛感します。  
ひとりの人間としても、人生を前向きに生きていくための努力をしている人に、常々接することができるような人生、生き方を求めて生きていきたいと思っています。

### 時代を味方にし、時代に先駆けられるか

尊敬する先輩事業家の方からいただいた年賀状に、「良き時代に事業をスタートでき、継続して来られたが、この歳になると、今の事業を長期的でなくどうしても短期的な視野で捉えがちになってしまう」という旨の一文がありました。

私も深くうなずくところですが、振り返ると、弊社のスタート（一九七一年）のビジネスモデルも、あの時代、あの時であったからこそ、順調なすべり出しができたのだと思います。すなわち時代に適合した起業だったと思っています。

どのようなビジネスや事業を興すにも、その背景となる「時代」に合致し、時代がどの方してくれるようなことがなければ、成功を掌中にできません。  
このように考えてみると、インターネットやIT技術は、現代のビジネスや新規事業開発に大きなファクター（要因）となることは、誰しも認めることです。

過日、映画『ソーシャル・ネットワーク』を鑑賞しました。書店でもその原作の翻訳本が平積みされ、大変な好評とのことでした。  
この映画には、ニュービジネスの誕生からそれに続く狂気と集中の開発時期、周囲からの開発ヒント、資金繰りに窮しての出資金の募集など、起業家が直面し、また避けては通れないテーマが数多く盛り込まれています。

成功期、持株比率、契約書作成の落とし穴、仲間割れ、訴訟闘争、金で解決などビジネスの成功のプロセスに起こるさまざまな事例、時代を開く多くの起業と事業経営に関する教訓が内在されています。

これから起業する人、起業したばかりの人には大変参考になる映画だと思います。もちろん、この映画だけでなく、話題の映画や書籍などには積極的に触れて、時代を映す新しい情報やニーズを常日頃からキャッチするよう心がけたいものです。