

アントレプレナーシップ入門

—チャレンジ課題への取り組み方—

第 13 章 成長することの楽しさ, 難しさを知ろう

① 自分の 10 年後, 20 年後, 30 年後のライフプランを書いてみよう。その中で, ベンチャー企業を創業する, または勤務することのメリット, デメリットを踏まえた上で, ベンチャー企業の位置づけをどのように考えるのかをまとめてみよう。

ベンチャー企業で働くメリット, デメリットについて, 一般的な項目は教科書 215 ページに表 13.2 に示してある。この表を参考にしてもらいながらも, 各自で自分の人生の中でベンチャー企業を創業する, または大企業などに勤務することのメリット, デメリットを考えてみよう。その過程は, 各自の 10 年後, 20 年後, 30 年後のライフプランを大まかに考える中で, どのような選択肢があるのかを考えるきっかけになるだろう。必ずしもベンチャー企業を立ち上げることをお勧めしているわけではない。これを考えることにより, ベンチャー企業で働くメリット, デメリットが, 単に教科書で書いてあることから, 自分の選択肢としての一部となり, 立体的になっていくだろう。

ソフトバンクの孫正義社長は 19 歳, アメリカ留学中に「人生 50 年計画」を次のように作成した。なんと 19 歳の時に 60 歳の自分を想像していたのである。

「20 代で名乗りを上げ, 30 代で軍資金を最低でも 1000 億円貯め, 40 代でひと勝負し, 50 代で事業を完成させ, 60 代で事業を後継者に引き継ぐ。」

非常に大きな計画である。それを彼は有言実行している。

孫は, その「でかい目標」を達成するために, 今日やるべき目標・計画を立てていくのである。その目標・計画は「1 億円の価値のある発明をする」というものではなく, 「毎日 1 つ発明し, それを 1 年間続ける」ことだった。何かを始めるときに「夢のようなでかい目標」ではなく, 「サボったりしないで, 自分でやる気になれば必ず出来ること」を決めることだった。

また, Skype を活用した英会話サービスで株式上場したレアジョブの加藤智久会長は, 大学生のときに人生の生きる道について決断したと言っている。「人の生き方について突き詰めて言えば, 敷かれたレールを歩むか, 自分でレ

ールを敷くかの 2 種類の人生があると思います。しかし、どちらかの道をとるのは自動的に決まるのではなく、最終的には自ら選択しなければなりません。このとき、そのどちらも選択肢として選べるならば、自分はルールを敷く人生を選びたいと考えました」。そのように決断し、大学を卒業してすぐに外資系コンサルティング会社に就職して創業の準備をしたうえで、卒業後 2 年半後にベンチャー企業を立ち上げている。

② 自分がベンチャー企業を仮に創業した場合に、そのベンチャー企業を継続して成長させるためにどのような要素が必要条件であるか、考えてみよう（たとえば情熱？ 体力？ コネ？ 資金力？ 構想力？……）。

教科書 213 ページの表 13.1 成長段階の定義に示したように、企業は成長段階を経て発展して行くものである。その成長段階ごとに成功条件は変わるものだが、継続して成長するために重要なことは何かを各自で考えてみよう。この条件は各自の考え方に寄る部分も大きく、必ずこのような考え方を取らなければならない、というものはない。自分の性格や得意分野、不得意分野を冷静に見つめて成功条件を編み出してみよう。

参考までに、サイバーエージェントの藤田晋社長は、資金も信用もない中で、以下のような行動をとった。

「サイバーエージェントを設立したころは、平日は 17 時間、土日に 12 時間働くことを自分に課していました。会社を作っただけというのは、実はあまり仕事がないんです。でも、そこでボーっとしていたら終わりじゃないですか。そこで、「週 110 時間」という目標を決めて、「昼間は外に出てひたすら営業に回る」「戻っても、ああだこうだと戦略を練る」といったように無理やり仕事をつくりだしていました。」

また次のようにも言っている。

「インターネットに関する専門知識がなかったので、その勉強もしなければなりません。営業先で知らない専門用語が出てきたら、さも知っているような顔をしながらすかさずメモ。帰社後、それを必死に勉強していました。ネットの世界は変化が激しいので、「じっくり勉強・検討してから行動」では駄目なんです。勉強・検討が終わったころには、すっかり環境が変わっていますから。」

このように情熱や行動力、素直でまじめな仕事に対する姿勢が大切なことを語っている。

さらに、継続的に成長することの重要性について、以下のようにも語っている。

「何かを成し遂げるためには、目標を明確にして、それを見失わないことが大切です。当たり前のように、これができない人は多い。起業を目指していたはずが、仕事に追われ、熱意を失い、惰性の中で夢から離れてしまう。ひとえに目標に対する集中力が甘いからだと思います。」

また、

「成功する確率が高い人と、何度チャンスを与えてもダメな人の違いは、結果を出すことに対する執念です。結果を出す人というのは、絶対に諦めない。そして、泥臭くても何でも、なんとか目標を達成するんです。かたや結果を出せない人は、諦めが早い。そして、「〇〇のせいで」「結果ばかりでなく、プロセスも見てください」などと、目標を達成できなかった言い訳をあれこれするのです。」

と述べている。皆さんも自分の強みが何かを真剣に考えてみてほしい。

③ 上記で考えた必要条件に対して、現在の自分の能力はどの程度、充足しているか、それを満たすためにどうしたらいいか、考えてみよう。

成功するために必要な条件に対して、現在の自分の能力はどの程度、充足しているだろうか？ ほとんどの人が不足しているので、自分が不足していることを悲観する必要はない。

しかし、その不足しているという事実を直視すると同時に、どのようにその不足を補っていくのかを考えることが大切である。理念や長期計画を作ることがその不足を継続的に補うエンジンとなる。

前述の孫正義氏は、アメリカ留学中に日本でやるべき40種類の事業を考えだし、その中から長く続けられて勝算があるかどうかを判断基準にして事業を選んだ。それが当時、日本ではなかったソフトウェアの卸事業・出版だった。日本ソフトバンク（当初の社名）を成功させるために、人脈も資金も知名度もないが「脳がちぎれるほど考える」ことはできると考えた。そしてできない理由を考えるのではなく、どうしたら達成できるかだけを考えて「実行力で勝負」していった。その結果、当時日本で最大のソフト会社「ハドソン」と独占契約することができた。皆さんも自分でできることを書き上げてほしい。

※著作権は著者に帰属します。

※私的使用および、大学等の講義・ゼミ等の教育目的に限って使用できます。