

REAL TALK

成功した起業家が本音を語る「だから、今がある！」 ～女性・若者向け創業意欲喚起セミナー～

実施主体/日本経済大学
協賛/東京都商工会議、東京都商工会、東京都商工会
後援/株式会社日本政策投資公庫(補助)事業、協賛/筑波大学、株式会社西日本シティ銀行

2016年9月22日、日本経済大学において「女性・若者向け創業意欲喚起セミナー」が開催されました。基調講演の講師として同大学(国際経済学部)今野の「株式会社一蘭」の吉富学氏をはじめ、「株式会社オーブ」の崎山康雄氏、「株式会社イクリアス」の奥水みずほ氏の3名をお招きし、守生や創業準備者へ、自らの経験をもとにビジネスの現状について語っていただきました。

ブランドこそが会社の命、 商売の秘訣は「心の経営」。

株式会社一蘭 代表取締役 吉富学氏

商売の法則はブランド作り 記憶にねばり着くイメージを

今、私たちはデジタル革命時代を生きています。デジタルを利用することで、情報量は15年前より3000倍増え、ライオン屋になるにも昔のように修業の時間が要らなくなりました。その代わり、時の流れは年々速くなり、AIによって10年後には今ある仕事の65%がなくなると言われている。

「あつらいいな」という思い、「厭成の概念に振り回されない(水平思考)」、「何かと何かの組み合わせの3つのみ。か」といつてアイデアは頭の中に、材料がないと、その簡単に生きてきません。材料をそろえるには、本、出来事、この3つの出会いが必要です。習

慣を変えることと全然違う世界が見えてきます。本物、流行、遊びに触れることも大事でその中から真実を探り、意味を理解すること。そして商売に最も大切なものは「気配り」。それを決して忘れないでください。

物事を動かすのは人の心 欲ではなく愛の経営を

私はいろいろな商売を経て、大好きなライオンのビジネスを始めましたが、成功の陰に人に尊敬される等、辛い経験もありました。何が良かったのかと死にものびて勉強をしていた苦しい時期、すべての物事は良いことも悪い事も含めて、人の心から起きているという心にとりつかれました。自分の心をコントロールし、人の心を大切にして光を当てると、心の経営法こそ最も大切だと気付いたのです。

社長が欲だらけだったら部下も欲だらけ、社長がAIコー、部下下下下。家族もそうですよ、お金の為に働く

ような欲の集団になってはいけません。欲を愛に変えることこそ重要なのです。

欲は欲しいという嫌な気持ち、愛は与えるという感謝の気持ち。欲は売上アップ、愛は顧客満足度のアップ。愛は毎日与えようと思えます。笑顔での挨拶、爽やかなメールのやり取り、そして人や物事への感謝。私は良い方向に心を導くには、理念を作る、ことごとく大事だと思えます。そして共有し理解することで愛の集団が生まれるのです。

経営者にはソフトな統率力が不可欠な預かりもの。最も大切にしなければならぬのはお客様ではなく従業員です。要めて、認めて、感謝する。教員とは自信を与えること。部下にしっかりとしてほしいと思うのは欲で、教えてあげようと思うことが愛です。

社長の愛を持った態度が社員に伝われれば現場スタッフへの態度も変わり、お客様への態度に繋がります。地位、名誉、お金といった目に見える報酬ではなく、人間として成長、能力が磨かれることこそが、仕事で得る本物の報酬なのです。

PROFILE

1964年北九州出身。大学在学中の20歳から商売を始め、93年に株式会社一蘭を設立。より一層美味しく味わって頂くため、職人・仕切り壁を築いた「職人中カクタン」や爪を出さずに洋文で書ける「オーダーシステム」等を導入。現在国内57店舗(2016年5月現在)、海外は2013年に止店した香港。2016年にはNYに开店し海外への展開を進めている。お世話をした方々への良返しと地域経済の活性化への一助を担えればとの思いから、周辺地域の清掃活動、ボランティアでの講演活動、教育現場への支援で、「社会」にも積極的に取り組んでいる。

ポテトチップスはカルビー、チョコレートは森永というように、ライオンは一蘭と人々の頭にイメージを刻めば、ライオンが食べたくなった時にそれが行動となり、口コミで広がります。自然とメディアが取材にやってきます。人々の頭の中のシード権を獲得するということは、ゴールドタイムに無料CMを流しているようなもの。ブランド作りは商売の法則であり、基本です。

ブランド価値を高める手段 “専門化”と“物語化”

ブランド価値を高める手段“専門化”と“物語化”
「専門化」と「物語化」
「専門化」と「物語化」

商売において、過去100年に何が起きたか、未来100年に何が起きるか想像することは大事です。戦後70年、日本が世界で第3位の経済大国になり得たのは先祖のおかげです。一人、自社には何もできないので、行政、過去、他国、他社にさまざまな人のおかげで商売をさせていただいていることに感謝する。その思いを理念とし、共有することでできると、面白い会社になっていくでしょう。

愛や感謝で溢れた会社には取引先、人、お金が集まってきます。つまり会社経営、商売の秘訣は「愛こそすべて」。最も多くの人に喜んでもらえる人が成功すると、私は信じています。

気配りをヘースに 知恵を身に付け「商売頭」へ

商売をするには知恵が必要で、つまり商売頭になるために「アイデア力」を磨くこと、アイデアの出し方は



高い目標設定と環境で、 人生はより豊かになる。

株式会社ホープ 代表取締役社長 時津孝康氏

アイデアをカタチに 独自サービスで上場企業へ

当社は2016年に6月に東証マザーズ・福証Q-Boardに上場、売上2億円、社員数も100名を超えるまでになりました。自治体の広報誌やホームページ中の遊休スペースを買い取り、地元企業に広告料として販売するサービスを提案しています。

自治体に一緒に財源を稼ごうと呼びかけ、創業時から自治体約35億円を財源として取れました。自治体、企業、そして当社のすべてが幸せになるシステムは創業時のアイデア。しかし当時は誰も見向きもしませんでした。

ゼロからのスタート 出会いと経験が変えた人生

に新たな価値を提供する」という理念に基づいて行っています。

2022年になるまでに売上100億円を達成これが今の目標です。あと5年で今の5倍の数字を挙げるわけですから相当の努力が必要です。私は留学や創業時のように、自分を追い込む方が力を発揮するタイプ、それをわかっている、高い目標設定にしています。上場したのも理由からでした。

人は近い込まれた時にこそ真価を問われます。どう事実と向き合い、言葉にして、態度を委えるのか。学生さんや創業希望者の皆さんもぜひ、自分の居心地の悪いところに身を投じてみてください。人生を豊かにする新しい世界が広がるはず。



WORK SHOP

創業に必要なのは、“共感を生む力”。

「創業にはまず思考を掘り下げて行くことが必要。脳みそが汗をかきまで考え抜いてください」と参加者に呼びかけた時津さん、ワークシートに設けられた、各課題に対し、6分間で思いを書きこんでいくというスタイルで進められていきました。

ワークショップに集まったのは、留学生を含む学生や女性を中心とした創業希望者たち。旅行会社、カフェ、生協事業、イベント会社…とさまざまな夢を披露。深く考え、発表することでより具体化していきました。

明確な目標設定を立てること、目標から逆算しての思考・行動、そして自分だけの強み、世の中に自分の事業がどう役に立ち、影響するのか…と課題は盛りだくさん。目標設定においては、時津さんが1000万円ずつ、参加者に投資するという設定に、「1000万円あったら3年後、10年後のあなたの夢はどんな形になっていますか？」の問いに、パッと

考えが浮かばない参加者たち。時津さんから自らの体験を交えたアドバイスを受けることで、具体的な話が展開できるようになり、次第に参加者の意見も熱を帯びてきました。

「皆さんは銀行や投資家から1000万円の融資、投資を得なければなりません。その為にはなぜ創業したいのか熱意をぶつけ、共感を生むことが必要です」と熱く語る時津さん。最後は一人ひとり壇上に立ち、参加者たちを投資家に見立てて3分間のプレゼンテーション。開始時は自信がなさげだった参加者もハキハキと明るい笑顔で訴えかけ、大きな拍手で包まれました。

「多くの人の創業に対する考え方やビジョンを知ることができ良い刺激になった」と参加者。夢を描く参加者にとって貴重な2時間半となったようです。



2016年10月15日、六甲駅前にある情報センターにおいて株式会社ホープの時津孝康氏をお招きし、「女性・若者向け創業を軌道に乗せるワークショップ」が開催されました。



PROFILE

2005年2月、「有限会社ホープ・キャピタル」を創業。同年3月、大学卒業と同時に営業活動を展開。2009年に「株式会社ホープ」に社名変更。2013年、総額約1.65億円の第一書割増増資を実施。2016年6月15日に東証マザーズ・福証Q-Boardに上場、現在に至る。

ような単位を4つしか取れない人間にはとにかくインプットが必要ですが、常に脳を鍛え、アウトプットの時を待つことが大切だと思います。それが経営には大きな力となってきます。

人に必要とされる会社を 世の中に生むことが使命

創業時の資本金は、亡き祖父が黙って貸してくれた150万円と貯金150万円。資金を集める際に自分に誓ったことは今まで築いてきた信用で300万円集めることが出来なければ、起業することを潔く諦めること、そして言い訳をしないこと。

創業して大宰府市と初契約を結ぶまでに1年8ヶ月かかりました。その間、預貯金が1万15151円まで落

ちた時期もあり、コンビニのバイトの面接に行ったら、2分で落とされたんです。その時、25歳の僕が今死んだらどうなるのかと考え、何も起きないだろうなと思いました。世間への影響はゼロ。ショックでした。それから世の中で必要とされる人でいたい、必要な会社を自分の手で作ることが使命だと決意を新たにしました。

大宰府市を皮切りに事業は軌道に乗り、従業員、売上も右肩上がりに少しずつ推移していきました。当社は今、成長期を経て拡大期を迎え、会社の仕組み作りに注力し、事業の多角化を試みています。私は広告のみならず、自治体に特化サービスを幅広く展開したいと思っておりまして。自治体の方が喜ぶ姿がただ見たいんです。多角化においては「自治体を通じて人々

自分の人生は、 自分でデザインできる。

株式会社イクリプス 代表取締役会長 奥本みずほ氏

自分探しの行動が開いた 新しい価値への扉

「自分は何者か?」これが私の創業の原点です。現在、デザイン会社とその事業所内で保育園を運営しています。園では地元の食材を使い、なるべく添加物の入っていない給食を手作り。同時に保護者を対象に、同じ材料で定食も提供しています。人や身体、子育てに優しい場として入園希望者も増加の一方で、現在増床を検討中です。

私は幼少時からモノづくりが好きで、故郷の田舎を飛び出し東京の美大に入学。しかし在学中、将来こうなりたかというイメージが全く湧きませんでした。「自分は何者か?」と悩んで考えての繰り返し

はては、何でも行動してみることにしました。

店舗の壁面制作、ステンドグラスのデザイン、アルバイトでも一生懸命取り組みました。そこで期待に応えたと評価されたことを肌で感じたんです。期待値の100%は当たり前。120%を超えると、感動という付加価値が付き、次々と仕事が増え込むようになりました。

そこでデザインの効率化の勢、当時80万円のマーケティングを購入。インタンネット黎明期で簡素なデザインしれない、という実状にモノづくり心をくすぐられ、本を片手にブログラミングに夢中になりました。

当時はウェブデザインという言葉も無く、デザインは手描きが美だと言われた時代です。私の試みは大

変身しく、今思うと私はアルバイトを通してテストマーケティングをしていたようなもの。そこで「新時代のデザイン会社をつくらう」と在学中に創業を決意したのです。

夢はいくつあってもいい 人生は意外な形で続く

人の3倍は頑張っていると思われたいという希少性「デザイン」という専門性、インターネットという新しさの組み合わせが価値を生み、国内外のメディアから取り上げられました。自分探しから始まり、気が付けば、小さな夢を叶えて行くことで、違う世界が広がっていったのです。その頃人生で一番クリエイティブ



PROFILE

武蔵野美術大学在学中の1998年にデザイン会社イクリプスを設立。2005年に日本WEBデザイナー協会を設立し4年間会長に就任。専門学校や大学等でロジカルWEBデザインの講義や講演を行う。2009年末、事業譲渡。その後専業主婦へ移住し出産。2015年12月イクリプスの活動を再開しオフィスの1Fでスタッフと地域の子育てのためにイクモ保育園を開園。

な経験が訪れました。出産です。私は事実を人に譲渡し、福門に移住し子育てに専念する道を選びました。しかし子どもが小学校に上がる時、この先何もしないで過ごすには人生は長いなと感じたので。夢はいくつあってもいい。少しでも社会に貢献する人生を歩みたい。そして昨年事業を再開しました。

「一石三鳥」を意識し 日々ブラッシュアップ

それから私は人生を10年1単位でデザイン設計することになりました。特に女性には複数の役割を担わなければならない。その為「一石三鳥」を意識して楽しむようにしています。すると家庭、仕事、あらゆる場面での

マネジメントスキルが身に付ききます。ここで重要なのは自分しかできない部分を見極めること。自分になり能力を持つ人に頼れるようになり、優秀な社員を束ねてより大きな力ができるからです。自分は何かか?」の答えは私が歩んできた道そのものでした。そう、自分の人生は自分でデザインできるのです。これから進む道が未来のあなたをつくるのです。大切なことを時間にコントロールできるということ、は、大切な人を助けられること、そんな人生はハッピーですよ。ぜひ皆さんも勇気を持って一歩踏み出してください。



WORK SHOP

脳に具体的なイメージを描く、 それが創業への第一歩。

女性が主に集ったワークショップ。ワークシートに沿い、奥本さんが一人ひとりと丁寧に対話しながら進んでいきました。

まず行ったのは「人生プランの設計」。「脳に具体的なイメージを描けば、それが実現するように人間はできている」と奥本さん。1年後、10年後、20年後、自分のビジネス、家族、プライベートがどうなりたいかを書きこむ課題です。ビジネスに特化していない理由は「どこかに偏ると人生のバランスが悪くなる」という女性経営者ならではの視点から。

それを基に起業、商品コンセプトへの書き込みと続きます。「とにかく書き出すこと。普段から具体的に考えるクセづけを」と奥本さん。商品コンセプトづくりでは「いつ、なぜ、誰に、どこで、どうやって、いくらで売るか?」と細分化した項目に対し、参加者は

苦戦していたようですが、「とりあえず人に話すことで何か気付きがあるはず」と奥本さんから促され、発表にいたった参加者たち。期待通り、他の参加者からアドバイスが飛び出し、活発に意見が飛び交いました。

「ワークシートは常にバージョンアップしていくことが必要。その度により具体的に」この呼びかけと共に、「起業」という人は仰々しく考えがち、今日からでもできる方法は自分の圏内で起業すること」と参加者にアドバイスした奥本さん。今の会社が嫌だから起業するという意識では失敗する、とキツパリ。起業の継続の難しさを語った上、「成功するまで続けると必ず成功する。その為には人の3倍働くこと。自分の好きなことだったらできます」という力強いメッセージで、約3時間に及んだワークショップを締めくくりました。



2016年10月22日、武蔵野美術大学において新設イクリプスの奥本みずほ氏をお招きし、「女性力向け創業意識醸成ワークショップ」が開催されました。