

理想や理念におぼれない 起業「三訓」!



筆者が担当する『流通・通』も、3年目に突入。これまで様々な角度からビジネス情報を紹介してきたが、正直なところ読者のお役にたっているのか不安もあった。しかし先月、2月号を読んだ読者から講演の依頼を受け、何かしらの刺激になっていたことがわかり、ほっと一安心。今年度も県内はもとより全国各地の情報をお届けすべく、今月も九州へと旅立つところである。さて、新年度第一弾はビジネスに欠かせない「心持ち」のお話。

目的をしっかりと意識すること!

先月講演を依頼されたのは、水沢商工会議所・江刺商工会議所・胆沢商工会の各青年部の合同セミナー。本誌2月号で紹介した「コラボレーションで創造力を高めよう」をテーマに1時間ほど話をさせていただいた。その中でコラボレーションの極意としてふれた内容が、自立・対等の関係、儲け・リスクの分散である。特に自立・対等の関係は重要だ。依存型の協力関係ではリスクが一方に集中し、コラボレーションの最大のメリットである「1+1=3以上」となるエネルギーが生まれにくいからである。とりわけ狭い地域で協働する場合、自立・対等の関係というのが意外に難しい。さらに、それらの動きがまちづくりや地域おこしとリンクしているとやっかい。儲けも活動そのものが目的になってしまう恐れがあるからである。そこで筆者は「夢は儲けにならない」とアドバイス。「一番やりたいことの周辺でいかに儲かる事業を展開するかが大事」と助言したのである。実はこのことは、講演の数日前にアドバイザーとして参加した『いわて起業家大学ビジネスプラン発表会』で感じていたことである。夢は大きな原動力にはなるが、持続させるためにはビジネスとして成功させることが必須。つまり、ちゃんと儲からないと仕事にはならないのである。

ここで筆者流起業の極意「三訓」を紹介しよう。独立・起業から丸10年を迎えた筆者の体験からのアドバイスである。すなわち、事業として取り組むべきキーワードは「儲かる」か「名前がうれる」か「おもしろい」かのいずれか。「儲かる」というのは「採算にあう適正以上の利益が確保できる」ということ。「名前がうれる」というのは、利益は薄いけれども「企業名や商品名が認知される・広められる」ということ。「おもしろい」というのは、儲けにもならないし名前も売れないかもしれないけれども「事業そのものが楽しい・ストレスを感じず取り組める」ということである。ビジネスは持続・継続するエネルギーがなければ発展しない。事業の一つひとつの目的は何なのか、明確に意識することが大事なのである。

支えあう心と仕組みをつくる!

ところで、春の訪れとともに南部杜氏の郷・岩手ではユニークなお酒が誕生している。もち米で仕込んだ日本酒『もちモチ酒』や日本酒をベースにした『梅酒』、口に含んだとき『桜の香りがするお酒』などなど。お酒、特に日本酒の売り行きが落ち込んでいる昨今、酒造メーカーでもいろんなアイデアと工夫で消費者の心を捉えようと必死なのである。その一つが花泉町の磐乃井酒造。町の特

産品である古代米を原料に仕込むなど、個性あるお酒づくりに取り組んでいる。この酒造メーカー、大正6年に花泉地方7カ村の175人が株主となり設立された、いわば町民の酒蔵。一般小売だけでなく、贈答用などとしても多くの町民が活用しているという。最近、こうした“支えあい”をベースにした「協業」の動きが各地で起っている。

長崎県北有馬町の麺類販売会社・素兵衛屋では、コンビニエンスストアなどでの販売が好調なことをうけ、新規株主を募集した。素兵衛屋の出資者は、いずれも島原地方のそうめん生産者ばかり。今回の新規株主もそうめん生産者に限定されていて、一人100万円の出資を募っているという。業績の伸びとともに施設の拡張や外注などに対応しようとするケースが多いが、素兵衛屋では新たな生産者を呼び込んで生産量を確保するとともに、そうめん製造を地域の産業として確立し協業することをめざして、新たな生産者による増資に取り組んだのである。行動を起こす「協働」から事業として成功させる「協業」へ。その基本、前提となるのは、やはり「自立」ではないだろうか。

経営コンサルタント 岩淵公二
(ジーバック代表取締役)