

これからの起業と経営のヒント

～やりたいことを仕事にするには？～

井藤 真生

まえがき

起業の動機が「お金を儲けること」であっても、「やる気」があることは社会にとつても良いことです。なぜならば、「ビジネスとは、自分の持つているモノを使つて、他者に貢献すること」だからです。本人の動機が「私利私欲」であつたとして、例えば、自身の土地に自分が住む住宅を建てるのではなく、賃貸住宅を造り、その住まいに住むことによつて利便性が得られる人がいるのであれば、そこに住む人に対して価値を提供していることになるからです。

事実、伝統的には、それで、経済や社会が回つていました。人や企業は、好き勝手な行動をしても「神の見えざる手」のおかげで世の中は良い方向に行くという資本主義の基本的な考え方です。個人や私企業がたくさん働いて儲けることは素晴らしいことであり、結果、たくさん税金を払うことが社会貢献だと考えられていました。

しかしながら、徐々に、経済が発展し、いろんな商品やサービスが社会に充足する時代になると「私利私欲」だけでは、商品やサービスが売れなくなつてきました。市場の成熟化です。インターネットなど情報社会の発展もあり、供給者の都合（私利私欲など）とは関係なく、お客さんは、自分の気

持ちに沿った商品やサービスを選ぶことができる時代になりました。

一方、政府が主に担っていた社会的な課題解決の仕事も、従来は道路や橋や学校、病院、公共施設などを建設することに大きな意義がありました。それらの開発行為も進むにつれ、いわゆる箱物行政だけではなく、より住民の心に寄り添う政策ニーズが増してきました。

多くの起業家は、このような事実に基づき、これからの時代は「私利私欲」のような自身の都合だけを使っていてもビジネスが上手くいかないことを知ります。「ビジネスとは、自分の持っているモノを使って、他者に貢献すること」を再認識して、自らの顧客（市場）は誰であり、その顧客にどんな価値を提供していくべきかを考えるようになるのです。

私は、平成20年にそれまでの企業での事業経営の知識を活かして、行政書士及び法人経営コンサルタントとして開業して以来、毎年年間200件以上の起業相談や新規事業化相談に関わって参りました。相談者の方からは、1年以上前から用意周到な相談をいただく場合もあれば、一方で、「今すぐ何とかしなければならぬ」緊急なテーマをいただく場合も少なくありません。もちろん、緊急な場合もできる限りの対応策を考えるのですが、できれば、もう少し前にご相談いただいたら、「より良い方法で、よりコストも低く抑えることができたのに」と嘆くこともしばしばあります。本書では、「どうせ悩む

のであれば、起業してから慌てて悩むのではなく、準備段階から、しっかりと計画的に準備して「こよう」のメッセージを込めて書きました。

なお、本書は、起業をこれから考える人を主な前提としていますが、既に起業している人が自身の経営を見直す際にも有効です。また、特に起業の予定がない人にとつても、自身の仕事と人生を考えるために有益な考え方を提供するものです。本書に出てくる多くの「ビジネス」という単語を「人生」と置き換えて読んでいただいても結構です。