

縁もゆかりも無い当地で起業し、今や県内業界のトップとなったS社長の座右の銘は、高杉晋作の言とされる「凡人なるものが物事を成就するには狂を發揮せざらん」だ。

S社長のよつな筋金入りの起業家はもとより、自営業者のはしくれとなつた自分の17年前を振り返つても、起業は日常から非日常へのタイプینگ

それは、迷いなくかつ悪気なく心底から良かれと、起業者の支援に乗り出す商工関係や行政などの支援機関だ。こうした善意?の第三者がハイテション状態を助長する片棒をかつぐ。

たとえば、霞が関が「起業支援」にかこつけて予算を確保する。そして、やみくもに補助金を関係先にバラまく。その補助金で地域の支

いわての

風

のよつなもので、それなりの覚悟や思い切りが要る。

だから、起業時は例外なくある程度の「ハイテション」状態となっている。

これは、アルコールによる「酔っ払い」状態と似ており、判断力は正常とはいえない。根拠のない強がりにする、虚勢を伴うハイの状態だ。そして、これに拍車をかける一団の登場だ。

援機関が創業者向けのセミナーを乱発し、内輪の起業者を先進事例として祭り上げほめそやす。

そこに新ネタが欲しいマスコミが飛びつく。テレビ・新聞に取り上げられ、起業者群はさらに酔いが増し自分を見失う。

誤解を恐れずにいえば、こつしたヒント外れなきが、純粹な起業者をほろ酔い状態から酩酊

起業者が陥る わな

関 洋一 一関市 企業世話人



自分見失わせる「酔い」

状態へと誤誘導してしまふ。しかし本来、起業者が相手にしなければならぬのは顔の見える「個客」や「市場」なのであって、決してお上やマスコミではない。

現に、市場では既存業者を含めた熾烈な戦いが展開されている。こつした敵しい戦場に、素人同然の新参者が「酔っ払い」状態で参戦するとどうなるか?

結果は、火を見るより明らかだ。だから、起業時点まではほろ酔い気分でもやむを得ないが、起業後は一刻も早く「シラフ」になつて、熾烈な戦いに臨まなければならない。

そこで、以下に真つ当な起業者が心得るべき事項を二つ挙げてみたい。まず第一は、事業経営は顧客活動である、という真理を受け入れることだ。

第二は、自律モードを堅持することだ。起業前後は心細く不安でいっぱいだ。だから、つい同じ境遇の仲間と群れたくなる。もちろん励まし合い切磋琢磨する同志であれば良いが、ともすれば傷をなめ合うグループも少なくない。

せき・よついち 52年紫波町生まれ。東京理科大学。商社・完全歩合制販社勤務、誘致企業取締役、県中小企業支援センターPMなどを経て現在は中小企業大学校講師、若手大客員教授、盛岡市企業支援マネジャー。

起業時にもそれに続く経営者への道も、基本は孤独だ。その孤独をしたたかに楽しむくらいの度量を身につけたい。

起業にかかわる集まりは官民間わず数多く、なかにはカルト的精神論や観念論で盛り上がる会合もある。しかし、事業の対象は「夢見る自分」ではない。盛り上げる対象は現実のお客さまの方なのだ。

こつした会合の多くは限りある経営資源の浪費となる。地に足がつかない「観念論のはしこ酒」で千鳥足ならまだしも、悪酔いしてはならない。S社長が体現しているように、顧客活動と自律モードに徹すれば、必ずや起業家としての道は開ける。

それには、即刻「シラフ」状態に立ち返り、お客さまと真摯に向き合い、教えを請うことだ。その先にこそ、事業経営者としての光明が差してくるのだ。