



起業・創業そして事業経営、

サポーターとしての心意気

ザ・オフィスせき 代表／企業世話人 関 洋一

本稿の読み手の皆さまは、起業や創業においてはプレーヤー（当事者）ではなくサポーター（支援者・応援者）の立場の方が多いと思われるます。

従って、そうした皆さまに「起業・創業」を他人事ではなく当事者として読んで頂けるよう、ここでは「サポーター」を対象として書き進めたいと思います。

そして、かねてから機会あるごとにお話しておりますが、専ら「サポーター」側の都合で表面的に起業や創業を勧める風潮に対して警鐘を鳴らし、真の事業支援の風土醸成に資するよう、自説を述べたいと思います。

なお、创业者の一人である私も自営18年目に入りましたが、私自身の起業の動機や経緯についてはここでは触れませんので、ご興味の向き

は昨年11月上梓した拙著「一倉定」社長学“実践『Sフレーム』のすすめ”（日本図書刊行会）をご一読ください。

起業・創業シーンの実態

「起業家Ⅱ酔っ払い」論

起業時には従前の環境から飛び出す大きなエネルギーが必要で、程度の差こそあれ私自身も含め创业者は皆「ハイテンション」状態にあります。逆説的ですが、ある意味ハイテンションにならないと起業など出来ませんから当然です。私はこれを、独断と偏見が過ぎるかもしれませんが、敢えて「起業家Ⅱ酔っ払い」論と名付けています。

以前地元紙にも書きましたが、この時期はアルコールによる「酔っ払い」状態に似ており、

判断力は正常と言えない一面があり、根拠のない強がりにするなど、虚勢を伴うハイの状態に陥りやすい局面にあります。

そして、行政も含め様々な支援機関が、「创业者のために良かれ」と思って支援に乗り出しますが、この局面では得てして、この「ハイ状態」を助長してしまいます。

なぜなら、これらの支援機関は、往々にして事業経営の本質からかけ離れた話題性を優先し、補助金などの交付を行い、期間を区切った限定的・瞬間的な数量評価に終始するからです。その結果、支援？された创业者は勘違いし有頂天になっていきます。さらに、新聞・テレビに取り上げられて、创业者群は酔いが増します。まさに、ほろ酔い状態から酩酊状態へとミスリードされることとなります。

このように、補助金を中心とする「お上」や「マスコミ」への興味が過ぎると、肝心かなめの事業の真の対象である「お客様」から目をそらす結果となり、事業の本質からずれてしまい取り返しがつかなくなりますので、くれぐれも注意が必要です。

ちなみに、一般的に起業5年後の事業継続率は15%程度といわれますが、こうした考えで支援した結果かどうか分かりませんが、私が十数年間で関与した起業者の継続率は7割以上という事実がありますので、あながちピント外れではないと思われます。

地方ならではの難題、それを乗り越えるサポーターの「心意気」を

また、大都市圏と違って規模が限定される地方においては、起業に限らず相談者・利害関係者の双方と面識のあるケースが多いことにも留意する必要があります。そして、そんな時でも毅然とサポートできるよう「腹を括れるかどうか」が、大事なことだと思います。

たとえば、苦節数十年で自社製品を確立したA社のX社長。大震災で被災し、取引先や従業員

員に迷惑をかけたくないと、買掛債務や労働債務をきれいにして、金融債務は工場等の固定資産を見合いに孤軍奮闘で再起を模索していました。しかし、メインバンクから協力が得られず、運転資金も無く四面楚歌の状況下で簡易モデル商品を企画でした。

そこに、B社のY社長から「A社から引き合いを貰ったが、どうしたら良いか」との相談。Y社長は、経営者としてのX社長をとても尊敬しており、何とかA社の役に立ちたいとの強い思いが伝わってきました。

さて、当方は板ばさみ。A社の現状からするとB社の納入代金回収リスクは大きいです。しかし、材料が仕入れられないとA社は製品が作れず即破綻の危険もあります。

こういう場面では、どちらの方にも肩入れできませんので、公知の情報提供にとどめY社長の自主的判断を促すだけにしました。その結果、Y社長はご自身の判断で売掛納品しましたが、その後やはりA社からの支払いが滞ってしまいました。

予想された事態でしたので、事前に覚悟していた私の出来る方法——B社の納入分の代金が

回収できるまで無期限でY社長に貸し出す——を実施しました。その後、まだ返済はありませんし、それ以前に用立てていたA社のX社長への生活資金提供と合わせて、当方にとっては決して小さくない貸倒金候補となっていますが、悔いは全くありません。

ほかにも、金融機関の支店長に紹介された税理士に裏切られたと言って、「最上階にある自宅マンションから飛び降りる」と深刻な顔をしていたC社のZ社長の場合は、自己破産するのに必要な予納金がなかったため、人助けと思い用立てました。このケースも、私から言わせればそもそもビジネスモデルが明らかに誤っていたのですが、各方面からチャホヤされた挙句、どこからも見放されて最後の最後に駆け込んできた例です。

ここで取り上げたようなケースは決して珍しくないのが実情ですので、サポーターを自認する皆様におかれましては、真剣勝負している事業者に寄り添い、どんな場合でも真正面から関わる心意気を忘れないよう、肝に銘じて欲しいと願うのです。