VB経営 AtoZ

自分の「夢」書き出す

起業家精神を取り戻せ

インディゴブルー社長 柴田 励司氏

1985年上智大文卒。マーサー・ヒューマン・リソース・コンサルティング（現マーサージャパン）社長などを経て、2008年カルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）の最高執行責任者（COO）に就任。10年6月から現職。

ベンチャー経営者たる もの「夢」を目標にした い。人は夢が目標になる と計り知れない力を出す もの。「夢」を現実化し て、自分たちが生み出し た商品、サービスを世の ため人のためとし、自社 の繁栄につなげる。この 絵を言語化したい。

起業当時のこのわくわく感が株式上場の前後になると変わってくる。「夢」を語るよりも「数字」を語ることが多くなってくる。自分たち以外の利害関係者が増えて、数字を語らざるを得なくなるのだ。説明責任を果たすのは必要なことだが、「夢」が消えないようにしたい。

ややもすると、見えている課題への対応に終始して、経営者が目標化したはずの「夢」もただの夢となってしまう。わくわく感はとっくの昔に消えている。

気持ちをリセットしよう。夏の朝1時間早く起きてパソコンに向かい、そもそも自分はどうしたかったのかを言葉にしてみよう。このとき直面している課題のことは忘れて構わない。徹底的に「夢」を言語化してみる。

自分が提供する商品・サービスが誰にどのくらい買われているか、その売上イメージも書く。利益もイメージしてみる。途方もない数字になって大いに結構。

次に、その夢を実現するために必要なことを何でもよいので書き出す。まさに「何でもあり」の精神で書いてみる。どこどこと提携、社員を何人採用、海外に支店を――。その調子。さらに、それらを実現するためには何が必要かを書き出していく。

この作業を続けていくと、わくわく感が出てくることに気づくはずだ。今、悩まされている目先の対処もいかに小さいことだったのかと感じてくる。そうなったらしめたもの。ベンチャースピリットの復活だ。

新興市場を見ると、上場後、伸び悩む企業が少なくない。特定の商品・サービス、または営業力や技術力によって勢いで上場したが、停滞してしまう。二本目、三本目の矢が続かないのだ。そうこうするうちに足元の数字を気にせざるを得なくなり、縮小均衡を図るようになる。これでは企業としての成長の芽を摘むようなものだ。

現在の延長線上の未来ではなく、自分の「夢」を現実のものにするための未来を言語化し、計画にすること。それが未来をひらくパス（道しるべ）になる。わくわく感を忘れそうになると、実は私自身もそれを実践して、わくわく感を取り戻しているのだ。

私が経営する会社の名称、インディゴブルーの意味は「出藍の誉れ」である。青は藍より出でて藍より青し。弟子が師よりも優れた才能を表すことの例えだ。

インディゴブルーが提供する人材開発プログラムに参加した人たちが、そのプログラムを企画して提供する人、つまり私を超えて成長していく。そのための場づくりをしていると私は自負している。「オーガニゼーションシアター」と呼ぶ体験型のケーススタディーは、その代表的な人材開発プログラムだ。

今、このプログラムを通じて、若い人たちの職業人生の可能性が学歴だけで決まってしまう世の中を変えようと考えている。夏の朝に早起きして考えた夢だとしても、夢では終わらせない。世の中を変えるための「挑戦状」を用意しているところだ。その「夢」は着々と計画化している。

日経産業新聞 2014 年 7 月 31 日