

この1カ月、このコラムを楽しみにしているという読者の方3人にお会いした。1人は起業準備中の50代とおぼしき方。現経営者の下では自分の夢は実現しない。決断に時間がかかってしまったが自分でやることにしたと話してくれた。もう一人は就職活動中の大学生。この連載に触発されて、募集していないベンチャー企業のドアをたたいたとのこと。そして、昨晩お会いした昨年に創業20周年を迎えたあるベンチャー企業の社長だ。

## V B経営 虎の巻

### ローリスク・ハイリターン

社会は集中と分散を繰り返しながら進化する。これからの日本は「分散期」に突入する。小回りが利くミドルサイズの会社が主役になるだろう。過去の延長線上に解がない状況下では、企画力、スピード、変化対応力が「鍵」になる。そう

## 事業モデルの構築カギに

なると大企業モデルは不利だ。全ての源泉は「自分がやるんだ」という強い当事



インディゴブルー社長 柴田 励司氏

1985年上智大文卒。マサチューセッツ・ヒューマン・リソース・コンサルティング(現マサチューセッツ・インディゴブルー)の最高執行責任者(CEO)に就任。10年6月から現職。

者意識だが、大企業では構造的にこれが生まれにくい。縦横斜めに気を遣いながら動かざるを得ない。あたる事業を創業して20年。この社長の「ローリスク・ハイリターン」という言葉が印象的だった。ベンチャーという「ハイリスク・ハイリターン」と表現されるか、「ビジョン」を言い訳に「ハイリスク・ローリターン」の事業モデルにのみみつけているベンチャーが少なくない。優れた技術、サービスを生み出して、これだと社長の自己満足にはいいかもしれない。が、働いている社員にしてみると「社長の夢に共感し、術やサービスを軸にいかしている」といっても「貧乏ヒマなし」の人生になってしまう。リスクとは不確実性のこ