

ベンチャー企業を創業する人の多くが大企業にフィットしない。大企業においては組織の決め事に従うことが求められるが、それがどうにも息苦しい。大企業では創造性よりも効率性が求められがちだが、決まったことを繰り返すことが苦手。大企業では大きな仕事をするようになるには時間がかかるが、これが待てない。やりたいことがあるのだから自分でやる。だから起業した。こういう人が多い。正しい選択だと思っ。自分で考え、自分で動く。

V B経営 虎の巻

成長の壁 破る



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
ピニエンス・クラブ(CCC)
の最高執行責任者(COO)
に就任。10年6月から現職。

外部から「仕事人」招へい

きない。こういう状況に陥きた人達にとつて創業者は
ったベンチャー企業を更に “神様”だからだ。
成長させ、大きな仕事ができ 市場価値があり、他社で
るようになるには、創業も活躍できる人であれば問
はしない。

ベンチャー創業者特有の原 者をうまく使うスタッフが必要になる。成長のために必要
動力には素晴らしいものが 必要になる。 題ない。成長のために必要
ある。ただ、それ故に、企 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要
業としての成長は早晚壁に 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要
ぶつかる。創業者というの 業としての成長は早晚壁に 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要
は、人に頼らず、ある意味 業としての成長は早晚壁に 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要
で過度に人を信頼しない。 業としての成長は早晚壁に 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要
そのため、他人と協調して 業としての成長は早晚壁に 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要
自らを高めていくことがで 業としての成長は早晚壁に 業としての成長は早晚壁に 必要になる。 題ない。成長のために必要

が必要だ。年俸面で高かつ の礼を尽くして迎え入れる
いたとしても、それは成長 ことをお勧めしたい。
のために必要な投資だ。 創業家の中には、頭でわ
この手の人になり得るの かっていてもなかなか踏み
は事業会社とコンサルティ 切れない人もいるかもしれ
ング会社の両方を経験した ない。自分の地位が脅かさ
人だろう。大企業の出身者 れるような気がするからだ
で管理職経験があり、その ろう。しかし、ここで変な
後、中小企業のコンサルテ ープライドにこだわっている
イング経験が豊富。さらに、 と自社が成長しない。
自分でも起業する意欲があ 仮に外部からの仕事人に
る人が理想的だ。 経営を預け、自分は事業の
コンサルティング会社だ 推進役に回ったとしても、
けど「あるべき論」に傾 創業者という実績や立場が
倒しがちだし、大企業の経 変わるものではない。成長
験だけだと創業者の意向の ステージごとに社外から仕
利害調整に走りがちだ。(こ 事を招き入れ、事業を成
れは私の経験論にすぎない 長させるくらいの割り切り
い。もちろん、そうでない が必要だ。これを金融機関
人材もいるだろう) やベンチャーキャピタルか
サーチ会社を活用して、 ら強く要請される前に自ら
この手の人を見つけて三顧 実行することだ。