



1985年上智大卒業。カルチュア・コンビニエンス・クラブの最高執行責任者（COO）などを経て、2010年6月、インディゴブルー社長（16年11月から会長）。2014年6月から東証マザーズ上場のバス最高経営責任者（CEO）。

バス最高経営責任者 柴田 励司氏

ベンチャー企業のトップ。ただ（トップは）大ブの悩みは人のお金である。技術的な問題や営業提案に関するものは悩みというよりも課題であり、自力で何とかできる。お金の問題は、お金の問題ではない。自分ではどうにもならないことが発生してしまう。そんなとき本音で相談できる相手を見つけておきたいものだ。

先日、ひどい話を聞いた。とある技術系のベンチャーが投資家に同業の会社と無理やり合併させられそうになっているという。「君のころは技術力はあるが営業力が弱い。一方でこの会社は営業力がある。一緒にやった方がいい」と合併させられそうになった会社の社長による。合併候補の会社は「資金なし、オフィスなし、クライアント（顧客）な

相談相手、一世代上から

行から紹介された大企業出身の人が働かない。給料は僕らよりもはるかに高い。この人を放置しておくと士気に影響が出るのでなんとかしたい。詳しく聞くと本当に仕事をしていない。大企業向きの営業提案をすることのだが、半年で2件。しかも成約していない。

この人の提案書を見せてもらったところ、これがひどい。提案の構成がひどい。大企業に看板で仕事をしてきた人なんでしょう。「業務委託契約に基づいて契約解除したらいい」「ちよっど2カ月先が契約更新時期です」「では契約に基づいて更新しないことを文書で伝えなさい」

相談を業としている人がいる。しかし、こういう人が口が回る。私もある意味でその一人だ。しかしながら、この相談は相談料や解決策へのフィー（料金を必要としない「人の生の先輩」として相談のったものだ。

ベンチャーに限らずトップは本音で相談できる相手がいればいい。理想は自分よりも一世代上