

サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい 人生100年時代の個人M&A入門

File.10 ゼロイチ起業は選ばれた人のもの

文 三戸 政和 text by Masakazu Mito

私は本心では、強い思いを持ってゼロイチ起業にチャレンジし、新しい事業を生み出そうとする人がどんどん出てきてほしいと思っています。ベンチャーキャピタルから資金調達し、投資して、さらなる挑戦をしてほしいと願っています。ただし、ゼロイチ起業には「向き不向き」があります。その能力や準備がない人に、無謀な挑戦をして欲しくはありません。できることなら、すべての人にその能力に見合った舞台で成功し、活躍して欲しいというのが本心です。

繰り返しますが、ゼロイチ起業に成功できるのは選ばれた一握りの人だけです。最近でこそ「連続起業家（新しい会社を次々に立ち上げる起業家）」という人が出てきましたが、ほとんどの人が起業の初心者。成功でも、失敗でも、起業経験のある人は限られます。まして、「起業して事業を軌道に乗せたのち、売却したことがある」とか、「会社を起業したがうまくいかずに精算した経験がある。そして再び起業にチャレンジする」という連続起業家は、かなり少ないでしょう。

何もないとこから新しい事業を生み出し、成長させていくというプロセスは、たとえ30年間会社勤めをして幾多の経験があるというような人でも、初めての体験の連続です。思いもよらない困難が次々と襲いかかります。生半かな経験や体力や知性や人間力や勤勉さでは、とても太刀打ちできません。

12年前に27歳の若さで上場し、当時時価総額1200億円をつけたドリコム代表取締役社長の内藤裕紀さんが、ある会で自身の起業体験をプレゼンテーションしていました。

上場までこぎつけたものの、そのうち赤字に転落。キャピタルゲイン数億円を事業に注ぎ込まざるを得なくなり、2年後には預金残高が30万円になった——という壮絶な話でした。しかも、その後は、神経の病気にかかって動けなくなり、呼吸困難になるような状態だったというのです。それでも「事業がしたい」という気概で立ち直り、今では健康を取り戻し、業績も回復しています。

「創業者、経営者に必要なものは、飽くなき事業への情熱、再起を図れる軍資金、そして健康な体。この3つとされている。そして人生何が起るかわからないので、何が起きても楽しむというのが大事だと思う」とのことでした。

内藤さんのことをよく知る私には、この言葉が心に刺さりました。実は内藤さんとは、トライアスロンチームで一緒なのですが、彼はアイアンマンレースを練習なしで走り切るド根性の持ち主です。

やはり起業家は、人並み外れた打たれ強さ、やり抜く心、無限の意欲など、常人を超越した強靱な精神力が必要なのだと思います。



「サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい」人生100年時代の個人M&A入門 (講談社+α新書) 定価907円(税込)

Profile

日本最大級のベンチャーキャピタル(運用総額1,500億円)にて、国内外の投資先に経営参画しながら、成長戦略、株式公開支援、M&A戦略、企業再生戦略などを行う。その後、兵庫県議会議員として、行政改革に着手後、地元の加古川市長選挙出馬のため議員辞職し出馬するも、落選。ロンドンにて神戸ビーフのプロモーション会社 Tajimaya UK の立上げを行い、従業員へ事業引き継ぎ。中小企業むけの事業承継・事業再生専門の投資ファンドである日本創生投資を創業。

