

伸びる会社、伸びない会社

01

成長する起業家たちの共通点

文 都 賢 治

text by Kenji Miyako

スタートアップの起業家たちの会社を、いかに成長させるかをお手伝いする仕事柄、色々な業種の様々なタイプの起業家と仕事してきました。

その経験から、伸びる会社ってどういう会社かを考察したいと思います。

私のもとへは起業家たちから、会社をどうすれば上場できるか、会社自体をこれから作ってどう組織運営していくか、どういった投資家から投資を受ければよいか等の相談がきます。

私も30年以上にわたって数百社の会社を見てきていますから、起業家と話してビジネスプランを聞きますと、なんとなく将来の絵姿が想像できてしまうのです。あくまでも主観ですが(笑)。

私の経験値から、成功のための基準というものがあります。それを系統立てて説明してみたいと思います。

成長する会社になれるか否かという基準には、起業家自身の魅力・能力とビジネスプランの秀逸さ、適材適所の人材確保の三つがあります。

その中でも一番大事な基準は、起業家自身の魅力・能力だと思っています。ビジネスプランは良いに越したことはないですが、それは二の次です。

目から鼻に抜けるようなキレイキレイのタイプ、ビッグピクチャーを既に描いているタイプ、私のビジネスプラン一番ですよ的な自信家タイプ、既存の事業

でそこそこの成功を収めてからの新規ビジネスへの展開タイプ、周りが上場しているので自分もいけるのではというタイプ、営業は任せる的力任せタイプ、逆に経営数値には減法強いがそれが全てというタイプ、本人は凡庸(笑)だけど仲間取り巻きが優秀なタイプ等、起業家のタイプもさまざまです。

どのタイプが最強というわけではないですが、起業家の資質によって、会社の社風も大きく左右されるのです。

成功した起業家たちの共通の大事な要素は、どれだけ無私の心境で自分の会社に情熱を捧げられるかというゆるぎない信念(他人の評価や第三者的な意見・助言でぶれないこと)。

客観的に自己評価ができ、より良い方向へスピーディーに自己修正できる能力。

そしてどんなレイヤーともコミュニケーションが取れる能力。この三つだと思っています。

リーダーシップ能力も大事な要素ですが、これは一朝一夕に身につくものでもないし、会社規模によってその能力もニーズも変わっていきます。それにそれが備わってなくても、そういった能力の人を適材適所に採用していけばいいのです。

今回は、その他の基準について述べたいと思います。



Profile

1983年アーサーアンダーセン会計事務所入所。
1989年税理士法人アルタス(旧都会計事務所)開設、代表社員就任。現任。
1993年上場及びM&Aコンサルの株式会社アルタス代表取締役就任。現任。
その他社外役員としての関与法人としては、上場(アイスタイル現任、トレンダーズ現任、チームスピリット現任、サイバーバス現任、マクロミル、日本レジデンシャル投資法人等)、上場準備含む非上場(数社)、学校法人(グロービス大学院現任他)、社会福祉法人(数社)など。
慶應義塾大学卒。税理士。経営コンサルタント。投資家。
5回以上、上場の鐘を鳴らした稀有な存在です。まだまだ鳴らし続けます。