

[トップ](#) | [NICTの支援](#) | [NICTのイベント](#) | [経営・技術](#) | [イベント・助成](#) | [連載・コラム](#)[トップ](#) > [連載・コラム](#) > [Mentor's Eye](#) > [Mentor's Eye 今野...](#)[← prev](#) [next →](#) [up ↕](#)

## Mentor's Eye 今野 穰氏 メッセージ

---

■ 第4回「大志を抱いて大海原へ挑め！～起業を志す皆さんへ伝えたい10のこと～」 [2013/09/17メルマガ配信]  
株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズ  
パートナーCOO 今野 穰氏

---

## 【1】起業にリスクは無いに等しい

「日本は失敗に対する許容範囲が狭い」という言葉も聞く。  
確かに日本人の保守的なメンタリティという意味ではそうかもしれない。  
でも、そもそも世界第三位の経済大国で、こんなに様々なインフラが整っていて、  
お行儀の良いユーザーが沢山いて、起業以外の多様な職業選択の自由が担保されている国はない。  
もしたとえ失敗したとしても、若いうちにする失敗は、本当は失敗ではなく、他の人が出来ないユニークな経験である。

## 【2】視野(ビジョン)を大きく

「ビジョンなんて抽象的で堅苦しく、起業するときにそんなものは必要ない。」と思うかもしれない。  
しかしながら、これから航海に出ようとしている大海原は、時として、その舵取りが困難な局面にも容易にぶち当たる。  
そんな時に、ビジョンは自分たちの拠り所となる重要なキーワードとなるであろう。  
また、ビジョンを言語化するプロセスを通じて、自分達の根底にある想いや生き様との対話ができる。  
「何をやるか」ではなく、「なぜやるか」が大事。

## 【3】「勝ち組」「成功体験」から学べ

自分のビジネスが自分にしか出来ないと考えるのは余りにもおこがましい。  
事業は異なるものであっても、業を起す、業を成すために必要な要素は、先人の成功にその秘訣があるはずだ。  
市場は、皆さんの成長を待っていてくれない。  
出来るだけ多くの先輩と出会い、話を聞き、すぐに自分の行動に活かすべきだ。  
同じような集団の中で、多少秀でているだけで、悦に入らないこと。

## 【4】身近な課題解決を大切に

実際の事業の種を探すとき、身の回りの至るところにそのきっかけは転がっている。  
また、それが自分やその周りの人の実体験であれば、その痛みがより切実なものとなるであろう。  
それが、起業のモチベーションとなり、それを体験していない人との優位性になる。  
そして、身近な課題解決は、同じような悩みや痛みを感じている人が多ければ、普遍性も高い。  
課題解決の度合いが高ければ高いほど、お客様からお金を頂戴できるはずだ。

## 【5】変化があるところに機会あり

「凪」の状態にある時には、先行者や資本力のあるプレイヤーには勝てない。  
変化があるところにこそ、新しい産業やプレイヤーが出現できる機会がある。  
変化が起きていて、既存のプレイヤーがイノベーションのジレンマに陥っている領域を狙え。  
その領域をいち早く見つけ、一番早いスピードで駆け抜けたプレイヤーだけが生き残る。  
ChangeとChanceは一字違い。

## 【6】古い業界に新しい人材とツールを

非常に大きな市場において、逆に長い間変化が起きていない業界もある。  
特定領域であるが故に、様々な形で守られていたり、特定のプレイヤーに寡占されていたりする市場で、健全な競争原理が働いていないこともある。  
結果そのような業界では、ユーザーや消費者に負担が回っていることが多い。  
そんな業界にイノベーションを起こせた時、獲得できるマーケットは大きい。

## 【7】競争を楽しめ

市場にニーズがあるビジネス・サービスであればあるほど、新規参入者は増加するはずである。  
そして、事業が拡大すればするほど、他社のサービスやビジネスと重複するはずである。  
競争が激化した時こそ、マーケットニーズがあることとして受け止めよ。  
また、まだ競争が起きていなかったとしても、将来競争が起きるであろう時に備えて、  
どのような競争の軸で自社としてポジションを築いておくのかを十分吟味しておけ。

## 【8】最初の10人は大事

大きなことを成し遂げるためには、自分一人の力では到底できない。  
想いを重ねることができ、自分の能力を補完する、自分より優秀な人材を集めよ。  
やがて、何百人、何千人、何万人の規模の会社になった時、  
最初に参画した10名の力が事業運営・組織運営双方において生命線となるであろう。  
経営資源が必ずしも十分でなくても、自分を売り込んで口説け。

## 【9】自分が誰よりも成長すること

ベンチャー企業は人が最大の経営資源。  
そして、初期の会社の成長は、トップである自分自身の成長によって規定されることが多い。  
昨日より今日、自分が成長していないと感じたら、会社の成長も止まっていると認識せよ。  
もし、楽になったシチュエーションを感じたら、それは成長が鈍化していると認識せよ。  
自分がいち早く成長し、メンバーの成長機会を創出せよ。

## 【10】コミュニティとしての成長

自分の味方になってくれる人、自分や自分の会社の成長を支えてくれる人は、社内にだけいる訳ではない。

自分が尊敬できる方をメンターとして迎え入れ、自分と切磋琢磨できる起業家の仲間とコミュニティを形成せよ。  
そして、時として、自分の事業とは関わりの無い領域・業界の方々と接して、吸収する機会を創れ。  
社内外の仲間とともに、社会がより良い方向に進むよう、一緒になって成長していくことで、成功確率は上がる。  
また、時として、それらの財産は経営者としての孤独や不安を解消する良薬となるであろう。

[← prev](#) [next →](#) [up ↶](#)

[↑ top](#)

[• 支援センターについて](#) [• ヘルプ](#) [• サイトマップ](#)

Copyright (C) 2006–2015 National Institute of Information and Communications Technology. All rights reserved.