



元氣とタイムリーな情報を提供する

# 五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2024年11月11日 第1193号「週刊五十嵐レポート」

## アイデアが出ない

11月4日付日経新聞、「私見卓見」はアナザーワークス社代表の大林尚朝氏。(同社は2019年創業の人材データベース「副業クラウド」を運営。複業クラウドにはIT(情報技術)やマーケティング、営業など特定の分野に専門性を持った約8万3000人の民間人が「複業人材」として登録している)

全国的に起業熱が高まり、行政の支援等からのサポートが拡充され、起業がしやすい環境が整い始めた。

最も多い相談が、「起業したいけどアイデアが浮かばない」「ぼんやりあるのだが、具体化できない」。ほとんどのアイデアは既に世の中に出ている。「日本初」「世界初」と思いついても、どこか似たようなサービスが展開されている。

しかし、自分が知らないということは、まだ当たり前になっていない。圧倒的な企業がない状態で、リーディングカンパニーになれる余地がある。生み出したアイデアに先行者がいるからとあきらめてしまうのは、チャンスを手放している。

アイデアを生み出すアプローチは2つ。1つ目は、プロダクトアウト的発想。「あったらいいな」という発想。常にできる理由から探す。「どうしたら実現するか」を考え、アイデアを形にする。

2つ目は、マーケットイン的発想。課題から発想する。解決しなくてはならない社会課題を捉え、どのアプローチで解決していくか「言語化」していく。

そして、アイデアを実現させる上で最も重要なのは「覚悟」。「このビジネスで絶対にトップをとる」「自分で日本の社会構造を変える」といった強い覚悟を決め、磨き続ける。

「覚悟」とは、経営者自身がその事業領域が好きで、ずっと没頭し、熱中できるかにかかっている。どんなに素晴らしいアイデアでも行動に移さなければ価値はなくなっていく。

私の場合、「既存の事業」×「新たな知識・スキル」＝「新規事業」。一步を踏み出すかどうか。はじめの一步を踏み出せない人が多い。

ちょっと  
気になる出来事

日経新聞11月の「私の履歴書」はモンベル(アウトドアの総合メーカー)の創業者、辰野勇氏。

「何かほしいと思えば、まず一步を踏み出して歩き出す。そして歩きながら考える」。私(辰野勇)はそんな性癖がある。

丸正産業で製品企画など新しい事業を試みたがすべてがうまくいったわけではない。企画を立てたが、新規投資の回収が不確実だと上司に却下された。新素材を開発して販売先の企画担当者に提案したものの、価格が合わないと取り合ってくれない。時間をかけて開発した素材も取引先の担当者の考えでボツになる。

商品開発の決定権が自分がないことへのもどかしさが募った。登山の経験を生かして、自分たちのほしいものが作れる会社を立ち上げようと強く考えた。20歳では早すぎる。30歳では遅すぎる。28歳がその潮目。

経営の目的は顧客の創造、市場の創造。今はない。だから自分が欲しいものをつくる。今後の「私の履歴書」が楽しみ。



一口メモ  
知識

## 知の工夫

君子もって多く前言往行(ぜんげんおうこう)を識(しる)し、もってその徳を蓄(やしな)う。(山天大畜さんてんだいちく)

「前言往行(ぜんげんおうこう)」とは古人、昔の人たちのいった言葉や行いのこと。君子はそれらを読み、学んで思索し、徳を養うものである。

山天大畜(さんてんだいちく)は社会に大きく貢献できる徳を蓄えることを教える卦。先人の蓄えてきたものを読み、何を語り、どう行動したかを学んで現在生きている自分にすり合わせ、再体験し、徳を積み蓄えるのである。

これは「知の工夫」の大切さを示している。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時
- 「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5  
TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

