

タイトル	第3回セミナー講演録 1円企業の創業体験談(<特集>経営学部産官学連携セミナー&シンポジウム 北海道発の企業家精神)
著者	大熊，一精
引用	北海学園大学経営論集，2(3)：87-105
発行日	2004-12-25

第3回セミナー講演録

1 円企業の創業体験談

9月29日(水) 16:00~17:30 北海学園大学7号館D20番教室

講演者：大熊 一精氏（有限会社大熊事務所 代表取締役社長）

1. サラリーマン時代(1)——大学卒業から最初の転機まで

——ただいまご紹介いただきました大熊でございます。今日はよろしくお願いします。

1円企業の創業体験談ということですが、有限会社大熊事務所社長という肩書きだけで、一体何をやっているのか全くわからない人間であるという状態で、これだけ多くの方がお集まりいただいたので、びっくりしています。

今紹介にもありましたように、私はもともと富士総合研究所というところにいまして、その経験を生かして、というわけではないのですが、結果的に言えば、その流れで、官公庁とか地方自治体からの受託の調査をやっています。これはどういうものかという、国や地方自治体が何か政策を行なうときに、その事前調査みたいなものが、シンクタンクなどに依頼されて、その調査を行なうわけです。

最近、民間企業のいわゆる経営コンサルティングみたいな仕事も多くなってきました。たとえば、今やっているものと、ベンチャーと言われるような会社が株式公開を目指す際の事業戦略を作るお手伝いをしたり、というようなことをやっております。

——先ほど、牛丸先生のほうから「37歳と大変お若いのですが」とのお話がありましたが、自分自身では全然若いとは思っていません。比較するのがいいかどうか分かりません

が、例えば、今話題のライブドアの堀江さんなんか、31歳ですし、学生のときからもう既に会社を立ち上げていたわけです。それを考えると、自分が富士総合研究所をやめたのが34か35のときだと思いますが、むしろ遅いのではないかなと思ったぐらいです。

——今日のテーマは「1円企業の創業体験談」となっていますが、これに関しては、ポイントは二つあると思います。まず、どうして1円なのか、1円でどうやって会社を作ったのかということ。もう一つは、そもそもなぜ創業というか、会社を自分で作ったのかということ。この二つのポイントがあると思いますが、なぜ1円なのか、1円でどうやってやったのかという部分はさて置き、まずは、なぜ創業したのか、なぜ会社を作ったのかという部分からお話をさせていただきたいと思っています。

——なぜ会社を作ったのかという話をするには、なんで会社をやめたのかというところから話を起こさないといけないので、身の上話みたいになってしまうのですが、まずはその辺の話をさせていただきます。

私は、1990年の3月に大学を卒業しました。その1年ぐらい前から就職活動をしていましたが、当時は今と違って、もうバブルの真っ最中ですので、会社というのは非常に選り放題だった、みたいな、今の学生の皆さんからすると、すごく贅沢と思われるような時

代でした。そんな就職活動のときに、まず、メーカーというのは、ちょっと合わないかな、メーカーに行くというのではないかなと考えました。

私は政治経済学部 of 経済学科というところにいました。つまり、文科系です。メーカーでも、文科系、たとえば法学部とか経済学部を出て経営やってらっしゃる方というののもいらっしゃるんですが、自分の考えでは、やっぱりモノをつくる場所というの、モノのつくり方を知っている人でなければ経営してはいけないだろうと、何となくそんなことを思っていましたので、メーカーはないなと。そうすると、では経済学部の勉強を生かしてどこかに就職できるかという、自分自身そんなに勉強もしてませんし、おそらく、世の中の会社の中に、経済学部で学んできたことを期待しているところというのは、これは一生懸命勉強している方には申しわけないのですが、残念ながらないだろうと。そうすると、文系の人が普通に入ると何をやるかといったら、大体まず営業みたいなことをやらなければいけないだろうと。

——今こうやって私はここでしゃべってますが、大学を卒業するときの私は知らない人と口をきくというのが非常に苦痛で、そのうゑ酒も飲めないというのもあって、営業などという、知らない人のところに行って「こんにちは」と言ってものを売りに行くなんてことは絶対できないと、自分で思い込んでいました。そうすると、多少なりとも文科系の人自分の技術というか、持っているものを生かせる場所というの、何となくシンクタンクみたいなところなのかなということで、富士総研という会社へ行ってみたわけです。なんでほかの総研ではなくて富士総研なのかというと、別にそこも意味がなくて、一番早く内定をくれたので、富士総研というところへ入ったという、それだけのことです。

——入社してからは、先ほどのご紹介にも

ありましたように、最初は経済調査部というところで、経済成長率が来年何%になるとか、いろいろな予測などをしました。この仕事は、お客さんがいるわけではありません。富士総合研究所というのは、今はもう富士銀行という銀行はありませんが、富士銀行系のシンクタンクでしたので、富士銀行の経営に役立つような資料を作るですとか、あるいは富士銀行が銀行のお客さん向けに配るレポートとか、経済見通しのようなものを作るといった仕事です。

——それを何年かやった後に、ちょっとおまえ違うことやれということで、違うところと言っても、分野としてはそんなに変わらないのですが、銀行のお客さん向けとか、銀行向けではなくて、マスコミに向けて仕事をすることになりました。マスコミ向けに経済のレポートを書いて、富士総研という名前を売り出せという仕事です。たとえば、巨人が優勝したら経済成長率がどうなるとか、そのときはまじめに一応やってましたけれども、そんなものは効果なんてあるわけがないんですが（笑）、そういうものを出したりとか、もし今そういう仕事をやっていたとすれば、今は原油価格が非常に上がっているということで、その原油価格が上がったら日本経済にどういう影響があるとか、新聞などで経済評論家がそういうことにコメントしているのを見ることもあるかと思いますが、そういったことを、5年ぐらいやってました。

——マスコミ向けの仕事というのは、経済分析といっても、実は分析の手法は非常に限られたものであって、一番大事なところは、むしろテーマをどうするか？ です。現在であれば、原油価格の何とかという話が注目されやすい。でも、どこかの総研が、「原油価格上昇の経済成長率への影響」なんてレポートを出してしまったら、後からいくら詳しい分析をしたところで、もうこれはマスコミで取り上げてくれないわけです。とにかくまず

注目されそうなテーマを見つけて、一番先にやるというのが第一で、分析の手法は、実はどうでもいいことだったりするのです。

——それからもう一つは、マスコミとのルートづくりということで、営業とかやりたくないということで富士総研なんていう会社に入ったはずだったのですが、結局、新聞とか雑誌とかテレビなんかで取り上げてもらうためには、接待とまでは言わないのだけれども、記者の人と仲よくなって、何かあったときに記者の人から「何かコメントしてくれ」という話が来たりとか、こっちから出したものが、実際に載せてもらえるように工作したりとか、営業みたいなことも必要になるわけです。そういうことが実は仕事の大半で、分析とか研究というイメージとはだいぶ違うことをやってました。

2. サラリーマン時代(2)——退職を決意するまで

——シンクタンク、総合研究所というところというのは、基本的には研究をしたい人が入ってくるので、そのとき私がやっていたような、マスコミにルートを作って、とか、巨人が優勝したら経済成長率がどうだという分析とか、そういうのは、社内からは、何か邪道なことをやっているように思われていたようです。自分ではそれなりに楽しくやっていたのですが、社内で「あいつあんなところにいるようではかわいそうだな」みたいなことになってきて、今度は、また同じ調査なのですけれども、銀行の金融の調査とか研究みたいなもの、銀行論とか金融論みたいなものを担当することになりました。その新しい部署は、朝何時に会社に行ってもいい、何時に帰ってもいい、半年間かけて1本の論文を書けばいいというようなところで、それまでの巨人の優勝の効果とか、原油価格が上がったらどうなるかという仕事からすると、もう全

然仕事のペースが違ってきます。二、三日の単位で一つの仕事をこなすような世界から、半年で1本の仕事をこなすような世界へ移ったわけで、どうも何か、これは全然違う世界で合わないなと。

——今ちょうど日本経済新聞の一番後ろの面の「私の履歴書」に、金森久雄さんという、経済予測などの分野では超大物とっていい方が連載をしています。その金森さんが経済企画庁へ入ったときに「調査なんていうものは、男が一生かけてやるものではないぞ」というふうに言われたが、金森さんはそんなことないと思った、といったことが、ついこの間、書いてあったのですが、私はやっぱり調査というのは、儲かるとか、モノを売るとかという仕事ではないので、これは一生やる仕事なのかな？ という疑問を感じていました。なおかつ、半年で1本の論文だけというのがものすごく苦痛でした。

——そういうことを考えていたときに、これは全く予想していなかったのですが、社外の、いわゆるヘッドハンティングという感じで、どういうルートで話が来たのかいまだにわからないのですが、別の会社から声がかかりました。「何とか会社の何々です」ということで会社に電話がかかってきて、「私どもの会社に来ていただけないか」というわけです。これは調査とか研究とかという仕事とは全然関係なく、仕事の中身も別に調査でも何でもなくて、いまだに、なんでそんな話が自分のところに来たのかわからないのですが、いずれにしてもこれにはかなり心が動きました。向こうの会社とも話をして、向こうもぜひ来てくれということになったので、では会社やめようかと。

それで、会社「やめます」という話をしたら、思いのほかもめてしまいました。もめてというのは、自分で言うのもなんですが、それなりに評価を受けていたのだと思うのですが、要するに「なんで君やめるんだ」とい

う話になったわけです。私は「いや、もう調査はやりたくないのです」と、はっきり言いました。

——総合研究所というのは、外から見てみるとわかりにくい会社なのですが、組織が縦割りと言いますか、スペシャリストを育てるということになっていますので、いったん調査へ入った人は、もう最後まで調査をやるという前提で人事が組まれているわけです。だけれども、では営業の部門がないのかと言ったら、営業の部門もありますし、富士総研という会社はシステム開発もやっていて、実は売り上げの大半はシステム開発なので、調査以外の人事異動の先が存在しないわけではない。私が「もう調査はいやだ」と言ったら、君がそういう希望持っているのなら、そういうところへ行かせてあげるよみたいな話になりまして、結局やめるやめないという話を1カ月ぐらいごたごたやったあげく、最後は私が人事部長の前で頭を下げるといって、やめる話は撤回です。当時の上司からは、その後食事に呼ばれて「若気の至りだね」なんてこと言われました。

——異動になった先が、手元の資料にある会員制事業部というところでして、ここは何をやるところかというところ、銀行のお客さん、お客さんというのは個人ではなく法人の取引先ですが、そこにいろいろサービスをする部署です。

銀行というのも不思議なところで、いろいろ規制が緩和されていると言いつつ、いまだにすごく縛りのある世界で、銀行法という法律でやってはいけないこととやっていいことが決められています。なぜそうなっているかというところ、これは余談ですけども、例えば資金繰りに困っている会社があって、そこがどうしてもお金が欲しいというときに、お金を貸す側としては、ではお金を融資します、その代わりにこの車も買ってねとかいう営業の仕方をするのもできてしまう。要するに、

お金を扱う商売であるがゆえに、お客の弱みにつけ込んでものを売りつけるようなことができてしまう。それはまずいだろうということで、銀行というのは、やってはいけないことがたくさん決められているわけです。

ただ、法律上、銀行ではやってはいけないことでも、お客さんが希望するようなサービスというのもあるわけです。たとえば税務情報の提供とか、経営の情報の提供とか、そういったことです。それを、富士総研がやっていて、会員制事業部というのはそのサービスを担当する部署です。

——これはお客さんに対してのサービスですので、それまでやっていた、調査とか研究ということからすると、全然違う仕事です。それまでの仕事では、お客さんが自分の目の前にあらわれたことはなかった。

お客さんへのサービスを行なう部署なので、電話を受ける仕事とか、女性の事務の人がたくさんいます。そのときはもう会社に入ってから七、八年経っていて、年齢ももう30歳ぐらいになってますから、そういう人たちの管理をする、いってみればマネージャー的な仕事もしなければいけない。それから、予算も作らなければいけないとか、とにかく初めてのことばかりで、もうそのときは、やっぱり会社をやめたほうがよかったかなとも考えました。ただ、すでに一度は会社をやめようと思っていて、それを撤回したばかりでしたから、やめるのはかっこ悪いな、ここで嫌だからと逃げても、またどこかで同じような目に遭うだろうなと思いついて、仕方ない、逃げないでやってみるか。

——一つ一つがすべて新しいことなので、勉強しながらやっていく。そうすると、おもしろいもので、いろんなことがおもしろく思えてくる。こっちが一生懸命やっていると、部下に当たる人の中で、それまでやる気がなかったような人までもが、ああ、こいつはまともだということで信頼してくれて、一生懸

命働き出したりする。そういうことがどんどんおもしろくなってきて、非常によく働きました。

——そうやってやっているうちに、富士銀行というのがなくなって、みずほ銀行になりますよという話が出てきた。富士総研は富士銀行の関連会社だから、当然、影響を受けることになります。みずほというのは、第一勧業銀行と富士銀行と日本興業銀行というのが三つ一緒になったのですが、当時の我々が富士銀行のお客さんにしていたようなサービスは、第一勧銀とか興銀もやっているわけです。それで、おまえはその調整をやれということになって、それをやっているうちに、今度は会社から、転勤だという話が出てきた。転勤といってもフロアが変わっただけで、東京から大阪へ行くとかという転勤ではないのですが、とにかく、今度は、会員制事業だけではなく、会社全体の統合をやってくれ、ということになりました。

つまり、総合研究所という機能は、第一勧銀や興銀にもあるので、その経営を統合する話を担当する、ということです。

——その当時は本当によく働いていました。土日に関係なく、夜中も関係なく、とにかく働いてました。当たり前ですが、それだけやれば疲れます。ただ、体は疲れているのですが、自分の神経というか、精神は非常にしっかりしている。この状態は、周りから見ていると非常に危険な状態に見えるらしくて、あるときに親しい人と、夜、食事をしていたら、おまえ大丈夫か？ と言われました。見るからに疲れているよ、顔色が変だよ、と。でも、こっちは全然変だと思ってないわけです。それで、精神的にはハイな状態にありますから、いろいろと、今あんなことやっているのだ、こんなことやっているのだと話をしました。——このときの話し相手というのは、以前に調査や研究の仕事を一緒にしていた人で、その当時の私しか知りません。すると、相手

からすると、そんなこともやっているのかと驚くわけです。調査レポートを毎日書いたりとか、経済分析をやったりとか、そんなことしかしていなかったのが、お客さんのところ歩いたりとか、当時はまだインターネットが普及する直前ぐらいだったのですが、インターネットを使った商品みたいなものを作ったりとか、いろいろやっていたわけです。それで、そんなにいろいろなことができるのなら、もう独立してやった方がいいだろうということ、そのときに言われました。私のことをよく知っている人が言うのならそうなのかなと思ひまして、そのころから何となく、他人が見てどうかと思うほど疲れるまで会社で働くことはなかろう、会社をやめて1人でやろうかなということを考え始めたのだと思います。

——ただ一方で、会社の経営統合という重要な仕事をやっていましたから、これを簡単に捨てるわけにもいかない。いろいろ考えた末に、これは誰にも言わなかったのですが、自分の中では、自分の会社について、仕事上は「絵を描く」という言い方をしますが、統合してどういう形の会社にするかというところまでやろう、みずほ銀行ができる直前までやれば、もう富士という名前の会社がどうなるかは決まるだろう、そこまでやったら会社をやめようというふうに決めました。

3. 12年勤めた会社を退職

——会社をやめて何をするかというのは、そのときには考えていません。君ならやめても何とかなるだろうと、何人かに言われたからやめようと思ったようなもので、何かこういうことをやりたいからやめるというわけでもないです。やめた後、例えばこうやって暮らしていこうというビジョンがあったわけでもないのですが、とにかく会社をやめて自分は誰にも管理されない形で働くのだという

思いだけは持っていました。

——そのときに、北海道へ行こうと考えました。私自身は、生まれてからずっと、東京近辺で暮らしていたのですが、高校生のときに初めて旅行で来てから、北海道という土地がとても好きになりました。北海道と言うと、すぐみんな富良野とか知床とか、そういうイメージあるみたいなのですが、私が考えたのは札幌でした。札幌なら、何でもある。いや、正確に言うと「なんでも」ではないのですが、でも、ほぼ東京と同じような生活ができる。それでいて、道が広いとか、家賃が安いとか、人もそれほど多くないというような住みやすさもある。そんなわけで、札幌に住むのもいいなと、ずっと頭の片隅で考えていたわけです。いよいよそれを実現させようということで、そういう思いは胸に秘めたまま、約2年、みずほの統合に備える仕事をやりまして、それが片づいたところで、会社をすぱっとやめました。

——やめた後はどうするのだと、あちこちから聞かれました。明確には答えられません。何かを隠していたわけではなく、その時点では、本当に何も考えずにやめました。これが、2002年の3月ということで、2年半くらい前です。

——やめる直前、最後まで悩んで考えたことというのは、ものすごく忙しくて体も疲れているという中で、会社の仕事が嫌でやめるのだったら、やめてはだめだということでした。これは、何度も、自分の中で自問自答を繰り返しました。この仕事が嫌で逃げ出すのだったら、とくに東京から北海道へ行くなんていうのはまさに逃げ出すようなイメージがありますが、とにかく、逃げ出すのであれば、この後何をやってもうまくいかないだろうと思いました。会社が嫌だからやめるのではないのか、本当にそうなのか、そこだけは最後まで徹底的に考えました。

——もう一つ考えたのは、このまま会社員

を続けたときに、自分で得られるものって何だろうということでした。会社をやめた自分と、会社員を続けていた自分というのを比較してみると、会社に勤めていればなんとなく将来の保証があるような気がするけれど、本当にそうなのか。別に富士総研とか富士銀行がどうこうということではなしに、果たして本当に会社に勤めていると将来が保証されるのかどうか、それはどんな大企業であろうとも、なんともいえません。

——それから、どちらかというところ経営に近いような仕事をしていましたので、会社の中の偉い人たちと酒を飲んだりとか、食事をしたりとか、あるいはほかの会社のそういった経営のトップの方なんかとお会いする機会なんかも多かったのですけれども、そういうとき、自分の上にいる人たちというのは、会社のお金を使って飲み食いをするということを非常に楽しんでいる。会社の金でこんな飲んで楽しいねということを言ったり、ほかの会社の人、例えば政財界の名の通った人の名刺なんかを持ってくると、それを喜んだりする人というのは実際にけっこういるわけです。そういう人たちを否定するつもりはありませんが、自分は将来どうなるのかなとイメージしたときに、会社の交際費で飲み食いして楽しいのかな、自分はあまり楽しくないような気がするなと考えた。そうすると、その会社の中に目指すところはないんじゃないか。それよりは、自分は自分のやりたい仕事をやり続ける、自分がこうやりたいと思ったものをやっていきたいと、最後はやっぱりそういう結論になりました。

そんなことをいろいろ考えた末に、会社をやめて、一昨年（2000年）の4月に、何の後ろ盾もないという状態でぽつと札幌に引っ越してきました。

4. 浪人時代の不安

——それからしばらくは、ずっとぶらぶらしていました。会社に入ってから12年間、特に最後の4、5年というのは、本当に休みもなく働いてましたので、それであればもうやりたいことやろう、長い人生の中でそんなにぶらぶらできる時間というのは、おそらくは、学生のときを別にするともうないだろうと思って、何かやりたいことやろうと考えました。

——そこで、リフレッシュとかという形で、海外旅行をしたとか、留学したとか、ホームステイとか、そういうことを言えるとかっこいいのですが、私は何をしたかというと、コンサドレーの試合を1年間ずっと見ることでした。東京にいるときから、ラグビーとかサッカーをよく見ていて、北海道にコンサドレーというチームができてからは、東京だけではなく、ときどきこっちに来て見ていました。

これはなかなか大変な話で、週に1回は必ず試合があって、そのうちの半分くらいは、本州とか四国とか九州とか行かなければいけない。そうすると、ぶらぶらすると言いながら、それなりにやっぱり時間はつぶれる。

また、この年とは、ちょうど日本でワールドカップがあったときで、ワールドカップも韓国に行って見たりとか。札幌ドームも行きました。そんなことをやっているうちに時間はどんどん過ぎていく。それだけ全国をまわっていると、お金もなくなってくる。1回本州に行ってくると、それだけでも数万円かかってしまう。

——最初のころは失業保険をもらっていましたが、秋ぐらいになってくると、失業保険もそろ先が見えてくる。そのうえ、自分の楽しみとしてコンサドレーを全部見ようと思ったら、その年というのはJ1リーグの最下位で、見に行ってもあまりおもしろくもない。

そんなこんなで、非常に暗い気持ちになりつつ、これからどうしようかなんて話をあちこちでしていたら、富士総研の同期の人たちが、仕事をくれました。仕事をあげるとは言わずに、ちょっと手伝ってほしい仕事があるのでという言い方でしたが、そんなことで、まあなんとなくアルバイト的に仕事をしながら、会社をやめてから1年が過ぎていきました。

年が明けたら、もういいかげんコンサドレーがどうこうはやめればいいのに、まわりに、前の年に全試合を見たのを知っている人たちがいて、そういう人たちにあおられるという面もあって、またコンサドレーが今度はJ2だということで、試合の開催場所も去年と違うということで、それはそれで行ってみたいなど。そろそろ仕事の心配もしなくちゃならない、金もない、それなのに何をやっているんだと、今にしてみれば思うのですが、どういうわけか、また全試合見ようかなんていうチャレンジを始めてしまっていました。

5. 就職か起業か

——そんなことをやっている中で、会社をやめた次の年のゴールデンウィークに、やはりコンサドレーの試合を見るために九州へ行きました。帰りは、福岡から飛行機です。福岡から札幌というのは、国内線の飛行機にしてはかなりの時間がかかって、とにかくもう暇でしょうがない。それで、機内にある新聞をほとんど全部読んでいるうちに、たまたま日経新聞を手にとったわけです。

——会社をやめてから1年ちょっとの間というのは、日経新聞ですとか、それから雑誌なんかでも経済誌とかみたいなものとか、あるいはテレビなんかでも、会社に勤めているときはワールドビジネスサテライトという夜11時からやっている経済情報番組をしょっちゅう見ていたのですが、そういうものは、別に一切拒否をしていたつもりはないのです

が、なんとなく、見ないようにしていました。そんなこともあって、久しぶりに日経新聞を手にとったら、1円で会社ができるという話を書いてある。ここでようやくその1円という話に行くのですけれども、資本金1円で会社が立ち上げられると書いてある。

——そこで「おっ」と思ったのは、理由が二つあって、一つは富士総研とかほかの会社もそうなのですが、アルバイト的にその前の年の秋ぐらいから仕事をしたときに、会社を作る気はないのかということはかなりあちこち言われていました。仕事を出す側からすると、個人に対しては仕事を出しにくいと言うのです。当時、一番大きいものだと120万円の仕事があったのですが、120万円なんていう仕事は、普通は個人に対しては出せない。富士総研は私のことをもともとよく知っているから出せるけれど、普通は個人に対してはまず出せない、発注先に「会社」という看板があるから出せるのだと。

——これはなかなか学生の皆さんにはわかりにくいと思いますが、世の中はそういうことになっています。ほかの会社の人からも、仕事をアルバイト的に個人でもらっていたのですけれども、それもやっぱり社内的な審査があって、それを通すために「大熊は将来会社を作る」という前提にしてもらったこともありました。それから、個人との契約だと、仕事の単価も上げられない。どんなに能力が高い人でも、個人への発注だといくらまでしか出せない、ところが仕事を出す相手が法人であれば、その法人がいいか悪いかには関係なく、もうちょっと高い金額を出せるのだというような話もありました。そういう経緯があったので、会社を作るということがすごく頭の中に引っかかっていた。

ただ、会社を作るには、有限会社でも300万円が必要だということぐらいは知っていたので、300万円なんて無理だと、もうまったくあきらめていました。ところが、た

またま読んだ新聞に、1円で作れると書いてある。

これが去年のゴールデンウィークの話なのですが、実はその1円で会社つくれるという法律は、その半年以上前に成立しているので、きちんと新聞なんか読んでいる方からすれば、なんで今さらそんなことを言っているのだという感じだったろうと思います。

——さっき二つ理由があると言いましたが、もう一つは、自分自身のリセットみたいなことができるんじゃないかと考えました。

会社を作るということになれば、会社の業務目的とか業務内容というものをきちんと書かなければなりません。そうでないと、会社として登録できない。さらに、会社を作ったということになれば、「会社を作りました」というあいさつ状をいろいろなところに出せる。これは本当は話が逆で、現在の自分の、起業のコンサルティングをやったりしている立場からすれば、ずいぶん甘いことを考えていたなと思うのですが、会社を作ったといって、こんなことをやりますとあちこちにいろいろ出せば、個人で行くよりは少し相手にしてもらえるかなと考えたわけです。実際にはそんなことはあり得ないことは、今ならわかるのですが。それから、会社の業務目的をつくるとなれば、自分が何できるか、何をしたいかということを整理せざるを得ないので、そういうきっかけにもなるだろうということで、1円というか、資本金を用意しなくても作れる会社をやってみようかと考え出した。

——その当時は、まだ、この制度自体が始まったばかりでした。今ですと1円会社の作り方というのは、本屋さんに行くとか山のように本が出ていますし、インターネットなんかでもいろいろと情報が出ているのですが、当時はまだ全然そういうものがなくて、経済産業省のウェブサイトがほとんど唯一と言っていい存在でした。それを見ると、1円会社と言いながら、1円ではできないと書いてある。

多少お金がかかることは知っていたのですが、だいたい有限会社で20万円ぐらい、株式会社で30万円ぐらいかかると書いてある。

20万円は、札幌から九州までサッカーを見に行っていて何を言っているのだと言われそうですが、当時の私には大金です。20万円ぐらいでも出せない。

その一方で、では仕事はあるのかというと、そのアルバイト的に個人でもらっていた仕事というの、もう切れてしまっていた。総研などがやっている調査というのは、国の官庁とか自治体から発注されるもの、つまり、官公庁の予算で動いているので、4月とか5月には出てこないのです。予算が決まらないうちに出てこない、春から夏にかけてはなかなか出てこない。そうすると、これはもう、フリーでというか、独立してやるなんていうことは考えないで、就職するしかないかなと。自分で何やろうかということもいまだにはっきりしていないし、就職するしかないかも考えました。

——就職しようと思うのなら、札幌にいても仕方ない。東京のほうが知り合いも多いですし、東京のほうが仕事もたくさんある。実際に、東京の人から、いろいろ仕事は紹介できる、フルタイムで働くなら仕事はあるよとか、そういう話もあったので、もう札幌に住むのはやめて東京へ戻ろうかなと考えました。それが今から1年ちょっと前ぐらいですね。

さあどうしようかというときになって、そのとき36ですけども、36歳になってもやっぱりありがたいのは親でありまして、私の親は全然財産も何も持ってないので、頼りにはできないのですけれども、そんな話をちょっと電話でしたら、おまえやるだけやってみないと後悔するぞと。20万円ぐらいで会社をつくれるのだったら、とりあえずやってみたらと。200万円とか300万円だったとしてもか、20万円ぐらいでできるのなら、それは捨て金になってもいいからやってみた

ほうがいいんじゃないかと、うちの親が言いました。

6. 資本金1円で会社を作る

——それで、会社を作ってみるかと考え始めました。会社を作るとなると、資本金の問題も当然ありますが、会社の名前とか業務目的とかも考えないといけない。会社の業務目的については、定款という会社の決まりをつくって届け出なければいけないのですが、その辺、富士総研のとき、最後は本部で経営企画をやっていたので、定款なるものはどういうものかとか、そういう土地勘みたいなものは持っていたので、比較的やりやすかった。その点は幸いでした。

次は名前だということで、何かいい案がないかと、富士総研時代の同僚とか、いろいろな知り合いに聞いているうちに、資本金はどうするのだという話が出てきました。いや、1円ではちょっとかっこ悪いから、いくらでもいいんだけど、10万円ぐらいにしておこうかななどと言っていたら、ある人から、中途半端はつまらないだろう、せっかく1円のできるなら1円の方がかっこいいんじゃないかと、おもしろいとかおもしろくないとかではなく、かっこいいという言い方をしてきたのですが、とにかく、1円のほうがいいだろうと言われました。結果的にはその1円にしたことで、その後新聞に載せていただいたりとか、今日こうやって呼んでいただいたりしている、そういう意味では、効果があつた、1円にしておいてよかったと、今は思っています。

——それで会社の名前ですが、北海道で仕事をするというこだわりはあったのですけれども、「北海道なんとか」というと、当時は自信がなかったのだと思うのですが、北海道の仕事しかしていないみたいに見えるので、北海道にまったく伝がない状態では、これは

ちょっとつらいなと思い、画数の本を買ってきたりとか、ネーミング辞典なんていうものを読んだりとか、さんざん考えた末に、結局、何をやっているのかわからない「大熊事務所」という名前で登録をしました。

——そんなことで会社を作りました。さきほど、会社を作るには20万円くらいかかると言いましたが、具体的に言うと、まず会社のハンコを作る必要があって、これが1万円から2万円くらいかかります。それから定款というその会社の決まりみたいなものがあるのですが、これが何ともばかばかしいと言えばばかばかしいのですが、公証役場というところへ行って認証してもらわなければいけません。その認証をお願いするのに4万円かかって、「認証しました」というサインをもらうのに5万円かかります。合計9万円です。その認証という手続自体は、30分くらいで終わってしまうもので、定款の中身について何か言われるわけではなく、もちろんこちらがきちっと書いていけばという話ではありますが、直されるのは「てにをは」の類くらいです。法律的な言い回しというのが普通の言い回しと違うので、そういうところをちょこちょこ直されて、それで9万円。なんともばかばかしいのですが、そういうお金をとられる。

——それを持って法務局へ行ったのが去年の7月です。法務局に行って、ここでもまた会社の届け出に6万円とられます。登録免許税ということで。これは、なんでこんなことで6万円もとられるんだというくらいのもので、書類を出して、法務局の窓口でぼんぼんぼんとハンコを押されて、何もしなければ連絡しませんと。何もしなければ、1週間後には会社成立してますから、ということで、何も連絡が来なかったので1週間後に行って登記簿をとったら、有限会社大熊事務所という会社がきちんと登録されていました。これで会社は完全に成立です。

これも余談ですが、自分の会社の登記簿をとるためには、1,000円かかります。1,000円出さないと自分の会社の登記簿も見られない。非常にへんな仕組みだなと思います。

——今も使っているオフィス、オフィスとっても独立した部屋ではなくインキュベーション施設ですが、ここにはどういうふうにして入ったのかというと、会社設立の準備を始めたころに、たまたま古い知り合いから連絡が来て、連絡というのはメールが来たのですが、もう十数年会ってなかったような知り合いから、「今札幌にいます」と。それで、何度かメールのやりとりをしているうちに、私が「実は今自分は家で1人でやっている、1人でやっていると思が詰まって大変なんだ」なんていうメールを送ったら、その声をかけてくれた知り合いから、「実は自分はインキュベーションの施設の管理をやっている、ちょっと一度見に来ませんか」ということで、見に行ったというのがきっかけです。

——インキュベーションというのは、会社が大きくなるまでの間、ちょっと場所貸しをして、会社を大きくするための準備をしましょうというスペースです。今思えば、これは自分で自分のことを褒めるみたいな話になってしまうのですが、そのインキュベーションの施設に入るとか入らないとかいう話があるなら、手ぶらでは行けないなと思って、履歴書ではないのですけれども、ちょっと略歴みたいなものとか、自分が過去にやった仕事なんかを何枚かにまとめて持っていったのです。それを古い知り合いの彼がすぐ会社の中に回してくれて、次の日連絡が来て、社長が会いたいと言っているからちょっと来てくれということで、入りませんかということで入って、そこに事務所というものを構えました。そういう意味では、本当に偶然でした。

7. 仕事の仕事と呼ぶ

——ここまでの話というのは、創業の話というよりも、1円の会社をどうやって作ったかという話で、実際の創業というのは、業を起こさなければいけないので、仕事を作らなければなりません。しかし、この時点では、全然仕事がない。

インキュベーションの施設に入って、電話回線を引きました。電話は携帯で用が足りるかなと思ったのですが、ファックスぐらいないと仕事は成り立たないだろうと、電話回線をわざわざ引いて、机に向かってみたところで、最初の1カ月くらいは何もやることがない。ただ、相変わらずコンサドーレだけは見に行っていたので、週に1回くらいはどこかにいなくなるというような生活をしていました。そうやっているうちに、そのインキュベーションの施設を管理している会社とか、その会社の知り合いの方とかから、今日こうやって私はしゃべってますが、こういう講演会やセミナーの手伝い、運営の手伝いとか、議事録を作るとか、原稿1本書いて何千円とか、そういうもうアルバイトみたいな話ですけども、そんなのがいくつか出てきました。そんなことをやりはじめたのが、ちょうど去年の今ごろです。

——去年の今ごろ、まだそういうふうに入金のめども立たない中でも、そうやってやっているとおもしろいことに、一つ仕事をやるごとに、誰かがまた別の仕事を紹介してくれるようになってきました。その一つ一つをきっちりとやって返すと、あるいは、締め切りは何日までですと言われても、それより早く、何しろ暇なので、ぱっとやってぱっと出してしまうと、ああこの人は早くやってくれるということで、ほかの人に紹介してくれたという具合で、仕事が広がっていきました。そういう意味では、会社を作ったのは去年の7月ですが、実際にスタートしたのは、去年

の9月の終わりから10月ぐらいの感じです。

そこからはもうぼんぼんぼんぼんと仕事が回り始めました。たとえば、今度こんなプロジェクトがこっちの会社でありますということで、ちょっと手伝ってくれないかということで行きます。そのプロジェクトに5人が関わっているとすると、その5人の中に、仕事を紹介してくれた人が1人いるわけです。ほかの4人というのは、それまでの自分にとっては全然知らない人たちです。でも、その人たちが、そのプロジェクトの中で仕事をしていくうちに、ああ大熊というのはこんなこともできるのかとわかってくる。それで、そのプロジェクトが終わった後に、その中の1人から電話が来て、大熊さん今度こんな仕事あるのだけれどもやらない？というようなことがあったりとか、そんな形で仕事が広がっていった、今に至っているという状況です。

8. 100万円に増資

——私の肩書は、有限会社大熊事務所代表と書いてありますが、実際には社員は私1人しかいません。では全部1人でやっているのかというと、そんなことはなくて、フリーでやっている人とか、あるいは同じような形で会社を持っていたり、2人とか3人くらいでやっている人とかいろいろいますので、そういう人たちと、都度、チームを組みながら仕事をしています。

そういう仕事ですので、例えば何かものを仕入れて売るとか、どうしても人を雇わなければいけないという必要は最初はなかったので、資本金が1円だから困ったということはありません。ただ、これは、個人で、コンサルティングのような、人手しかかからないような仕事で、しかもほとんど個人事業主のような形でやっていたからで、人を雇うことが必要な仕事であったならば、1円ではできな

いと思います。人を使うとなれば、給料を払わなければいけないので、それは無理だろうと思います。

——それから会社としての初年度、つまり昨年度ですが、これは自分に対する給料の払い方にもよりますが、結果的には赤字になっています。資本金が1円で赤字ということは、もうその時点で債務超過になってしまいます。債務超過といっても、別に銀行から金を借りるわけではないので、困ることは何もないのですが、みなさん経営学部ですからバランスシートとか勉強されている方もいらっしゃると思いますが、バランスシート上で債務超過が出てくるといえるのは、もともと銀行に近いところで仕事していたこともあって、非常に格好が悪い感じがする。その赤字分というのは、結局は自分のポケットから出ているわけですから。会社の会計も自分の会計も一緒のようなものですから。それで、その辺をきれいにしましょうということで、その赤字分を埋めたくて、さらにちょっとプラスして、今年の6月に99万9,999円の増資をして、今現在の資本金は100万円になっています。

9. 1円企業の将来

——今、いろいろな仕事に来ていて、いろいろな人たちとチームを組みながら、その都度やっているというような感じですが、これからどうやってやっていくのかについては、すごく迷っています。

最初に言った、ライブドアの堀江さんの本の中に、彼が学生のときに会社を始めたときには、大きな事業をやろうとは思ってなかったと書いてあります。ただ、やっているうちに、仕事をしていくとか、事業を大きくしていくというのがおもしろくなってきたということが書いてあります。その気持ちは、今、私もすごくよくわかります。人を雇ったりすると面倒かなと思うのですが、必

要な人を探してきて、そういう人たちに仕事をしてもらって、どんどん仕事が増えてくるというのは、やってみるとおもしろい。

一方で、人を雇うとなると、責任も伴うことになります。この1円で会社が作れる制度のねらいは、政策的には、雇用を拡大してほしい、そして会社が大きくなって法人税払ってほしいという、その2点だと思うので、政策上は人を雇ってもらわないと困るのですが、人を雇うとなると、今度はその人を雇ったことによって、目的が仕事をするとか金を稼ぐことでなくて、ほかの人を食わせるということになってきてしまう。そういうおそれもあるので、それはちょっと自分の考えていることと違うかなと思っています。

——企業というのは、教科書的に言うと、最終的には株式公開することで大きく発展します。いま自分がコンサルティングをやっている中で、株式公開を目指す会社のお手伝いもしているのですが、公開を目指すとなると、これは本当に大変です。もう生活をすべてそこに注がなければいけない、家族も犠牲にしなければいけない、まあ犠牲という言い方がいいかどうかというのはありますが、とにかくかなり大変です。そこまでの覚悟があるかと言われたら、今はないです。別にゆったりと何もしないで暮らしたいというわけではないのですが、それほどの覚悟はないです。

——この間、起業セミナーのお手伝いで、実際に事業をやっている方にお話を聞く仕事がありました。お会いしたのは27歳の女性で、見た目は小柄な、非常にかわいらしい女性です。その人が自分の貯金だけで会社を作って、今はそれから半年経っていて、事業としては黒字でまわっています、なんて話で、こちらとしては楽しい話だけではつまらないので、何か苦労したこととかありませんか？ 苦労したことがありますよね？ と、しきりに聞くわけですが、いくら聞いても、苦労したという記憶がない、自分で楽しくて好きで

やっていたので苦労なんか感じたことはないと言うのです。

それはどこまで本当のことを言っているのかわかりませんが、そういう話と、自分が今までやってきたこととを比べると、私の場合は苦労の連続というか、もうお金がなくてどうしようかというときに、毎朝、朝起きると天井眺めて、今日はどうしようかと考えるような状況でしたから、事業を本格的にやっついこうという、そういう人たちとはちょっとメンタリティーが違うのかなと思います。こんな人間では、会社を大きくするというのは難しいんじゃないかなと考えたりもします。——そういう後ろ向きな話ではなくて、前向きな話で言うと、会社を大きくすることに関心がないというか、関心がないわけではないのですけれども、どうしようかなと迷う部分というのは、これからの世の中というのは、緩やかなネットワークという言葉は私はよく使っているのですが、優秀な人ほど組織に属さないで働くという形になってくるのでないかということを漠然と頭の中で考えています。——たとえば、日産自動車が、ゴーンさんが社長になって、それまでの長年の取引関係だけで取引をするのではなく、いいものを安く造ってくれるのだったら、長年の取引の関係を壊してでも、そっちからとるといようなことがあったりとか、私のいた富士総研なんていう会社は、親会社が銀行ですから、銀行というのはすごく古い体質があるのですけれども、そういうところですら、野村総研という競合に当たる会社のほうがある分野でいいサービスを提供しているとわかれれば、部分的にそっちと提携するなんていう、これはサラリーマンとしてやっている立場からすると、考えられないようなことが何年か前から起きてきています。

こういうことになってくると、組織に属して働くというのは、必ずしもいいことではないのでないかと思います。社会の仕組みがま

だそこに追いついていないので、まだ難しい面もあるとは思いますが、これからの世の中というのは、たとえば何か会社でプロジェクトを起こそうというときに、その会社の中だけで人を調達するというのは、減ってくるのでないか。むしろ、その分野のスペシャリストみたいな人をいろいろなところから集めて来て、半年なり1年なりそのプロセスをやったら、その人たちはもう解散、それぞれがどこかの組織に属するのではなく、いろいろなところに所属しながら、いろいろな仕事を掛け持ちしながらやるという形になってくるのでないかなということをなんとなく思っています。

——そういうものの元請けというか、自分の会社の中にいろいろな人をいっぱい抱え込むのではなくて、そういったネットワークを持っていて、何か必要なときには、たとえばあの人を紹介できるよと、逆に自分も他人から紹介してもらおうといったような、そういう存在に自分の会社がなっていければいいかなと、ぼんやりとですが、今はそんなことを考えています。

——この1年ぐらい、いろいろとセミナー運営の手伝いなんかもやってきた中で、非常に印象的だった話があります。それは金融機関の人から聞いた話ですけれども、会社を作りたいとか、事業をやりたいというと、何か事業計画みたいなものを持ってきて、これをやるのに1,000万円必要だと、だから1,000万円出してくれという人が結構いると。1,000万円あればできるのだという人がいるのだけれども、そういうふうに持ってくる人というのは、その1,000万円あったらできるわけではないのだと。要するに、うまくいく人というのは、手元に100万円しかなければ、その100万円で仕事をする、100万円が300万円になったところで、今度は300万円でできる仕事をして、それが1,000万円になったら今度は1,000万円でできる仕事をするのだ

と。はじめから1,000万円揃わなければできないという人は、何やってもうまくいかないのだと。

——さっき言ったライブドアの堀江さんが、最初は会社大きくするつもりなんかなかったというのは、たぶん同じような話なんだろうと思います。自分が実際に会社を作って1年ぐらいやってみて、それはすごく感じます。できることからやっていくうちに、仕事って自然に大きくなっていくんだなというおもしろさを感じながらやっています。

——このままとりとめもない話をするよりも、この後は、会場みなさんとの意見交換というか、いろいろ質問を受けながら、話をさせていただこうかと思うのですが。

○司会 どうもありがとうございました。

今ある資源で、一生懸命、常に歩こう、自分にできることは、今ある自分の力を最大限に発揮することであるということで、大変おもしろいお話を伺ったと思います。

会場の中から何か質問がございましたらお願いします。

○学生 大熊さんは、今会社を起こして1年ほどたっているとのことですが、その前に会社に勤めていましたよね。その会社に勤めていた経験がないと、今こうやって自分の会社を起こせなかったなというふうに思いますか。

○大熊氏 すごくいい質問だと思います。必ずしもそうだとは思いません。以前は、大学を出て、そのまま自分で何か商売をするのがいいのか、ちゃんとしたところに就職、ちゃんとしたところという言い方をすると、ほかはちゃんとしてないのかという話になってしまうのですが、どちらがいいのかと学生の方から聞かれたときには、自分の経験からいって、最初は、入れるのであれば、それなりに名の通った大きな会社に行っちゃったほうがいいという答えをよくしていました。

ただ、この1年ぐらい自分がこういう形で独立してやって、札幌ですとIT系のベンチャー企業がたくさんあるので、そういう会社を経営をしている方とお話ししたりとか、起業のセミナーの手伝いをさせていただいて、実際に自分で事業を起こされた方のお話を伺ったりとかしていると、どちらでもいいのかなと思うようになりました。

——自分自身が今やっていることを考えてどうかと言われたら、これはやっぱり会社に勤めていなかったらできなかったと思います。前の会社に12年勤めていたときのお客さんが、そのまま今のお客さんになっているわけではありません。しかし、今やっている仕事の中でいえば、株式公開を目指す会社の事業戦略とか経営戦略を、その会社の社長さんとお話をしながら作っているのですが、これには会社に勤めていたときの経験が生きています。

たとえば、財務諸表の見方なんていうのは教科書を見れば書いてあるし、どこかで教わればわかるのですが、微妙なところというのは、実際に会社の経営の部分にタッチしないとわからない部分があります。仕事をしていると、よく「落としどころ」なんていう言葉を使いますが、実際にはこのくらい行くだろうなと思うけれども、公開を目指すということは、外に見せるときはこのくらいでないと納得してくれないかもしれないねとか、そういう微妙なニュアンスみたいなことというのは、自分がやっぱり実際に実務として会社でやっていたからわかる、数字を作ることができるのだと思っています。だから、自分が今やっていることは、会社に勤めてなかったらやっぱりできていないと思います。

ただ、ではどこかの会社に勤めないと自分の会社を起こせないのかというと、そんなことはなくて、あまりやる気やる気と言うと気持ちだけあればいいのかということで、それも好きではないのですが、やはりやりよ

うの問題で、必ずしもそれが一般論だとは思ってません。

○学生 ありがとうございます。

○司会 ほかにどなたかいらっしゃいますか。

○学生 去年の7月に始められて、実質動き出したのは9月の終わりから10月、その間に自分の持ち出しがあったというお話でしたが、会社を始めるときに、1円ですから、資本金もないわけですから、経営にかかるいろいろな経費とかはどうされたのですか？ 仕事のほうも、徐々に増えていったということなのですが、私が起業するのだったら、会社を始めの前に、2軒でも3軒でも得意先を持って独立したいと思うのですが。その辺の起業する度胸といますか、その辺がどの辺から生まれてくるのかお聞きしたいのですが。

○大熊氏 自分自身が起業のセミナーをやったりとか、起業の手伝いみたいなことをあちこちでやっていて、ついこの間もちょっとテキストのようなものを書きました。そこでは、会社をやめて独立するときにはいくらぐらい貯金があればだめですよとか、それから実際に商品売るにしても、サービス売るにしても、売り先のお客さんをつかんでおいください、ちゃんと調査もしてください、お金がなくても今はインターネットを使うとタダでかなりいろいろなことができるので、そういうことをちゃんと調査してやってくださいというようなことを書いて、教科書的にはまったくその通りなのですが、自分がやってきたことは、もう全然それとは違っていました。無謀と言えば無謀で、今「度胸」という言葉がありましたが、度胸があったわけでも何でもありません。

会社をやめてから、いろいろな人と話していて一番思うのは、会社に12年勤めていて、もうやることがなくなったんじゃないかということです。何もしていない時期にいろいろ

と自分の思いをしゃべっていたときには、ああもう君は会社でやるだけのことやってきたのだねと、その自信があるから今こんなことやってられるのだねと、よく言われました。それは二、三人から言われたことがあります。

——その間、お金が入ってこない間は どうしていたのか？ まず、会社にしたのは去年の7月で、実際に動き出したのは9月とは言いましたが、一番最初に会社としてやった仕事というのは、相変わらず前にやめた富士総研の仕事で、同じような仕事をその半年くらい前に個人で受けてましたので、得意先のお客さんはなかったのですが、多少なりとも、これはちょっと甘かったと言えば甘かったのですが、そこから何か来るのかなというのはありました。現に、やめた富士総研から、おまえ早く会社作れということは何度も言われていました。ただ、そういう形でやっていいのかというと、あまりやってはよくないことだとは思います。

——それから、正直に言えば、個人でやっていて、会社を作る前というのは、会社を作るのに必要な20万円くらいでさえどこから出てくるのだという状態で、もうはっきり言ってしまうと、そのときには借金をしています。最初のころは本当に大変で、街で「むじんくん」とかああいうのを見るととても気になるというくらいで、さすがに実際に店頭に行くことはなかったのですが、インターネットで調べてみたりはしました。でも、私のそのときの立場だと、5万円からしかお貸しできませんと出てきて、5万円くらい借りても仕方ないなというので、本当にどうしようかといったときに、ありがたいことに親しい友人の1人が、大変でしょう、大丈夫ですか、お金貸しますよと言ってくれました。それで、この段階では、なにがしかのお金は、実は借りてます。

——事前に資金を用意しましょうとか、マーケットを調査しましょうとか、得意先の

お客さんをつかんでおきましょうというのは、非常に教科書的な起業の準備だと思うのです。今はまだ始めてから1年くらいですし、先のこともわからないので、まだ振り返る段階ではない、振り返ってはいけないと思うのですが、自分がやってきて一番大事だと感じることは、そういう教科書的な準備よりも、肩書きとか何とかというのを気にせずに自分を信頼してくれる人の存在だなと思っています。

——会社をやめるときにも、それは思いました。やめる直前、最後にやっていた仕事は、経営統合とか、かなり微妙な問題でした。社員が二千何百人、ほとんどの社員は社長の顔すら見たことないような会社の中で、私は、社長から直接電話がかかってきたりとか、社長から直接何か言われたりするような立場でした。だから、社内のいろいろな人が近寄ってきたのです。近寄ってきたというと、また語弊があるかもしれませんが、お昼食に行かないかとか、いろいろありました。みんな親しくしてくれているのかなと思っていたのですが、いざ会社をやめるといふあいさつをしたときに、非常に冷たかった人というのが何人かいました。不思議なことに、私は男女の区別をするのは好きではないのですが、男性にはそういう人が多かったです。女性は、どちらかというと、ふだんそんなに親しくつき合っていたわけでもないのに、何かの夢に向かってやるのです。頑張ってくださいみたいなことを言ってくれる人がけっこういました。

——会社をやめるまではものすごく親しかった人が、やめてからはもう年賀状すら来なくなってしまうとか、逆に、会社に勤めているときにはそれほど例えば仲よかったわけではないのに、やめてからは、東京に来るときは連絡してくれと言って、実際に連絡すると、何か飯おごってくれたりとか、そういうこともありました。

今日来ていらっしゃる方は学生の方が多い

ので、もともと肩書きとかないのですけれども、そういう肩書きとか何とかではなくて、何もない自分自身を信用してくれる人がいたというのが、さっき言われた度胸という部分の裏づけなのかもしれません。

○学生 ありがとうございます。

○司会 まだちょっと時間ありますから、どうですか。どなたかいらっしゃいますか。

○学生 さきほど、大熊さんが、自分を信頼してくれる者の存在とおっしゃられたのですが、プロジェクトとかにも入っているときにも、信頼されるというのは大事だと思うのですけれども、そのときの何かこつというか、何かありましたら教えていただけますでしょうか。

○大熊氏 一番大切なことは、絶対に締め切りを守ることです。絶対に締め切りを守ることというのは、たとえばあるプロジェクトをやっていたとします。今は、さっき言ったような株式公開に向けたコンサルティングをやっているのですが、この場合だと、次のミーティングは来週の何曜日です、その資料は、メールでやりとりしますので、何日まで用意してくださいとなったときに、それに絶対遅れないこと。これがまず一番です。こういうふうに仕事をしていると、誰も仕事の管理をしてくれないので、私自身というか、私の会社でというか、どのぐらいの仕事を抱えているかが、外からは見えないわけです。実は自分はもう手がいっぱい、寝る暇もないのだという状況なのだととしても、それを言うてはおしまいなので、もしできれば誰かにやってもらってもいいし、場合によっては誰かにやってもらうことで自分の取り分が減って、赤字になってしまうかもしれないけれども、それでもそこできちんと締め切りを守ってやるというのは、まず一番だと思います。それが信頼を得ることになって、次の仕事につながっていくわけです。

——もう1点は、ちょっと抽象的な話になりますが、コミュニケーションだと思っています。今のみなさんは、たぶん、メールが最初からあったような世代だと思いますので、なかなかわかりにくいかもしれませんが、以前であれば、何かやりとりすると言う場合には、必ず顔を合わせなければいけなかった。電話では、複数の人が同時にしゃべることはできないので、どこかに集まってやるしかない。けれども、今はメールがあるので、メーリングリストみたいなものを作っておけば、10人、20人でもその中で話ができてしまうわけですね、実際に顔を合わせなくても。

だからといって、ではそれでいいのかというと、そうではなくて、たとえばプロジェクトをやるときなんていうのは、この人はどういう性格かというのがわからないと信頼を得られない部分もありますし、うまくいかない部分もあります。だから、場合によると、一緒に飲みに行かないといけないとか、そんなことも起きてきます。その場合でも、一緒に飲みに行かなければいけないというふうに考えて行くとすごく苦痛になるので、どんなに嫌なやつでも、本当に嫌なやつとかたまにいますけれども、よほどでなければ何かしらいいところがあったりとか、自分の持っていないものを持っていたりすると思うので、必ずどこかそういうところがあると思うので、何かいいところを見つけてやろうと思ってどこへでも顔を出す。あるいは、こいつはちょっと気に入らないなと思ってでも丁寧に対応してあげるとか、そういうコミュニケーションをとっていくことが信頼につながる第一歩だと思います。

○学生 ありがとうございます。

○司会 ほかにどなたか。

○学生 経営学部の学生なのですが、道産子として単刀直入に聞きます。札幌で借金したりとか、最初のころは何かとつらいことがた

くさんあったと思いますけれども、今札幌好きですか。好きでないと、思いきって仕事することはできないのかなと、漠然と思っているのです。それから、コンサドーレは好きですか。

○大熊氏 コンサドーレは、一昨年のJ1のときに全部見て、去年も44試合全部見てしましまして、もうバカなんじゃないかと言われるながらも、わかってくれる人だけが、いやこれは大変な偉業達成だなんて言ってくれたのですが、今年は、おかげさまで仕事が来るようになったので、お金の面より、仕事の都合がつかなくて、さすがに全部は行ってません。札幌とか室蘭とか函館とかで、こっちでやっている試合は全部見てますが。でも好きです。今は最下位独走みたいな状態になってますが、将来的にまた何かあればいいなと思っています。

——札幌は好きです。今のところ、札幌から出るつもりもなく、できればずっとこっちでやりたいなと思っています。

今日ここにいらっしゃるみなさんがどちらの出身なのかかわからないのですが、北海道外から来ると、北海道ってすごくいいところで、将来という意味でもいろいろな可能性を持っていると思いますし、とにかく住みやすさという意味では、私も東京しか知らないのですが、東京とは比べものにならないと思います。

ただ、一方で、東京とはいろいろペースが違うとか、不満がないわけではないです。でも、それをさておいて、やっぱり住みやすいので、札幌という場所は気に入ってます。

北海道というと、さっき途中でも言いましたが、私は高校のときに旅行で来たのが最初で、大学ときには道東のほうでユースホテルに2カ月ぐらい住み込みで働いていたこともあります。そういう中で知り合った人たちの中には、やっぱり東京から会社やめてこっちに来たりした人もけっこういますが、ニセコでペンションやって失敗するとか、富

良野にログハウス建てましたとか、そういう人が多いです。私は、それはちょっとできないかなと思ってます。ただ、富良野でもニセコでも、札幌から日帰りでも行けますよね。そういう点も含め、札幌ってすごく住みやすいところだなと思っています。

——仕事の絡みで言うと、北海道はいまITとバイオとか言われていて、IT系のベンチャー企業の経営戦略みたいなこともやっているのですが、北海道は情報産業もすごくレベルの高い会社が多いと感じています。

たまたま仕事でいろいろなIT系の会社の社長さんにかなりの人数お会いする機会があって、個別に1時間から2時間ぐらいずつ話を聞いてきたことがあるのですが、どこも技術は高いものを持っています。ただ、東京に比べると、エンジニアにとっておもしろい仕事というのが札幌にはない、そういう仕事は東京へ行ってしまふのだということをみなさんおっしゃっています。

では東京に行けば優秀な人がいるのかというと、東京と札幌を比較するのもまたどうかというのがあるのですが、東京に行ってしまうえば、名だたる大企業に優秀な人が、優秀ではない人も含めて、高い給料で入っていますので、そういった大きな会社からはちっぽけに見えるような仕事というのは、実はあまり優秀ではない、能力のない人がやっていて、かえって手間がかかっている。だから、東京にあるような仕事、今はもう東京とか札幌とかということじゃなくて、ITの話なんかするときは、やっぱり中国だとかインドだとか、もう世界の中の札幌で考えなければいけないと思っているのですが、そういったおもしろい仕事を札幌に持ってきてやるのがハッピーなんだということを言う社長さんが、けっこうITベンチャーの中にいます。

ただ、それがなかなかないので、いい技術者がみんな道外に出ていってしまう。そんな話をかなり聞いたので、自分の、これはお金

儲けということからはちょっと離れたところでも、そういう優秀な人をこっちで、札幌へ引っ張ってこられるようなことをできればいいなと思っています。

——今、有限会社大熊事務所という自分の会社とは別の、起業のお手伝いをしているところで、取締役になってくれないかという話があって、それもそういったIT系なので、そこでも、もちろん地元の方の雇用を増やしたいというのもあるし、東京とかに住んでいて優秀な人を札幌に連れてきたいね、東京にいる人が札幌に行った方がおもしろそうだと思うような仕事を作りたいねという話を、まだこれはちょっと夢のようなレベルですけども、そんな話もしてます。

○司会 ありがとうございます。ほかにありますか。

○学生 制度ができるまでは、有限会社では300万円、株式会社で1,000万円の資本金が必要でしたが、もしこの制度がなかったら、大熊社長は起業してましたか。

○大熊氏 やっていなかったと思います。300万円を用立てるのが不可能かと言われたら、さっきちょっと言ったように、実際に金を貸してくれる人もいたし、今でも、出資するよと、口は出さないからと言ってくれる人もけっこういるので、300万円揃えられないかといったら、揃えられないことはなかったと思いますが、これがなければ、起業はたぶんしていなかったと思います。今もまだ、個人の立場でやっていたと思います。どうしても300万円揃えて会社にしなればいけないというほどの意識は、なかったと思います。

○学生 ありがとうございます。

○司会 では、最後に、私からお伺いします。さきほど、これからは、組織で働くことよりも個人の力で打開していくような仕事が多くなってくるのではないかという話がありまし

た。それでは、今ここにいるのは大半が学生なのですが、学生がどういうことをしたいのか、今何をしたいのかということをおアドバイスいただきたいと思います。

○大熊氏 組織で働くのはよくないということではなくて、組織の中でこそ力が発揮される人もいますし、組織を離れたほうが生きる人、あるいは人というか、分野というか、職種というのか、いろいろあると思います。

ただ、いずれにしても、これは自分自身が会社に勤めていて、やめようなんて全然思ってもないころからずっと思っていたのですが、何をするにしても、自分がやることについては、すべて、ひとつひとつ、意味を考えたほうがいいかなと思います。たとえば、人間が生きていく上で、自分自身が会社をやめてからの1年間がそうだったのですけれども、だらだらする時間というのは、たぶん必要だと思うのです。ずっともう、それこそ小学校の時期から朝から晩まで勉強していて、試験は全部強いですというふうになると、これはやっぱりどこかでガタが来るのでないかな、どこかでやっぱりだらだらする時間も必要だろうと思うのです。

けれども、ではそのだらだらする時間というのが、何の目的もなしにたとえばテレビを見ているとかというのは、まずいいのではないかと思います。どんなことでもいいのですが、目的意識が必要だと思います。今は本当に世の中のあらゆることに可能性があると思うので、たとえばテレビを見るにしても、なんとなく、みんながおもしろいと言っているから

見るとかではなく、自分の意志で見る。極端なことを言えば、私はこのタレントになりたいから、この人を目指して、この人の出ているものは全部見るとか、何か自分がこれだという価値観を持って行動することと、その自分がやっていることの意味を考えて行動するということが大事なのでないかと思います。そうすると、自然にこれやりたいことというのも見えてくると思うし、やりたいことというか、自分に何ができるかというのもだんだんわかってくると思います。だから、言われたように、たとえばこれを勉強しなさいと言われたら、まあそれはしなければいけないのしょうけれども、言われたからやるということではなくて、何をするにしても、自分の見聞を広めるためとかそんなかこのいい理屈ではなくてもいいですから、こいつと仲よくなりたいから、こいつとは絶対飲みに行こうとか、そういうふうな自分の意志を持って行動するということが大事なのでないかなと思います。

○司会 どうもありがとうございます。

非常にパワフルというのですか、力のこもった御講演いただきました。すべてをばっここで吐き出していただいたのでないかなと思います。これからもおもしろい仕事をどんどんされて、ますますの発展をお祈りしたいと思います。

きょうは本当にどうもありがとうございます。皆さん再び盛大な拍手を。

それでは、これにて第3回のセミナーを終了いたします。