

起業アドバイザー便り

自己の性格と事業のスタイル

最近目にした統計によると日本の企業の99.7%が中小企業です。私も永年事業経営を通して数多くの中小企業経営者との接点を設けて来ましたが、その中で自らが起業してこん日がある方で、なにをもって事業に取り組んでいるか、どのような姿勢で仕事をしているかを見定めるとき、大きく次の3つに区分させることに気付きます。同時にその共通項は、先ず何よりも仕事が好きで、また自分の性格に合致しているからとのことです。

最初のタイプの一つは、今のこの仕事になによりも好きで、好きであればこそ「一心不乱」に精励している人です。利に対し貧欲でなく、金儲けも決して上手ではなく、計数管理などと云うことは全く苦手で、どちらかと云うと日々「食えればいい」「生活できれば良い」と思いつつその日を過している人です。こうして一つの狭い領域の業種のなかで脇目も振らず腰を落ちつかせて、自分が好きな仕事をやっていると納得し「身貧にして道貧ならず」でとにかく金、金と言わず企業のスケールを追わず、己れの心の安心を求めることを尊んでいる人です。

次のタイプの一つは、事業や仕事は好きだが、いつも何か儲け話はないか？儲けなければ何も始まらないとまず利を追うこと。その信念で多方面の事業展開している人です。そのような方は計数にも明るくエネルギー、頭もからだもフル回転して、金儲けこそ本筋だという集中力と気魄に満ちており、私としては、しばし学ばねばと思うことも沢山あります。

もう一つのタイプは、私自身の立ち位置だと思っておりますが、ちょうどこの中間で人間性を大切にしながらも数字もそこそこ大切だというで努めている人のことです。

これらを突き詰めますと経営者の性格と事業スタイルはこれら3つのことがらに起因すると考えられます。

このような三つのスタイルを多角的に考えてみますと、リスク面からすればひとつの「今の仕事になにより仕事が好き」な「スモール イズ ビューティフル」のスタイルに軍配は挙がります。「一業専心」で一つの仕事や事業（商い）をコツコツしていく一見すると地味だが、その堅実さは中小企業こそその求むるところです。

但し、成長と云う観点からみれば、時代や経済環境が変わればどのような企業もその存在が危ぶくなることも事実です。同時にその環境の変化を乗り越えて躍進している企業も私の知る限りかなりあります。

そう考えますと起業する人は自分の性格をしっかりと自覚して事業のスタイルを決め、かつ情報のアンテナをめぐらせて、次のビジネスモデルを考え備えていくことの必須です。

極端な例を二つと中間のスタイルを一つ記しましたが、望ましくは両方の長所、短所をしっかりとバランスよく理解し、取捨選択して事前に事業のスタイルを自ら決めていくことが大切です。