



自らの夢を実現するために、 休学してビジネスの世界に。

経済学部経済学科3年(休学中) **小林将也**
こばやしまさや

この春で、休学2年目に入った。大学での勉強を一旦休み、ビジネススーツを身に纏い、自ら企画した事業を成功させることに情熱を注ぐ。そんな小林将也さんを東京・有楽町駅前ビルのオフィスに訪ねた。

自らの企画を売り込み、株式会社TS工建の協力を得て実現したビジネスプラン。中国人の技術者を日本企業に紹介する人材コンサルティングとは。

海外、特に中国のIT技術者を日本の企業に紹介しています。日本企業が望む人材は、日本語能力や経験など様々な条件があります。中国の人材紹介会社と連携し、条件に見合う人を探しています。候補となる人物とは電話やチャットで何度も話し合い、お互いに条件を確認し合ったうえで、企業に紹介しています。

昨年5月からスタートさせて、現在、中国籍の社員と私の2人で事業を行っています。月平均3名ほど紹介していますが、まだまだ足りないと思っています。月1000万円の売り上げを目指しています。ビジネスを軌道に乗せて、来年は復学しようと思っているので、今年一年が勝負と思っています。

市立長野高校ではサッカー部のエース。プロを目指したこともあったが、挫折。その後、目標は起業家に。

サッカーでは高校1年から活躍して、リーグ得点王も2回取ったりもしましたが、そこで何か満足してしまっただと思います。結局は平凡な選手にしかたれませんでした。

3年の10月に選手権大会が終わり、そこから大学進学を目指しました。専修大学は当時の学力ではとても無理と先生から言われていましたが、猛烈に受験勉強して合格できました。

受験勉強を通して見つけた新たな目標がビジネスです。起業をしたいという思いが自然と起こりました。

大学入学後は本を読んで、読んで、読みまくる。6畳半のワンルームは、1年で4分の1が本で埋まった。

キャリアデザインセンター主催 専修リーダーシップ 開発プログラム—蒼翼の学舎—

チームで話し合う



プレゼンテーション

約8カ月間にわたり、毎週の講義と4、5人のチームで企業や自治体への事業提案等に取り組みながら、リーダーシップについて実践的に学ぶ。小林さんは大学2年次に参加。「経営者と会って、発表するということを経験できたのは大きい。理論を学ぶだけでなく、実践することで自分の無力さにも気づけた。プログラムで身に付いた、考え、実践し、振り返り、改善するPDCAサイクルは、今とても役立っている」という。



修了式では総代を務めた

サークルに入るといふ選択肢はありませんでした。それよりも優先したいことがあったからです。経営者に読書家は多くて、中には1日1冊本を読むという方もいます。じゃあ、真似してみよう。時間のない経営者が読めるなら、大学生の自分はずっと読めるだろうと思い実行し、1年で500冊読みました。

最初は自己啓発本を読んで自分を鼓舞し、その後、経済やビジネス関係の本を読んでいきました。語彙が増え、会話に役立つ知識も得られたと思います。読んだ時にはわからなかったことも、仕事している今では、ああそういうことだったのかと納得いくことがたくさんあります。

2年次にはキャリアデザインセンターの「専修リーダーシップ開発プログラム—蒼翼の学舎—」を受講。ビジネスを始めるうえで、ここで得たものは大きい。

専修リーダーシップ開発プログラムでは、休眠特許を活用したビジネスを考えるというプロジェクトに取り組みました。初めは、そのビジネスモデルを基に起業しようと考えていましたが、類似のビジネスがすでにあるということが後でわかり、結局うまくいきませんでした。

すぐに次のビジネスを模索し、情報を集めていくと、経済産業省の報告書に国内でIT人材が不足することが書かれていました。そこで海外から経験ある人材を連れてくるというビジネスを思いつきました。2年次の2月頃のことです。

それから1、2週間で事業計画書を作り、約150社に当たり、興味を示してくれた10社でプレゼンを行いました。初めはプレゼンもボロボロでしたが、日に日に改善していき、最後の3社からはすべてOKをいただきました。そのうち最も早く対応してくれ、チャレンジする風土を感じた(株)TS工建さんにお世話になることにしました。

(株)TS工建に設置された新事業部アイティス。学業の片手間では成り立たないと、休学を選択。当初、3人の中国人留学生と一緒に始めたが、休学までして挑んだ小林さんとの仕事に対する価値観、熱量の違いもあって1カ月半ほどで離れていった。

一緒に始めた仲間は決まった時間だけ働くという感じでした。事業が始まったばかりで、土台もできていないのに、悠長なことをしている場合じゃないと喧嘩にもなりました。私はチャンスを与えてくれた企業にも報いたいし、せっかく実現できた事業を成功させたかった。でも、仲間は離れていきました。

毎日、一人で企業を回って顧客を開拓し、オフィスに戻ったら中国の人材紹介会社に電話をかけて交渉する。ひと月半くらいは一人きりで、孤独で、地獄のような日々でした(笑)。

大学を休学するにあたって、親の反対もあった。だが、リスクをとることに小林さんの迷いはなかった。

堅実な母は休学には反対でした。説得するため、実家に事業計画書を持って行って、このくらいのスキームで事業を進めていきますと説明しましたが、「そういう問題じゃない」と(笑)。最後は情に訴えて承諾してもらいました。

自分としては休学に迷いはなかったです。もたもたしている暇はなかった。人生一度きりと思うと、リスクをとったほうが楽しい。与えられたことをやるのではなく、自分で考えて、その結果に一喜一憂し、うまくいかなかったことは改善して、次につなげていく。それを実践している今が楽しいです。その繰り返しで事業も軌道に乗ると思っています。

この事業が成功したら、その先にもプランがある。目指した理想にたどり着いても、新たな理想が先に見える。「いつまでも届かない理想を目指して、突っ走るだけ」と挑戦者は語った。