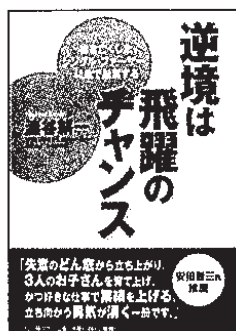


愛妻を亡くしたエリート 銀行マンが48歳で起業



1500円+税

『逆境は飛躍のチャンス』
渋谷耕一 著 (PHP研究所)

『亡妻記』というジャンルがある。思い出すままざっと挙げてみよう。『妻と私』(江藤淳著、一九九九年)、『妻の部屋』(古山高麗雄著、二〇〇二年)、『妻の肖像』

その思いが読者の胸を打つ。

本書の前半は、その「亡妻記」だ。著者は前記著者のように文章で食べているわけではない。だが、シンプルで文章に深い陰影を

もたらしている。その哀しみがまっすぐ読者に胸に入ってくる。泣かせる。

川本三郎はあるインタビューで言う。「プライベートなことを書くのは今も恥ずかしいのですが、書かないでいたら、ずっと立ち直れなかつたような気がします。こうして言葉にできてよかった」。著者の気持ちも同じだろう。

さて後半は、妻を亡くして一年余、安定したエリート銀行マンのキャリアを捨て、三人の子供を抱えた四八歳からの独立起業の顛末を綴る。時は〇二年、大変な不況の時代だ。だが「不況こそ起業のチャンス」という声に押されて一歩を踏み出す。よい人材を雇える人件費は安く、オフィスの家賃も安い、デフレの今こそ絶好のチャンスだ、と。

ビジネスモデルは「銀行と企業の通訳」。メインバンクの支店長のように、企業経営者のよき相談相手になる、というもの。《私は常々、このように社長に言っています。／三分間で

相手の人が理解できないようなビジネスモデルはダメなんです。いくら社長が時間語っても、『すみません、もう一回教えてもらえますか?』ということになったら意味がありません。(中略)そのために、もつともつとそぎ落としましょう」／こ

ういう話は、部下から社長には、なかなか口にすることはできないものです。そこで私が言う。(中略)そうやって三分で伝わるビジネスモデルができたなら、銀行向けの事業計画書も必ず良いものになります》。

本書は起業で成功するためのヒントが一杯ある。(青

)

『月刊ベルダ』8月号

73ページ

VERDAD

8 AUG. 2010 NO.184

