

特集

「なぜ私は、働き続けるのか」(講演記録)

シンクタンク・ソフィアバンク 取締役
社会起業家フォーラム 副代表
藤沢 久美氏

平成17年10月15日(土)、TAC渋谷校で「なぜ私は、働き続けるのか」をテーマに、シンクタンク・ソフィアバンク取締役、藤沢久美氏の講演会が開催され、大勢の参加者で会場が埋め尽くされ、講演後には参加者からの質問が相次いでいました。以下は、講演の一部の誌上再録です。



Profile

1989年大阪市立大学卒業後、国内外の投資運用会社に勤務。1996年日本初の投資信託評会社、アイフィスを起業。代表取締役を務める。1999年アイフィスを世界的格付け会社スタンダード&プアーズ社に売却。同社ディレクターに就任。2000年シンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。取締役を務める。2003年ソーシャル・アントレプレナーを支援する「社会起業家フォーラム」を設立。副代表に就任。2004年シンクタンク・ソフィアバンクをMBOし、副代表に就任。2005年法政大学ビジネススクール イノベーションマネジメント研究科客員教授に就任。NHK教育テレビ「21世紀ビジネス塾」のキャスター就任を機に、全国の中小企業やベンチャー企業の取材を開始。これまで様々なテレビ・ラジオ・雑誌等を通じて、約400社の企業を取材。現在も、全国の経営の現場にある様々なヒントを発掘し、発信している。また、従来から取り組んでいる個人の投資活動の普及にも尽力を続け、書籍の執筆、雑誌への寄稿、各地での講演、テレビ・ラジオへの出演等を通じて、投資や起業、経済や経営を、より多くの方が身近に感じる社会を創るべくメディアを活用した、新しいスタイルのインキュベーション(社会創り)に取り組んでいる。現在、ラジオ NIKKEI「藤沢久美・大西洋(おにおしひろし)の発掘!未来企業」にレギュラー出演中。金融審議会委員、税制調査会 金融小委員会委員、社団法人投資信託協会理事、金融担当大臣金融経済教育懇談会委員の他、経済産業省、総務省の複数の研究会委員を兼務。

ウェブサイト <http://kumifujisawa.jp>

会社ではなく、仕事で選ぶ

私は、大学では生活科学部というちょっとだけ理系みたいなところにいたのですが、4年生になると研究室に入らなければいけないのです。毎日が実験の日々、夏休みもありませんし、学園祭で休んでもいけない、地味な実験なんですよ。そうやって実際の学会発表になると、当たり前のことですが教授が発表されるわけで、私たちの名前は一文字も書いていない。それで研究室の友達と話し合ったのです。「こんなに毎日一生懸命頑張っても、誰も評価してくれないのではつまらないよね」と。助教授も助手もみんな、教授がどうやったら

喜んでくれるかと考えるけど、「そんな世の中にこれから出て行くのは嫌だね」という話になり、どんなにちっぽけな立場の人間でも、頑張れば評価しているような会社がないかな。ないだろうね。じゃあ、自分たちで作ろうよ。「とりあえず就職して、能力を磨き、お金も貯めて、30歳までに再会して会社を作ろうね」と話し合ったのです。

私には会社を作るという目的のほかに、もうひとつやってみみたいことがあったのです。それは何かというと、未来を知りたかったんですね。小学校1～2年のときにベートーベンの伝記を読んだのですが、その中にベートーベンのデスマスクの写真が掲載されていました。当たり前のことなのですが、「人間って死んじゃうんだ」と子供心にすごくショックを受けたのです。「死んでしまった後の世の中ってどうなるんだろう」と、もう気になって気になって、生きているうちにいろいろなことが知りたいと思いました。それがどうも私の中でトラウマになっていたらしくて、就職活動の際も、未来を予測する仕事がしたいということで、就職先を探しました。

未来を知る仕事は何だろうといろいろ調べたら、その中に「世界を予測する証券アナリスト」というキャッチフレーズがあったんですよ。世界を予測するというのはすごいなと。銀行、証券会社、保険会社が証券アナリストになれる会社でしたが、どこも採用人数が多いわりには、受かったとしても本当にアナリストになれるかどうか分からないらしい。さらに探していくと投資信託運用会社というのがあって、ここは何と採用人数が5人。ということは、たぶんアナリストになれる確率も高いだろうと。私は奈良から喜び勇んで上京し、まず一年先輩の方とお話をして、その後、役員面接に進みます。周りを見ると、ほとんどが経済学部なんですね。でも、社長以下役員さんの前で「私は全く経済の勉強をしていませんが、その遅れは入社後の1年で必ず取り返します。ためしに採用してください」と必死でアピールしました。そうしたら、合格したんですよ。すごくうれしかった。

入社して配属先が発表されました。絶対に調査部だと思っていたのに、なぜか企画部。最初の1カ月は落ち込みました。第一、会社の仕事は何も分からないんですよ。投資信託の運用会社というのは、多くの方からお金を預かって、プロの人たちが日本や海外の株や債券に投資をするという会社なんですよ。なので、もともと経済や株、金融が大好きな人が集まっているところですよ。ところが私はそういったことに全く興味がなく、ただ未来を予測したかっただけなので、毎日みんながしゃべっていることがさっぱり分からないのです。その中で、「よし、分からなかったことを二度と分からないと言わないようにしましょう」と心に決めました。その日に分からなかったことを全部ノートに書いて帰り、イミダスや証券六法で調べるのです。その意味をノートに書いて覚え、お客様から電話で質問されても、二度と「分かりません」と答えないように、1年間で相当量のノートを作りました。で、1年経ったらびっくりしたんですよ。自分は劣等生で、一番能力がないと思って調べてやっていたことが、実は投資信託の法律や規制などに関して誰よりも詳しくなっていたのです。

合格しない試験は、追いかけて来る

そうしたら面白いことが起きたんですね。日本でそれまで投資信託の運用会社は日系の証券会社の子会社しか作れなかったのが、外資系も入ってきていいですよと規制緩和が起きたのです。投信会社にも新たに日本でビジネスを始める外資系が入ってくるということは、そこに入れば会社を作る体験ができるかもしれない。

「チャンスかもしれない」と思いました。その結果、瓢箪から駒で、自分が一生懸命に取り組まざるを得なかったルールが実は最大の強みになっていて、それがキッカケで外資系に転職することができたのです。

外資系の投資信託運用会社に入ってまず気づいたことは、最初の会社で自分は制度や法律のことを分かっていると思ったけれども、それはほんの一握りで、多くのことは先輩たちが支えてくれていたということでした。外資系では本当に一人で企画部門を見なくてはならないので、知らないことがいっぱいあることにまた気づく。そうすると昔の先輩に「教えてください」と結局は頼む。この繰り返しです。その会社には3年近くいたのですが、そこもまた辞めることになったんですね。それは、私が「アナリストになりたい」と言ったら、「MBAを持っていないとダメだ」と言われたからです。その後、もうひとつの外資系に転職しています。

3つ転職して気づいたことは、常に原因は自分にあったということです。場所を変えれば何かはよくなる、それもあるかもしれませんが、根本的な原因は自分にあります。自分が変わらない限り、会社を替えても嫌だと思えるものはずっと嫌なんだなと。「合格しない試験は、追いかけてくる」と書きましたが、それはまさに自分自身が何か問題を克服しない限り、どんなに場所を変えようが環境を変えようが変わらないということです。

会社を作りたいと思って就職をして、給料は全額投資信託に移すという毎月でした。とにかく会社を作るために1,000万円を貯める日々です。本当につつましい生活でしたが、会社を作るという目標がありましたから、節約自体も楽しいのです。ところが辛かったのは、何の会社を作ればいいのか分からないということ。それに運用会社においても一生食べていけるのかなと、だんだん不安になってきました。

私の妹は歯科衛生士の資格を持っているので、「この病院が嫌だ」と思えば別の病院に移れる。さらには書道も一番上の段を持っているので、書道教室も開ける。「いいなあ、一生食べていけるなあ。そこへ行くと私には何の取り柄もないし、会社で投資信託の法律を知っていてどこまで食べていけるんだらう」と自信がなくなってきました。さらに、結婚をしたんですね。結婚した瞬間に突然目が覚めたんですよ。「私の人生は決まってしまったんだ」「この旦那がもしいなくなったらどうなるんだらう」と思うと、私の未来というのが急に不安になったんです。で、何を始めたかと言うとお稽古三昧です。

着付け教室に行き、和裁を習い、染色教室にも通いました。運動不足もいけないからフラメンコも習おうと。着付け教室をハワイで開くとか、国際的にも展開できるかもしれないからと英会話も学びました。朝と夜はどこかの学校で勉強しているわけですよ。アナリストの勉強もしています。その結果、アナリストの資格も取りましたし、着付けも家に5つ看板が並ぶほど。和裁も資格を取りましたし、フラメンコもコンクールに出て敢闘賞をもらいました。

やりたい時がやり時

さあ、着付けで食べていこうかなと思ひ、先生に聞きました。「教室を開くと、時給はいくらぐらいになるんですか？」と。先生は答えました。「ある着付け教室の場合、360円です」。「ええっ！ それじゃあ東京では食べていけない」と思ったんですね。そのときに目が覚めたんです。短期間で資格を取るのはいいけれども、それで食べていけるもんじゃないんだなと。やはり、自分が一番時間をかけてきたことにこそ本当にやるべきことがある、財産があるのではないかと思ったのです。振り返ってみると、一番時間をかけたのは投資信託の運用会社での仕事なんですね。元に戻ってもう一度仕事に一生懸命に打ち込もうと、投資信託の仕事を

まっさらな気持ちで取り組み始めたのです。

そうしたら、不思議なことに見えてきたものがありました。投資信託の世界というのは、さまざまな商品があるわりには、情報がたくさんの人に流れていないなということです。これも実は、いろいろな教室に通った効果なんですよ。着付け教室や和裁教室に行きますと、大勢の友達ができます。私は、学校や教室に行く一番の財産は、友達をたくさん作れるということだと思います。そこで自分と全然違う分野の人たちとコミュニケーションを取れるというのは、ものすごい発見があるんですね。で、その教室で投資信託の話をしたらみんな知らないのです。「何それ？」という人がほとんど。聞いたことがあるという人でも、「ああいうのを買うと損をするんでしょ」と言うのです。情報が世の中に全然行き渡っていないのだなと思いましたね。そして、この情報を提供することがビジネスチャンスに繋がるかもしれないと気づいたのです。

早速、起業のための準備を始めました。ちょうど Windows95 が出た頃でしたから、パソコンを買い、家で「投資信託の評価をやります」という企画書を作り、「私はこんな会社を作るんですけど、一緒に商売をしませんか？」と営業をし始めました。新聞社にも大手の通信社にも行きましたが、誰も相手にしてくれません。「ダメかな」「やはり会社は作れないのかな」と弱気になり、ある日会社に戻ったら、自分のデスクの上に夕刊が乗っていて、一面が関西の大震災の写真だったのです。私は関西出身ですから、自分が知っている町が真っ赤に燃えている写真を見て、また子供の頃のトラウマが甦りました。「大変だ。平均寿命が延びたなんて言っているけど、突然死ぬかもしれない」「やりたいと思うことをできないかもしれない、今やらないとできないかもしれない」と、しみじみ思ったのです。どうせ死ぬなら、会社を作ったけれども失敗した、でもやったと言えたほうがどんなに幸せだろう、「とにかくやろう！」と、兜の緒を締め直して再び営業を始めました。

成長のための苦勞を選ぶ

本当に、偶然というのはそういうときに限って起きるんですよ。たまたま昔の友人に会ったら、「ロイターという通信社に行ってみたら？」と言われ、営業に行ってみると、「これから世界レベルで投資信託の評価情報を拡充していこうと思っているところで、日本のデータをどうしようかと困っていたところなんですよ」と言うのです。早速私の作った企画書を見てもらい、ロイターから業務提携という形で OK をいただきました。それで会社を辞めて、会社を立ち上げることを始めたのです。

いざ会社を立ち上げてみたらこれが大変でした。外資系の会社にいたときは 20 代半ばで課長代理。年収もそれなりにいただいていたのですが、会社を立ち上げたら最初の 1 年なんて全然お金が入って来ない。第一、「株式会社アイフィスの藤沢久美です」と言っても、誰も会ってくれない。今まで存在していたのは「外資系投信会社の課長代理」であって、その下の「藤沢久美」というのは存在しなかったんだなと、しみじみ思いましたよ。

アルバイトで時給 1 万円を稼ぐのはカンタンですが、自分の売りたい物売って 1 万円いただくのは本当に大変です。私たちも初めて売上が上がったときに、一緒に会社を立ち上げた元同僚と握手して、ドトールでコーヒを買って乾杯しましたもの。それが私たちの最高の贅沢なくらい貧乏だったのです。

二人で立ち上げた会社もそれなりに伸びて、従業員も増え、売上が年商 2 億円ぐらいまで行って、私たちの始めたビジネスが話題になってくると、大手が参入してくるのです。私たちは資本金 1,400 万円の小さな会社ですから、これはたまりません。さらにちょうどインターネット革命が起きて、みんなネットで配信しよ

うということになるんですね。私たちもサーバを買って、ネット配信のシステムを作らなければならない。戦うべきか、戦わないべきか、そこで悩んだわけです。いろいろなベンチャーキャピタルとも話しました。うれしいことに、出資してくれるというのですが、みんな異口同音に「3年以内に上場しましょう」と言うのです。私たちが会社を作ったのは、投資信託の情報をみんなに平等に提供していくのがキッカケなので、上場するのは目的じゃない。だからベンチャーキャピタルのお金は受けたくないと思いました。

そのとき、外資系の4つの会社から「一緒にやろう」、もしくは「会社を売ってくれ」という話が来しました。外資系は日本でまっさらからビジネスをするというのは時間がかかるからなので、日本にある土台を活用したいと思うわけです。そうすると我々のように色の付いていない小さい会社は非常に魅力的なんですね。このときに思いましたね。「ああ、英会話をやっておいてよかった」って（笑）。だって、交渉も契約書も全部英語なんですもの。私はお稽古事をいっぱいやって資格も取って、そのときはすぐ仕事に繋がらなかったのですが、こうやって会社を売るときには英語を勉強していたことが役立ちました。そしてアナリストの資格もすごく評価してくれるんですよ。海外の人から見ると、資格があるか・ないかはひとつの指標なんですね。4つの会社の中から最終的にスタンダード&プアーズという世界的格付け会社に売却を決めたのですが、その理由はたった2つです。1つは私たちのビジネスに一番共感してくれる人と一緒に組もうと思ったこと。もう1つは、私たちは貧乏なベンチャー企業ですし、従業員は高学歴でもないし英語もたいしてしゃべれない。そういう我々が絶対に入れない会社と組もうとしたことです。つまり、若いうちに買収されて金持ちになっていい気持ちになったら人間終わりだから、成長のために苦労して勉強しなければいけないという道を選んだのです。

私が働き続けている理由

ではなぜ、会社を売ってその後もまたソフィアバンクというシンクタンクを作り、働くことを続けているのかというと、やはり“夢”があるからだと思うんですね。会社を作ることは確かに夢でしたが、いざ立ち上げて気づいたのは夢ではなかった。これは目標だったんだなと気づきました。夢というのはもっと届かないところにあるような気がします。その夢を実現するために、目標という小さな道しるべを自分で立てて行くことなんだなと。

会社を作ってしみじみ思ったことがもうひとつあって、一人じゃ何もできないということです。社長になるなんてカッコいいことを言っていたんですが、社長一人では会社は動かないのです。本当にたくさんの人が助けてくれましたよ。同時に私はたくさんの方に迷惑をかけてきたなと思います。なので、今私が働いている最大の理由は、恩返しなのです。その人には直接御礼ができないかもしれないけれども、人はいろいろな形で繋がっているから、何らかの形でお返しができるのではないかと。感謝の気持ち、恩返しを今の仕事するのが基本です。

私は仕事で農村とかも回りましたが、「お金はあるのに生きがいがない」と自殺する人もたくさん見てきました。私たちが働いて得るものというのは、お金や地位、名誉ではない。そんなものはすぐ消えてしまうのです。「死んだら何が残せるのだろう」と、相変わらず死のトラウマにとらわれている私ですが、やはり「姿勢」だと思うんですね。どうやって頑張っていたか、どうやって生きていたか、そういう姿勢です。お金や地位でなく、頑張っていた姿こそが未来に繋がっている。オリンピック選手のように、限界に挑戦する姿はステキですね。

「こんな生き方があったんだ、あんな生き方もあったんだ。じゃあ、次の世代ではこんなことができたらいいな」という人が増えたらいいなと思います。それが、私が働き続けている理由です。“人間オリンピックへの挑戦”とでもいうのでしょうか。この会場にいらっしゃる方も一人として同じ人生はないと思うし、何も同じ人生を歩む必要もありません。自分の自分らしい人生を、ときには苦しいけれども頑張ってみる。そして百通りの人生がきっと次の世代の人の勇気に繋がると思います。それが働くことの最大の報酬かな、なんて思いながら働いています。大変雑駁な話になって恐縮ですが、このあたりで私の話を終わらせていただきます。ご清聴いただきまして、ありがとうございました。