

「ベンチャー起業によせて」(3) —ネットワーク—

福川 清史(1979年4月～1981年3月 研究生)

第一回「小心者たれ」、第二回「情報力」というタイトルで述べさせて戴いた。今回は「ネットワーク」の重要性について述べたい。

ネットワークとは、端的に言うと多くの人間との関わりであり、情報力の源になるものでもある。幅広く、深いネットワークがあればあるほど、情報収集力は高まり、後日述べるバランス感覚にも繋がってくる。事業展開の全てに展開できる源となる。ではそのような、広くて深いネットワークはどうやって構築されるのだろうか。

一番簡単でよく利用されているのが、大学の同窓会、同学部の同窓会、研究室の同窓会。「芳香」はその中心になっているもので、先輩、後輩、同期生の十字路となっているはずである。何らかの会合やビジネスの場で、お互いの人物背景を知りたく、その一つとして出身大学を訊くことがある。「北大・薬」です、と聞いただけで、その人物を知るのに多くを語る必要がなく、親しさが直ぐに湧いてきて、スムーズにビジネスの話に入れる利点がある。「何期?」「〇〇研究室?」「xxを知っている(か?)」等々、共通の話題でお互いの人物に入っていけるのである。これらは卒研という同じ釜の飯を食うことで、繋がりには更に深いものになっていく。研究室単位での集まりは特に重要で、培った関係をより親密なものに変えていく。皆違う会社、省庁、薬剤師などに働いているが、研究室単位での集まりは懐かしさを語り、現況を語ることで、自然に情報交換がなされているのである。

次は社会に出てからの新たなネットワークの構築。同じ会社、省庁、薬局に勤めている、ということで知り合い、親しくなり、広がるネットワークである。これも「同じ釜の飯を食う」ということで親しが増し、ネットワークが広がっていくが、ここでは「同じ目標を持つ仲間」にまで深め、社内で一緒に戦える、後日「戦友」とまで言えるところまで関係を深めたいものである。また「〇〇協会」「xx協議会」などにも積極的に会員となり、交流、名刺交換、懇親会などを通じて人脈を広げたい。

更に強引ではあるが、何かを知っている、あるいはできる人物に接触したいときに、身の周りにいな

い、とあきらめるのではなく、誰々ならそっち方面の人物を知っているはずだと、そこから手繰っていくこともできる。昔テレビ番組で「友達の友達は皆友達だ、世界に広げよう友達の輪」というのがあった。まさにそういうことなのである。私自身、よく何重も手繰って目的を達したことがある。最近スポーツで「ボルダリング」という競技があり、一つの手掛かりから、次の手掛かりと上に登って行くのを見ていると楽しく、この友達の輪を連想させる。

このネットワークは自分だけの技術的専門分野に限らず、面白い技術との組み合わせ、融合、市場性、薬事、経済、法務などに幅を広げるという、面展開をしていきたい。では面展開をした後の深め方は? 何度も会ってお付き合いをすること。

古い話、もう25年も前になるが、ダニエル・ゴールマンという方が書いた「EQ・心の知能指数」という本を読んで感銘したことがあり、今でも信奉している。社会でことを成していくには IQ

(Intelligence Quotient)・知能指数ならぬ、EQ (Emotional Quotient)・情緒指数が大事と説く。(著者の動機は「ハーバード大学やエール大学を卒業した人々が全員、社会で要職に就いているか? 調査結果は否、関係ないことが分かった。それでは何が牽引力だろう?」という問いを發する。)リーダーたるもの人の痛みが分かる、部下の話を親身になって聞く、などが組織、社会を動かしていく。よく聞く事柄ではあるが、改めて大事にしたい。

大学発でいきなり起業したベンチャーの経営者、運営者は大学の中だけでの知的日々を送ってきた訳であり、社会をよく知らないことは否めないものであるが、是非多くの種類の方々と交流を持ち、広げ深めて行き、技術開発、経営に役立てたいものである。ベンチャーは大企業ではないが、小さい組織であれ、人が動かしていくことに違いはない。

今回は「バランス感覚、戦略の必要性」について書きたい。

同窓会 HP: 2023年6月13日公開