



年で約260名、そのうちアメリカ人は6割、その他はインド、メキシコ、ブラジル、チリ、アルゼンチン、韓国、中国、珍しいところではルーマニア、ガーナなど、世界中から集まっています。私の学年では日本人は私を含め6名、クラスでの日本人は私ひとりでした。

このような環境下で私の中で最も大きく変わったのが「多様な価値観へのスタンス」です。地球上の色々なところから、様々なバックグラウンドの人が集まってきており、その考え方や行動に日々触れることで、自分の見方を相対化し、多様な価値観を受入れ、考える習慣が身につきました。言葉の面の自信もそうなのですが、細かい文化の差異にこだわることは少なくなり、「世界のどこへ行つてもがんばれば、まあなんとか生きていけるかな」くらいの思いを持つことができたと感じています。

### 現場のリアル

経営理論の多くはやはりアメリカ発祥ですので、うせなら本場で学ぼう、そんな気持ちでした。それと、当時は今より若かったこともあり、母国語じゃない英語環境で多少ハンデがあるくらいの方が面白いかな、とも軽く思っていました。監査法人でのラスト1年は働きながら留学準備を進め、いくつかの学校から合格を頂き、自分の関心のある領域でトップクラスの評価を得ていたテキサス大学オースティン校を選びました。

### 多様性への対応

米国で留学期間は2年、アメリカのフルタイムのMBAは一般的に2年コースです。当時、生徒は1学

無事に2年間のビジネススクールの課程を終えて帰国しました。就職活動ではアメリカの会社からもオファーをいただいたのですが、結局は東京の株式会社経営共創基盤（IGPI）という会社に入社しました。ここはコンサル、投資銀行、事業会社、土業など、多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルが集い、企業の抱える諸問題にあらゆる知見を用いて解決に取り組む会社です。ここでは3年ほど働きました。担当案件の多くはいわゆる再生案件、もうすぐ資金が尽きそうな会社にいき、どうする？ なにをする？を会社の方々とひざ話めで徹底的に考え抜き、解を示すだけでなく、伴走し実行する仕事でした。

そこで学んだ最も大切なことがお金の大切さ。お金が尽きると会社は活動ができなくなり破産してし

まいます。そしてその結果、たくさんの人が不幸になる。そうならないように、現場で一緒に知恵を絞る毎日でした。

このようにマイナスの状態をまずゼロまで持つていくような仕事の機会が多かったのですが、もつというんな案件に自らの裁量で取り組んでみたいと思ひ、独立を考えるようになりました。

### 大阪を、関西を元気に

なぜ独立したか？ にはもう一つ大きな理由があります。IGPIの在職中に、とある大阪の企業の案件を担当しました。大阪に長く滞在するのは久々のことだったので、当時はインバウンド契機に沸く以前のこと、大阪の街の活力の無さに驚きました。

私が生まれ育った頃の昔の大阪は工業立国として製造業を中心に発展する日本経済の原動力として、もつと元気であった印象が強く残っていました。

東京や米国で学び、働いてきたわけですが、「ここで生まれ育った自分にもなにか出来ないのかな」という思いが自然と湧いてきました。そんな思いを持っていた時に、関西出身の同僚と食事に行き、その問題意識を話したところ意気投合し、すぐに会社の設立準備に入りました。現在は東京や海外での仕事も多いのですが、このときの思いは今も自分の根底にあると感じます。

### プライムムーバーの始まり

相方（プライムムーバーの共同代表）と会社を立ち上げたのですが、当初は今とは違うビジネスモデルをメインで行うことを考えていました。ところが蓋を開けてみるとうまく行きませんでした。なかなか自分のこととなると話が甘かったと反省きりです。

このままだと預金残高は減る一方ですので、まずは自分たちに来ることを確実にやろうと考えなおし、身の回りの会社の経営課題の解決からスタートしました。地道に案件実績を積み上げ、そこから他の

経営者の方へのご紹介を頂き、ゆっくりとではありましたが着実に今に至る事業の基盤を積み上げていきました。

### 経営実行支援

経営者の方からのご紹介でお仕事を頂けることが多いのですが、悩みに対する具体的な実行可能な解決策を示してもらえたい、という声をよくいただきます。具体的な解決策とそれを進めるにあたりどのようなステップを踏めばいいのか、そのそれぞれの解決策のメリット、デメリットを明確に示してもらえて、なおかつ結果が出るまで伴走してくれる、というのが評価していただいているところかなと感じます。

私も経営者の息子なので、経営者の肌感覚というものが見ていて身につけている部分があるのかなと感じます。悩み事を自分ごととして捉えられる、相手の立場で共感出来る部分が強みなのかな、と自分では考えています。だからコンサルタントという表現にはやや違和感があつて、教えるのではなく寄り添い、一緒に走り経営実行を支援する伴走者という立場を大切にしています。

もちろん経営課題の解決方法は多岐に渡り、自社の知見や専門性のみでは解決できない課題もあります。その場合でも、その領域の専門家や会社など、幅広いネットワークよりご紹介し、チームを大きくして取り組んでいきます。

