

第二回 この連載はひとりの執筆者の方に
三回連載でエッセイを書いていただきます

シンクタンク・ソフィアバンク代表

藤沢久美

妹たちへ

意識を変えると、世界は変わる

小さな一歩が、自分と社会を幸せにする

30歳までに起業すると決めた大学生のとき、もう一つ決めたのが結婚年齢だった。25歳には結婚しようと思った。彼のことなど気にしていれば仕事には専念できない。起業前に結婚して子どもを産んでおけば、起業後に社長業に専念できると思っただけだ。

そんなわけで、最初の勤務先の5歳年上の先輩と25歳で結婚した。結婚式の翌日、私は通勤電車に乗った瞬間、衝撃を受けた。なぜなら、電車の中にはたくさんの素敵な男性たちがいたからだ。毎日同じ通勤電車に乗っていたはずなのに、何を見ていたのだろうか…。結婚して、落ち着いて周りを見渡したら、世の中には無数の選択肢があったことに気づいた。大げさだと笑われるかもしれないけれど、もう玉の輿に乗ることもないのだ。仕事に専念しようと強く思った。

しかし、結婚当時は設立されたばかりの英国系の投資運用会社に転職していたのだが、この会社自体はまだ取引先が見つかっておらず、毎日が暇だった。このままでは、起業に向けてのキャリアも磨けない。もし、キャリアを磨けないまま夫にもしものことがあったら、私は自分で稼いでいけるだろうか。日々不安が募った。そして、決断したのが資格取得だった。

結婚して着物をたくさん作ってもらったこともあり、着付けを学び始めた。2年間で、複数のコースを卒業し、海外で教室を開く資格も取った。最後のコースを終えるとき、着付けの先生に時給を聞いてみた。「先生の時給って、いくらくらいなんですか?」「安いのよ。360円。一瞬、めまいを覚えた。

100万円ほど使って資格を取ったのに、これじゃあ一人で食べていけない。そのとき、

ハツと思った。人様からお金をいただくという事は、人様以上に時間や労力を使って身に付けたものでなければいけないのだ。人様以上に私が時間を使っていることは何だろうか。それは、仕事だった。職場にいる時間が一番長い。そして、私の仕事は私しかしていない。よし。仕事に専念してみよう。

不思議なもので、意識を変えてみると、暇だと思っていた仕事は結構やることがあり、学ぶこともたくさんあった。意識を変えると、世界は変わる。「仕事をすると」という意識を強く持つことが、キャリアを磨く第一歩かもしれない。

こうして仕事に専念するようになり、さらに別の外資系投資運用会社へと転職を決めた。起業をしたら必ず営業をしなければいけない。その前に営業を経験したかったからだ。27歳だったが、年収は1000



PROFILE

Kumi Fujisawa

大学卒業後、国内外の投資運用会社勤務を経て、96年に日本初の投資信託評価会社を起業。99年に同社を世界的格付け会社スタンダード&プアーズに売却後、2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。現在は代表。「ヤング・グローバル・リーダー」に選出。文部科学省委員や公的機関の理事、上場企業の社外取締役なども務める。著書は『なぜ、川崎モデルは成功したのか?』（実業之日本社）ほか多数。

万円で契約した。しかし、営業経験のない私には高すぎる報酬だった。外資系では営業の仕方もあるから教えてもらえない。途方にくれる日々が続いた。

そんなときに、起業アイデアが浮かんできた。投資信託の評価会社を起業しよう。隣の席の同僚にアイデアを話し、一緒に起業することにした。企画書を作ってみると、どんどんと妄想は膨らむ。バラ色の成功を夢見ながら、通信社や新聞社に起業アイデアを持ち込んでみた。しかし、すべて撃沈。誰も相手にしてくれなかった。

やはり起業なんて無理なのかもしれない。そう思ってくじけそうになっていたときに、2度にわたって大事件が起きた。阪神・淡路大震災と地下鉄サリン事件だ。私のふるさと関西で、多くの人が亡くなった。そして、勤務先のあった霞ヶ関の駅でも、駅員さんが亡くなった。人は突然死ぬ。恐ろしくなった。

起業したいと思っても、突然死ぬかもしれない。そのとき、自分はもう死んでいるのか。起業しなかったと悔やみながら死ぬのだろうか。それは嫌だ。たとえ起業に失敗したとしても、死ぬときには、起業したという事実とともにこの世を去りたい。強くそう思った。やっぱり起業しよう。会社を辞めることにした。

心を決めたその直後、電車の中でまたまた会った友人からロイターという通信社を紹介され、起業アイデアを説明したところ、提携することになった。またしても、意識

を変えると世界は変わると思った。

起業に失敗しても死ぬことはない。失敗したら、また働けばいい。まだ28歳。なんだったってできる。そんな気持ちで起業をした。

起業後1年間は顧客開拓がままならず、年収は1000万円から98万円へ。10分の1になったが、不思議と楽しかった。不安がなかったわけではないが、夢のほうがずっと大きかった。金融界で、日本初の投資信託評価会社を20代の若者が起業して、しかもその一人は女性だということで、新聞やテレビが取材をしてくれた。いろいろなところで、起業の理由や提供するサービスの役割を繰り返し話し続けているうちに、自分たちは革命的なことをしているような気持ちになり、使命感も強くなった。

どうしたら儲かるかということを考えていたときは、全然売りが上がらなかったが、使命感を持って世の中のためにと思うようになったら、売りが上がってきた。繰り返しになるが、意識というのは、本当に世界を変える。どんな意識を持って日々生きるかで、周りの世界は変わっていく。こうして、会社を4年間経営し、それなりの売り上げと利益を上げるようになった私たちは、会社を外資系に売却することに決めた。大企業が億単位の資本金を投下して、ライバル会社を作り始めたからだ。自分たちでお金を借りてさらに会社を大きくするか、どこかに売却するかの選択肢を前に、私たちは会社を売ることを選んだ。実はそのとき、私の中には起業当初に考

えていた役割を終えたという思いと同時に、新たな使命感が湧き上がっていた。私たちが起業するまで世の中に存在しなかった「投資信託を評価する」という事業は一般化した。それよりも、より多くの人が自身の人生を真剣に生き、未来を良いものに変えていける社会を作りたくなっていた。自分のお金を管理する資産運用には、自分の将来に対する希望や考え、そして社会に対する見通しが必要だ。しかし、世の中の多くの人には、儲かる投資信託の評価は知りたいと言ってくれど、その投資信託を使うための資産運用の根本に据えるべき自分の将来や社会の将来に対しては、なかなか耳を傾けてくれなかった。みんなせつかく生まれてきたのだから、自分の人生を自分の歩きたいように歩いてみたい。社会は自分が変わると少しづつ変わっていくのに。そんな思いが強くなった。

私自身、小さな会社を立ち上げたことで自分の人生も変わったし、投資信託業界の変化にも一石を投じられたと思っている。小さな一歩が、自分も社会も変えていく。みんながそんなふう生きられたら幸せなんじゃないか。そんな社会を作りたい。そして、会社を売却し、新たなシンクタンクの立ち上げの仲間に入れてもらうことにした。シンクタンクは、分野を制限せず、未来に必要な情報発信や仕掛けを作る会社だ。ここに私の新たな使命感を実現してくれるチャンスがあるような気がした。そのとき、私は33歳になっていた。