②特別講演

「自然体で起業する　ライフスタイルとしての起業・企業・NPOについて」

ＮＰＯ法人　KOMPOSITION　代表理事　寺井元一

開催日：平成21年12月12日



アイディア甲子園表彰式に参加して

皆さん、こんにちは。今日はこのような場にお招きいただき、皆さんに御礼申し上げます。

まず、グランプリをとられた湯澤さん、準グランプリをとられた中さん、大変おめでとうございます。プレゼンテーションを見せて頂きましたけれども、非常に素敵なプレゼンテーションで、逆にこちらが緊張するような気持ちになりました。あと、このような大変素敵な機会を作ってくださった大阪商業大学の関係者の皆様、本当にありがとうございました。それと、ここにいらしていない5000人以上の応募者の方にも、これからもぜひ頑張っていただきたいというエールを送らせて頂きます。

今日、僕の方でいろいろお話させて頂こうと思っています。その前に、いったい高校生の皆さんがどんなプレゼンテーションをするのかなと思ってましたが、正直言って、びっくりしました。今の高校生はパワーポイントを使うんだと本当に驚きました。率直なことを申し上げれば、これ以上パワーポイントを使うのを上手くなる必要はないと思うので、ぜひ違う所に力を使って頂きたいと思います。その時の手助けに今日の僕の話がなればいいなと思っています。パワーポイントを使うというのはスキル、技術で出来ることですが、自分が何をやりたいかということを語るのは非常に難しくて、そういう部分に力を注いで欲しいと思っています。

何故「KOMPOSITION」なのか

僕の話をさせて頂こうと思います。今日は「自然体で起業する ライフスタ

イルとしての起業・企業・ＮＰＯ」というタイトルでお話させていただきます。

まずコンポジション、先程「なぜKOMPOSITIONなのか」と名前の由来のことを聞かれてましたね。簡単に言うとスペルは間違っております。一般的にはもちろん「Ｃ」から始まって文法とか構成とか作曲とかそういう意味の英単語が「Ｃ」からあるんですけれども、わざわざ「Ｋ」にしたんですね。

僕らコンポジションというのは何を主旨にしているかというと、自分達が「こういうことをやりたい」と感じていることを形にしたかった、こういう人達を応援したい、もったいないなと思うものを世の中に広めていくということをやりたくてＮＰＯにしたんです。それを端的にいうと、新しいアーティストだったり、新しいアスリートだったり、スポーツだったりを支援して、そういう文化を伝えていきたいということです。

ちょうど大学の終わりくらい、僕がまだ学生の時に団体を作るんだということで、名前をどうしようかという時に、コンポジションという名前にしようと、つまり、新しく世の中を作曲、仕切る、構成して行くとか、世の中の文法を作って行くつもりでやろうと話をしたんです。けれど、どうもしまらないなという話になり、仲間の一人がＤＪ ＫＲＵＳＨっていう人の話をしたんです。この方はヒップホップの世界で練馬在住から世界的なＤＪになった方なのですが、彼が新しい衝撃を日本から世界に発信するということで、頭文字を本来クラッシュは「Ｃ」ですけれども「Ｋ」に変えてらっしゃったんです。「これだ！」って話になりまして、「Ｋ」にしました。

コンポジションという団体を僕は結果的に作りましたが、実は自然体で起業すると言ったとおり、一度も起業したつもりがありません。気付けばこうなったというのが率直な所です。社会人になったと先程言いましたが、実は一度も就職をしたことがなく、就職の試験も受けたことがないのです。学生をやっている内に自分の団体を作って、これで生きていきたいなと思い、結果的にNPO法人を設立し、それを自分の商売にしたという経緯になります。

事業内容について

簡単に何をやっているのかというのをご説明していこうかと思います。

渋谷に拠点を構えており、2002年にNPO法人を作りました。僕自身は2001年に大学を卒業し、その後大学院に行き、大学院に行きながら活動を始め、いろんな事情があり、法人格を取りました。その法人を設立するときに、資金も無かったので、どうしようといろいろ悩みながらNPOという形態をとります。現在、規模としては4300万くらいの売上ですので、株式会社と比較し

て見たらもちろん小さいんですけれども、NPOとして見た時には中堅どころといった感じではないでしょうか。

事業内容としてはアートやスポーツのイベント企画運営とか、新しくこんな活動を始めていきたいんだという仲間が来る毎にプロジェクトを作って、表現者に活動の場や機会を提供する、そういう活動をやっています。僕中心に大体15人くらいの団体だと思ってください。

少し写真で見て頂いた方がいいのかなと思います。今東京都内中心に、大阪でも見られますけれどもビルの壁に落書きされている場所ってたくさんあると思います。あれは実は世界的なある種の文化の流れで言うとグラフィティアートという流れがあって、いわゆる落書きアーティストというのが世界中にいるわけですが、そういう流れもあって落書きされていると。一方でビルのオーナーさんは自分のビルに落書きされて困っている。そうは言いつつ僕等からすると、そういう落書きをしている人間の中でも世界的に有名なアーティストがいたりとか、むしろ海外では現代美術館に入っていたりするような人間がいたりとかするんですね。皆さんは信じられないと思うんですけれども、今イギリスに行くと「落書きして欲しい」と願われるようなアーティストが出ています。なぜかって言うと、たとえばバンクシーというアーティストなんですけれども、彼が自分の家に落書きをすると、その壁がオークションで売れて何千万って価値になるからなんです。

そういう意味で言うと、街のビルの壁っていうのは落書きされてるだけじゃもったいないんじゃないかと、これの清掃を僕等がする、清掃した後、そこをアーティストにとってのキャンバスに、発表の場に変えていくことができれば街中がアートギャラリーになっていくんじゃないか、そういう中で日本の新しいアーティストが育っていくんじゃないか、そういう活動をしています。

アートに関しては場所をいろいろ変えていくということでビルの壁だけじゃなく、例えば皆さんがお茶するようなカフェの中、白い壁があってその壁が殺風景だなって場合があると思うんですけれども、そういう壁をアーティストの場所として使うことができるんじゃないかとか、あるいは電車が走ってる高架下ですね、桜木町って先程ご説明がありましたけれども、日本で多分一番有名な落書き地帯が桜木町に以前あって、落書きと言いますけれども実は観光名所になってます。そういう場所をどうやってマネジメントして、アーティストの場所として展示していくかというような活動をしています。

あわせて言うと全く繋がりないなとびっくりされるのですが、他にやって

るのはストリートバスケットとかランニング。こういうスポーツに関して、公園のなかで場づくりをしています。公園というとベンチに座ったり、寝転がったり、遊んだりしてると思うのですが、公園の中にもいろいろ空いてるスペースがあって、そのスペースをどう使っていくかということに非常に大きな意味があります。中にはホームレスの問題だったりとか、汚されたりゴミがいっぱいあって困ってるとかいうこともあります。こういう公園の空いた場所、都会の中である種ほっとかれてる場所というのを新しい発表の場にできないかという活動をやっています。その発展系でライブハウスにおいて、セパタクローのような非常にマイナーなスポーツを応援するようなこともしています。

全体の活動としては、非常に漠然としたところがありますが、コンポジションという事務局を中心にしてあらゆるスポーツ、あらゆるアートに関して手を広げていく。まだまだ一部の人しか知らなくて応援する仕組みがないようなスポーツとかアートというものを世の中に広めて行く、そんな活動をさせて頂いています。

ビジネスって嫌なものだと思っていました

僕が皆さんと同じ高校時代に何を考えていただろうかと思い出してみました。高2の夏休みくらいに、何の為に生きてるのかなと、重たい話ですけれどもすごく真剣に考えました。周りの中で音楽やってる人間とかスポーツやってる人間はすごく輝いてる、何かしら同じようなことをやりたいなと、そう思った時に自分の中で何をやったらいいか分らないんだけれども、少なくとも活動を始めていきたいなと思ったのです。

一言で言えば、いろんな人がいろんなことをやっていいと思うんです、それはアーティスト、音楽の場合もあるしスポーツの場合もあるけれども、いろんな活動っていうのを同じようにいろんな人達が見てくれることがあれば、そこで好き嫌いとか、もっといいものがあったりして広がっていくんじゃないかと思ったんですね。

そういう思いを突き詰めながら、その時はビジネスって非常に嫌なもんだなという風に正直言って思いました。簡単に言うと儲けなきゃいけないってことなんですが、自分が儲けることが恐らく他の人を損させることに繋がってるんだと、その時は思ったのです。なので、僕はビジネスはやらないと思い、政治のことをやりたいなと考え大学に行ったのですが、いろいろとあって、一時期は映画を撮ったりなんかしていました。そういうことをやりなが

ら、何をやったらいいのかなと思った時に、一つ気付いたことがありました。自分達が面白いと思うことと自分達が伝えたいメッセージを組み合せればいいんだと。結果的に僕はクラブのイベントを周りの人間を巻き込んでやるようになり、そのイベントの中で自分の好きなアーティストやアスリート、それから作品を見せるということをしました。これが2001年大学院に入ってからの1年間ですね。１年間やってみて、実際にお金とか持ち出すようなものがなくてもイベントやったりとか、バイトの仲間と一緒に活動したりしていれば、大学生にも就職ということがあり、自分はもうそろそろやめないといけないという仲間がいっぱい出てきました。

その時に僕は、実は初めてビジネスを意識したんです。それはどういうことかというと、自分がやりたいことや、自分が伝えたいことを続けて行くためには、それをある種のビジネスとしなきゃいけない。これはおそらく就職するという話と同じで、僕が僕を雇う必要があると思い、会社を作らないといけない、僕が僕と一緒に活動してくれる仲間に一緒に続けようと言うためにはある種のビジネスを続けないといけないんだ、と思ってNPO法人を設立したんです。

僕は最初泥臭い形でスタートしました。請負い仕事になりますけれど、要するに僕らがＮＰＯ法人つくるよって言ってた頃、今後の活動を考えながら、一方で個人事業主をやっていた。一番大変な時というのは百貨店の上で、着ぐるみショーの中に入る人間を送り込んだりだとか、そんなことまでやって最初はスタートさせていました。

そういうことをやる中で、事務所を構えたいと思っていたら、周りの人間の中に六本木でお店をやるからお前に一部屋貸してやるよという人が現れ、それで六本木に事務所をつくりました。でも何を仕事にしたらいいか、まだ分らなかったのです。それまではクラブのイベントの中で新しい音楽をやっている人間を紹介するとか、ダンサーを紹介するとかやってましたけれど、これはこのままじゃいけないと。何をやったらいいんだろうと考えているうちに、色んなことがあって六本木を出ていかないといけなくなった。その時に、渋谷に行こうと。渋谷に行くというのは、自分が応援したいような若い人達が一番いる町だと思ったからですね。

渋谷での最初の動きって何かというと、渋谷の町を見回って僕たちに力を貸してくれそうなものは何かないだろうかと探すところから始めました。ずっと街を歩いていって、街の人が困っていそうな事を一生懸命探すんですね。なぜなら、その人達が困っていることを僕らが多少でも助けることが出来れ

ば、彼らから僕等が信頼してもらって一緒に何か出来るんじゃないかと思ったからです。

リーガルウォールとは


リーガルウォール

結果として生まれたのが、先ほどのリーガルウォールという活動です。街のビルに落書きがたくさんあって、この落書きはなんなんだろうと突き詰めていくと、そこには僕らが応援したくなるようなアーティストがたくさんいる。

ある日僕らが渋谷で壁を一生懸命清掃していたら、通りかかったおっちゃんが「お前ら何をやってるんだ」と言ってきました。いや僕等は新しい絵描きを応援していきたい、アーティストを応援していきたいという思いで清掃しているんです、と返事をした。そうしたら「俺の家に今から来い」と言われました。

実はこの人がオーナーさんだったわけですが、ビルに連れて行かれて、「この壁が空いている、ちょっと小遣い出してやるから、自分が応援したくなるような若手アーティストを連れてきてくれよ」というような話をされまして、僕等はそこに何人も連れて行くんです。こいつはどうだ、こいつはどうだっていうふうにして、結果的に渋谷のNHK向かいに僕らの作品が生まれました。

ある時、ビルの外装をやっているんだというデザイナーさんからお電話を頂きました。僕たちの情報をテレビで見て、自分が施工しているビルを若いアーティストが作品を残す場所にした方がいいんじゃないかと思ったそうなんです。ついては外装工事を白紙にするので一回ビル所有会社の社長に紹介すると言う。ほんとにそれは運がいいっていう話なんですけれども、社長にお会いしてリーガルウォールを応援するからぜひアーティストを連れてきなさいと言われました。

非常に勉強になるなと思ったのが、一回目はもっとキレイな絵を描いたんです。最初、社長さんに遠慮して飲食店の入ったビルだしキレイに描こうと。優等生的にヨシヨシしてもらえるかと思って、アーティストにもいろいろと話してそうしたんです。ところがそもそも社長が見に来ないんですね。あとでよくよく分ったのは、彼はべつにどんな絵を描いて欲しいって訳じゃないんです。つまり、若い人間を応援したいっていう僕の気持ちだったりとか、それからそういう場所があった時に本気で絵を描く人間の気持ちを見たいん

だと。上手い下手は関係ないんだという時に、1回目の絵は、逆になんか俺に遠慮してるんじゃないかとお叱りを受けまして。

2回目に描いた絵はグチャグチャなんですけれども、前のやつよりはるかにいい、なんかよくわかんないけど気持ちがある、やりたいことがなんかわかる、そういう気持ちを買ったんだってことを言われて、その時に実はなるほどと思いました。普通の人が思っていることと経営者が思っていることは全然違うんだなと、見ている所が違うんだなという事が勉強になった瞬間ですね。

千歳烏山という新宿からもう少し西の方に行ったところにある世田谷区の商店街においては、アーティストを絡めてなにかしらイベント的なものを起こしてほしいということで、僕らがいくつか申し上げた中の一つが、街の中にあるランドマークというか目印のような建物自体を作品に変えてしまおうということでした。

街の人達が盆踊りをやったりとか、年末の売り出しをやったりするイベント会場に面してる図書館とかが入っている区民センターというものを丸々作品にしましょうと。僕の最初の企画では360度まるまる、さらに上から航空写真を撮っても作品に見えるように、あらゆるところを作品化する話だったんですけれど、予算がないから1面だけにしましょうという形で、イベント広場の方にだけ作品を作りました。これ自体は街の人達とどういう作品を創っていけばいいのかとか、そういう打ち合わせから始めて、アーティストは誰がいいとかどんな絵柄がいいんだとかいう話をして、実際に気鋭の若手アーティスト2人が描きましたが、こういう行政の場所に絵を描くって非常に大変な事で、この絵がいいって誰が決めるんだとか、いつになったらこれを消すんだっていう話が必ず出るんです。この時は街の人からこの絵は残して欲しいという話を頂きまして最悪半年で消さなきゃいけないという話だったのですが、今も残っています。おそらくこのままずっと10年くらいは残っていくのではと思っています。最近、千歳烏山に住んでる人間に会うと「あぁあの絵ね」とか、「あそこでいつも待ち合わせしてるよ」とかそういう話をされたりするので、非常にそういう意味では街のためにやれてることがあるんじゃないかと思います。

あと先程お話した桜木町という街の事例ですが、これはもう壮大な規模で、どこまで絵が描いてあるかというと、横になおすと大体1200mくらいずっと描いてある。高さ大体4mくらいの壁で、4千㎡くらいの面積があるんですね。この壁が15年間くらい、ある種、勝手に絵を描かれているので有名で、観光名所になっていて、しかしながら誰が絵を描いてるのかわからない。実際のと

ころグラフィティアートと呼ばれるような方達が描いている絵が多々あったんです。横浜市さんとお仕事でやらせて頂いたんですけれども、アート空間として活用したいんだ、描き変えをやりたいんだけれども実は美大生がお試しで描いてみたら、上から全部落書きをされると。つまり元々描いてる人間がいて行政が一緒に描きましょうと言っても出てきてくれないんだという話の中で、中立に立ってる僕達が声かけをする形で作品を描きました。

桜木町の事例では、壁を小分けして170ヶ所の壁面にして、ここに作品を描きたい方々を広く公募する企画を行いました。募集の段階で言うと400人くらいの募集があって、一番近いのはもちろんこの近くの小学校とか住んでる方なんですけれども、一番遠いのはカナダのバンクーバーとロサンゼルス辺りですね。旅費とかは一切出しませんので、インターネットを通じて、この場所に本当に絵を描きたい人を世界中から募集するということをやった時に、そういう形でアマからプロまでアーティストがが集まってきたという活動になります。


公園×バスケ

あと幾つかやっていて、バスケの大会についての説明がホームページにあります。代々木公園の中にバスケットボールのオールコートがあるのですが、そこでスポーツメーカーのナイキさんと一緒にイベントを運営しています。最近ではバスケは大会をやるだけでなくて、バスケットコートは点検補修をしなくてはいけないんですけれども、この補修をする時にいろんなデザイナーを公募しています。民間の人間が都市公園、いわゆる公園のデザインをやるってことはなかなかないんですけれども、それを僕達が公募するという形で、壁画と同じですね、参加できるように作っていくと。そんな感じで活動しております。

最も重要なのは「泥臭い作業」

コンポジションという団体についてここまでお話してることだけ聞くと、なんかイベントばかりやって楽しそうだねと思ったりされると思いますが、どういうストーリーでどう進んでいくかということをお伝えしようと思います。

コンポジションという団体で僕が基本的な思想的なことを考えていて、今世の中では埋もれてるようなアートとかスポーツとかたくさんそういうものがある、これを世の中の人にもっと知らせていきたい、知らせれば分ってく

れたりとか思い出す人が増えるはずだ、その中でもっと活躍できるアーティストやアスリートが出てくるんじゃないかというような信念からスタートしました。ただ僕等にはお金もないし経験もないしそれから場所もないんだと。だから場所とかお金がないにしてもお金がなければ借りなきゃいけないですし、場所っていうのもどこかに見つけなきゃいけない、ですから世の中の問題を解決するんで引き換えにそれをお借りしようという話だったんですね。

今ではデザインのようなこともやってますけれども、起業して自分でわざわざ会社作って苦労しているというのは、こうこうこうしたいんだっていう思いを、最初から周囲にご理解いただけたらいいなとも思うんですが、それを言葉で分ってもらうには限界があるんです。自分で行動していくという事でしか理解してもらえないところがあります。新しいものを作っていくっていうのは実際に自分達で作っていかなければいけないって事ですね。僕達としてはそういう事を意識して常に自分達が先に行動して成果を作る、こういうものが出来ましたよということを自分達が作っていく、それを見せて理解をいただくという形でやっています。

「表現者に活動の場と機会を提供する」って書いてますけど、僕達が見せてる表現者というのは今さっきホームページだったりとか写真で見て頂いたものですね、つまりスポーツやってる、アートやってる、それから音楽だったりとかいろんな要素があり、それがイベントになっていって面白そうだなと見えてるんです。さらにスポーツメーカーさんとか協賛に付いてるという話で、そのあたりも楽しそうに見えていると思うんですけれども、実は裏側ではものすごく泥臭い作業をやってます。何をやってるかというと、例えば公園だったり、ビルの壁だったりとかは今までは絵を描いちゃいけないというか、描こうなんて誰も思ってなかった場所に絵を描けるようにしようっていう作業をしてるんですね。

なので、その時には実はアートがどうのっていう話じゃなくて、この街にはこんな問題がありますねっていうことから始まって、ビルのオーナーさんに僕等の存在を知ってもらい、最終的には法律の話になっていくんです。多分皆さんはあまりご存知でないと思うんですが、ビルの壁にある広告、あの広告の大きさってパーセンテージで規制がかかってるんです。壁の面積と比べて30％以上大きな広告は付けられないんです。それは屋外広告条例っていう法律で決まってるんですけれども、僕らのこの作品、壁の全てが絵になってるわけですから100％になってると。じゃこれは何なんだというと、実は広告と言われている屋外広告の中でも営利と非営利があるよということなので

す。そもそも非営利の屋外広告なんてものが世の中にほとんどないので、あまり役所の中でもそういうことは知られていないのですが、厳密に調べていくと非営利の広告というのは有り得ると。そして非営利の広告なら先ほどの３０％の規制は外れるので、これはＯＫですねという話になるんです。

僕等が、一番強みにしてるビジネス的なところというのはそういう法律のことを含めていろいろと面倒臭いことを知ってるということですね。その知ってることによって、企業さんがこんな事やりたいだとか、アーティストがこんな事をやりたいって時に、最短の時間で叶えてあげられるような力とかノウハウを持ってるということです。そうは言いつつ、そういう泥臭いノウハウだったりというものを売りものにしたり、商品にしていくということなんですが、もちろん最初からそういうものは教科書には載ってないですね。ですからそういう泥臭い作業をやりながら自分達がどういうことをできるのか常に考えて溜めていくというのが、恐らく起業して活動していくということで最も重要なことなんだろうと思います。

あとは非常にスタイリッシュな団体になっていきたいと思って最初の時点でスポーツメーカーと組むんだったらナイキさんと組みたいだとか、そういうのを決めこんでやってきたんですね、それは非常に良かった面もあるのですが、そうは言いつつ彼等と組むってことは他の企業と組めないような要素だとか、ビジネスとしては結構制約もあったりします。これから活動していく時に、むしろコンポジションの活動・事業を拡げていくというよりは、コンポジションというところからどんどん新しい会社を生んでいくと、そんな団体にしていきたいということを、正に今、思ったりもしています。このあたりも実際に運営をするなかで考えるようになったことです。

自分のポジション

高校時代に思う事が幾つかあり、その思いをもとに、やりたい事をやってきたのが一番いいんだと思っています。人から言われて嫌な事やって生きていくのって全然楽しくないじゃないですか。自分がやりたい事っていうのを叶えていくのが自分の人生であってほしいなと思うのですけれども、その時に結局のところは自分のチームを作って活動していく、その活動を続けていくのに必要ならビジネスにしなきゃいけないと、そういうことだと思います。

もう一つは自分にとってしっくりくる仕事をする、作るというのが非常に重要なことだと思っています。これは多分皆さんそれぞれ違うんです。これに僕が気付いたのは映画を作った時です。映画を作る時に何に気付いたかと

いうと、簡単に言うと僕は俳優もできないし脚本もできないしカメラもできないし、大道具美術とかもできないわけです。つまり何もできないわけです。何もできないんですけれども、実は映画の世界ってのはプロデューサーという役職がありまして、みんなのまとめ役になるんです。お金を集めてくるって事もあるし、みんなのスケジュールを調整するって事もあるし、とにかく縁の下の力持ちみたいなことをやって皆をまとめるんです。僕がカメラを撮る人間、俳優、監督、脚本、音楽やってる人間、美術、大道具、小道具、そういう人間をまとめる事で初めて映画はできるのです。ですから僕は正直言って何もできなくていいと今でも思っていて、今までバスケとか絵の事を話してきましたけれども、僕は絵を描いたことがまともに無いですし、バスケも全然やらないです。ましてやセタパクローももちろんやったことないです。

僕は基本的には何かをやってる人を応援する役としてやっていくんだってことが自分にとって天職だなと思っていて、それが自分のポジションだという事です。これは皆さんにとっては非常に違う場合があります。僕の周りで見てても、社長業だと言うけれども実はデザイナーやってる人間もいますし、全然そういう事をやってなくてマネジメントをずっとやってるような社長さんもいます。社長になる必要があるわけではないですけれども自分にとってどういう仕事が向いているのかということを最初に知った方がいいだろうなと思います。

追いつけないなんて事はあり得ない

あと、自分がいつも言い聞かせてる事があります。今皆さんに考えてほしいのは皆さんが凄いなと思う人はたくさんいると思うのですが、その人達と自分との年齢差を考えてほしいんです。恐らく10年20年30年違うんだと思うのですけれども、その時に、後10年20年30年で追いつけるかどうか考えてほしいんです。恐らく、僕はそうでしたけど、追いつけないなんて事はあり得ないんです。10年20年っていうのは多分皆さんにとって恐らく無限に近いような時間があります。ですから、誰かを見て凄いな敵わないなと思ってもペシャンコにならなくていいと思うし、いつも僕らは追いついてやるんだ、追い越してやるんだと、そういう気持ちを持って頂きたいです。

あとは10年くらい事業やってきて凄く思うのが、経営って実は本当に大変なことだなということです。これはどういう事かって言うと、事業をやるってことは基本的に一人がスタートさせ責任を持つことです。事業はバランスなんですが起業は必ず一人ですね、一人で始めて他の誰かが辞めていっても

それに対して文句言うことは出来ないんです。僕もやっぱり起業して一緒にやろうぜって言った人間が辞めていったっていうのは多分10人や20人じゃきかない、結果的に今までスタッフだったり関わってくれた100人200人辞めていったと思うのですが、最初は凄く寂しいなと思った時もありますが、今はそうは思わないですね。つまりそれが当然だということです。そのくらい事業というのは、起業した人間には重みもあるし可能性もあるということです。その時に重要なことって、その時に自分が本当にやりたい事だったりとか本当にこういう事をやらなきゃおかしいんだと、何とかしたいんだという思いをどれだけぶつけるかです。ヒト・モノ・カネ、いわゆる資源は周りの人が全部持ってるんです、多分お金も持ってると思いますし、僕がさっき言ってたような壁や公園だって他の人が持ってるものをどれだけ貸して頂けるか、一緒にやっていけるかが非常に重要ですから、常に外に対して、周りの人に対して自分の夢を語るってことを忘れてほしくないと思います。

逆にどれだけキレイなプレゼンテーション、パワーポイントを作ってもそこに夢がないプレゼンテーションだったりとか、心がないプレゼンテーションはたくさんあります。だから是非そこを、突き詰めて頂きたいですし、今凄くピュアな思いを持ってらっしゃると思うから忘れないで頂きたいと思います。10年経ったら初心ってどんどん忘れちゃうんです。昔言ってた事を必ず何言ってたかなと思う時がきますからぜひ今日ですね、家に帰る時に手帳に書き留めておいてほしいなと思います。多分それを財布に入れておくくらいしても全然損にはなりません。10年くらい必要ないかもしれないですけれども。

経営は嫌われてナンボ

最近、僕は非常にワガママになりました。最初実は、経営書の類をたくさん読んで、多くの本には凄くキレイな事が書いてあるんです。経営の神様の誰々みたいな本がいっぱい出ててそれを見ると皆の為に世の中の為によくしていくんだとか、あとは皆の苦労をかって出るとか言ってるんですけれども、非常にそれは美しいんですけれども結局のところそれは最終的にそうなるということで、スタートする起業するときにはそれでは上手くいかないことを僕は実感するようになりました。

基本的にどういう事を言ってるかっていうと、嫌われてナンボだってことが経営者にとっては一番大変なところだと思います。あえてわざわざワガママになるというか、自分のエゴみたいな所をもっともっと出していかなきゃ

いけないんです。僕が自分の仲間を見てても僕の後輩くらいの人を見てても、ワガママな人間が本当に少なくなったなと思います。昔はガキ大将と呼ばれる人とか、そうだったんだろうと思いますが、いまはジャイアンみたいな人、そうはいませんよね。その事が実は会社を作っていくとかNPOを作っていくとか起業していくっていう時に一番問題で、若手がぶつかるところじゃないかと思うんです。自分がロマンを語るだけでなくて、自分がいろんなことをわざわざ押し付けて皆に嫌われるようなことをやっていかなきゃ。そうすることで、実は組織が強くなっていくところがあるんです。それでいて本気で嫌われたら意味が無いんですが、わざと嫌われるぐらいのつもりで振舞って、帰って一人で家で辛いなと思ってるぐらいが重要な経営の真髄、覚悟みたいなところなんだろなと僕は思います。それでいて、実は周りにどこか愛されているのが理想的で。

そうは言いつつ、服を脱げばみんな、単なる裸の人間でしかないし、はっきり言うと猿とかわらない所があります。事業をやればやる程周りの人間からちやほやされる瞬間もありますし、凄いねとか、こんな風に講演にお招き下さる部分もありますが、結局自分達がお風呂に入れば単なる似たような人間でしかないってことを常に思っていかなきゃいけないですし、その謙虚さみたいなこともずっと持ってなきゃいけないと、そんな事を僕は思います。

本当に会社作っちゃうかもしんねえな

最後になりますけど僕自身まだ会社に入ることがなくて、自分がやりたい事を突き詰めて結果的に団体を作ってそれがNPO法人という形になって、時には社会起業家なんでしょって言われることもあるように思います。それは非常に有り難いことだと思います。

一方で今という時代、就職できないという方がいっぱいいるわけです。日本の経済状況だったりとかそういう事をちゃんと考えていけば恐らくこういう結論になると思うんですけれども、これから「これをやれば大丈夫」「ここに就職すれば安泰」だっていう仕事ってなかなかもうないんだと思います。

自分達で新しくこういう仕事をやろうとか、夢を形にしていかなきゃいけない時代になりました。ですから、今日ここに皆さん新しいアイディアとか自分の日常生活での気付きを糧にして、単にアイディアを出してコンテストで選ばれたってことじゃなくて、ぜひ事業を本当に形にして頂きたいなと思います。

教科書的な意味ではなく、さっきずっと言ってましたけれど、経営っての

は奥が深くて本を読んで分るような事じゃなくて実際にやらないと分らないところがあります。皆さん恵まれてるなと思うことはやっぱりどれだけ経験したかってことが重要なんです。50歳になって始めれば、経営の勘どころをつかむのに10年間くらいかかると思いますし、逆に言うと今皆さんが始めたら多分20代の内にいろいろと経験できる。今だったらまだ皆に応援してもらえる若さであるし、それから失敗することもできるということです。ですからぜひチャレンジして頂きたいなと思います。

僕自身は24歳で結果的に起業しましたけれども、今思うのはちょっと遅かったぐらいかなと。その時は僕も早いなと思ってましたし、周りで皆就職して俺だけ会社作ろうとしてるぞとかNPO作ろうとしてるぞと思いましたが、今思うともっと早くても良かったかなと思います。実際海外には高校生、中学生が会社を作るってざらにいるわけですから。まだ日本にはあまりそういう例がないのですが、早く仕掛けるっていう事が今まさに重要になってます。皆さんは、今日は自分の会社作るって事も、自分がNPOを立ち上げるって事も思わずに来たと思うんですけれども、ぜひ今日家に帰る時にですね、本当に俺作っちゃうかもしんねえなという事をちょっと真剣に考えて欲しいなと思います。

今日はありがとうございました。

寺井　元一
NPO法人　ＫＯＭＰＯＳＩＴＩＯＮ　代表理事

てらい　もとかず／1977年生まれ。兵庫県出身。私立灘高校卒。早稲田大政経学部卒業後、同大学院に入学。政治学を専門に、若者の価値観と投票行動の関連を研究する。学生時代に3年間、衆議院議員の事務所でボランティアスタッフとして従事。01年。前身である学生サークルKOMPOSITIONを設立。02年にNPO法人化。公園やビルの壁面をアートスペース化する「リーガルウォール」、ナイキジャパン協賛によるストリートバスケットボール大会「ALL-DAY」の企画運営、ランニングイベントなど、アート・スポーツの分野で事業を展開している。