

## 「起業・企業内起業のすゝめ」

事業構想士／ロート製菓株式会社

南 修二

(総合政策学部5期生)

### ■はじめに

野副さん(2期生の野副美緒さん)のお話を聞き、やはり30年後というのはよく考えないといけないと考えるきっかけになりました。企業にいますと、短期でものを見てしまうので、今日はとても良い学びになったなと思いました。私は今45歳ですので、30年後は75歳になりますが、現役で今と同じように働けたらなと思っています。大谷翔平のマンドラチャートって見たことありますか。まだ見たことない方はぜひ見ておいてほしいですが、未来を見据えて自分の目標を立てて行動していくものですね。私がそれを知ったのは、大谷さんが有名になってからなので、40歳ぐらいになってから知りました。遊びながらでもやっておくといいのかなと思って、野副さんのお話を聞いて思い出したので、お伝えします。

今日、中央大学に15年か、20年ぶりぐらいに来て、モノレールを降りてとてもいいことがありました。スマホをさわっていたのですが、後ろから学生さんにとんとんと肩を叩かれました。「スマホのライト、ついてますよ。」と声をかけられました。わざわざ声をかけてくれるなんて、なんていい学生さんなのだろう、と思いました。その後改札を出て左に行くかな、右に行くかなと思って観察していたのですが、ちゃんと右に、中央大学のほうに行って、中央大学の学生はすごくいい子だなと思って、そんなことから今日は始まったところなんです。とてもいい学生さんが多数いらっしゃる中央大学でお話を聞いてもらえることは非常に光栄です。

### ■私について

簡単に私の自己紹介をさせていただきます。松本さん(7期生の松本太一さん)と同じで私も渥美東洋先生のゼミでした。卒業後、株式会社タニタというところに入りまして、いくつかの社内ベンチャーを起業してきました。2007年当初「からだカルテ」というインターネットの健康管理、当時はスマホなどもない時代ですので、体重計からデータを取り出してそれを活用するといったソフト会社を数人の若手で作ったのが始まりでした。その後、先ほど黒田先生からもご紹介いただいた、タニタ食堂を作ったり、マルコメさんのお味噌とか東洋ライスさんのお米がありますが、今も残っている商品なんかと一緒にコラボでつくらせていただいたり、食の新規事業を始めました。

2016年にロート製菓株式会社へ転職しました。関西の会社で、目薬とか、今は化粧品を主に作っている会社です。食品事業を立ち上げるというタイミングで、サプリメントではない一般食品を作ったり、最近ですと、直営レストランのリニューアルをしたり、デパ地下にお惣菜のお店をつくらせてきました。事業の中で新しいプロジェクトをおこして、うまくいけば子会社化していくといった動きをしています。

これを見て、何か分かりますでしょうか。これ、実は大阪城なんです。おそらく私は、大阪城の堀を泳いだ、世界で初めての人間の1人だと思います。「大阪城トライアスロン」というのが2017年頃にあったのですが、お堀を泳ぐという大会で、第1回目だということなのでダメ元で応募してみて、当選してしまったも

のですから、慌てて練習して泳いできました。誰もやっていないことがあるとやりたがる性格です。

### ■ロート製薬という会社

今の会社、ロート製薬のイメージを皆さんと足並みを揃えておきたいと思います。この映像だと、卒業生チームにしか反応がないかなと思うのですが、昔はこんな感じで、テレビでクイズ番組とかがあるとハトが飛ぶ CM をやっているような会社でした。これは分かる人いますかね。学生の皆さんは『スマスマ (SMAP×SMAP)』って知っていますか？『スマスマ』のときはバーチャルのハトが飛んでいました。これを知っているのは卒業生だと思いますが、『リセ』という、私たちが学生の頃に出た女性用の目薬で、この CM に出ている今村雅美さんが総政の 6 期生です。一緒にこちらの校舎で勉強していました。

子供用のサプリメントは、15 年ぐらいずっと真面目にやっています。これは奈良県の農地の写真ですが奈良であったり、このパイナップルの写真は沖縄だったり、農業にも手をつけています。本当はもうけていけないといけないんですけども、社会貢献の色が濃いものです。医薬品だけではなくて、食品や農業もチャレンジしています。

### ■学生時代の原体験

総合政策学部のお話をします。私は 5 期生で入学した時は学部ができて 5 年目でしたので、当時、学生と事務室、先生方と一緒に新しい学部をつくっているような雰囲気がありました。学部内、学外と連携をしながらいろんなイベントをやっていました。「政策・情報学生交流会」というイベントは、さすがに最近はないと思うのですが、一生懸命やっておりました。執行部でイベントを企画して、運営したり、社会人を招待して話をしてもらったり、学生同士でディスカッションをしたりといった体験が、その後の世の中に出てからの企画、プロジェクトの提案に役立ちました。これらの原体験が楽しくて、会社に入ってから立ち上げることばかりをやっています。

### ■起業、企業内起業のすゝめ

タイトルにあります「起業、企業内起業のすゝめ」というのは、少し固いのですが、皆さんは起業のイメージはありますか。聞いたことはあるよね。企業内起業というのはあまり分からないですかね。ポジティブな印象でもネガティブなものでも、聞いた話でも何でもいいです。起業とは何でしょうか。

— 会社を興す。

会社を興す！ありがとうございます。

— 企業の中でやるというイメージはなくて、挑戦したいという意欲が強い、引っ張っていく 1 人が興して、それで周りが巻き込まれて起こっていくこと。

ありがとうございます。お 2 人とも大正解です。今日はこの話の正解、不正解とか言いたいのではありません。起業というのは、一番の成功としては、会社ができる、その会社が続いていくことだとは思いますが、別に会社でなくても、プロジェクトでもいいと思いますし、小さな活動でも、自分の中から何かこうやってみたくて湧き出てきて、提案して、人を巻き込んで少しずつ大きくなっていくということなのか

など思っています。

起業の方法、ノウハウを話したいわけではありません。普通に働いて生涯の大部分を会社に捧げる、会社でのキャリアを積み上げるというやり方もいいと思います。やっぱり私は人と違うことをやるとか、新しいことをやって、社会のために役に立つ、人様の記憶に残ることをやっておきたい。起業って大変なのですが、私の実体験から、すごく楽しいというのがありますので、皆さんにおすすめしたいわけです。今日、企業内起業や、いろいろ新しいことをやっている人が来て、なんか楽しそうに話していたなという、イメージだけでも覚えて帰っていただければと思います

会社の中って大変なことが多くて、利害関係者の調整もしますし、しがらみ、当然妬みもあり、ネガティブなことも多々あります。一方で達成感、幸福感というのは通常のラインの仕事よりもあるのかなというところがあります。これがおすすめする一番大きいポイントです。2 目、得られる人間関係がとてつもなく大きいのです。先ほど松本さんが「0 から 1 という苦しみもあるし、10 から 100、1,000 というのも大変だ」と話されていた通り、いろんな方と関わってその問題を解決しながら進んでいきます。そこでできた人間関係はとてつもなく大きいということが分かります。やっているときは大変ですけどね。終わってみるとすごくいい関係ができていくというのが、おすすめする 2 目の理由です。

最後は「経営そのものだ」という点です。会社を動かすよりは規模感は小さいのですが、お金を集めるところから、お金の出入り、人を集めるのも含めて全て、基本的には言い出しっぺの人がやっていくことになります。経営は非常に苦労も多いけれども、この経験ができるという意味で普通の仕事に比べてのやりがい大きいかなと思っています。以上の 3 つの理由から、起業というのは大変な面もあるのですが、金銭ではないリターンが非常に大きいのではないかなと思っています。

先ほど野副さんのお話にもあったと思いますが、この総合政策ってちょっと変わり者みたいな人が多いと思うのです。あまのじゃくとか、へそ曲がりとか、さっきは偏屈なというお話があったのですが、周囲から、親から言われるそんな人がいたら、もしかしたら起業家向きなのではないかなと思っています。非常識な人ほど向いていると思いますので、ネガティブに捉えるのではなくて、ぜひチャレンジしてもらいたいなと思っています。いばらの道が好き。人が否定することをやりたくなる、誰もやらなそうなことをやる、こういう言葉にビビッとくる人がいれば、ぜひチャレンジしてもらいたいなと思っています。

## ■情報は最高の調味料！

ここで、クイズを入れたいと思いますが、これ「りよ」は何か分かりますか。

—「了解」みたいな。

ありがとうございます。これ「とりま」は何でしょうか。

—取りあえず。

ありがとうございます。「とりあえず まあ」の略ですね。「おにご」は何でしょう。これは難問です。

－鬼ごっこ。

分かりますか。使いますか。これは大阪の小学生が、鬼ごっこまで略すんか、と驚いたので今日持ってきた超難問です。ちょっとこちら側の卒業生チームの口がぼっかり開いておりますが、今の人は本当に、LINE のやり取りでも非常に短い言葉でやり取りする側面があります。これは、私が大学院のときに習っていた先生の記事なのですけれども、テクノロジーの発達で情報量がとても多くなっていると教えてもらいました。

この話を聞いたことがありますかね。「江戸時代の人の1年分が、われわれの1日の情報量」なんだそうです。恐らく平安時代などになると、もしかしたら一生分をわれわれは1日、2日で得ているのかなと思うのですけれども、私たちが今いるのはこれぐらい大量の情報に囲まれているという時代です。

私は今、食領域のお仕事をやらせてもらっているので、美味しさについてちょっと別の視点からお話をご紹介しようと思います。真ん中、少し字が小さいですが、「ポタージュスープ」と「ペペロンチーノ」、フレンチのコースで出されていましたが、NHKの番組でやっていたのですが、食べたグループAの人と、グループBの人がいて、グループAの人は「薬的な感じがする」というコメントを残しました。グループBの人は「しゃきとしていて後味が良かった」とポジティブなことを言っているという実験がありました。

グループAには「低脂肪ごぼう健康スープ」「パスタ風ズッキーニと大根の炒め物」というメニュー名を見せて食べてもらいました。グループBには「鳴門鯛のダシたっぷりポタージュ」「モチシャキ2色麺の創作ペペロンチーノ」です。A、B、メニュー名を変えて食べてもらったという実験です。グループAは満足した人が60%、グループBは87%の人が満足したと。メニュー名、伝える情報を変えただけでおいしさが変わってくるという実験結果が発表されていました。

おいしさの科学として有名なもので、1、生理的なおいしさ、2、食文化のおいしさ、3、やみつきを誘発する、油ものとかそんなおいしさもあるのですが4つ目ですね、「情報のおいしさ」というものがありまして「情報は最高の調味料だ」と言われているものがあります。京大名誉教授の伏木亨先生が提唱されていて、新書(「人間は脳で食べている」ちくま新書 2005年)で書かれている内容です。

何が言いたいかといいますと、情報の渦の中でわれわれは生きているということです。実際の美味しさではなくて、脳で味わっている部分が多いですし、脳では短時間で処理して、パッと見てポジティブになったりネガティブになったりというところがあり、情報に振り回されていることが多いということです。情報の扱い方次第で、うまくも転ぶし、操られるというところがありますので、この点を少し意識してもらうことが重要です。

## ■アンコンシャス・バイアス

これをご覧になったことはありますか。何人かいらっしゃいますね。ありがとうございます。では、知っている方は少し黙っておいていただいて、初めて見た方もいるので、読ませていただきますね。

父親と息子が自動車事故に遭い、父はその場で死亡し、重体の息子は病院に救急搬送されました。手術室で、外科医はその少年を見て言いました。

「この少年を手術することはとてもできません」と。

「この少年は私の息子です」。

この文章を何も考えずに読んでいただいて、何かおかしいな、違和感があるなど思った方はいらっしゃるでしょうか。当てませんので、手を挙げていただけると。何人かいらっしゃる。われわれ世代でやると大半の手が挙がる。種明かしをします。この少年を手術することはとてもできないと言われているのがお医者さんだなどというのが分かると思います。何となく、最初に父親と息子という、男2人が登場人物で出てくるのが呼び水になって、この外科医の先生が男性の先生だというふうに思い込んでしまうという、ちょっとした思考実験になっているのです。この文章を素直に読み取ると、父親がその場で亡くなっているのだから、お母さんが外科医なのだなどということが分かると思います。外科医の女性をイメージできない人は、外科医＝男だろうという思い込みでついついおかしな文章だというふうに思ってしまうという引っ掛け問題です。

少し難しい言葉ですが「アンコンシャス・バイアス」という言葉がありまして、先入観や思い込み、これがあることによって、同じ文章、同じ事実であっても、誤った読み方をしてしまうというものです。人間の思考というものには、バイアスが付きまっています。このバイアスを利用した様々なものもありますので、ここは冷静に物事の本質を捉えていくということが大事なのかと思います。

## ■1人の人間として基本的なところを大事にする

別のエピソードです。これ、左の方はどなたか分かりますか。ノーベル生理学・医学賞を受賞された山中先生ですね。たまたま飛行機に乗っていたときに、通路を挟んだ隣に山中先生が座っていたのを目撃したことがありまして、あれだけ有名な方なので、どんなことをされてんねやろうと、ご迷惑にならないよう観察させてもらったんです。驚いたことに、山中先生はスマホを2台使って、1つのスマホが処理する合間に違うほうのスマホで仕事をしていました。さすがにお忙しいんやな、さっさかお仕事をされているなど驚いたのが1つ。

もう1つは、隣にいらっしゃる、スタッフの女性の方がちょっと重たそうに上の棚に荷物を置こうとされていたときに、両手でスマホを持ってお仕事をされている山中先生は、それがもうさっと仕事を止めて荷物のサポートをされました。その姿はなかなかお伝えするのが難しいですけど、タイミングといい、なんてスマートな、ジェントルマンだなと感じました。タイミングや所作がすごく素敵だなと思ったのです。身の回りを気にされて、周りに困っている人がいたらすぐに手を差し伸べられる。こういう気持ちを忘れたらあかんなどと思って、いつもメディアで山中先生の顔を見るたびに思い出します。

ここでお伝えしたい内容は、1人の人間ということです。山中先生のような方はやはり人間性みたいなところは、見習うべきことが多い。たまたま1時間同じ空間にいさせてもらっただけですけれども素晴らしい人間性がにじみ出ていらしゃったなど。飛行機を降りるときもCAさんにスマートに会釈されていました。非常に勉強になりました。世界的に評価されている方でも、1人の人間としての基本を大事にされているのだなど、感じることができました。

## ■本当のイノベーションを体験した話

この絵をご覧になった方はいらっしゃると思うのですが、松本さんはもしかして知っていますかね。東京駅近くで展覧会を開かれたりする、限界では有名な方の絵画です。複雑な絵を描かれていま

す。日本画みたいなものとか、妖怪とか、恐竜も混ざっています。この絵の画家は、一度見たもの、妖怪などを一度見ると、その後何も見ないでも描けてしまうという才能をもった方です。

滋賀県の「やまなみ工房」の画家の作品として、関西ではとても有名な工房で、アーティスト集団がいらっしゃるところです。知的障害の方がたくさんいて、主に絵を描いて生計を立てている工房です。たまたま先ほどの絵とか、ほかに描かれた方の絵が目に入ることがありまして、その絵の魅力に取りつかれて、見学ツアーに参加させてもらったことがあります。ギフトドという言葉を書くようになり、その方の個性で素晴らしい絵を描かれるのだらうという先入観をもってツアーに参加しました。

面白かったのは、この方々自身の実力もありますが、周りでサポートするスタッフさんが、この方々の能力を生かすためにものすごく努力されているということを感じることができました。送迎とか、生活のサポート、基本的なことは手厚くやられている。アーティストの方々も、サポートするスタッフの方々も、元々アートに関しては全くのど素人で何の勉強もされてこなかった人たちなのです。例えば、この左上の写真なんかは、絵を描くというよりも、インクを垂らしたり、いたずらで汚すことが好きな人だったのですが、それを修正するのではなくて、こんな感じでキャンパスを斜めにして、「じゃあ上からとんとんと落としてみたら」といった具合に絵を描いてもらうといったことをやっていたのです。この左下の方なんかは、もう寝転んでしか絵を描かない人として、寝転びながらカッコいい絵を描かれるということを見ることができました。

この真ん中のおじさんが、この工房の始まりやっただけなのですが、この方はもともと内職(単純作業)をして作業をしていたのです。下に落ちた包装紙の裏に落書きをしていて、たまたまスタッフの方が発見して、この落書きはとても魅力的だということで、この方に絵を描くサポートをしていくと、すてきな絵を描き始めたのです。その後、やまなみ工房ではアートのお仕事をメインにするようになり、有名になったということです。

右の人なんかものすごく極端ですけども、サッポロ一番の袋麺を毎日握っているというアーティストです。何十年も袋麺を握っているだけなのですが、これをミュージアムの壁一面に張ったり、表現を工夫したりして、スタッフさんが作品に仕上げる。海外からは評価されているそうなのですが、実は最初の妖怪の絵は数千万円の値がつきます。ニューヨークではとても人気のある絵画だそうです。

何をお伝えしたいかといいますと、「人」というのもあるのです。この施設は、絵を描く施設ではなかった。作業中にぼとりと落ちた包装紙の裏に落書きをしている真ん中のおじさんを発端にして、絵を描くサポートをすれば何か大きなことができるのではないかと、もちろん金銭的にも収入が増え余裕がでるという狙いもあったかと思います。施設利用者がアートに取り組むことで生きがいをもってすごせるという期待もあって、スタッフの皆さんの地道な努力、日々の努力でここまでになった本当にとても素敵な施設です。これこそ「イノベーション」だと実感しました。作品を見ているだけだとそこまで分らなかったのですが、工房、現場まで行ってみるといろんな発見がありました。

## ■まとめ

最後にまとめです。冒頭でもお伝えしましたが、起業はとにかく楽しいということがあります。企業内起業の起業というところだけお伝えしますと、皆さんは若いのでどんどんチャレンジしてください。ガチの起業みたいなことをやる人も増えてきましたが、企業内ということで一定の報酬をも得ながら、新しいチャレンジができる、面白い仕事ができるということで、同じ起業でもリスクをコントロールしながらチャレンジができるという意味では、覚えていただいてもいいかと思います。逆に言うと、これからは企業や団体の中で仕

事をこなしていただくだけでは、おそらく厳しいと思います。多くの会社で新規事業の重要性をあげています。皆さんがどんな環境、どんな会社に進まれても、その要求は強くなっていくでしょう。チャンスがあれば手を挙げていただければと思います。

情報の渦はどんどん大きくなっております。思考停止に陥るのではなく、たまにはデジタルデトックスしてスッキリした状態で自分の頭で考える。朝一の習慣なんかでよく言いますが、目が覚めたら枕元にあるスマホでインスタのストーリーを見てしまうといった習慣があるという人もいるとは思いますが、それも思い切ってやめてみるというのも一つなのかなと思います。情報との付き合い方というのをうまくやっていく必要があると考えております。アンコンシャス・バイアスもお伝えしました。この言葉自体は知っておいてもらったらいいかと思っています。

そして、新しい価値を生む、イノベーションを生むということは、ものの本には「新しいものと新しいものが結合して、知の結合がイノベーションを生む」という決まり文句がありますが、私は先ほどの山中先生ではないですけども、1人の人間の少しの行動の積み重ねが大きな価値、イノベーションを生むのではないかなと考えております。

以上で締めさせていただきます。ありがとうございました。



**【講演者への質問】**

**質問者:**先ほどのお話の本筋とは少しずれてしまうところになって申し訳ないのですが、5 期生ぐらいの頃には都内とか、関西学院大学とか、関西大学とかで総合政策学部の学生が集まって議論をする場があったと思うのですがけれども、まさしく、僕らが行った弁論大会もそれと同様のものを目指していて、かつて他大学と総合政策学部で行われていたものをリバイスする形で開催を目指しているので、今日の会をきっかけにアドバイスとか、運営のところはどういったコネクションがあるのかというのを後日、もし良かったら Facebook とかのほうで友達トークさせていただいたら。営業になってしまうのですがけれども、ご協力いただければと思います。よろしくお願いします。

南:素晴らしい活動なので、こちらも知りたいぐらいです。

**質問者:**寄付もしてほしいです。

南: 寄付を募るときに学生交流会を手本にしますとか言ったら、財布のひもが緩むかもしれませんよ。  
先輩方には高給取りの方がたくさんいらっしゃいますので(笑)