

高い志はあるものの、新規事業は三つのゼロからのスタートだった。「経験ゼロ・顧客ゼロ・売上ゼロ」。人脈もノウハウも無く、あるのは四人の子どもと信じてくれる妻、それが唯一の財産であり、それが唯一の強みでもあった。子どもには「お金では無く、教育で残す」と自分に言い聞かせ、安本氏は新規事業へと挑んだ。仕事には、大きく「求められている仕事」と「やりたい仕事」の二種類あるが、起業や業態転換する人は後者を選択する

案していくことを決意した。

借金経営で渡してくれましたが、父からは『ここに一杯の湯のみがある。その中のお茶を熱いと感じるのか、ぬるいと感じるのか、冷たいと感じるのかはおまえ次第。これから何をつぎ足すのかもお前次第。飲み干してもよし、湯のみを叩き潰してもよし、すべてお前が決める』と言われました」と安本氏は振り返る。

教育事業に新たに取り組んだ理由について、安本氏は「教育のプロではありませんが、四人の子どもを育てており、親のプロだと自負しています。親の視点を入れた教育事業をしてきたかった」と説明する。従来、教育とは「与えられる(Given)」ものだったのを、親として与えたい・子どもとして受けたい「分かち合う(Share)」教育を提案していくことを決意した。



電子部品下請けから教育事業に転身した「ジャパンリード」
安本真樹氏のケース

京都府宇治市に「ジャパンリード」という中小企業がある。従業員は八人。かつては大手法電メーカー向けなどの電子部品を生産する下請け企業だったが、安本真樹社長(五二)は二〇〇一年に教育事業に新規参入し、今では売上の九割が教育事業になった。社名も日本リード線工業から教育事業への新規参入と同時期に変更した。

安本氏は、高校・大学は海外に留学し、東京で有名ブランドのデザイナーをしていたが、三六歳の時に父が創業した家業を継いだ。「事業継承の際に父はすべての借金を無くし、無

会社に 頼らないで 一生働き続ける 技術

「生涯現役」
四〇歳定年のススメ
井上久男 — Inoue Hisao



プレジデント社

年収1,300万円を捨てて
大企業を飛び出した
著者が教える
「定年後」も
稼ぐ思考法

ケースが多い。

教育事業の中心は、学校支援ビジネスだ。たとえば、休日に私立の中学校の遊休施設を活用し、近隣小学生を対象に有料の英語教室を開く。主催者は学校で、企画・運営はジャパンリードが行う。ネイティブスピーカーの講師はジャパンリードが派遣する。ジャパンリードは学校側に施設利用費や光熱費などの使用料を払う。

学校側は、近隣住民にとっては近くて遠い存在である私立学校を地域貢献として開放し、もっと多くの人に自校を知ってもらいたいと考える。これが将来の生徒獲得にもつながるからだ。こうしたニーズを、安本氏はビジネスに結びつけた。

一見、何の変哲もない「休日学校」のように見えるが、実現するまでは大変だった。規制上、遊休施設を活用しての収益事業は「グレーゾーン」だったからだ。このため、当初、監督行政はOKを出さなかった。

安本氏はあきらめなかった。遊休施設活用のビジネスモデルを、経済産業省管轄の「経営革新支援法」に認定されるように申請し、見事認定された。この結果、京都府知事の認可で実行可能となった。

「行政の教育予算削減や経済不況による個人世帯の教育費支出の抑制、公立高校の無償化に加え国公立の中高一貫化や進学校化の拡大の中、私学の生き残りをかけた改革や学校の特長を前面に出した学校ブランド化は加速する」と安本氏は説明する。こうした戦略立案もビジネスにしており、今では関西の多くの私学と付き合いがある。

海外の教材メーカーや国内の出版社と提携し、学校向け英語教材の開発にも力を入れているほか、大手進学塾や通信会社などの様々な企業の教育コンサルティングを行っている。本社の一角では新しい英語教育の実践研究の場として英語塾「ウルトラキッズ」も始めた。二〇二〇年の東京オリンピック開催による国際化の推進で国内の学校や企業でも語学教育が急速に加速する。安本氏は「今の子どもたちは語学力で将来の選択肢が大きく変わる。親として将来の子どもの選択肢を狭めるようにはしたくない」と話す。

安本氏は家業の業態を転換してそれを軌道に乗せるためのノウハウについて「自分の持っているモノ、そしてやりたいコトの断捨離（整理と切り捨て）をすることが重要」と指摘する。

そして安本氏はこうも訴える。「子どもたちが耳にするのは社会情勢不安や将来の負担増などマイナスなイメージばかりの情報です。生まれながら望みもしない重荷を背負っている状況の中、私たち大人が与えられるのは自らの力で未来を変えることができる力、すなわち教育だと思います。教育という大きな大海に小さな石を投げ続けている私たちは近い将来、この波紋が小波となり、そして大波を呼び寄せ、教育全体が変わることを願っています」

教育はサービス産業であると指摘すると、反発する先生が多い。特に大学教員の中には「我々は研究者であって、教育労働者ではない」「教育に市場原理を働かせるとは何事だ」と反発を食らうこともある。教育は無形の「社会的共通資本」である。水道や道路など社会的共通資本だが、日本では、この社会的共通資本は「官」が独占する傾向にある。「小泉改革」で、官の独占に風穴を開けようとしたが、中途半端に終わってしまった。

「社会的共通資本」は、志が高く、知見と規律を持ち合わせた組織・人が担うべきものであり、「官」が独占するものではない。もちろん市場（利用者）からの規律も必要だ。就任当初、輝いていた頃の英国のブレア首相は「病院は医者のためにあるのではなく、患者のためにある。学校は先生のためにあるのではなく、生徒のためにある」と演説した。

安本氏は「私学を対象に事業を始めましたが、最終目的は公立学校改革への参画です。格差社会になって貧富の差が拡大した状況の中でも平等に良質の教育がすべての人に与えられることを望んでいます」と語る。無名で小さな会社ではあるが、安本氏の活動からは、社会的共通資本を担うという民の意気込みを感じることが出来る。

ポイント

① 「下町ロケット」のような中小企業は本当に実在している。ブラウン管の検査装置製造から食品や医薬品向けの包装機械の会社に変身し、ついに東芝の下請けから脱却して念願の自社ブランドをもつようになった。そのプロセスを追うと、経営者が夢を語り、社員を鼓舞させながら覚悟をもって新商品開発に取り組めば、規模は小さくても生き残っていけることが分かる。

② 事業継承や世代交代を成功させるためには、経営を引き継いだという意識を捨て、過去を健全に否定する姿勢が重要だ。

③ 生き残ることができる企業は規模が大きいからではない。マンモスが死滅したように、

環境の変化に耐えられない企業は発展しない。ガラバゴス島の鳥は、餌を取る環境の変化に合わせて嘴の形が変わっていたそうだ。生涯現役でいようと思えば、個人も「ガラバゴス島の鳥」のようにならなければならない。

④ グローバル化の時代だからこそ、日本の伝統や文化を知らないと世界で馬鹿にされる。しかし、陶磁器や漆器など名だたる日本の伝統工芸品の多くが、ライフスタイルの変化といった時代の流れについていけず、ジリ貧状態。だからこそビジネスチャンスがあると、地方の家具屋の後継者が再生ビジネスを立ち上げた。

⑤ 電子部品から教育ビジネスに驚異の業態転換。親の視点を入れた教育事業をしていきたいと四人の子を持つ中小企業の経営者が立ち上がった。大人が子どもに与えられるのは、自らの力で未来を変えることができる力、すなわち教育だとの理念もある。教育には様々な規制もあるが、知恵を使ってその壁を乗り越えている。