

私を変えた あの出会い

ない96年の夏。
以前から当時日本オラクル常務取締役だった熊坂憲二氏と知り合いで、同社へ来ないかと誘われていたのだが、まだIBMでやり残したこともあると、1年ほど前にオファーを断っていた。それが、渋谷の喫茶店ではったり出くわしたのだ。熊坂氏はやろつと決めたことは必ずやる、有言実行の人である。いきなりそこで「シーベルの日本法人を立ち上げるので手伝ってくれないか」といわれた。以前から隈坂氏の集中力とその力強さに敬服していた吉田は、「ここで会ったのもなにかの縁」と即断した。

その後、吉田は日本シーベルを立ち上げ、米国流のビジネスを学ぶ。そして2002年1月、佐伯氏や隈坂氏らとの出会いで沸き起った「自らの手

Case-5

SEからコンサルタントになる
チャンスをくれた
運命の先達との出会い

株式会社クイントセンス
代表取締役社長
鳥巢好彦氏



Yoshihiko Tosu

1965年生まれ。日立ソフトウェアのシステムエンジニアを経て、90年パオスのコンサルタントへ。NTT DoCoMo、東急百貨店などのCIコンサルティングに携わる。95年に独立。大手企業から公開前のベンチャーまで幅広くブランドコンサルティングを手掛けている

恩師から顧客思考と仕事に対する責任感を学び 独立起業に成功した

「企業経営とデザイン。これは面白い、この会社で絶対に活躍したい」だが、SEの経験しかない若手が簡単に入れる会社ではない。そこで鳥巢は、意表を突くアプローチに出た。その方法とは、研究成果をB4用紙40枚のジャバラ折にし、自分の思いを詳細に書き綴り、パオスに送りつけるというもの。だが、それで

も返事はなしのつづで。そこで今度はパオスの展覧会に行き、中西社長を捕まえて「自分にプレゼンする時間をくれ」と直訴。やっと面接の機会を得ることに成功した。面接ではプレゼンを2時間も行ない、熱意が通じてか即採用。こうして鳥巢は念願のブランドコンサルタントの職を手に入れたのだ。パオスで多くの成功体験を積んだ鳥巢は、5年後に独立を決意。だが、中西社長は「この世界は甘くないぞ」と厳しく言ったという。そんな言葉を戒めに、鳥巢氏は着実に会社を大きくしてきた。



Michimasa Yoshida

日本IBM、米国IBMで、副社長補佐、経営戦略などを担当。1997年 日本シーベル設立。取締役営業本部長に就任。2002年1月、ブリッジインターナショナルを設立。代表取締役社長

で会社を興し、その会社を成長させた。い「という思いの一步を踏み出した。吉田はいう。「ビジネスは決して現状に満足してはいけない」と。それが次のグッドビジネスを生む活力になるからだ。

現状に満足せず常にアンテナを張っていれば いい出会いをチャンスに変えられる

4年前、長期信用銀行を自主退職すると決めた井無田敦に真っ先に声を掛けてくれたのが、すかいらーくの茅野亮社長(当時)だった。井無田が長銀で海外の不動産プロジェクトを担当していた頃のかつてのクライアントだった。

Case-3

ちいさな出会いが
大きく広がる
人とのよい関係を
常に大事に

株式会社リサ・パートナーズ
代表取締役
井無田 敦氏

「私が長銀を辞める話をこ存知で、『ウチを手伝わないか』と誘っていたんだ。長銀での仕事ぶりをよく見ていただいていたのだと思うと心が引き締まりました。独立を夢見ていた私は、転職のお誘いこそお断りしましたが同社のハワイやグアムのホテルプロジェクトを手伝わせていただくことに。」
こうしてスタートしたビジネスをさらに大きく飛躍するきっかけを作ったのが、東京共同会計事務所パートナーの内山隆太郎氏(現リサ・パートナーズ取締役)だった。

「不良債権流動化ビジネスの第一人者である内山氏の『いよいよ不動産、不良債権の流動化に豊かなビジネスチャンス到来』という言葉に動かされ、一緒に会社を立ち上げることに。」

Case-4

トップのそばで
経営の実体験を経験
起業家精神が芽生えた

ブリッジインターナショナル株式会社
代表取締役社長
吉田融正氏

営業のBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)急成長を遂げるブリッジインターナショナルの社長を務める吉田融正氏。彼がこれまでの

このときの経験が、吉田の起業家精神の芽生えに火をつける。佐伯氏は親分肌かつ人情家で、佐伯氏の頼みならなんでも引き受ける人が多いことに驚かされた。一國の主になった今も佐伯氏の手法は体の隅までしみ込んでいる。二つ目の大きな出会いは、忘れもし

ひとつひとつの出会いや人との関わりが 明日の自分を助けてくれる



Atsushi Imuta

日本長期信用銀行入行。ノースカロライナ大学派遣留学。ロンドン支店において、ストラクチャードファイナンスを手がけた後、海外不動産ポートフォリオ管理に携わる。98年リサ・パートナーズを設立。不良債権流動化ビジネス、外資系ファンド等に対する国内不動産投資アドバイザーを推進

彼と初めて会ったのは私がまだ長銀にいたころ。だが、印象は強烈で、『この若さ(当時27、28歳)にもかかわらずただものではない。10年後きつとすごい人になる』と周囲の人に話していた。その時以来いつも仕事を共にしてきたわけではないが、「看板」をなくした後の井無田の求めでも気安くアドバイスをしてくれる関係は続いていた。しかし、いつか何かのプロジェクトと一緒にやれると確信していたのも確か。実際現在リサ・パートナーズを立ち上げた今

も、「私に経営の全てを任せてくれている。普通では考えられないことでしょう」と井無田はいう。
日々の小さな出会いや人との関わりをおろそかにしない。これを大