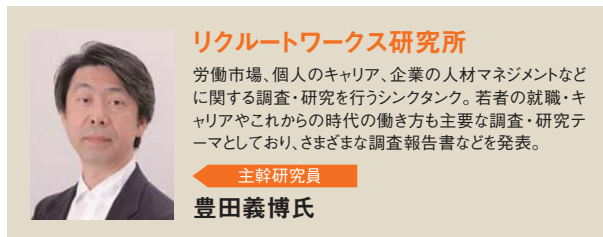


“自走”する若手ビジネスパーソンに聞く

これからの時代を生き抜く力とは？

時代が大きな変節点を迎えている今、社会や企業で求められる人材像も大きく変わりつつあります。組織に忠実なだけの人材では今の難局は乗り越えられない、そんな声を聞くことも多くなりました。一方、自分の頭で考え、自分で行動できる、いわば“自走”する若者が社会や企業でインパクトのある活躍を見せ始めています。彼らの能動的な生き方、働き方こそ次世代のスタンダードになるのかもしれませんが。そうした6人の若手ビジネスパーソンに、仕事に対する考え方や高校・大学時代の経験を聞きながら、これからの時代に必要な力、その身につけ方を探っていきます。

取材・文／伊藤敬太郎 撮影／エノモトユスケ、住吉健介、宮本 剛、大野 博



自分の頭で考え、自分で行動し、
結果を出せる人材が
企業や社会を動かしていく

積極的、主体的……。企業が求める人材像は言葉のうえで昔から大きく変わってはいません。しかし、今、その意味は確実に変化している。とリクルートワークス研究所主幹研究員の豊田義博氏は指摘します。

「90年代前半までの日本企業にはある程度の勝ちパターンがありました。会社にはノウハウの蓄積があり、若手はそれを教われればよかった。しかし、90年代後半以降、経営環境が混沌としてくると、企業には局面に応じて新しいことに取り組む必要が生まれてきました。教える側にも正解がわからなくなっているのです」

ビジネスのヒントは会社の中ではなく、常に変化する市場にある。そうになると、社会のニーズをとらえ、新しいアイデアを生み出すことができるのは現場で働く人たちです。

「また、現場の仕事の専門化・細分化が進み、漠然と働いているだけでは何のためにその仕事をしているのかが見えにくいのも最近の傾向。自ら行動するには、意識して主体的に

会社の業務の全体像を把握することが必要となっています」（豊田氏）

若者に期待される役割が大きくなる一方で、本質的な仕事の意義も進むべき道も誰も教えてくれない時代。そこで求められるのは、誰かの価値観や論理で動くのではなく、自分の頭で考え、行動し、結果を出す力。これこそが“自走”の意味するところなのです。企業だけではなく、社会という枠組みでも同じことが求められています。

では、この力はどうすれば身につけられるのでしょうか？ 豊田氏は、まず「社会のありようを知ること、そのために多様な人たちと触れ合うこと」、そして、「自らリーダーシップをとってPDSサイクル（計画・実行・振り返り）を経験すること」を挙げます。次ページからはまさにそのような経験を通して“自走”する力を身につけた6人の事例をご紹介します。そこには、難しい時代をたくましく生きるためのヒントが詰まっているはず。

社会を良くすることに貢献したい！ この強い思いが行動の原動力

サイバーエージェント入社4年目で子会社の代表となった上野朝大さん(26)

飽くなき向上心が
日々の成長につながる

上野朝大さんが会社から子会社設立と代表就任を打診されたのは入社4年目のこと。小学生向けプログラミング教育という事業内容は世界的にも例のない取り組みです。しかし、上野さんは「前例がないからこそトップランナーになれる」とこのチャンスに飛びつきました。

入社年次に関係なく若手が大胆に抜擢される企業風土のなか、自らも若くしてマネジメント経験を重ね、実績を残しながら、経営への関心を高めていた矢先でした。

事業は3日間の体験イベントからスタートしましたが、上野さんは子どもたちの「プログラミングって楽しい！」という反響を見て、スクール事業立ち上げの前倒しを決断。1カ月強で一気に準備を整えました。このスピード感こそが自分の経営の信条だと上野さんは言います。

では、この若き経営者の行動力の原点はどこにあるのでしょうか？

「大学2年のノルウェー留学中、『今でなければできないことをしたい』と思い、日本大使館にインターンで働かせてほしいとお願いしたんです。募集もしていないのに(笑)。

普通なら無理な話ですが交渉の結果、雇ってもらえました」

自分が働きかけることでものごとは変えられる。20歳前後の若者にとつては大きな経験です。もともと好奇心旺盛だった上野さんの関心は生活圏から社会へと広がっていききました。

同時に、「社会を良くすることに貢献したい」という目標をもつようになります。実は就職活動時は総合商社志望。「世界の食糧問題を解決したい」という思いを抱いて最終面接まで行ったものの内定は得られませんでした。しかし、今は教育事業に大きなやりがいを感じています。どんな業界・会社で働くかではなく、



(株)CA Tech Kids

小学生を対象に、iPhoneアプリ開発などが体験できる3日間のキャンプと初歩的なプログラミング技術を習得できるスクール事業を展開。アイデアを実現する力、世の中に能動的に働きかける力を育てることが狙い

Tomohiro Ueno

(株)CA Tech Kids代表取締役社長。大阪府立嵐山高校、立命館大学国際関係学部卒業。2010年、サイバーエージェントに入社。入社後はインターネット広告事業の営業、Facebookの広告商品開発などを担当。2年目にはマネージャー、事業部長を経験。その後異動したスマートフォン関連の部門では、自身がプロデュースしたアプリがダウンロードランキングで1位となる。入社4年目の5月、サイバーエージェントが同社初の教育事業として設立した子会社、CA Tech Kidsの代表に就任

上野さんが“自走”する力を 身につけていったプロセス

小中学校時代	3人兄弟の末っ子で自由に育てられた。父親が自営業で、自宅で仕事をすることを日ごろから見ていた。
高校時代	陸上部に所属しながら週末にイベントスタッフのアルバイトをしたり、町の道場で柔道を習い始めたりと、おもしろそうと感じたことには積極的にチャレンジ。英語、国語、社会は好きだったが数学は苦手だった。
大学2年	ノルウェーに留学。今しかできないことをしようと、募集もしていなかった大使館のインターンに志願。交渉の末、研修員に。
就職活動	「世界の食糧問題を解決したい」という目標を抱き、総合商社を志望するが叶わず。サイバーエージェントへ。
内定後	入社1年目の先輩が社内でも新人賞を受賞し、1000人以上の社員の前で表彰されているのを見て、やる気に火がつく。
入社2~3年目	「何をやるにしても期待値の120%で応える」をモットーに、SNS・スマホ関連事業で次々に結果を出す。
入社4年目	CA Tech Kids設立にあたり、取締役社長に抜擢される。



原点は、ものづくりへの好奇心 夢中になった経験が力になった

大ヒットスマホ連携文具『シットノート』を開発した遠藤慎さん(30)



『ショットノート』(キングジム)
 手書きのメモなどをスマートフォンのカメラで撮影し、画像データ化して管理するスマホ連携文具。メモ、ノート、ルーズリーフ、ホワイトボードなどのラインナップがあり、無料の専用スマホアプリを組み合わせて使用する。ノート類には各ページの四隅にマーカーがあり、アプリを起動して撮影する際にマーカーを認識すると、斜めに撮影しても自動で補正され、画面びったりメモ画像が保存できる。2011年に発売され、シリーズの累計販売冊数は昨秋の段階で300万冊を超すヒット



Shin Endo
 (株)キングジム 開発本部商品開発部開発四課リーダー。『ショットノート』の開発者。宮城県工業高校、東北工業大学工学部工業意匠学科卒(大学の学部・学科名は当時。現在はライフデザイン学部クリエイティブデザイン学科)。新卒でキングジムに入社し、文房具の企画・開発・デザインに携わる

遠藤さんが“自走”する力を身につけていったプロセス

小学校時代	家庭科や図工の課題などで変わった作品を作るのが好きだった。エンジニアの父親に作品を見せると喜んでくれるのがうれしかった。
高校時代	学校の勉強には身が入らず、部活では吹奏楽、趣味ではロックバンド(ドラム)、コンピュータプログラム、小説の執筆などに幅広く熱中。
大学受験	“身近なもの”を作ることに興味があり、プロダクトデザインが学べる学科にAO入試で進学。
大学時代	授業の課題、趣味を問わずものづくりに没頭。授業では毎週プレゼンがあり、必然的に伝える力が鍛えられた。その傍ら、釣りサークルを作るなど精力的に活動。
大学卒業前	自分で企画し、仲間を集めて学科の卒業アルバムを制作。みんなに喜ばれ、大きな成功体験になった。
就職	文具メーカーのキングジムに就職。
入社3~4年目	新しいものを作りたいと、後輩とともに自主的な商品開発ミーティングを始め、ヒット商品を生み出す。
入社5年目	自主ミーティングから生まれた『ショットノート』が商品化。

何のために働くか。常に社会貢献を意識しているからこそ、自分の価値観に基づいて、自走できるのです。「もう一つ私に自慢できる力があるとすれば向上心。昨日よりも今日、今日よりも明日が少しでも良くな

るようにと努力しています」その繰り返しは、自分の頭で考え、行動する力を鍛えていきます。「高校生でも今日からできること。ぜひ実践してみてください」。上野さんが後輩たちに贈るメッセージです。

毎日何かを作っていた 高校・大学時代

スマホ連携文具の先駆けとなったキングジムの『ショットノート』。この大ヒット商品を生み出したのは、遠藤慎さんら若手社員が集まった自主的な商品開発ミーティングでした。

「仲間内では『お茶会』と呼んでいます。空いた時間に有志のメンバーが集まって新しい商品のアイデアを出し合っています」(遠藤さん)

お茶会を始めたのは入社3年目。会社は既存商品で安定的な業績を上げており、若手に斬新な発想を求めるムードは希薄な時期でした。

「新しいものを作りたいという思いと、このまま与えられた仕事だけしていたのではこの会社でしか通用しない人間になってしまうという焦り

があつたんです。そんな話を先輩としていて、だったら自分たちで勝手にやっちゃおうと」(遠藤さん)

実は『ショットノート』、最初の提案ではボツに。二度や二度の失敗であき

らめないことは大事ですね。上司にはいつも『しつこい!』と怒られていますが(笑)」(遠藤さん)

クリエイターとしての原点は高校時代。当時は趣味のプログラミングや作曲などに熱中していました。

何かをやることのおもしろさにハマった遠藤さんは、大学ではプロダクトデザインを専攻。そこでの気づきが遠藤さんの「ものづくりの世界」を一気に広げました。

「高校までは自己満足の世界。しかし、プロダクトデザインを学んで、使う人のことを考えてものを作ることの重要性を知りました。ものづくりに大切なのは、思いやり」。視野が広がりましたね」(遠藤さん)

このスタンスは社会人の今も変わらず、遠藤さんの「自走」を支えています。また、大学時代には、毎週課される発表を通してプレゼン力が鍛えられ、卒業アルバムの企画・制作などを通して仲間をまとめあげるリーダーシップを磨きました。さらに高校時代から続けてきた数多くのものづくりは失敗してもメゲない力を培いました。好きなことに打ち込んだ結果身についたこれらの力はすべて今の仕事に生きています。

「高校・大学時代、何かに夢中になるのは大切だと思います。夢中になることが若者を成長させる——遠藤さんの姿がそれを証明しています。

Chika Tsubouchi

萩大島船団丸代表。福井県立福井商業高校卒、名古屋外国語大学外国語学部英米語学科中退。航空会社のキャビンアテンダント志望だったが、病気が原因で断念。大学を中退して結婚し、山口県萩市へ移住して出産。離婚を経て、萩で翻訳・経営コンサルティングの事務所を立ち上げる。25歳で萩大島船団丸設立に携わり、代表に就任。自身で行政や漁協と交渉を重ねて六次産業化の認可を受ける。自家出荷開始後は営業・事務を一手に手掛けている



萩大島船団丸

山口県萩市大島のまき網漁業者3社が、環境の変化などで近年急速に進んだ漁獲量の減少に対応するために結成。漁業者が商品化や流通までを手掛ける六次産業化に取り組んでおり、2012年7月から都市部の飲食店などへの自家出荷をスタート。坪内さんは営業担当として販路拡大に努め、現在は毎月1割増を目標に自家出荷量を増やしている

坪内さんがその日獲れた魚を顧客に連絡。その場で注文を受け、漁師が船の上で箱詰めして出荷する「鮮魚BOX」



漁業の島・大島。萩沖の大陸棚は潮流が激しくプランクトンなどのえさが豊富でおいしい魚が獲れる。瀬つきアジなどが萩ブランド魚として有名

Person 3

**飽くなき探求心があるから
未知の世界にも飛び込めた
萩大島船団丸代表として漁業の第六次産業化に取り組む
坪内知佳さん(27)**

後悔しない生き方を、この思いが原点にある

萩大島船団丸は、漁業の六次産業化の事例として注目されている山口県萩市大島の漁業者グループです。その代表が坪内知佳さん。経営コンサルティングの経験がある坪内さんは、漁業の現場にビジネス感覚を持ち込み、漁協を経ない自家出荷の販売拡大に尽力。船団丸結成前の赤字解消も順調に進んでいます。

きっかけは漁労長の長岡秀洋さん(船団丸団長)と出会い、六次産業化の手助けを依頼されたこと。「やるからには漁に関しても『そうやるのはなぜ? ほかのやり方はな

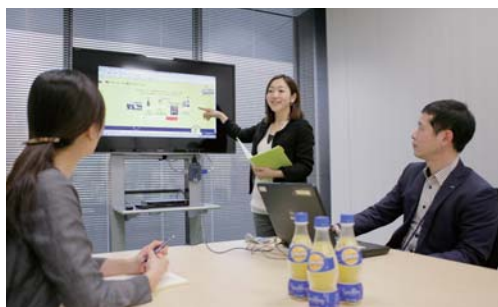
いの?』と口を出すのが私のやり方。当然、衝突はありました。でも、ベテラン漁師に怒鳴られても、私も負けずに言い返しますから(笑)」。言い返せるのは自信があるから。その自信の源の一つは人並み外れた探求心です。船団丸への参加が決まっただけでは、魚の生態から漁業者と行政・漁協との関係まで徹底的に調べました。わからないことは聞き、ときには学術論文にも当たる。坪内さんの提案や行動は結果につながり、海の男たちの信頼を得ていきました。学生時代のアルバイトでもそう。疑問をぶつけ、自分で研究して新し

い方法を提案し、職場を変える。その積み重ねが今につながっています。また、自分の生き方は自分で決めるというスタンスも徹底しています。「学生時代に大病をしたときに思ったんです。『あと半年で死ぬとして、後悔しない生き方をしてきたらどうか』と。それ以来、自分の人生に納得して生きられるかどうかを最も大切に考えています」(坪内さん) 都会で他人のペースに合わせて働くことを嫌い、人間らしい生き方を求めていた坪内さんにとって、萩大島船団丸との出会いは運命的でした。「お金のためではないんです。今はやりたいことがやれている幸せを感じていますし、それをさせてくれる周りへの感謝も忘れません」(坪内さん) 学生時代から「自走」を続けてきた坪内さんの言葉は、「スキルや能力は後からついてくる。本当に大切なのはマインドやハートなんだ」と改めて感じさせてくれます。

久米さんが“自走”する力を身につけていったプロセス

中学～高校時代	中高一貫の女子校に進学。歌って踊ることが大好きで英語にも興味があり、部活はESSに。中学1年から高校2年まで英語ミュージカルに熱中する日々。学校の教育方針で、顧問は口出しせず、すべて生徒が自分たちで考えて活動していた。
部活引退後	将来はエンターテインメントなど「なくても生活はできるけど、あると楽しいもの」にかかわる仕事に就きたいと考えていた。就職、専門学校なども選択肢に入れてゼロから考え、国際系の大学への進学を目標に。
大学時代	大学2年の夏からイギリスのウォーリック大学に留学。周りはほとんどイギリス人という環境の中で、「まず相手の考え方を知る」という異文化コミュニケーションを学ぶ。
就職	出版系志望だったが、サントリーで働いている先輩たちが楽しそうにしていることに魅力を感じて就職。
入社2年目	『オレンジーナ』商品開発プロジェクトに参加。当時は商品開発の経験もなく、戸惑うことも多かったが、「わからないことは聞けばいいんだ」という上司の言葉がきっかけで、積極的に動けるようになった。

商品の販売戦略や広告戦略をまとめ上げるのがブランドマネジャーの役割。会議では仕切り役を務める。久米さん自身も、フランスの飲料らしい、休日のひとときを豊かにする小粋でオシャレな雰囲気にとこだわり、ラベルの旗の色など細かいところまで積極的に提案



Person 4

楽しいことに対して貪欲 それがアイデアや熱意の源に

入社2年目で大ヒット炭酸飲料『オレンジーナ』の
ブランドマネジャーとなった久米さやかさん(27)

Sayaka Kume

サントリー食品インターナショナル(株)食品事業本部 ブランド戦略部『オレンジーナ』ブランドマネジャー。東京都・私立女子学院高校、早稲田大学国際教養学部卒。大学2年の夏から1年間、イギリスのウォーリック大学に留学。大学卒業後、サントリーホールディングスに入社。経営管理部、国際戦略部を経て、現在の部門へ。国際戦略部当時から『オレンジーナ』の商品開発プロジェクトに参加し、入社2年目でブランドマネジャーに。同製品の大ヒットに貢献した

「希望は会社に伝えていました。ただ、ブランドマネジャーを任せられたときはビックリしましたね(笑)。(久米さん)
それにしても、経験もない若手がどうすればこのような大きな仕事でリーダーシップを発揮し、結果を出すことができるのでしょうか?
「基本はわからないこ

「学生のは『社会人って大変そうだな』と思っていたんです(苦笑)。でも、なってみると全然違う。社会人も楽しいですよ(久米さん)
楽しいから『自走』できる。素直に周囲の力を借りることができるから、若手でも自然体でリーダーシップを採ることができる。久米さんの働き方は、まさに次世代に向けたロールモデルといえるかもしれません。」

坪内さんが「自走」する力を身につけていったプロセス

3~4歳	わからないことがあると「何で？」を繰り返していた幼年時代。坪内さんの基本的な志向・性格はこのころから変わっていない。「普通の人で成長する過程で失うものを私は失わなかっただけなんです」(坪内さん)
小学校時代	両親は事業を営んでおり、当時から、自分もいつかは家業を継いで会社を経営するのだろうと考えていた。
高校時代	目標はCA。1年次にオーストラリアへ1年間留学し、語学力を磨いた。友達との関係は常に相談に乗る側。あだ名は「姉さん」だった。
大学1~2年	販売、英語講師など様々なアルバイトを経験。疑問をもち、改善につながることは挑戦し、販売系の仕事では現場で売上アップに貢献。
大学中退前後	病気でCAを断念。大学の勉強にも目的を見出せなくなり中退。挫折感を味わう。この間、自分の生き方を見つめ直した。直後、結婚・出産。
萩時代	事業を起きたいという思いが再び強くなり、個人で翻訳・経営コンサルティング事務所を立ち上げる。その後、萩大島船団丸設立に参加。

わからないことは聞き、素直に周囲の力に頼る

中味のオレンジ色とブルーのラベルのコントラストが印象的なフランス生まれの柑橘系炭酸飲料『オレンジーナ』。2012年に発売され、同年800万ケースを出荷する大ヒットに。その仕掛け人がサントリー食品インターナショナルの久米さやかさんです。入社2年目に畑違いの計数管理業務から『オレンジーナ』商品開発プロジェクトに参加。そして、若手を積極的に抜擢するサントリーの風土もあり、5カ月後にはブランドの責任者に任命されました。

「もともとメーカーに就職したからには商品開発をやりたいという希望は会社に伝えていました。ただ、ブランドマネジャーを任せられたときはビックリしましたね(笑)。(久米さん)
それにしても、経験もない若手がどうすればこのような大きな仕事でリーダーシップを発揮し、結果を出すことができるのでしょうか?
「基本はわからないこ

とは聞くですね。プロジェクトには営業、宣伝、デザインなどのプロがたくさんいますから。みなさんの力を結集して良い商品にまとめあげるのがブランドマネジャーの仕事。ただし、こういう商品にしたいかというビジョンと熱意は誰にも負けないだけのものをもっています(久米さん)
もう一つ、久米さんが強調するのが仕事を楽しむこと。その原点は、中学・高校時代の部活にあります。ESSで英語ミュージカルに熱中していた久米さんと仲間たちは、楽しいことに貪欲。積極的にアイデアを出し合い、作品を作り上げてきました。久米さんは、自分自身が楽しみなから「もっと楽しいこと」を考えることで、より良いものを生み出せることを体験的に学んでいたのです。そのスタンスは今も変わりません。

楽しむためのコツは「自分の頭で考えること」。学校も両親もその点で教育方針が一致していました。「学生のころは『社会人って大変そうだな』と思っていたんです(苦笑)。でも、なってみると全然違う。社会人も楽しいですよ(久米さん)
楽しいから『自走』できる。素直に周囲の力を借りることができるから、若手でも自然体でリーダーシップを採ることができる。久米さんの働き方は、まさに次世代に向けたロールモデルといえるかもしれません。」



Keita Yagi

Bsize代表。デザインエンジニア。兵庫県立宝塚北高校、大阪大学工学部電子情報エネルギー工学科卒(学科名は当時)。大阪大学大学院工学研究科電子工学専攻博士前期課程修了(専攻名は当時)。大学院修了後、富士フィルムに就職。3年9カ月在籍し、医療機器の機械設計に携わる。27歳のときに同社を退職し、Bsizeを設立。第一弾の製品として発売した『STROKE』が2011年度のグッドデザイン賞を受賞

Bsize

八木啓太さんが経営する“一人家電メーカー”。美しいデザインと優れたテクノロジーによって社会に貢献する製品・サービスを提供することが経営理念。創業当初、社員は八木さんのみで、製品の企画・設計・デザインまでをすべて一人で手掛けていた。現在は生活家電の開発・販売に取り組んでおり、商品化されているのはLEDデスクライト『STROKE』とワイヤレス充電器『REST』の2製品



正しい色が見える質の高い光が特色の『STROKE』。視界を遮らない構造などデザインも考え抜かれている



スマホ、タブレット端末、モバイルバッテリーなどを置くだけで充電できる『REST』。国産の杉間伐材を使用した筐体がぬくもりを感じさせる

Person 6



起業への行動を加速させた 志をともにする仲間との出会い

大学在学中、福祉系ベンチャー企業(株)ミライロを
仲間とともに起業した**民野剛郎さん(24)**

野心+社会貢献を両輪に 学生時代に会社を設立

民野剛郎さんが、難病を患い車いすで生活する同級生の垣内俊哉さ

んとミライロを設立したのは大学3年のとき。垣内さんが社長、民野さんが副社長となつて2人で始めたベンチャー企業は、多角的にユニバーサルデザイン普及に取り組み、メンバーを

Person 5



新しい価値を生み出すため 10年計画でスキルを習得

大手メーカーから独立し、たった二人で家電メーカー
Bsizeを立ち上げた**八木啓太さん(31)**

iMacとの出会いが 自分の道を決定つけた

Bsizeは、八木啓太さんが企画・設計・開発・デザインのすべてを自分で手掛ける“一人家電メーカー”。大手メーカーを辞め、二人で起業した理由を八木さんはこう語ります。

「世の中に新しい価値を提供する製品を作りたいです。それは制約の多い大手の環境では難しかったです。だったら独立しよう」と

理想に向かって動き始めたのは高校1年のとき。iMacとの出会いがその後の人生を決めたといえます。

「誰もがリビングに置いてインターネットにつなげるコンピュータというコンセプトを性能とデザインがみごとに体現している製品でした。そこに作り手の思想を感じ、共鳴したんです。自分もこういうものを作りたいと思いました」(八木さん)

この目標を実現するために何を学ばばいいかを調べたところ、必要なのは電子工学と機械工学とデザイン。しかし、この3つを同時に学べる大学

はありません。そこで、高校生の八木さんは、電子工学は大学で、デザインは独学で、機械工学は就職先の企業で身につけようとプランを立てました。そしてそれから10年強。八木さんは計画どおり学び続け、この3つのスキルを自分のものにしたのです。

「ライフワークといえる目標があると、学ぶことが楽しくなるんです。小さな失敗や挫折があっても、すぐに目標に向けて次の一歩を踏み出せる。私にとつていちばんつらいのは目標がない状態ですね」(八木さん)

効率・スピード重視の今の時代、時間を掛けて積み重ねたスキルや技術は希少。八木さんのように複数分野を専門的に学んだ人材はなおさらです。ブレない理想と確かな技術。これが八木さんの「自走」を支えています。アップルのものづくりに影響を受けた八木さんですが、決して同じようなものを作ろうとは思いませんでした。憧れたのはステイブ・ジョブズの思想。新しい価値の創造です。「メーカーが主役のものづくりの時代はもう終わると思います。これか

民野さんが“自走”する力を身につけていったプロセス

小学生 低学年	▶ 商社の創業者一族の家庭で育つ。将来は跡を継ぐものだと思っていた。
小学校 高学年	▶ 両親が続いて亡くなり、家庭環境が一変。自分だけの力では何もできないことも痛感し、家業を継ぐのではなく、いつか自分の力で事業を起こすことを小学生ながら決意する。
高校3年	▶ 野球部でレギュラーを取れず、挫折を経験。しかし、夏から大学受験に目標を切り替え、猛勉強して合格。“努力が報われる”成功体験となる。
大学1年	▶ 起業系サークルで、自分がリーダーとなって講演会を成功させたことが自信に。その直後、同じサークルにいた垣内さんに声を掛けられる。「本気で起業したい」という気持ちで共鳴し合い、活動をともにする。
大学2年	▶ ミライロの母体となる学生団体を結成。議論を重ね、お互いに切磋琢磨しながら、ミライロの原型となるビジネスプランに到達。
大学3年	▶ ミライロを設立。経営に没頭する中で、障害者が抱える課題、今の社会が抱える課題が次々に見えてきて、事業拡大につながっていった。

「摸索しながら、垣内と話し合い、一緒に過ごすなかで、それまでの自分には見えていなかった、障害者に不便なことがいろいろと見えてきたんです。それは私たちにとってビジネスチャンスであり、社会にとって解決すべき課題でもありました」(民野さん)

野心+社会貢献。これが民野さんの“自走”の両輪となり、ビジネスプランに結実しました。その意味でも、民野さんにとって垣内さんとの出会いはかけがえのないものでした。刺激し合い、気づきを与え合う仲間の存在は若者を成長させるのです。

「他人と違うことをするのは怖がらないでください。学生時代に集団から外れていた人のほうが、むしろ今の社会では結果を出せる。他人と違うことは価値のあることなんです」

増やしながら成長を続けています。「2020年の東京オリンピック、パリオリンピックまでに日本をユニバーサルデザイン先進国にするのが私たちの目標です」(民野さん)

「経験や資金はなくても、志が本物なら早すぎることはありません。行動を起こせば応援してくれる人も現れます。それに、私は理論を学ぶより一刻も早く実践経験を積みたかった。現場で失敗しながら学ぶことのほうが多いと考えていましたから」(民野さん)

「その判断は間違っていないからです。そんな民野さんから最後に高校生に向けてアドバイスを。」

「他人と違うことをするのは怖がらないでください。学生時代に集団から外れていた人のほうが、むしろ今の社会では結果を出せる。他人と違うことは価値のあることなんです」



Takero Tamino

(株)ミライロ 取締役副社長。鳥取県立米子西高校、立命館大学経営学部アントレプレナー学科卒。1回生のときに、大学の起業系サークルで同級生の垣内俊哉さんと出会う。意気投合し、起業を目的にビジネスプランを考える学生団体VANを結成。バリアフリーマップ制作などの事業案を練り上げ、数多くのビジネスプランコンテストで優勝。その賞金を元手に2人でミライロを立ち上げる。2012年に大学を卒業し、現在は事業に専念

(株)ミライロ

「バリアバリューの視点からユニバーサルな社会を創造する」をビジョンとするベンチャー企業。バリアバリューとは、障害をマイナスにとらえるのではなく、価値ととらえる考え方。多様な人たちがそれぞれに過ごしやすい社会を目指し、障害者の視点からのユニバーサルデザイン導入のコンサルティング、商業施設などへのユニバーサルマナー研修など、収益も追求しつつ多角的に事業を展開

バリアフリーマップ制作や改修コンサルティングの際は、実際に現場で段差などをチェックする。写真左は代表の垣内俊哉さん



八木さんが“自走”する力を身につけていったプロセス

小学生時代	▶ 当時から工作が大好き。高学年になると、父親に協力してもらってミニチュアのソーラーカーなどを製作。
中学時代	▶ ソフトウェアをプログラムすることに熱中。「パソコン、工具、ピアノなど、両親は押しつけるのではなく、いろいろなものに触れる機会を与えてくれました」(八木さん)
高校1年	▶ 父親が買ってきたiMacに衝撃を受け、「自分も新しい価値を生み出すものづくりをしたい」と決意。必要なスキルを自分で調べ、デザイン・電子工学・機械工学の3分野を10年で学ぶ計画を立てる。
大学・大学院時代	▶ 大学で電子工学を学びながら、高校時代から始めていたデザインの独学も継続。目標のための勉強に没頭するハードだが充実した日々が続いた。
就職活動	▶ 就職は機械工学の技術職を志望。専攻とは違う分野だったので苦労したが、富士フィルムに入社し、技術開発に携わる。
独立	▶ 仕事を通じて機械工学の技術も一通り習得。製品のアイデアも固まり、入社から3年9カ月、27歳で独立。

「私はユーザーが主役になる。だから、ユーザーの生活上の課題を解決すると同時に、生活空間に自然に溶け込み、余計な自己主張をしない家電が私の理想なんです」(八木さん)

例えば、空間に光だけがあるライト——。自走する人材こそがそんな理想を実現できるでしょう。