

仕事人秘録

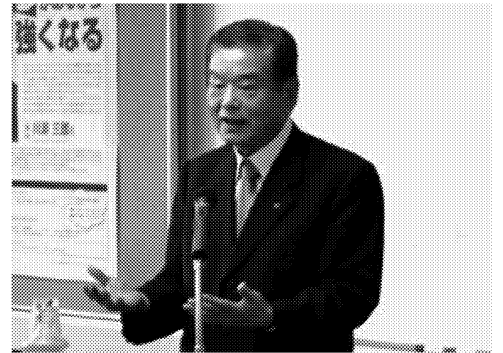
出向期間は2年のはずが、静岡銀行の神谷聡一郎会長の言葉でその期間が延びる。

ある日、会長と呼ばれて会長室に伺うと「もう少しあそこでの仕事をやってくれないか。まさかSOHO静岡があんなになるとは思わなかった。どこまでいかわからない。静銀はこのプロジェクトに懸けてみたい。やってくれないか」。交流会や講演会などの仕掛けをつくりながらベンチャー支援や起業のお手伝いをするうちに、SOHO静岡に相談を持ちかけてくる人たちでにぎわいを見せるようになっていきました。

実は神谷会長から「銀行に戻りなさい」と言われたら戻る気でしたのですが私

行列のできる経営相談所 ⑰

富士市産業支援センター長
小出 宗昭氏



川淵三郎さんにはその後も講演をお願いした

チャレンジングが扉を開く

の大手百貨店から商談が転がり込んできたのです。抱っこひもの北極しろくま堂の園田正世さんやスポーツ栄養士の古旗照美さんのように小さくても変革を起すように意識して挑戦してくれることが尊いことなのです。小さなイノベーションを積み重ねていくことで地域は変わっていくと確信しています。

そのためには私自身も地元の川淵三郎さんがいらっしやいます。2003年の年明けごろだと思えます。SOHO静岡に入居する起業家の力も借り、1通のお手紙を出しました。「Jリーグを立ち上げた川淵様は私から見れば起業家に見えます。お金はありませんがご講演をお願いいたします」。こんな内容だったはずですが、しばらくして「やりましょう」と返事をいただいたのです。だれもが不可能と思っていたことを熱意だけで実現

の仕事を評価してくれたことがうれしかったですね。後日、頭取になった中西勝則さんから「おまえにしかできない仕事だろ」と言われ、意気を感じました。

心掛けていたのは「挑戦することは尊い」というメッセージを出し続け、チャレンジがた

の仕事を評価してくれただけでなく、SOHO静岡が立ち上がったときのことを思い出した。下駄(げた)メーカーが「斬新な下駄を作ったもの思うように売れない」と言ってきたことがあ

元のため仕掛けをつくりたかったのです。それが講演会だったのです。名前は「ブレイクスルーセミナー」。SOHO静岡に関心は無くても「こんな人が静岡に来てくれて無料で話が聞けるのか」と思ってもらえるような著名人を講師として招くことでした。

その中の1人にサッカーJリーグ初代チェアマンの心揺れました。