

立ち読み版



株式会社アイランドクレア 代表取締役社長

よしだ ゆきひろ

吉田 行宏さん

1958年、福島県生まれ。学生時代から経営者を目指し、父の会社で経験を積んだ後、ガリバーインターナショナルの経営に参加。経営戦略をはじめ、FC事業、人事、ITなどの担当役員を歴任後、専務取締役を務める。退任後は株式会社アイランドクレアを設立し、若手経営者の育成と共同での事業価値創出に取り組み、現在は30社の企業を支援している。執筆や研修にも注力し、経験から導き出したマインドセット・セオリーで多くの企業の人材育成にも貢献している。著書に『成長マインドセット』、『全員経営者マインドセット』(いずれも、クロスメディア・パブリッシング)。

[写真] 田中 和弘

ハイパー成長企業「ガリバー」を育てた名参謀 創業10年で売上1,000億円を創出したメソッドとは

[取材・文] 原 正紀

株式会社クオリティ・オブ・ライフ代表取締役・高知大学客員教授・成城大学非常勤講師。中小企業診断士。早稲田大学法学部卒業後、大手メーカー、株式会社リクルートでの勤務を経て、独立。産学公個に対し、採用・育成・人事制度構築など、人材関係の幅広い提案を行う。著書に『採用水河期』(日本経済新聞出版社)、『優れた企業は日本流』(扶桑社)、『インタビューの教科書』(同友館) など多数。

HARA'S BEFORE

創業10年で1,000億円の売上を達成した日本で唯一のハイパーグロースカンパニー、ガリバーインターナショナル社(現IDOM社)。この中古車販売を手がける会社で、吉田さんは事業づくりを主導し、成長を牽引した。

現在はその知見を生かし、経営者としてのハンズオン、エンジェルとしてのファイナンス、顧問としての組織づくり支援など、独自のスタイルを作り上げている。その企業支援の秘訣を聞いてみたい。



大事なのは「稼ぐ力」と「強みの蓄積」

原: 吉田さんはガリバーインターナショナル社を退かれた後、アイランドクレア社の経営のほか、エンジェル投資家、戦略顧問などマルチに活躍されていますね。

吉田: ガリバーを2012年にリタイアさせていただいた後、いったん小休止しようと思ったのですが、たくさん会社から支援を頼まれ、それがどんどん増えていきました。多くの若者が起業してゼロから新しい価値を創造していかなければ、日本は元気にならない。そう思い、少しでも貢献できればと支援の仕事させていただくことになりました。現在、アイランドクレア社を起点として、多くの投資や支援、書籍の出版など、還暦を超えても素晴らしいご縁や挑戦の機会をいただけています。

たとえば、私が共同代表を務めているLIFE PEPPER社は、まだ学生だったメンバーと共同創業で始めました。当初、彼らはインターンシップで来た学生でしたが、「仕事を本気で学

びたいなら、リスクを取って会社を興したほうが桁違いに学べて成長するよ」と話したら、ぜひ起業に挑戦したいとなったのです。

創業メンバーは、ビジネスコンテストに出場していた東京大学や上智大学の学生でした。学生時代からビジネスコンテストに挑戦することは素晴らしいと思いますが、ビジネスモデルプランだけでは頭でっかちになってしまいがちです。彼らも実際のビジネスでは多くの壁にぶつかり、ピボットを何度も繰り返しました。私は当事者意識や主体性を重視しているため、会社が潰れる寸前まで彼らに権限と責任を委ねていました。そうして、そんな経営破たん寸前の修羅場と多くの試行錯誤の繰り返しの中で、彼らは「稼ぐ力」と本当の価値を提供できる「強みの蓄積」の重要性を学んでいきました。

彼らには会社が清算寸前になった段階で、一度、「会議中止」、「武器がなくとも素手で戦う」ことを宣言し、飛び込み営業も行ってもらいました。「稼ぐとはどういうことか」と「自分たちの営業力も大きな強みにする」という経験してもらったのです。覚悟を決めて頑張った彼らは復活を遂げることができ、その後の成長の大きな資産となりました。

原: その後、どのようなビジネスモデルになっていったのですか。

吉田: 創業メンバーがたまたま中国やヨーロッパの帰国子女だったため、自分たちの強みは「日本人でありながら海外での生活経験が10数年ある」ことに行き着きました。それに若い彼らは、デジタルネイティブでもある。

そこで、グローバル・デジタル・マーケティ