

秋田経済新聞に掲載されました

社長長谷川敦のロングインタビューが掲載されています。今回のトラパント通信ではその一部をご紹介します！



何をやるかよりも誰とやるか

一起業のきっかけを教えてください

「4年間だけなのでアシスタントレベルですが、地元の会計事務所経営コンサルタントとして働いていました。起業したのは26歳。8歳のころには会社を作りたいと考えていたんです。現在の社名も小学生のころに友達と作った野

球チーム名「トラパント工業高校」から。私にとって重要なのは、「何をやるかよりも誰とやるか」ということでした。そのため、創業メンバーをスカウトするところから始めたのです」

創業メンバーのスカウトとは？

「当社専務の奈良真は高校時代の友人ですが、進学で県外に出たので秋田に連れ戻そうと計画を立てました。地元の就職情報を提供するなどUターン支援(笑)。今も一緒に働くのは私も含めて夏井麗ら3人ですが、当初4人で起業しました。思えば、10〜20代から今の組織づくりの準備を始めていましたね」



反対されることは成功する

「事業分野はどのよう



天才的なバランス感覚を磨け

事業計画の立案や実施はどのようにしていますか？

「私はプロジェクトマネージャーではないので、個々の事業計画を立案することはありません。これまで私が立ち上げた事業は『イーストベガス推進協議会』(カジノを含む統合リゾート推進事業)ぐらいですね。社内事業のほとんどは社員が担っています。社員の成長のためにも信頼して任せなければならぬと思っています」

アドバイスを求められたときはどうしますか？

「社内のプレーンディング(集団でアイデアを出し合うこと)にも一切参加しないんですよ。あくまで社員が考え、結果の報告だけを受けます。もちろん、それが事業としてバランスを欠いた内容だった場合には止めます。私はリアリストですから、夢レベルのアイデアにインテリジェンスの要素を加える作業、アイデアの暴走を止めるのが私の仕事ですね。社員にも『天才的なバランス感覚』を磨くよう伝えています」

「それが驚くべきことに、周囲のほとんどから反対されたのです。当時でも既に多くの会社ではホームページを持てましたし、近い将来には各社が自前で作ることができるようになるはずだからと。ところが、15年を振り返ってみるとどうでしょうか。需要がなくなるどころか、業績はまだまだ右肩上がりです。今では『反対される』とは成功するものだと思っています」

「東京への憧れのようなものはありませんでしたか？」
「なかったですね。理由はありませぬ。私が秋田に『たわわているのは、誰でも持っている郷土愛、人間の本質的な欲求だ』と思います。シリコンバレー行くとときに気が付いたのですが、世界的なIT企業を見渡してみても、故郷で仕事を始めた経営者は多くいて、地元から世界を見ることができているのです。日本だけが東京にしか残っているように感じます。地方でも、若くても、お金やその他のリソースがなくても、会社を立ち上げて成長させられるんだということを今の会社で証明したいのです」

さらに詳しい記事が秋田経済新聞に掲載されています。ぜひご覧ください。

<http://akita.keizai.biz/column/18/>

