

※今回のマンデーマナは、4 月 4 日と 11 日に 2 回に分けて掲載された記事を、一つにまとめています。

市場動向の調査によると、新型コロナウイルスが世に広まってから、100 万以上ものビジネスが起業されたと報告されたということです。今回の月曜日のマナでは、聖書が教える、神の方法でビジネスを始める点について学んでみましょう。

まず、新しいビジネスを始めるにあたって忘れてはならない第一の原則は、「人の心には多くの計画がある。しかし主のはかりごとだけが成る。」と箴言 19 章 21 節にあるとおり、自分の計画ではなく、神の召命と導きに従って行動することです。

わたしは 25 歳の時、公認会計士の世界を離れ、次に何をしたいのか悩んでいました。そんなとき、「レント・ア・レック」という新しいコンセプトの本を読みました。画期的なアイデアだと思ったので、中古車のレンタカー会社を始めました。ですがわたしは、これがいいアイデアかどうか？と神に聞かず、導きを求めることもしなかったのです。

今思えば、お金をたくさん稼ぐことだけが目的でした。レンタカーに関する知識も情熱もなく、第二の原則である「なぜこのビジネスが必要なのか？」という問いに対する正当な答えもありませんでした。箴言 20 章 5 節に、「人の心にあるはかりごとは深い水、英知のある人はこれを汲み出す。」とあります。もし、あなたがビジネスを立ち上げることを考えているなら、「なぜこのビジネスが存在しなければならないのか？」を考えてみてください。お金を稼ぐことしか答えがないのであれば、ご自身のキャリアのためにも、もっと良い目的を探してください。

私の息子が自閉症と診断された後、同じような子を持つ親たちと共に、特別な必要を持つ子どもたちのための学校を始めることにしました。一部の専門家からは、学習障害や自閉症の子どもたちのどちらかに対応できる学校を設立することはできるが、両方に対応した学校を設立することは難しいとも助言を受けました。

ですが、親である私たちは、その結論を受け入れることに躊躇しました。そこから数ヶ月かかりましたが、最終的に、専門家の言うとおり、両方を効果的に行うことはできないと結論づけました。そして、第三の原則である「起業するときは、誰にサービスを提供するかを決める」を発見したのです。私たち親の子どものうち、何人かは通うことができないですが、学習障害者のための学校を開校しました。その学校は、今まで 1,000 人以上もの子どもたちを支援しています。

マタイによる福音書 6 章 24 節に「だれも、ふたりの主人に仕えることはできません。」とあります。あなたのビジネスには、焦点を絞った顧客層が必要です。ビジネスの焦点を明確に考慮することが欠けていると、様々な方向に進みすぎて、意図した顧客のいずれにも適切に対応することができなくなる可能性があります。

第四の原則は、「他の誰も提供しないものを顧客に提供する」ということです。ある友人が、キリスト教団体に退職金制度を提供するというニッチな分野のアイデアを私に説明してくれました。彼の会社は、聖書的価値観にそぐわない投資機会を排除した投資オプションを顧客に提供することに特化し、多くの企業に必要性のある商品にクリスチャンが好むであろう聖書的な責任ある投資オプションを追加したのです。

ローマ 12 章 6 節では、「私たちは、与えられた恵みに従って、異なった賜物を持っているので、もしそれが預言であれば、その信仰に応じて預言しなさい。」と教えています。神があなたに特別でユニークな賜物を与えたように、あなたのビジネスにも神は特別なご計画を持っておられます。その賜物を見極めて、ニッチなビジネスを切り開くために用いましょう。

私は銀行員時代、何百人もの起業家と会いました。新規事業の資金がいくら必要かと尋ねると、逆に「いくら出してくれるのか？」と言われることが少なくありませんでした。このような場合、事業計画がないか、あるいは事業計画を立てるのに十分な時間が取れていないことがほとんどでした。しかし、その中で出会った顧客であるケント氏は違いました。彼は、製造業を立ち上げるのにいくらかかるのか、いつスタッフを雇うのか、いくら借りたいのか、きちんとわかっていたのです。貸主である私は、ケントが成功すると確信しました。

箴言 21:5 には、「勤勉な人の計画は利益をもたらし、すべてあわてる者は欠損を招くだけだ。」とあります。もし、あなたが新しいビジネスを始めようとしているなら、「どのように資金を調達し、スタッフを配置し、アイデアを構築し、維持するか」という問いに答える計画を立てるべきであるということです。これが、第五の原則です。

私の経験では、起業を志す多くの人にとって、忍耐は美德ではなかったように思いました。起業のアイデアを思いついたら、今日にでもすぐ始めようとするのです。

確かに、私たちが将来の立ち上げに向けて貯蓄や準備をすることができるよう、神は前もってアイデアを与えてくださることがあります。ですが、上述したこのプロセスを短縮しようとすると、大抵の場合は資金不足に陥ったり、あまり好ましくない窮地に陥ったりすることになります。哀歌 3 章 25 節では、神の完璧なタイミングと十分な備えを忍耐強く待つことの知恵を説いています。「主はいつくしみ深い。主を待ち望む者、主を求めるたましいに。」と教えています。

そしてこれが、最後の第六の原則に繋がります。新しいビジネスを始める際、「いつ、どこで、これを行うのか？」という質問に答えられるように準備しておくことです。その際、神より先んじないように注意しましょう。そうすれば、自分自身にとっても、起業するにあたって、かなりのリスクを回避することができるのですから。

【適用】

1. あなたは、自分でビジネスを始めたり、誰かがビジネスを始める手助けをしたことがありますか？もしあれば、その経験はあなたにとってどのようなものでしたか？
2. 新しいビジネスを始めるとき、あるいは大きなキャリア変更をするとき、神様の導きをどのように判断し、その導きに従ったらいでしょうか？
3. 「なぜこのビジネスをしなければならないのか」という質問に対して、あなただったらどのような反応をしますか？多くの人がビジネスを始めようとするときに、この質問に対する答えを優先させると思いますか？
4. 企業が顧客とは誰かを明確に理解することが必要なのはなぜだと思いますか、本質的に、企業が奉仕しようとする人々（あるいは団体）とは誰ですか？
5. もし、あなた自身のビジネス、あるいはあなたが検討している起業のアイデアを評価するとしたら、他の誰も提供しないものを顧客に提供できることを、どのように説明しますか？
6. 新規事業のうち、最初の1、2年で失敗する割合には驚かされるものです。これは、起業家が資金調達、人材配置、成長、企業の維持について十分な計画を立てなかったことに、どの程度起因していると思いますか？
7. 起業のタイミングを慎重に考え、状況など評価することは、本当に重要だと思いますか？それを怠ると、どのような落とし穴がありますか？
8. もっと多くの有能な起業家たちが、新規事業を立ち上げる前に、自分のしようとしていることに神様の関心があるか、御心があるかを考え、祈るとしたら、その結果にどのような違いがあると思いますか？あなたの考えを説明してください。

【参考聖書箇所】

詩篇 37:3-6; 箴言 3:5-6; エペソ人への手紙 2:10; コロサイ人への手紙 3:17, 23-24
箴言 11:14, 15:22, 19:20, 20:18, 24:3-6; マタイ 6:25-34; ルカ 14:28-33