

読む ミルク



ジーアンドエス社長 萩原 扶未子

私のライフワークである「女性起業家の創出支援の調査」をしていると、必ずと言っていいほど転機にかかわる「出会い」の存在があります。その出会いがあったからこそ「起業を思い立った」「経営を安定できた」「危機を乗り越えられた」「新たなサービスが生まれた」などなど。振り返ってみると、私自身の起業時も、今日につながっ

ているといえる幸運な出会いがありました。

起業して最初の出会いは、デザイン事務所のT社長でした。この方から安定的な仕事の発注があったので、資金的にスムーズな船出ができました。それ以外にも、25歳で経営のことが何もわからないだけに、社会人としてのス

ずかしくなるくらいお粗末なビジネスプランを手に、何か所の金融機関を訪問しまし

た。どの窓口も「コンピューターなんて良くわからないし、融資実績がない」「結婚したばかりなんだから、子供を産んで主婦に専念するのが幸せな道だよ」と言われ、内容もほとんど聞いてもらえ

「ブス」と感じていたところに私が現れ、Mさんも驚かれたそうです。その金融機関は製造業向けの大口融資が専門にもかかわらず、サービス業向けの小口の融資をしていた

ことができました。Mさんからは融資だけではなく、試算表の読み方やほかから認められる財務体質作り、金融機関との付き合い方などを細かく指導してもらい、経営者として必要な経理の知識を得ることができました。

転機となる出会い

キルも乏しかった私に、仕事の請け負い方や社員管理などを親切に教えてくれたので、何とか会社としての形を作ることができました。

次の出会いは、公的金融機関のMさんでした。当時、事業拡大に向けて運転資金を捻出するため、今から思えば恥

ませんでした。あきらめの心境で最後にもう一か所と訪れた公的金融機関で、コンピューターに詳しいMさんが対応してくれたのです。ちょうど私の事業が取り上げられた新聞記事を読まれている、「これからのコンピューター時代に必要なサ

起業時にこのお二人との出会いがなければ、多分、私は事業で挫折していたか、大きな回り道をしていたと思います。この出会いに心から感謝するとともに、皆さんにも人生の転機に結びつく出会いがあることを祈念しています。