

「ベンチャーに行け」
。大企業か、ベンチャーかと問われたらそう答えるようにしている。もちろん社長と相性が合うか、夢に共感できるか、そのビジネスがやりたいのかどうかなど、留意すべき点はいくつかある。それらを踏まえた上で総合的に判断すべきなのは言うまでもない。

それでも私の答えは変わらない。理由は実にシンプルだ。誰かがつくった枠組みの中で、誰かに決められた仕事をし、誰かに評価される道を選ぶのか。それと

V B 経営 虎の巻

めざせ起業家

も、自分で枠組みそのものをつくり、自分で考えた仕事をし、その評価を自ら受ける道を選ぶのか。私は後者の方が圧倒的にいいと思う。毎日やるのが満載で、浮き沈みもあるが、その分だけ人生が充実する。楽しんでやる。楽し

ビジネスモデル作る側に

い。だから「ベンチャーに行け」と言っているのだ。

アベノミクスを好感して景気が上向きそうな気がする。それを利用し、お金を

私は転職、転身という道

「ベンチャーに行け」と言っているのだ。

今の政府の動きは、環境を整備の段階にとどまってい



1985年上智大文卒。マニファス・ヒューマン・リソース・コンサルティング(現マニファス・ジャパン)社長などを経て、1998年にインディゴブルー社長に就任。10年6月から現職。

インディゴブルー社長 柴田 励司氏

コンサルティングだ。これはこれだ。

「1対1」のビジネスモデルとは、目の前の課題に

「1対1」のビジネスモデルとは、目の前の課題に

「1対1」になると、ひ