

自分の考えを 形にすることが ビジネスの醍醐味

株式会社ワンテンス 代表取締役 CEO / 株式会社バズトライブ 代表取締役社長 / 経営コンサルタント / 認定事業再生士 (CTP)

永田 寛明さん NAGATA HIROAKI

2005年 東京理科大学大学院 工学研究科 工業化学専攻修了。同年、株式会社野村総合研究所コンサルティング事業本部入社。入社以来、企業再生支援、M&A、経営計画策定支援業務に従事。2015年にNRI退職後、株式会社フレックスコンサルティングを経て、2019年 株式会社ワンテンス、2021年 株式会社バズトライブ設立。

一流企業のキャリアを捨て起業 2つの会社を経営する多忙な日々

2つの会社の創業社長であり、経営コンサルタントや認定事業再生士 (CTP) の肩書も持つ永田寛明さん。

最初に起業したのは、2019年に立ち上げた、株式会社ワンテンス。独自の電気分解技術によってできる高性能電解水を原料とした除菌スプレー、化粧品などの商品を製造・販売している。2つ目の会社は、高額な広告費を出すことが難しい中小企業を対象に YouTube や TikTok など動画を使った安価で効果的な広告制作やウェブマーケティングを行う株式会社バズトライブ。

1つは技術系の会社、もう1つはマーケティングの会社。2つの会社には全く関連性が見当たらない。なぜこのビジネスを始めたのか。

また、起業する前は、就活生の人気企業ランキングで常に上位に位置するコンサルティング会社、株式会社野村総合研究所にいた。入社早々、最優秀新入社員賞を受賞、その後、異例のスピードで主任、課長に昇格。さらに上のポストにも手が届こうとしていた。輝かしいキャリアを捨てて起業したのはなぜなのか。

非常に興味をそそられるが、核心に迫る前に、まずは永田さんの人生を振り返ってみよう。



アルファゲルとの出会いが化学の道へ

神奈川県生まれ。3つ下の妹と12歳下の弟がいる。「社会人になってからの経験のインパクトが強すぎて、子ども時代のことは記憶から抜け落ちている」という永田さん。両親や親戚から聞くところによると、負けず嫌いで自己主張が激しい子どもだったようだ。

小学校4年の頃から野球を始め、中・高と部活動を続けた。高校時代は、早朝の朝練、放課後の部活、居残り練習。帰宅して夕食後も1日200回の素振りには欠かさなかったという。こつこつ練習することは苦にならなかった。むしろ、「練習すれば必ず上達することがモチベーションになりました」と回想する。

あるとき野球のスパイクに、当時話題になっていたアルファゲルのインソール (中敷き) を使ったときに、人生の転機が訪れる。アルファゲルとは衝撃吸収素材。反発係数0で、上から卵を落としても割れない画期的な素材だ。このインソールを入れたスパイクを履くと、足が全く痛くならないことに驚いた。「これはすごい！ こんな新素材を作る仕事がしたい！ と思いました。これが化学に興味を持った最初のきっかけです」

化学が学べる大学に進学しようと決めたが、部活三昧の生活をしてきた永田さん。高校3年の夏に部活を引退して初めて受けた模試の結果に愕然とする。通

っていたのは地元一の進学校だったが、この成績ではどこの大学にも行けない。入試までは半年もなかったが、予備校に通って猛勉強し、東京理科大学工学部に合格を果たした。

パーティー People と勤勉な研究者と

大学生になって地元を離れ、全国各地から集まった、育った背景も価値観も異なる学生たちとの出会いはとても刺激になった。夢中になったのはサークル活動。「イベントサークル」という“軟派な”サークルに入り、都内のクラブを借り切ってパーティーを企画・運営する。パーティーには、大学生だけでなく社会人も集まった。様々な職業、年代の人たちと出会い、大学とはまた異なるネットワークができた。社会人との付き合いの中で、世の中の動きを垣間見ることができた。

理科大はしっかり勉強をしないと進級できない大学として知られている。永田さんは、サークル活動にいそしみつつも授業はさぼらなかつた。

「サークル活動で夜明けまで遊んでそのまま大学に行き、1限目の授業が始まるまで教室で仮眠をとるといった生活でしたね」と永田さん。

授業には参加したものの、真面目に勉強したわけではないのでテストの点数が思わしくなく、3年の時点で卒業までの単位が60単位足りない事態に。「親からは『留年するようなら即刻退学』と通告されていたので必死で勉強しました」

当時住んでいたアパートの畳の部屋でミカン箱を机にし、ひたすら勉強をした。あまりに長時間座り続けていたせいで、畳が擦り切れたほど。ここぞというときの永田さんの集中力は尋常ではない。

結局、最低限必要といわれた60単位を上回る62単位を取得し無事進級。これで「やればできるんだ」と自信になり、「大学院に入って一番を取ってやろう」



サークル活動でパーティーの企画・運営にいそんでいたころ。前列右から2番目

と新たな目標が定まった。

大学院は工学研究科工業化学専攻に進むと、これまでパーティー三昧の生活から心を入れ替え、真面目に研究に取り組んだ。研究テーマは燃料電池を中心とした水素エネルギーで、在籍中に指導教授の齋藤泰和先生とともに、「燃料電池システムおよび融雪装置」の特許取得もしている。

野村総研との出会いが転機に

修士課程1年のときに、先輩から「野村総合研究所という面白い会社がある。インターンシップに応募してはどうか」と進められた。

野村総合研究所といえば、日本最大手のコンサルティングファームだが、永田さんはその存在を知らなかった。「研究所というくらいだから、白衣を着て基礎研究を行うのだろうと思っていました」。面接でもそう答え、面接官を絶句させた。本来なら「そのぐらい調べてから来い!」と叱られるところだが、なぜか高倍率の面接をパスしてインターンシップに参加する。

「それがめちゃくちゃ面白かったんです」と永田さん。たとえば、韓国の自動車メーカーが日本で新車1000万台を売ろうとしている。どうすればこの目標



小中高校時代は野球が大きなウエートを占めていた。(写真左) 中央の帽子を取っているのが永田さん (中央) 高校時代、試合中の写真。右のファーストの守備を務める永田さん (右) 高校の部活メンバーと。前列左から3番目が永田さん



大学院の修了証書授与式の日に撮影。学部生時代とは違ってかわって真面目に研究にいそしんだ院生時代だった



友人と。右側が永田さん



同日、研究室のメンバーと記念撮影。後列左から4番目が永田さん

を達成できるか、といった課題について4人のメンバーで1週間徹底的に議論をしたりリサーチをしたりする。インターンシップとはもっと緩い感じかと思ったら、かなり高度で実践的な内容だった。

「そんな仕事があるのかと新鮮な驚きがありました。仕事も面白かったし、働いている人たちもとても生き生きして輝いて見えた。こういう人たちと仕事がしたいと強く思いました」

理系の大学院から、どちらかといえば文系のコンサルティング会社に就職するのは思い切った方向転換。しかし、「自分は研究には向いていない」と思い始めていた永田さんにとって、これは運命的な出会いだった。

博士課程には進まず、野村総合研究所に行こうと決めた。高倍率の就職戦線をくぐりぬげ、晴れて入社。

しかし、ここから苦勞の日々が始まるのである。

スパルタで鍛えられた新入社員時代

野村総合研究所に入社し、経営計画策定支援業務、M&A、企業再生支援などの業務に従事した永田さん。しかし、理系出身の永田さんには、同期の社員が当たり前前に知っている、企業経営やビジネスに関する知識がほとんどなかった。「知らない用語ばかりで、最初の数ヶ月はみんなが何の話をしているのかさっぱり分かりませんでした」と振り返る。

先輩から、データの分析やレポートの課題が出されたが、知識がないため仕上げるまでに時間がかかる。やっと仕上がったと思って提出したら、目の前で破かれ、やり直しと言われる。昼間は通常の業務をこなしつつ、夜は徹夜して課題を仕上げる日々が続いたという。

体力には自信があったが、やがて異変が訪れる。

「ストレスで皮膚が炎症を起こしたり、うわごとの

ようなことを一人でぶつぶつ言っていたり、後から思えば完全にうつ状態だったと思うのですが、自分では全く気付いていませんでした。その頃、実家から会いに来た母は私の様子を見て『このままでは自殺するのではないか』と心配したそうです」

2年くらいそのような生活が続き、さすがに「このままでは死ぬかもしれない」と思った永田さん。気晴らしのために、金曜か土曜は友人と飲みに行くことを最優先のミッションにした。

「このミッションのおかげで、これまで『金曜の夜までに仕上げて』と言われていた課題を『月曜の夜まででもいいですか』と言えた。すると先輩はあっさり『いいよ』と。その時やっと気づいた。その程度の仕事だったんだと。自分のような新人に重要な仕事を頼むはずがない。それを必死で何日も徹夜して仕上げようとしていた。しかも、後から思えば、知識も経験もないのに質の高いものを作ろうとして余計な時間をかけていた。新人に求められるのは、質よりスピードだったんです」

粗くても速く渡せば、修正があっても先輩が対処できる。質にこだわってぎりぎりに出せば、もし方向性が違っていても直す時間が足りず、今度は先輩が徹夜をしなければならない。それによろやく気づいたのだ。

それからは、早い段階で方向性を確認するようにし、ダメ出しをされる回数が減った。睡眠時間も取れるようになり、どんどん仕事が好転していった。

3年目の頃、後の上司となる先輩に誘われ、新規事業として企業再生の仕事に携わるようになった。初めての試みだったので、先輩と永田さんが社内では企業再生の第一人者ようになった。「今までダメ社員だった私に、人が質問に来るようになった。質問に答えると感謝をされる。それが自信になり、ほめられると もっと勉強してがんばるようになりました」

そこからは、快進撃。最短で主任、課長に昇格。

さらに上のポストの可能性も出てきた。
ところが…。

もっと成長するために新たな挑戦へ

「8年目くらいから、これ以上ここにいても成長することはなと思うように。自分で何か始められな
いかと模索し始めました」

そんなときに知人から、父親の会社について相談を受けた。その会社は3室ダブルイン型電解技術という独自の特許技術を持っていたがうまく活かせておらず、後継者もない。しかし、「この技術はビジネスになると思い、知人と会社を立ち上げることにしたのです」

それが、株式会社ワンテンスだ。飲めるほど安全なのに強い除菌力のある水、化粧品よりも高い浸透力を持つ水、石鹼よりも油汚れを落とす水、などを独自の電気分解技術により製造することができ、除菌スプレーや化粧品などの製品に展開可能だった。

起業当初は知名度もなく共同経営者の知人とともに足で営業をして回った。そこへ、新型コロナウイルスの蔓延という事態が起こった。永田さんは、化粧品中心で進めていた製品開発を急遽、除菌関連商品に切り替えた。この読みは当たり、製品は売れに売れた。

そんな時、酒席で友人より、「知り合いの超大手Tech企業の天才エンジニアが副業解禁になったので、彼と共に面白いビジネスができないか」と相談を受けた。

「それなら、いま流行りの動画マーケティングを使った広告のビジネスはどうかという話になりました。飲み会の席でしたが、ざっと業界分析をした結果これは勝てるなとなり、『おもしろい。明日、会社を作ろう』と、勢いで翌日に本当に起業してしまいました」

これが、株式会社バズドライブだ。

人と人とのつながりの中でビジネスのタネを見つけ、おもしろそうと思ったら、即、アイデアを形にしてしまう。しかも、堅苦しい会議室ではなく酒席で。それが永田さんのスタイルだ。



仕事をしている永田さん（右）。新しいビジネスは、仲間たちとのネットワークや普通の会話から生まれる

一生満足することはない

多忙な日々を送る永田さん。若手の育成にも着手して、近い将来には会社を任せ、また新しいビジネスを始めたいという。この尽きることのないエネルギーはどこからくるのか。

「若い頃に、厳しい環境で鍛えられたことが良かったのだと思います。理科大の勉強は厳しかったです、そのおかげでこつこつ努力する姿勢が身につきました。野村総研時代でも厳しく鍛えられましたが、そのおかげで今があると思っています。成功した人で、苦労をしていない人なんて一人もいません」

まだまだ上を目指したいと永田さん。いつか満足することはあるのだろうか。

「一生満足することはないと思いますね。自分が成長すればするほど、さらに上の人が見えてくる。その人たちに負けたくない。それに、ビジネスって面白いんですよ。自分の思ったことが実現する楽しさは何ものにも代えがたい。成功者と言われる人たちが高齢になっても仕事を辞めないのは、やはり楽しいからではないでしょうか」

今温めているアイデアも形にするのは時間の問題なのか。永田さんの飽くなき挑戦はどこまで続くのか、興味は尽きない。

取材を終えて

大柄で堂々とした話し方は、まさに勢いに乗っている若き経営者。遊びも仕事も全力投球。遊びから仕事を生み出す才覚も。真面目で努力家。しかもイケメン。次はどんな新ビジネスを繰り出すのか、楽しみです。

(フリーライター／石井栄子)