

私は、「課題」とは「目標と現状とのギャップ」のことを言い、「問題」とは「現状の悪化加減」のことを言うと考えている。志の実現に向けて「短中期の目標」を設定し、課題を解決することにより前へ進むことができるが、問題解決では現状を維持することにとどまる。

志が大きいほど、設定する課題も大きくなる。何度も壁に突き当たりながら、時には挫折も経験するだろう。人は自身の力のなさを思い知った時に初めて努力できるし、心の底から力がわき上がる。

「もう駄目だ」と何度も思いながらも、自身を信じて努力し、自ら掲げた目標を



達成するという「課題解決の経験」が多いほど、大きな自信を持つと思う。

私が㈱プロジェクト地域活性を設立して1年たったところである。ある日、1年前と全く変わっていない自分に気が付いた。仕事で、過去の経験を切り売りしている自分に気付いたのである。

リクルートの社員時代に無駄だと思っていた夜中までの会議。その後、飲みながら朝まで激論した地域やビジネスへの思い。これらの時間は無駄ではなかったということに、この時初めて気付いた。

自らの身を棄ねたところにおいて瞬間、自身の成長は止まる。内外の環境が日々刻々と変わっているが故に、1年前と同じ自分は退化していることになる。

もう一度勉強し直さなければいけない。心の底からそう思った。平成17(2005)年に私は東北大学大学院経済学研究科に幸運にも合格した。起業したばかりでこんなに忙しいのに、やっていけないのだろうかという不安はあったが、そうせずにはいられなかった。

入学の目的(目標)に、自身を鍛え直すことと、東北大学と連携したビジネスを創出することを掲げた。大学での講義や

### 自己実現のために

ゼミ、研究と実際のビジネス・地域を結びつける機会として地域イノベーション研究センターでの研究活動では、先生方から厳しくも温かく鍛えていただいた。今年3月に無事修了したが、現在も、講義、ゼミ、同センターで学んだことを自社や東北地域に置き換え、明確な「根拠」と「自信」を持って地域活性ビジネスに取り組んでいる。また東北大学などと連携して、経済産業省「産学人材育成パートナーシップ事業」の採択を受け、「農商工連携プロフェッサー育成事業」を創出するなど、弊社のビジネスに大きな成果を挙げることができた。何より、

「プロジェクト地域活性」

代表取締役社長

望月 孝

(仙台市)

先生方にお会いできたことが、私の大きな財産である。

一緒にビジネスや地域への思いを語り、親身になって相談に乗っていただけると、多くの社会人大学院生と出会えたことが、もつ一つの私の大きな財産である。今年2月には、私たち社会人大学院生が中心となって経営学の研究とビジネスの実務の融合を図る学会として「現代経営研究学会(AEIP)」を設立した。

マズローの「欲求の5段階説」という学説がある。人には①生理的欲求②安全への欲求③社会的欲求④自我欲求⑤自己実現欲求があるという。①～④までの欲求と⑤の欲求は区別され、前者は「欠乏動機」(人その時点で欠けているものを満たすこと)によって、その人を動機づける欲求)といい、欲求は①から④と満たされることに順次上がっていく。後者は「存在動機」(足りないものを埋めるという発想で充足し切ることができない欲求)といい、「生涯にわたって人が存在をかけて追求すべき欲求」のことだ。私たちは、「自己実現」を生涯追求するためにも、大きな志を持ち、実現に向けた目標を掲げて日々努力したい。

## 高い志で「課題」解決を