



ALPS

CAREER

>>> 仕事

私のキャリアデザイン 第2回

42歳で地方公務員から起業。 私が描くキャリアデザイン

前職は公務員で、20年間、大阪市役所に勤めていました。

当時まだ保育園児の娘と生まれたばかりの息子を抱えながら、42歳の時に大阪市役所を退職。現在は起業し、フィラメントという会社で、企業の新規事業創出や人材育成をサポートしています。

公務員を経て起業に至るまでの4つのフェーズ

僕が公務員を志したのは、「公務員はホワイトな職場」という漠然としたイメージがあったからです。今、大学生の頃の僕に前述の理由を携えて進路相談をされたら、「もうちょっとちゃんと調べたら？」とアドバイスすると思います。

そんなうわついた気持ちのまま公務員となり、最初の4年間は区役所に配属されました。この期間はいわば「仕事を覚える」フェーズ。イメージしていたとおりのホワイ

トな職場で、仕事と役所文化に少しずつ慣れていきました。しかし、役所には異動がつきものです。

次の配属先は、民生局（今は福祉局に名称変更）。当時「よるな民生、さわるな教育」と役所内で揶揄されるほど労働環境が過酷な部門でした。この民生局内で庶務課、介護保険課、高齢福祉課、障がい福祉課を渡り歩きました。この時はどつぷりと浸るよう仕事に向き合い「適応力」を身につけるフェーズでした。しかし、ホワイトだった区役所時代と比べると、帰宅が夜中という突然のブラックな勤務体系に…。人間というのは不思議なものですが、その環境に順応してしまうんですね。恐ろしいほどに。

次の配属先は、市政改革室で市役所全体のコストカットに携わり、その次に都市計画局に移ります。これらの部門は、都市全体のマネジメントに関わる部署であったため、俯瞰的にものごとを考える視点が身に



株式会社フィラメント
代表取締役 CEO

角 勝

〔すみ・まさる〕1972年生まれ。20年間の公務員生活を経て、2015年に株式会社フィラメントを創業。新規事業開発支援のスペシャリストとして、主に大企業において事業開発の適任者の発掘、事業アイデア創発から事業化までを一気通貫でサポートしている。オープンイノベーションを目的化せず、事業開発を進めるための手法として実践、追求している。

つきました。この時期に子どもが誕生し、仕事内容とも相まって、「自分が生きる意味や働くことについて考える」フェーズとなりました。前向きに自分ができることを探求し始めた時期でもあります。

そして都市計画局内での人事異動で最後の配属先、大阪イノベーションハブへ。「外部の多様な方々と新しいものを生み出すことを楽しむ」フェーズでした。この最後のフェーズで得たものは、その後の退職・起業後の今の仕事にも直接的に役立っています。

20年間の公務員生活

市役所時代は、前述のとおり、様々な部署を渡り歩き、とても幅広い経験をさせてもらいました（本当に感謝しています）。それぞれの部署や立場から、目の前の課題解決を日々考え、挑み続けた経験は、現在の仕事にも大いに役立っています。

>>> 私のキャリアデザイン



大阪イノベーションハブ時代
(写真右から3人目が筆者)

特に思い出深いのは福祉部門の時の苦勞。中でも障がい福祉課は大変でした。

当時は、新しい障がい者福祉の制度（障害者自立支援法）の立ち上げの時期で、僕のミッションは障がい者版の介護保険と言わばき仕組みを本家の介護保険の4分の1の期間で準備するという無茶なもの。しかも高齢者に比べて障がい者のケアは格段に多様で、ある意味、介護保険よりずっと難しいのです。僕はその仕事に大阪市の現場リーダーのような立場で携わりました。当時は毎日深夜2時まで残業。と言うか、深夜2時が定時でそれ以降が残業だと言っていました。

今振り返ると、人間らしく生き活きと働くとはどういうことなのかを考える必要があったのかなと思います。ただ、今だからそう思うだけで、当時は本当に目の前の仕事を捌くことで精一杯だったのですが。

ともかく、「過酷な状況の中で困難な仕事を成し遂げる」とはどういうことか、身をもつて学ぶ機会となりました。

仕事を通じて見つけた 自分にとっての天職

最後の3年間は「大阪イノベーション」の立ち上げと運営に関わりました。大阪イノベーションとは、今は多くの民間企業もつくっている「共創スペース」のはしりで、しかも行政がつくるものとしては最初の取組みだと思います。大阪市が「う

めきた」地域と言われる都心部の再開発を先導する中で、目玉施設の1つとしてオープンしたもの。ここでは多様な豊かな人々の集積をつくり、斬新なアイデアやプロジェクト、そして事業が生まれる場所を目指していました。

とは言え、行政がつくるこの手のハコモノはいかにも失敗しそうですよね？

なので、そういう「行政の失敗施設」にならないように、場の価値をユーザーにどう伝えるか、そして常連になつてもらうための場の魅力、コンテンツ力を高めるためにどうすればよいか僕なりに頭を捻りました。そして、「自分自身が場の魅力を伝えるエバンジェリスト（伝道者）になること」と「自分自身がコンテンツになること」にトライしました。

様々なイベントに参加して名刺を配り、イベントの帰りの電車で全員にフェイスブックの友達申請を行う。これが続けるとあつという間に友達が増えていきました。いっしょに個人のフェイスブックでイベント告知を行うだけで集客できるようになり、当初思い描いていたようなイノベティブな人々が集まる場になっていきました。

また、そうしてイベントに来てもらった人々との会話の中から新たな情報や視点のインプットが増えていき、自らの雑談力・コンテンツ力があがつていくことも自覚できます。そうこうするうちに僕と会話するのが目的で来訪してくれる方も増えてきま

した。まさに自分自身がコンテンツになった感覚。こうして成果を実感できるようになったところで経済産業省への出向の打診がありました。僕にとっては、今までにないほどの充実した日々を過ごすことができ、「これを自分の一生の仕事にしたい！」と思っていた矢先のことでした。

転勤の打診を機に、 天（転）職を考える

大阪イノベーションハブ2年目の終わりにあつた経済産業省への出向・転勤の打診。これは当時、妻が身籠っていたこともあり断りました。でもその時、「いずれまた異動の話は出てくる。自分の力で働く場所を決められないのであれば、自ら辞めて起業しよう」と思い立ちました。

勢いで妻に相談したところ「辞めても本当に大丈夫なの？」と聞かれました。当たり前です。冷静に考えると、妻の言うとおり、すぐに独立するには不安があることに気づき、こう答えました。「わかった。1年かけて準備する。具体的な行動指針として2つの目標を立てるよ。①東京に行く機会を増やして見込み顧客となる企業の方と積極的なリレーション（信頼関係）形成を図る。②登壇機会やメディア露出を増やして個人のプレゼンス（存在感）をあげる。この2つの目標が十分に仕上がって準備ができたと思ったらもう一度相談させて」。

そこから、妻に話した2つの目標を達成

するために行動を続けました。これらの行動の経過は、随時フェイスブックなどに投稿するようにして、妻をはじめ周りの人々にも自分が何をしているのかを知ってもらえるようにしていました。そして10ヶ月後、事態が動きます。

上司の発言を機に、 起業を決意

退職後に向けた取組みを始め10ヶ月ほど経ったある日、組織内で「角が目立ちすぎだ」というのが問題となりました。上司から呼び出され「目立たないようにしろ」と苦言を呈されました。僕としては、誰よりも身を粉にして頑張っているという自負もあるし、それが認められないことへの無念さもありましたが、この上司の一言がなければ、ずるずると退職を先延ばしにしていたかもしれせん。すぐさま良いきっかけだと考え直しました。

上司の苦言を受けた当日、自宅に帰ると少し緊張しながら、退職と起業について改めて妻に相談をしました。

「どんな返事が来るかな…」とドキドキしながら待っていた妻の返事、彼女は開口一番こう言いました。

「へー、ワクワクするね!」と飛び切りの笑顔とともに言ってくれました(この時のことは思い出すだけで今でも100%泣ける)。この時、妻には「あなたは公務員をやっているより、自分のやりたいことをやった

方が絶対イキイキする。それにちゃんと自分で決めたことはやり抜くと思うから」とも言われました。目標を決めて行動を続けたことで、やはりこれは自分の天職なのだという気持ちが強まった1年でしたが、それが妻にも伝わっていたことがわかり、喜びもひとしおでした。フェイスブックに退職する旨を投稿すると、たくさんの「いいね」をいただきました。こんなにも多くの人から応援してもらえるような人生を送れていたんだと嬉しくて泣けてくると同時に、「きっと大丈夫だ」という気持ちになりました。

起業後の収入面や健康の変化 について

フィラメントを起業してから5年が経ち、少しずつ、軸の置きどころと言うか、自分たちだからこそできる仕事はコレだ! という感覚がつかめてきたような気がしています。

収入面について少しお話すると、1年目は収入も休みもあつてないようなものでした。2年目は月収20万円から始めて、3年目は4年目と少しずつ増えていきました。現在は退職前よりも少し多めにもらっています。

精神面では、やはり最初が一番大変でした。

最初はある程度前職を頑張っていたからこそ、前職からの延長線上での発注が多くありました。ご祝儀がわりの仕事の発注だからこそ、断らずにすべてを受けることにしていました。自分を信頼してご依頼をいただいている仕事ですから、(当たり前のこと

はありますが)金額の多寡に関わらず全力で取り組み、その結果として信頼の貯金を作ったというとする姿勢はとても大切だと思います。そうやってがむしゃらに楽しく取り組んでいる過程を外部に発信していくことで、一緒に仕事をしたいと思ってくれる人がジョイン(参加)してくれるようになりました。

前職時代は「こう言ったら周りの人はどう思うか?」と考える窮屈な部分が少なからずありましたが、起業してからは自分の直観を信じて判断したり、発言したりできるようにになりました(しなければいけなかった、とも言えます)。全てが自己責任による即時的な判断で進んでいく、このような環境が、自分を成長させているなど感じています。自分と会社が成長していくことも楽しみですし、周りを気にせずにもっと判断をしていけることでストレスも少なくなり、健康診断の結果は年々良くなっているくらいです。肩こりも減りました。ミドルエイジクライシスになることもなく、常に今が一番幸せだと感じています。

起業がうまくいくかどうかの チェックポイント

20年も公務員という寄り道をしてからの起業だからか、起業の心構えや準備について聞かれることがあります。その都度、僕の経験を踏まえてお話ししてきたのですが、今改めて振り返ると、誰しも当てはまるであろうポイントがいくつかあります。

>>> 私のキャリアデザイン



新たな挑戦を面白がって
集まってくれた仲間たち
をはじめ、たくさんの方々
に支えられている



- まず、独立起業がうまくいくためには、
- ① 自分がやりたい事業か？ ② 自分の強みを出せる事業か？ ③ 社会から求められている事業か？ の3点が大切だと思います。なんとなくわかるけれど、自分だけで判断するのは難しいですね。そこで、この3点が整っているかどうかを見極める5つのステップがあります。
 - 1 ① 自分がやりたいことを認識、言語化する
 - 2 ② 自分の強みを把握、言語化する
 - 3 ③ 自分の強みをもとにした仕事を描く
 - 4 ④ やりたいことと仕事をくつつける
 - 5 ⑤ 自分がやりたいビジネスの安定性を確認する
- という5つのステップです。

こうして5つのステップを書き出すだけでも骨が折れる作業ですから、これを本当に実行しようとすることはさらに大変な作業です。ただ、起業がうまくいくための3点、そのための5つのステップが揃っていれば、少なくとも、自信を持ってご家族に説明することはできるはずです。

あと1つ、僕自身の経験から「起業において、これは絶対外せない」と考えているものがあります。それは、助けてくれる人がいるかどうか。仕事面でも生活面でも、自分1人では何もできません。振り返ってみると、僕が起業してから今日までの日々は、数えきれないほどたくさんの「助けてくれる人」がいたからこそ成り立っています。

仕事をしていく中で大切にしている「面白がり力」

仕事をしていく中で大切にしていること、これから大切にしていきたいことは、何でも面白がることです。僕はこれを「面白がり力」と呼んでいます。

簡単に言うと、「面白がり力」とはいろんなものに興味を持って、面白がって妄想してみ、そのことに時間を使うのを楽しく感じる力です。面白がり力があれば、興味・関心の範囲を選ばずに、何にでも興味を持ち、ほかの人とのコミュニケーションを通じてアイデアを転がして大きくしていくことが楽しめるようになります。すると、仕事への向き合い方も変わってきます。生活を

していくためにお金を稼ぐことだけを考え、仕事に向き合うのではなく、楽しい気持ちを持って取り組めるようになります。目の前の仕事やそれに関わる事柄を面白がり、たくさんの知識を蓄え、周りの人々も巻き込んでいくことで、仕事のことを考えるのが楽しくなります。

かつては「嫌な仕事をするから報酬をもらっている」という考え方もあったかもしれませんが、これからは活き活きと楽しく仕事ができるように自らの環境と心を整えることが大切なのではないかと思っています。

これから取り組んでいきたいこと

これから僕が取り組んでいきたいことは、フィラメントの事業内容とも重なる部分があるのですが、「面白がり力」を持った人材や事業を生み出すお手伝いをしていくことです。良いものをつくるためには愛のある批判はもちろん必要ですが、僕はそれだけではなく、褒めたり褒められたりして、みんながずっと高い水準のパフォーマンスを保つたまま仕事に取り組める環境づくりのお手伝いをしていきたいと考えています。そういった環境づくりは多くの職場に取り入れることができると思いますし、何より僕ももっと褒められたいので（笑）。

もつとみんなが笑顔で活き活きと働けるような人材と企業をつくり出すお手伝いを、これからもやっていきたいと思っています。