

# あなたが「お金持ち」になるためのすべての方法

「金儲けのまえにはね、なんのために存在するかを考えようよ」

## 株式会社アベブ

設立：1991年3月 事業内容：1991年の創業以来、レジャー・アミューズメント業界を中心に人材派遣ビジネスを展開。現在では、業務請負（アウトソーシング）、人財紹介・予定派遣など、人財の総合商社に成長。さらに人財開発業務、教育研修業務なども事業化している。また海外事業も本格稼働予定。売上高：45億円（2005年3月期見込み）

私はリクルートに就職したかったんです。だから大学2年生（1991年）の時、関西版

が創刊することで同グループでも無名の『フロムA』でバイトをしていました。そこで社内起業（アイデア）コンテストみたいなのがあったんです。

そこで、私は学生を動員して『フロムA』の認知度を上げる企画を考えました。

しかし全然ダメだったわけですよ（笑）。『フロムA』の上司がみたらその事業はNG。ダメって言われたんで、「じゃ自分でやる」って経験が起業のきっかけ（笑）。

しかし若者を組織して彼らを支援するよつな事業形態をやろ

うとしたんですが、上手くいきませんでした。約半年ぐらいいは食っていけない時代。要は事業計画がしっかりしてなかつたんです。当時の自分に対して「君のアイデアはすばらしい、でも計画が悪い。もっと現実的な計画と問題点をブラッシュアップして、対策を講じたプランにしないでほしい」と言っていましたね。

私が大学2年生だった90年は

JRAが、柳葉敏郎と賀来千賀子というペアを起用して、若者に認知させたターニングポイントの時代。そこであるとき「パチンコもそういう風にしようや」と話があったんです。当時の「悪いイメージ」を変えていきましようよってという企画をもっていきました。

しかしあるパチンコ店で、「その企画はいいから、一人スタッフを派遣してくれないか」という話になってね、当時はほとんどない人材サービスがスタートしたというあらすじです。

私は企業を大きくしたい人にアドバイスしたいことがあります。ある時期、売上高が3年ほど6億円前後で推移して変わらないうちがありました。

それまでは単に企業を大きくしたい、お金が欲しい、人より豊かになりたい、自立したいっていう意欲。そこで頭打ちになった。だから、社員に叱咤激励するまやかしの言葉とか考えてみたんですけどね。いまいち決まらなかつた。そこで「人財を派遣するなら、人を差別なく受け入れて、誰でもできる仕事か

ら提供し、その中で彼らをドン・ドン磨く機会を作り、次のステージで自立して、能力を發揮できるよつな環境へ羽ばたかせよう」という存在意義とビジョンがはつきりさせたわけですよ。

金を儲けるっていう要素の前にね、「なにをしながら、なんのためにお金を儲けようか」をはつきりさせようとしてください。これが決まってるからは、会社がすごい勢いで伸びてます。弊社は、1999年度の売上高9億円から2004年度は45億円ですから（笑）。



### BIGなビジネスマンになる!

起業成功のための三ヶ条

- 【第一条】なにをするかデザインせよ
- 【第二条】計画立てて、着実に進めろ
- 【第三条】経営者は約束を守れ

株式会社アベブ  
権賢治代表取締役社長

1969年、京都市左京区生まれ。同志社大学在学中に有限会社アベブ（2003年・株式会社アベブに組織変更）を設立。各種アミューズメント施設への人財サービスをスタート。現在では、韓国や中国への海外事業の本格稼働に向け構想中。YEO理事。

本田健インタビュー

超エリート職とは?

専門職人材派遣の世界

出来高報酬の世界

儲かる職業の新常識

お金になる「資格」

ヘッドハンター座談会

投資で億万長者になる

起業

財産相続

編集部座談会