

雨にも負けず

小説 ITベンチャー

AMEMIMO MAKEZU NOVEL INFORMATION TECHNOLOGY VENTURE | RYO TAKASUGI

高杉良

刊行記念
インタビュー

企業小説の第一人者、高杉良が

『最強の経営者』の次に選んだ題材は、
わずか八人の社員しかない
ベンチャー企業だった。

特許侵害でGoogleを訴えた

「イーパーセル」の経営者、
北野譲治の軌跡を描いたこの作品は、
高杉良が初めてITベンチャー企業の
経営者を主人公にした長篇小説だ。

取材・文：タカザワケンジ 撮影：ホンコウジ

あなたに会いたい

「雨にも負けず 小説ITベンチャー
――執筆のきっかけから教えてください。」

高杉 産経新聞の記事（リーダーの素顔
イーパーセル社長 北野譲治さん（54））
（二〇一七年四月十六日）を読んだことがき
っかけです。読了後すぐに本人に会いたい
と思いました。その日は日曜だったので、
翌日に会社に電話して「あなたに会いた

い」と。すると忙しい中、時間をつくって
くださって、翌々日の午後三時に来宅して
くれたんです。それで「あなたのことを書
きたいんです」とあらためてお願いして快
諾してもらいました。ざっくばらんに僕の
質問に答えてくれて、二回目にイーパーセ
ルに出向き、近くのレストランで夫人にも
会いました。

――記事の見出しは「データ、宅配」世界
標準技術大企業にPR」。『雨にも負けず』
の主人公、北野譲治さんは、インターネッ
トで電子ファイルを安全・確実に送り届け
るサービスを行っている企業の経営者だと
あります。失礼ですが、一般的にはあまり
知られていない方だと思のですが、どこ
に興味を持たれたのでしょうか。

高杉 直感ですね。読んだ瞬間に、この人
物は面白い、この人を書こう、という感じ
ですよ。一つだけ挙げるなら、Googleな
どの大手IT企業を特許侵害で訴えたところ。
日本の小さな企業がアメリカの大企業
を相手に闘ったことに興味を惹かれました。

――高名な作家から突然電話をもらって、
しかも小説の主人公に、と言われた北野さ
んも驚いたでしょうね。取材はどのよう
にされましたか。

高杉 北野さんの周囲にいる人たちにもお
話をうかがいました。イーパーセルの社員
たちはもちろんですが、北野さんの高校時
代からの親友で、いま一緒にバイオベンチ
ャーを立ち上げている京都大学教授の小川
誠司さんや、イーパーセルの創業者を北野
さんに紹介した日本輸出入銀行の会田守志
さんなどの友人たち、北野さんが学生時代
にアルバイトをしていた六本木の「フロ
リスト・マグ」の池内潤二さん、日興プリ
ンシパルでイーパーセルを担当していた城
戸一幸さんなどですね。僕は取材するのが
好きなんです。八十歳ですけど、いまだ
に自分で取材しないと気が済まない。人に
取材してもらってデータだけでもらって書
くということができないんです。

――八十歳とはとても思えません。取材
も執筆もされて、とてもお元気そうですね。

高杉 実は昨年、三カ月続けて別々の病気で入院していたんです。正直なところ、企業小説は前作の『最強の経営者』で終わりと周囲には話してました。身辺雑記や、自伝的な小説は書くかもしれませんが、取材して書くのはこれで最後だろうと。でも北野さんの記事を読んでもう一つだけ書いてみたくなった。書いている間、僕も元気になったし、読者にも元気になってほしいと思いました。それに、自分でもよくがんばったと思いますけどね。

——「元氣が出る」というのは、この小説にぴったりの言葉ですね。

北野さんは学生時代から起業家精神がある人物。大学卒業後は大手損害保険会社であえて契約社員になり、コミッションフィ（販売手数料）を稼いで起業に備えるなど、自分の人生を主体的に切り拓いていきます。

高杉 人柄がいいんですよ。

た。その点では、創業するのと、その会社を切り盛りする手腕は違うのだ、と感じました。

高杉 これも小説の中で書いたんですが「ゼロから一を生む能力と一を十にする能力は別物だ」という一節があり、それを読んだ北野さんが「まさにそうです」と言っていましたね。

——取材されて感じた北野さんのビジネススマンとしての魅力とはどんなものでしたか。

高杉 まずは行動力ですね。リュックを背負ってどこへでも行くんです。社長であると同時に営業部長でもあり、優れた営業マンでもある。そのパワーたるやすごいですよ。イーバースは小さな会社だけど存在感はなかなかのものですしね。リーダーとしての資質も相応にあると思います。

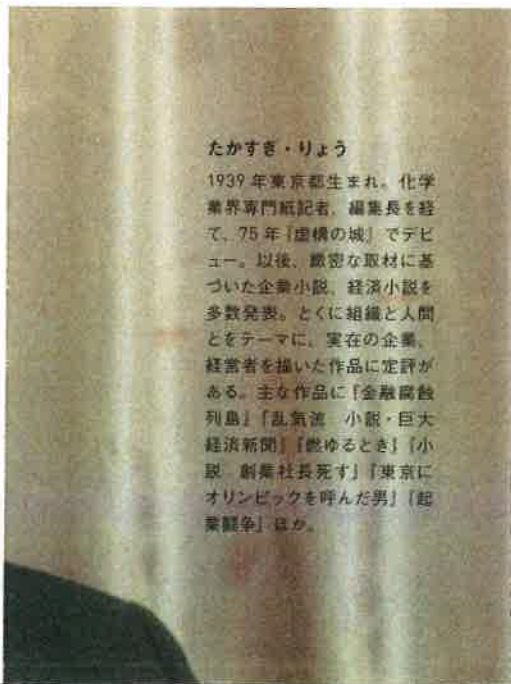
北野さんが、歴代総理の指南役と言

北野さんの言葉の端々から感じているのですが、ご両親がすばらしい人だったと思います。

一を十にする能力

——本作にて、北野さんは独立して損害保険代理店を立ち上げて順風満帆だったわけですが、そこに財津正明から誘いがかかった人物で、インターネットで電子ファイルを安全・確実に届けるために必要な暗号化などの特許を取得して、世界的に展開し

たかすぎ・りょう
1939年東京都生まれ。化学業界専門紙記者、編集長を経て、75年『虚構の城』でデビュー。以後、厳密な取材に基づいた企業小説、経済小説を多数発表。とくに組織と人間とをテーマに、実在の企業、経営者を描いた作品に定評がある。主な作品に『金融崩壊列島』『乱気流 小説・巨大経済新聞』『燃ゆるとき』『小説 創業社長死す』『東京にオリンピックを呼んだ男』『起業闘争』ほか。



われた四元藝隆さんの知遇を得ていたという奇縁も書かれていますね。

高杉 北野さんは広範囲に人脉がある方なんですよね。僕は「財界の鞍馬天狗」と日本興業銀行頭取だった中山素平さんと関係で四元さんを知っていた。その縁もたしかに感じましたね。僕の小説では、中山さんを書いた『勁草の人』に四元さんが少しだけ出てきます。北野さんは、僕が長年取材していた旧日本興業銀行に知り合いがたくさんいたりするんですよ。

高杉さんはモデルとなった人物が突

ようとしていた。その日本法人に北野さんをスカウトします。

高杉 大変熱心にね。作中にも書きましたが、財津さんは北野さんと初めて会った日に、地下鉄の虎ノ門駅構内で二時間も立ち話をしにかき口説いた。財津さんと北野さんとのやりとりは、雑誌連載でいうと三回目に登場するんですが、あまりにも強烈な印象だったので、一回よりも先に書いた低いです。

——小説としては、財津さんの個性の強さが面白さの一つにもなっていると思

高杉 財津さんの発想はすごいものですよ。日本人がアメリカで起業して、特許を漏れなく取ったわけですから。

——それがのちのちGoogleなどの大手IT企業との裁判で生きてくるわけですね。ただ、作中では経営者として難があるように見受けられま

名で登場する「実名小説」を数多くお書きになっています。今回も、北野さんをはじめ多くの人物が実名で登場しますね。

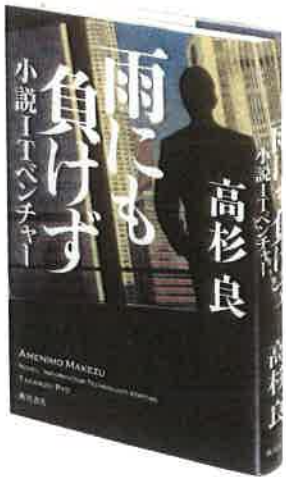
高杉 実名にして良かったと思います。北野さんは、小説だから現役の方たちは仮名のほうが、と最初はおっしゃっていましたが、連載が始まってから、これなら実名で、と考えを変えられたようです。

——実名で書く理由とはどんなところにあるのでしょうか。

高杉 リアリティですね。とくに企業小説はリアリティとエンターテインメント性の両方が求められます。うそっぽいと読者が離れていってしまうんですよ。実名にすることによって緊張感が強まります。

——その場に高杉さんがいらっしやるような臨場感でお書きになっています。

高杉 取材していると、ありありとその場



『雨にも負けず』小説 ITベンチャー

高杉良 3月13日発売予定
KADOKAWA 定価 (本体1,600円+税)

学生時代から起業を目指していた北野譲治は、28歳で独立。保険代理店を経営し生活は安定していた。だが、ボストンでデジタル宅配会社イーパーセルを起業した財津から、同社の日本法人への入社を強く勧められる。人生の転機と捉えた北野は入社を快諾。しかし、イーパーセルの内情は思っていたものと大きく違っていた……。ITベンチャーへ飛び込み、持ち前の起業家精神で明日を切り拓いていく若手経営者の活躍を、いきいきと描いた長篇小説。

が思い浮かんでくるんです。やりとりが会話で書けるくらいいくつかりとイメージできる。これは作家特有のものだと思います。

これからの起業家たちへ

——高杉さんはこれまで大企業の経営者を書いてきました。こういう小さな企業の経営者は初めてですか。

高杉 初めてですね。

——いまの大企業の経営者で、会いたい、書きたい人はいませんか。

高杉 うーん。思いつきませんねえ。この作品が最後でしょう。

——『雨にも負けず』でベンチャー起業家を書いてみてどんな感想をお持ちですか。

高杉 北野さんのように若い頃から起業しようという人は、僕らの世代にはほとんど存在しなかった。だから、どんな人かと会う前は緊張したんです。僕はITにも疎いから、産経新聞の記事を読まなかったら、書いてみようとは思わなかったでしょうね。



書くにあたって、ITの知識がないという不安がありました。人間を書けばいいんだから、と思いつきました。

——情報を書くのではなく、キャラクターに惹かれて書くということですね。

高杉 そうです。だからのめり込んでいくんですよ。これまで書いてきた小説の多くも、出会った人に惹きつけられて書くこと

ができた。そういう意味では、僕は運が強い。出会いの運ですね。たとえば、中山素平さんとは本当に長いつきあいをさせていただきました。中山さんが持っている情報は普通の人は桁違い。でもあの人も、僕と同じで知れたがりやだから、僕からも聞きたがるわけです。知りたいことがあるとすぐに電話をかけてくる。こちらでも聞

きたいことがあるから、話は尽きませんでしたが。

——『雨にも負けず』の北野さんは直感で書きたいと思われたことですが、ほかの小説の場合はどうですか。

高杉 今回のようにすぐに書きたいと思った人もいれば、長く気になっていて、ようやく書けたという人もいます。

——書きたかった人で書けなかった人は

いらっしやいますか。

高杉 それはいいですね。ただ、逆に、ある企業の過去の社長のことを書いたとき、その企業の広報部長から「いまの社長を書いてくれ」と頼まれたことはありますよ。怒り心頭に発したけどね。作家に向かってそんなことを言うのか、と。うちの社長を書いてください、という売り込みもたくさんありました。でも書きたいと思うことは

ありません。

まずないですね。例外はTKCの飯塚毅会長と税務当局との戦いを書いた『不撓不屈』。あと、『生命燃ゆ』ですね。昭和電工会長だった岸本泰延さんが、亡くなった部下のことを書いてくれ、と。岸本さんがその話をしながら涙ぐんでるんですよ。社内報に書いてほしいと言われたのを、それではもったいない、と雑誌に連載してまとめました。

——前作の「最強の経営者」ではアサヒビールのレジエント経営者、樋口廣太郎を描きましたが、今回はいままさがんばっている現役の経営者です。高杉さんの現役世代へのエールだと感じました。

高杉 『雨にも負けず』は、いま、起業してがんばっている人、これから起業する方々に読んでほしいですね。それに、目先のお金じゃなくて、気分良く働ける職場の環境づくりを考えている人たちにも。いまの時代の企業に何が必要かを考えるきっかけになってもらえると嬉しいんです。

強烈な二つ名の背後にある実像

北野譲治。一九六二年生まれ。現在、イーパーセル株式会社の社長・CEOを務める実在の人物である。彼が、この『雨にも負けず 小説ITベンチャー』の主人公だ。『Googleを訴えた日本人』とか『Googleに勝った男』という強烈無比な二つ名が先行しがちな北野だが、決してそれだけの男ではない。むしろ、それは彼の指し手の一つに過ぎない。本書はそれをよく理解させてくれる。

高杉良は、冒頭でまず、二〇一四年当時の既に成功を収めたイーパーセルと北野の概略を紹介し、読者に予備知識を与えたいうえで、一九八五年の大晦日の模様から始まる第一章に入っていく。そこで描かれるのは、早稲田大学理工学部在籍していた当時のアルバイトの模様や、卒業後の三年間の働

きなどだ。そう、社会人になる前の段階から、つまりはGoogleに闘いを挑む何十年前の姿から、著者は物語を始めているのである。

第一章で印象深いのは、著者が、北野のものの考え方や、それが形成されていく様子をきっちり描いている点である。冒頭に記したキャッチーな経歴に急ぐのではなく、彼を成功へと導く本質から説き起こしていくのだ。それはつまるところ人との出会いであり（本書の題名にまつわるエピソードもここで語られる）、その出会いをさらに育む誠実さだったりするのだが、特に、起業を目指す北野に多大な影響を与えたのは、学生時代に四年間続けた六本木の夜の花屋のアルバイトであった。北野は、その花屋の主である十一歳年上の池内

潤二から、稼ぐということの奥深さについて、しっかりとした教えを得たのだ。さらに北野は池内の縁で大東京火災海上保険の三年有期の契約社員として社会人生活をスタートさせた。出来高払いであるが故に同社の社長並みの稼ぎを得るようになった。そしてその過程で、多くの人の知遇も得ていった。それらの起点が、花屋だったのである。

高杉良は後続の章において、北野のそんな契約社員生活や、さらには、独立して保険代理店を起こし、その会社を育てていく様子を丹念に綴っていく。イーパーセルに繋がるトピックスはなかなか顔を出さないが、彼ならではの働き方や頭の使い方を読むのが愉しくて、次々と頁をめくってしまおう。そしてようやく本書がイーパーセルに向けて動き始めるのは、全体の三割あまりが終わってからのことであり、実際に北野がその仕事を始めるのは、実に本書が五割程進んでからだ。Googleとの闘いに至ってはもっと先である。

では高杉良はどこに着目して作品を構成したかといえば、それはやはり人間関係である。もちろんイーパーセルの技術が優秀かつ独自だったからこそGoogleとの闘いにも勝ったわけだが、著者はテクノロジーには必要以上に踏み込まない。

高杉良は、己のアイデアを米国で巧みに完成品に仕上げた創業CEO財津の豪腕と傲慢を語り、さらには、財津と北野の出会いからの様々な変化や葛藤に筆を費やしているのである。実に普遍的な人と人との物語なのだ。そしてそうであるが故に、北野とGoogleの闘いが、決して窮地での大博打ではなく、ビジネス上の一手として指されたこともよく理解できるのである。企業の沿革を眺めるだけでは読み解けない物語が、『雨にも負けず』には、確かに備わっているのだ。

一九七五年のデビュー以降、企業小説や経済小説を書き続けている高杉良だが、昨年末には、石川島播磨重工業からシステム部門が一九八一年に独立する姿を描いた実名小説『大脱走』（一九八六年刊）を『起業闘争』と改題して刊行した。同書と本書により、ITでの起業の新旧を、社会情勢やIT環境の激変を間にはさんで、同じ著者の筆で読み比べることができるのである。二つの起業の相違は顕著だが、一方で、経営者やリーダーに求められる振る舞いの共通点も見えてくる（本書には強烈な反面教師もいる）。『雨にも負けず』はもちろん、『起業闘争』も是非お読み戴きたい。