

## 社会を豊かにする

### 普通の人の「起業の教科書」

はじめに

この教科書は、一攫千金のビジネスを狙う物ではなく、また、いわゆるベンチャー起業やスタートアップと言った新しい産業を興したり、社会変革を興すような起業でもありません。

普通の人が、自分の才能と資本（経験や人脈、環境、境遇）を活かして、地域が必要とする事業を普通に行う方法をまとめたものです。

しかし、結果的に地域社会は豊かになり、新しい産業が産み興されることもあります。

お金を外部から稼ぐために、住んでいる人が不便を被るような開発ではなく、住んでいる人が最も恩恵を受けるような事業が増えていけば幸いです。

### 社会を豊かにするとは

この教科書において目指すべきことは、社会を豊かにするということです。

では、社会を豊かにするとはどういうことでしょうか。

この本ではこのように定義します。

「社会的資本の蓄積」です。

社会的資本とは、例えば田んぼです。

水田稲作の凄いところは、同じ土地で同じ作物を毎年育てても、土地が痩せるでもなく採れ続けることです。

日本に住んでいると当たり前と思うかもしれませんが、同じ作物を同じ場所で育てて採れ続けるというのは凄いいことなんです。

世界史で習う4大文明（メソポタミア文明、黄河文明、エジプト文明、インダス文明）は、いずれも今に残っていませんが、その理由

1/55ページ

の一つとして、主食であった小麦を栽培し続けて、土地が痩せ、食糧生産ができなくなったからと言われています。

例外があるものの、畑作は同じ作物を育て続けると土地が痩せる問題があります。

ところが、水田稲作はそれがありません。

ないというか、栽培し続けられるように栽培方法と環境を整えた、と言っても良いかもしれません。

田んぼは、山や川の水を引っ張ってきて、水が抜けないように土地を改良し、畦を作ります。

そして周りの生態系と共に環境を育ててきました。

田んぼは、投入する労力に比べて、何倍にもなって食糧を与えてくれます。

この様に、持続可能で生産性の高いものを社会的資本と呼んでいます。

綺麗な飲み水を与えてくれる日本の山々も同じですね。

自然環境の例ばかりを出しましたが、政治や経済、社会の仕組み、工場、企業、教育、あらゆる分野にあります。

持続可能で生産性の高いものを社会に蓄積していくことが、豊かな社会作りになります。

### 起業を考える流れ

起業は、不確定要素が沢山ある現実の物語です。机上の計算通りにいくものではないので、色んなことが同時に起きますし、順番もぐちゃぐちゃです。なので、この教科書では、考えやすい順番でお伝えしていきたいと思えます。決して、この順番でやらなければいけない、と捉えないでください。

起業とは一言で言うと、

「世の中に既にある需要に、自分の資本や専門性で応えていく」ことです。

2/55ページ

これをどうやって見付けて、作っていけば良いのか、考え方をこの教科書ではお伝えします。  
まずは目次を見てもらい、ざっと流れを把握してみましょう。

3/55ページ

## 目次

はじめに

社会を豊かにするには

起業を考える流れ

目次

世の中に既にある需要に自分の資本、専門性で応えていく

(ワーク) あなたにとって需要とはどんなイメージでしょうか。

既存事業を探す

顕在需要を探す

(ワーク) 需要をリストアップしてみよう！

コラム…トイレ掃除をすると何故良いのか。

自分の専門性、資本とは

世の中の需要に自分の専門性、資本で応える意味

差別化は自然とできる

(ワーク) 専門性、資本をリストアップしてみよう！

ついでにやる

(ワーク) ついでを探してみよう！

コラム…ビジネスモデルキャンパス

探求テーマを追求する

専門性と探求テーマの違い

探求テーマは人を惹きつける

発信する探求テーマと事業は違って良い

(ワーク) あなたの探求テーマをリストアップしてみよう！

キャリアを積み重ねて行く

コラム…成長は勝手にしてしまうもの

コラム…商品作りは二種類の経路がある

お金について、経済について

お金とは何なのか

(ワーク) あなたにとってお金とは、何ですか。

お金とは、負債と資産を記録したもの

4/55ページ

お金の起源

あなたにもできるお金の作り方

通貨とは汎用的に使えるお金のこと

人間関係を清算する

コラム…嫌いな人と付き合う方法

コラム…神社でお賽銭をお供えするとお金が巡ってくる訳

ビジネスモデルを考える

ビジネスモデルはITP（徹底的にバクッ）

コラム…無料で使えるコワーキング

地方が豊かになる方法

コラム…人はそれ以上に儲かると分かっていたら、幾らでも払う。

コラム…いつかお世話になるを見える化する

事業の選び方

ミッションとは

(ワーク) あなたはどんな人達を相手にしたくないですか。

ビジョンとは

(ワーク) あなたのビジョンは何ですか。

理念とは

(ワーク) あなたが絶対にやらないと約束できることは何ですか。

行動指針とは

起業の進め方

(ワーク) あなたはどんな時に計画を立てますか。また、計画とは何でしょうか。

計画を立てる意味

(ワーク) 今、あなたの周りは何が起きているのでしょうか。

自給も起業のひとつ

(ワーク) あなたにとって、自給とは何でしょうか。

(ワーク) あなたが必要とする物を自分で直接手に入れるとしたら、何をしますか。

おわりに

ご案内

著作権

世の中に既にある需要に自分の資本、専門性で  
応えていく

(ワーク) あなたにとって需要とはどんなイメージでしょうか。

質問…あなたは「需要」といった言葉を聞いて、どんなイメージを浮かべますか。自由に書き出してみましよう。(時間3分)

**既存事業を探す**

それを自分がやりたいかどうかは置いておいて、世の中には仕事は幾らでもあります。既に事業として成り立っているものや仕事をすることの良い点は、やれば直ぐにお金が稼げることです。起業において一番大切なのは、提供する商品やサービスをお金を払って買う人がいることです。

既存の事業は、既に人々が、その商品サービスをお金を払って買うものだという認識があるということです。

**顕在需要を探す**

次に探したいのは、需要が目に見えているものです。

需要には、2種類あって、

・潜在需要

・顕在需要

です。

潜在需要は、人々が意識していないけど、言われれば「欲しい」と思うもの。例えば、携帯電話がない時代のスマホみたいな、未だ世の中にない物のことです。

顕在需要は、人々が既に意識しているものです。例えば、今の時代のスマホです。

一般的には、潜在需要を見付けることで、競合がない新たな産業を生み出すということで重視されていきますが、私の考えでは、

顕在需要を丁寧に満たしていくと自然と潜在需要を満たすようになると思っています。

また、潜在需要は、人々が未だ見たことのない未来の商品サービスになります。なので、これを意識させるために、啓蒙活動（広告宣伝）活動が必要になり、浸透するまで時間が掛かること、並びに、予想が外れる場合があるため、失敗する可能性が高くなります。

### （ワーク）需要をリストアップしてみよう！

質問1…既存の事業をリストアップしてみよう。ほぼ無限にあるため、ここでは時間を制限してリストアップしてみましょう（約3分間）。事業と共に、その事業は人々のどんな欲しさに応えているでしょうか。その後、日常生活の中で、見かけた事業を追加していきます。

質問2…顕在需要をリストアップしてみよう。これは日常生活の中で発見していくものですが、ここでは試しにやってみましょう（約3分間）。その後、日常生活の中で見かけた需要を追加していきます。

コツは周りの人の様子を観察して、「こうしたらもっと楽なのに。」とか「こんな感じで手伝ってあげたら、喜ぶかな。」といった様に、自分が助けてあげるとしたら何をするか、といった目線で見ると見付けやすいと思います。

### コラム…トイレ掃除をすると何故良いのか。

世の中にある需要を自分の専門性で応える。という感覚を身に付けるにはどうしたら良いのでしょうか。

「私は何もできない。」

とか

「需要を見付けるなんて難しい。」

と思っっている方には、トイレ掃除をオススメします。

徳を積む、とか運が良くなる、といったことで勧めている人もいますね。

トイレ掃除の中でも、外出先のトイレを掃除すると良いですね。つまり、他の皆が共有して使うものが良いですね。

あとは、道端のゴミ拾いも良いですね。

トレイ掃除やゴミ拾いは、誰か特定の人の役に立つと言うよりは、みんなの役に立つ、社会的に役に立つものです。そして、誰もができること。

このように社会的に役に立つことを誰でもできることで応えていく。

このことを繰り返していると、感覚が鋭くなり、世の中の需要や自分の専門性で応えることが、体感として身に付くようになってきます。

### 自分の専門性、資本とは

自分の専門性とは、得意分野だったり得意なこと、才能、知識、経験のことを言います。

また、資本とは持っている物のことを言います。人脈だったり、お金だったり、設備、道具だったりします。分かりやすく言えば、持っている物、資産としてみてください。

持っている物なので、先にあげた専門性も含まれます。

・得意分野、才能、できること、やってきたこと、経験、人脈など  
・資産、お金、設備、道具、親から受け継いだ物など

### 世の中の需要に自分の専門性、資本で応える意味

世の中の需要に対して、自分の専門性や資本で応えていくことが起業の基本となります。

では、ほぼ無限にある需要に対して、どんな需要に応えていけば良いのでしょうか。

後程詳しく解説しますが、私は、あなたの興味、関心で選べば良いと思っっています。

そもそも人は、人それぞれ興味関心が違うものです。そして、自分の興味関心のあることに取り組んだ時、最も力を発揮します。ですが、自分の興味関心に拘りすぎるのも良くないと思います。なので、「関心が無いわけではない」ぐらいの気持ちがあれば良いと思います。

### 差別化は自然とできる

まだその地域ではやっている人がいない事業であれば良いですが、既存の事業を選ぶということは、競合が既にいるということです。その場合は、どうやって考えましょうか。

ココに、自分の専門性や資本で応える意味があると思います。

例えば、

・ 食堂（美味しいご飯が食べたい）という需要に対して、

・ 料理が得意、という専門性があるとします。

その場合、単純に、

・ 食堂をする事業を始めても良いと思います。

他に例えば、

・ 手品をして人を喜ばせる、専門性を持っている人が居るとします。

この場合、同じ食堂でも、

・ 手品が見られる食堂だったり、そこまで直接的じゃなくても、店の内装や、店員の対応によって、何故か元気になってしまう食堂という特徴を作ることができます。

これが、専門性によって勝手に差別化ができてしまうということ

です。

特徴を作ると言いましたが、意識的に作っても良いですが、どちらかと言えば、勝手に参り出してしまうものだと思っていると、意外な専門性が見付かる可能性があります。実際に事業を提供してからもお客さんと積極的に雑談をして、客観的な評価を集めましょう。

### （ワーク）専門性、資本をリストアップしてみよう！

質問…次にあげた項目で、自分の専門性や資本を書き出してみましよう（時間は約3分）。コツは、自分にとって当たり前のことだったり、他の人と比較してしまうと謙遜してしまう（世の中には上を見たらキリがない）ことがあるので、自分の判断は置いておいで機械的に書き出すことをオススメします。

・ 才能

・ 経験

・ 人脈

・ お金

・ 資産

・ 持っているもの

・ 受け継いだもの

ついでにやる

世の中にある需要に専門性で応えていくことを考えてきました。

しかし、こうやって改めて考えてみると難しく考えてしまうのも確かです。

ですので、こんなイメージで捉えると作りやすいかなと思うので、

お伝えします。

「ついでにやる」

これはどういう事かというと、

やらなきゃいけないことだったり、やりたいことだったり、何でも良いのですが、どうせやることってありますよね。

例えば、スーパーに夕食の買い出しに行く、仕事で東京に行く、趣味で山に行く。

こうした、どうせやることあるんだったら、ついでに人の役に立つことをやってみよう。っていう考え方です。

例えば、どうせスーパーに行くんだったら、ついでに家族が欲しい物を買ってきてあげる。

どうせスーパーに行くんだったら、ついでに隣のお婆ちゃんの買い物に付き合っただけ。

どうせ山に遊びに行くんだったら、ついでにガイドをしてあげる。

この「どうせ〇〇するんだったら、ついでに〇〇してあげる。」

この感覚で探してみると、世の中の需要と自分の専門性を結び付けやすいかもしれません。

(ワーク) ついでを探してみよう!

質問ー「どうせ〇〇するんだったら、ついでに〇〇してあげる。」を5個書き出してみよう(時間は約5分)。

コラム..ビジネスモデルキャンバス

何か事業を行うにあたって基本的な構成要素は9つと言われています。それを一枚の紙で表したものをビジネスモデルキャンバスと言います。2012年に日本で「ビジネスモデルジェネレーション」という書籍が発売されたことをきっかけに、起業業界で広まり始めました。

このキャンバスでまとめると、事業の全体像が理解できるようになるので、オススメです。

詳しくは書籍を見て頂ければと思いますが、ここで簡単に解説しておきます。

次ページの図をコピーして、ご自身の事業について書き込んでみてください。

11/55ページ

CR (顧客との関係) ..お客さんと人間関係の深さ(継続性や親密度)

C\$ (コスト) ..費用

R\$ (収益) ..売上

ビジネスモデルキャンバスは二つの軸で沢山描きます。

1. 時間軸..現状分析と理想(未来)の状態

2. 対象軸..お店とか事業全体で書くか、商品サービス単位で書くか。

具体的には、

・お店単位だとVPがお店、CHが個別の商品サービス

・商品サービス単位だとVPが個別の商品サービス、CHが通販とか移動販売などの販売方法

12/55ページ

CS (顧客) ..お客さん

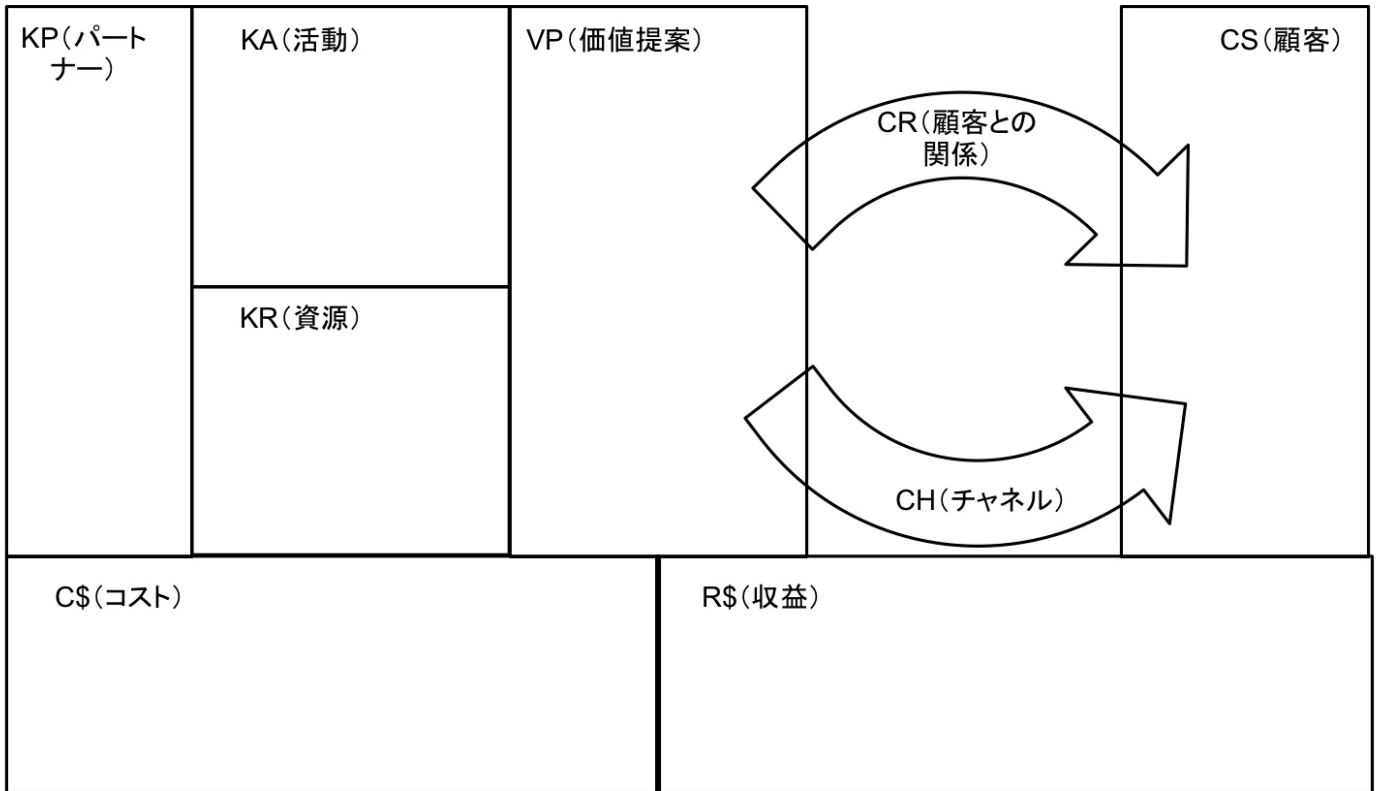
VP (価値提供) ..提供する商品サービス

KR (資源) ..持っている物、本書で言えば専門性、資本

KA (活動) ..何をするか、行動

KP (パートナー) ..協力者

CH (チャネル) ..VPをCSに提供する手段



## 専門性と探求テーマの関係

### 専門性、資本

得意分野  
知識  
スキル  
技術  
経験  
資産  
資本  
持っているもの

お金になる  
・商品サービス

### 探求テーマ

追求したいもの  
興味  
関心

マーケティングに使える

- ・信用獲得
- ・仲間
- ・発信
- ・動画
- ・コミュニティ

蓄積されていく



**探求テーマを追求する**

ここまでで、事業の骨格となる部分を作ってきました。ここからは付随する、広告宣伝のやり方、マーケティングのやり方、キャリアを積み重ねて資本を拡大していく方法について解説していきます。

## 専門性と探求テーマの違い

専門性と探求テーマの違いを図で表してみました。

この図にある通り、

・専門性とは、既に持っているものであり、商品サービスになるものです。お金に換えやすいものですね。

・一方、探求テーマは、自分の興味関心のあるものになります。こちらは追求している最中のもので、それがそのまま商品サービスにはなりません。ですが、追求していったものはやがて、血となり肉となり、経験や知識、技術、人脈、設備といった形で資本へと変わります。

## 探求テーマは人を惹きつける

マーケティングと広告宣伝の違いを簡単にお伝えすると、

・広告宣伝は、商品サービスそのものについて伝えること

・マーケティングは、信用を作って仲間を増やすこと  
だと思ってください。

皆さんはYouTubeとか見ますでしょうか。

何か答えを求める時は、そのものズバリの答えが載っているサイトだったり、動画を見るとありますが（例えば、肉じゃがを作りたい時には、レシピが載っているサイト）、そうではなく、ついつい見してしまうもの、定期的にチェックしているものは、その人が試行錯誤している動画だったり、その中でその人が学んだことを発信している動画だったりしませんか。

動画でもブログでも何でも良いのですが、発信側としては、まとまったものだったり、見ている人の役に立つものじゃなきゃいけないと思いませんか。

でも実は、間違っても失敗しても良いので、その人の挑戦している過程を人は見たいのです。

そうやって見続けてくれる人は、同じ価値観を持ち、応援してくれる仲間となります。

そして、探求テーマであればネタが尽きることがありません。自分が興味関心があって日々取り組んでいることを発信しているだけです。

そんな風にしてできた仲間に、自分が食堂をやっていることを伝えたらどうでしょうか。

もちろん、食へに行くときは「この人の食堂に行こう！」って思いますよね。

この食堂をやっていることを伝えることが広告宣伝になります。

## 発信する探求テーマと事業は違って良い

食堂をやっている人が、美味しい料理を探索して発信するのも、当然アリですが、全く関係のないものでも大丈夫です。

例えば、猫をモフモフしている動画を発信している食堂でも良いのです。

マーケティングで大事なものは、同じ価値観の人と繋がることです。猫をモフモフしている動画を見ている人は、猫のモフモフ感が好きな人で、そのモフモフ感を求めて、ご飯を食べたいときには、あなたの食堂を選ぶわけです。

一方で、世の中の人にはあなたの食堂がある、ということを知らせなければいけないので、広告宣伝も大事になります。でも、その中で「どこの食堂にしようかな」って選ぶ際には、猫のモフモフ動画が選ぶ基準になります。

## (ワーク) あなたの探求テーマをリストアップしてみよう！

質問ー…あなたが興味関心のあることを書き出してみましょう（時間は約5分）。思い付いたら随時追加してってください。

## キャリアを積み重ねて行く

キャリアを積み重ねて行くとは、自分の専門性や資本を増やしていくことです。



専門性とは、得意分野だったり得意なこと、才能、知識、経験のことと言いました。また、資本とは、人脈だったり、お金だったり、設備、道具だったり、持っている物のことと言いました。

探求テーマと専門性とは密接に繋がっていて、探求テーマを追求することで専門性が増えていきます。

私は生まれも育ちも名古屋市内です。比較的郊外でしたので、家の前でボール遊びをしたり、ラジコンを走らせたりしてきましたが、川遊びをしたり、森の中に秘密基地を作ったりしたことはありません。

そんな私でしたが、大学時代にサイクリング部に入り、テントで泊まりながら旅をしたり、登山をすることで経験を積み重ねて、今やアウトドアの講師をするようになりました。

探求テーマ…テント泊や登山、自転車の旅

獲得した専門性…アウトドアスキル

起業に関しても、社会の仕組みや経済について、興味を持って調べていったら自然と身に付いてしまったものです。

探求テーマ…社会の仕組み、経済

獲得した専門性…起業、ビジネス

コラム…成長は勝手にしてしまうもの

働くということについて、

会社に勤めているのであれば、より多く、より早く、といった生産性の向上や、成長が求められます。起業し、人を雇うようになる。「私みたいになんてできないかあ。」としたり、「もっと勉強してくれよ。」って思うこともあると思います。

このように、仕事に関わる上では当たり前のように、成長を求めたり、求められます。

頑張った、英会話教室に通ったり、セミナーを受講したり、資格を取得したりしている方もいらっしゃると思います。

しかし、この成長って結構プレッシャーではありませんか。

私も何か追い立てられるような感じで成長を求めていた時がありましたが、今は、実は成長っていうのは勝手にしてしまうものじゃないかと思っています。

話を簡単にするために、生産性の向上について考えてみます。生産性の向上とは、より早く、より上手くできるようになることです。

例えば、あなたは鶴を千羽折る仕事をしていたとしましょう。

初めは、折り方が分からないので、いちいち本を見たり、動画を見たりするので一羽折るのに30分ぐらい掛かるでしょう。

ですが、二羽目は一羽目より早くできるでしょう。

そして、段々と折り方も覚え、手の動かし方も慣れてきます。

そうすると一羽一分ぐらいで折れるようになるでしょう（たぶん）。

始めたばかりの時から比べると、生産性は実に30倍になります。

この成長は、やっているうちに慣れてきた、から勝手に起きてしまったものです。何か特別なことをしたわけではありません。

もちろん、人によって差はあるでしょう。幾らやっても一羽2分の人もいると思います。でも、その人自身で比較すれば、必ず人は勝手に成長します。

「人は勝手に成長してしまふ。」  
こんな風に捉えると見方が変わりませんか。

コラム..商品作りは二種類の経路がある

私はこの教科書で、最も大事なことは需要に応えることとしてきました。

一般的に世の中で言われている商品作りの方法は二種類あって、

・需要に応えるもの(マーケットイン)

・商品作りから始めるもの(プロダクトアウト)

と言われています。

どちらでもやりやすい方から発想していけば良いと思いますが、人に提供するものなので最終的には需要を捕まえる必要があります。

そういった意味でいくと私は、需要を見付けることを最初にやる方がやりやすいんじゃないかと思っています。

最初に顧客が見付かっているので、作る商品サービスの善し悪しの判断基準が明確になります。

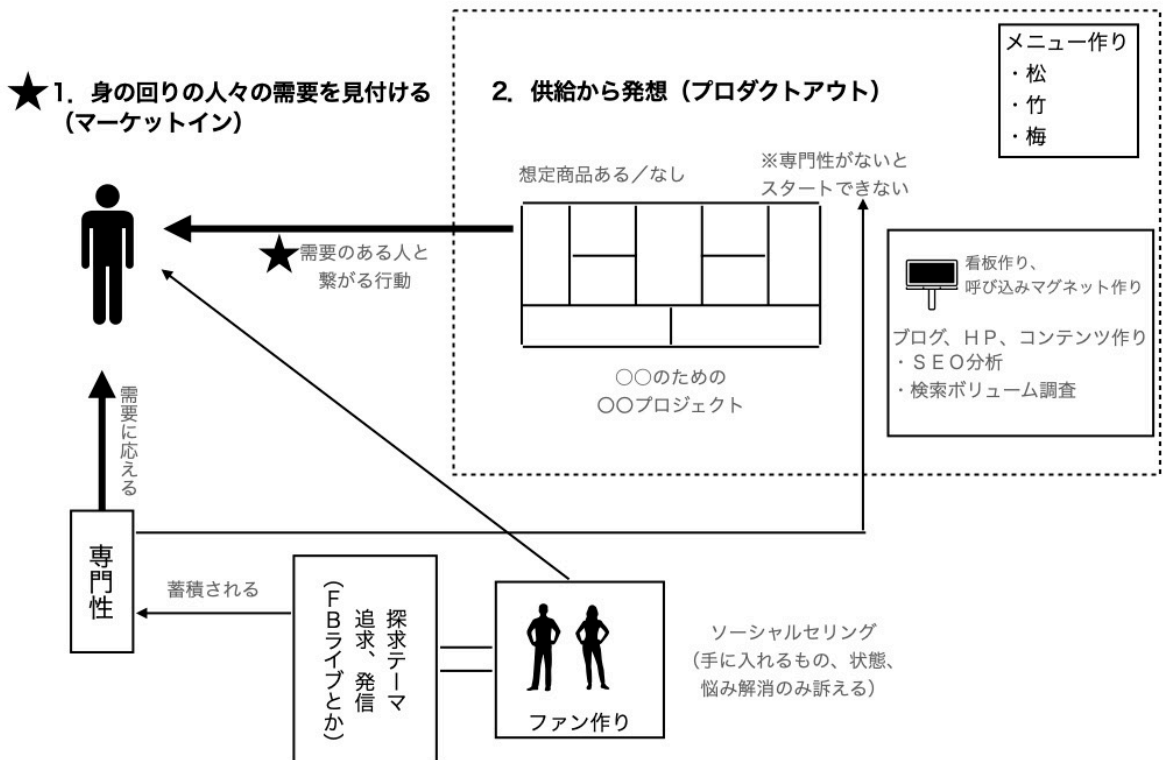
また、作れば確実に売れることが分かっているので、安心して開発に取り組むことができます。

昨今クラウドファンディングが流行っている理由の一つは、これじゃないかと思っています。

作る前から売上が手に入って、後から経費が掛かる仕組みなので、開発に集中できる。

## 商品作りは2種類の経路がある

お金について、  
経済について



それでは、ビジネスとは切っても切り離せない、お金について話を  
していきましょう。

## お金とは何なのか

まずは知っているようで知らない。

お金とは一体何なのか明らかにしていきます。

### (ワーク) あなたにとってお金とは、何ですか。

質問…あなたは「お金」というものに対してどんなイメージを  
持っていますか。感情的なこと、知っていること、お金にまつわる  
エピソードなど。思い付く物を書き出してみましよう(時間は約5  
分)。

### お金とは、負債と資産を記録したもの

皆さんは、「お金持ちを想像してみてください」っていわれたら、  
金銀財宝を沢山持っている姿を想像する人も多いんじゃないでしょ  
うか。

昔の海賊とかがお宝を発見して、金の王冠とか、ダイヤのネックレス  
とかに囲まれている姿。

お金を沢山持っている人⇨金銀財宝を持っている人  
そこから、

お金⇨金銀財宝と似たような物

というように、想像する人が多いと思います。

知っている方でしたら「今は昔のように、お金と引き換えに金が交  
換できる金本位制じゃないから、みんなの想像上で価値があると思  
い込んでいるだけだけだね。」という方もいらっしゃるかもしれま  
せんが、思い込みだろうか、お金そのものに価値があるということ  
は同じですね。

でも、実はお金は、金銀財宝のように、そのものだけで価値がある  
ものではありません。

これは金本位制であっても同じです。

その昔の、金貨、銀貨を使っていた時代でもそうです。

いつの時代でも、お金(これからは通貨と呼びましよう。取引に使  
えるお金のこと。)、通貨というのは取引によって発生した負債と  
資産を記録した記録媒体なのです。

だから、その媒体が貝だろうか、金だろうか、紙だろうか、電子デー  
タだろうか、どんな物でも構わないし、媒体が変わろうが、同じ役  
割を果たすのです。

ここで通貨が使われる取引について見てみましょう。

### お金の起源

よく聞く俗説に、昔は直接、物と物を交換する物物交換をしていた  
けど、使いやすくなるためにお金が使われるようになった、という  
のがあります。

しかし、考古学的に証拠が発見されず、未だに裏付けが取れていな  
い考え方です。

その一方で、世界最古のお金と言われるヤップ島の大きな石貨(石  
のお金)には「誰々が誰に何を渡した」みたいな取引の記録が書か  
れています。

このような記録は他にも見付かっており、物物交換ではなく、贈与  
の記録から始まったと見る考え方が支持されつつあります。

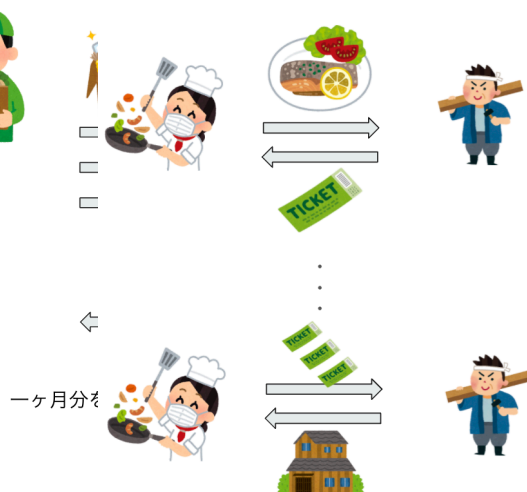
### あなたにもできるお金の作り方

こんな取引を見てみましょう。

サザエさんでお馴染みの三河屋さんです。

三河屋さんは、毎日御用聞きに伺って、必要な調味料を届けます。

この時に、いちいちお金で精算しているのではなく、「ツケ」とい  
う形で記録しておき、一ヶ月分をまとめて清算するようにしていま  
す。



ツケというのは取引の記録ですが、サザエさんがツケという通貨を発行して、三河屋さんに渡した、とも言えます。このツケという通貨はサザエさんに対してでしか使えないので、一ヶ月分を日本円と

23/55ページ

いう汎用的な通貨と交換します。もっと分かりやすく、サザエさんが大工さんだった場合を見てみましょう。大工さんと食堂のおばちゃんとの取引です。まず、大工さんはご飯を食べる毎に「大工券」をおばちゃんに渡します。この「大工券」は100枚貯めると、家一軒を建ててくれるものです。大工券は、ご飯を1回食べた。という証拠（記録）でもありません。最終的に100枚溜めたおばちゃんは、家一軒と交換して、大工券は回収されます。

この「大工券」は大工と食堂のおばちゃんの間でしか使えませんが、通貨と同じ働きをします。大工さんは、「大工券」というお金を発行して使ったのです。また、大工券は引き換えに大工仕事をするという未来の約束、経済の言葉で言えば負債にあたります。お金というのは発行者にとって負債になるし、受け取り側（食堂のおばちゃん）にとっては資産になります。

ここから分かることは、大工という何かしら提供できるもの（生産能力という）があると、お金を発行することができるということ。さらに、お金は取引をする相手が居ることの意味を持つものであり、一方にとっては負債、相手にとっては資産という両面を持つものである。ということなのです。

### 通貨とは汎用的に使えるお金のこと

この大工券を、誰でも、どんな内容でも使えるものにしたのが通貨（日本円）になります。

24/55ページ

日本円を相手に渡すとその分、また誰かから日本円を稼ぐ必要があります。つまり、使った分、日本円を持っている人に対して負債を負っていることになりました。通貨は相手を限定しない記録なので、誰に渡しても良く、誰から稼いでも良いものです。逆に、日本円を持っていれば、それを使って物を買ったり、サービスを受けたりできますよね。商売をしている人に対して何かをしてもらう権利を持っているわけです（資産）。大工券のように大工さんに限らず、スーパーでも、マツサージでも、何でも良いのです。この、日本円でいろんな物が買える状態、日本円が使える状態が日本円に対する信用になります。

通貨とは、物やサービスを提供する時の記録用紙になります。経済が発展し、色々な物やサービスを取引する量や価値が上がると、必

要となる通貨の量が増えます。この量に応じて通貨を発行するの  
が、銀行であり、親分銀行の日本銀行の役割になります。

もう一度、大工さんと食堂のおばちゃんのやり取りを見てみましょ  
う。

この時に、大工券ではなく日本円（現金でも預金でもどちらでも構  
いません）を使います。

日本円は銀行でしか発行できないものなので、借入という形で大工  
さんは日本円を用意します。

食堂でご飯を食べたら、その分の日本円をおばちゃんに渡します。

おばちゃんは、日本円を貯めておき、家一軒分貯まったら、大工さ  
んに渡して家を建ててもらいます。

大工さんはおばちゃんから返してもらった日本円を、借金返済とい  
う形で銀行に渡して元に戻ります。

これは、日常よく見る光景ですね。

でも、ここで指摘しておきたいのは、大工さんが負っている負債  
は、銀行への返済義務ではなく、食堂のおばちゃんへの建物を建て  
るという義務です。その記録として大工券の代わりに日本円を使っ  
ているという認識です。

銀行は通貨発行という作業をしているだけで、その手間に対して、  
利子という手間賃があると考えると良いでしょう。

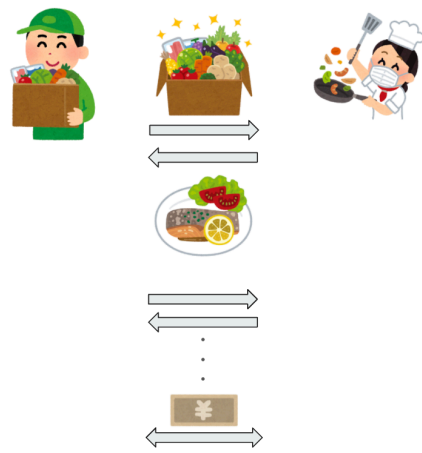
また、よくある俗説のように、銀行は預かった預金の一部を貸出に  
使っているわけではありません。

大工券と同じ様に日本円も、必要に応じて（借入依頼があったと  
き）無から新しく作り出されます。

ここまで来ると、お金というのは日本円に拘らずに、色んな形で存  
在するんですよ。誰でも発行することができるとですよ。というの  
が分かってきます。

## 人間関係を清算する

ツケの応用ですが、お互いに必要とするものを生産できる人達なら



一ヶ月分の"差額"を清算する

こんな形もあります。

食堂のおばちゃんは、ツケ（取引の記録）で三河屋さんから調味料  
を買います。

三河屋さんはツケで食堂でご飯を食べます。

お互いがお互いにツケを持っている状態ですね。

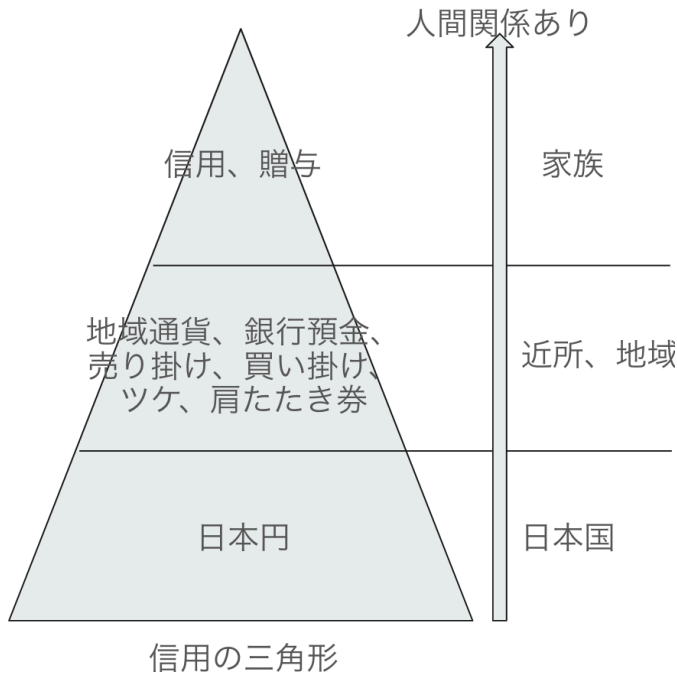
そして、一ヶ月分のお互いのツケを清算し、差額だけを日本円で清  
算します。

この方法の良いところは、使う日本円が少なくて済むことです。  
（日本円を使うには銀行から借りる必要がありますからね。）

ちなみにこのツケでの取引を無限に続けられれば清算をしなくて済みま  
す。

「人間関係を清算する」という言葉がありますが、通貨というお金  
で精算しない内は人間関係が続きます。持ちつ持たれつの関係でう

参考：これでわかったビットコイン: 生きのこる通貨の条件  
齊藤 賢爾著



信用の三角形

27/55ページ

まくやっていたが、もう離れたい。といった場合に、お金で精算するわけですね。

ツケは人間関係ができている信頼できる人とししか使えません。初めての人や信頼がない人との取引には現金が使われますよ。逆に言えば、通貨というものがあるからこそ、全然知らない人と取引ができるのです。顔見知りや縁のある人とだけ取引をしていたのでは、経済活動は限られていたでしょう。

このようにお金と信用というのは密接に関係していて、「この人は社会が求めることを提供してくれるだろう。」という目に見えない信用を目に見える形に変えたものがお金であると言えます。

人間関係（信頼関係）とお金の種類の関係を図で表してみました。この関係は一對のものではなく、上位互換があります。つまり、人間関係が深い場合、信用で取引しても良いし、地域通貨でも日本円での取引ができますが、見知らぬ人とは日本円でしか取引ができないといったことです。

お金は信用の一部であると理解すると、ビジネスモデルが作れるようになります。

#### コラム..嫌いな人と付き合う方法

「人間関係を清算する」という話の続きですが、世の中には色々な価値観、考え方をしている人がいます。一人として同じ価値観を持つ人はいないと言っても良いと思います。そんな現実社会で、嫌いな人と喧嘩をせずにうまくやっていくにはどうしたら良いのでしょうか。

そんな時は、その都度お金を使って清算してあげれば一時的な付き合いに留めることができます。この場合はお金だけじゃなくて、菓子折とか物でも良いですけどね。毎回毎回、人間関係を清算している感じです。

他にも、利害関係の対立が起きた時もお金を使うことで解決することがあります。

例えば公共事業では、全体の利益を鑑みて例えば「ここに道路を作りたい。」ということがあります。しかし、道路設置予定地に住んでいる人にとっては利益なんてありません。一方的に不利益を被るだけです。そんな時に一生懸命「これは全体の利益になりますか

28/55ページ

ら、お互い様で我慢してください。」と言っても納得する人は少ないでしょう。

また、「全体の公益性」と言ったら、本当に公益性があるのか、どれぐらいの公益性があるのか証明することは難しい。

そんな時には、せめてお金を使った補償をすることで、喧嘩をしなくて済むことを目指すことができます。お金を使わなかった場合、解決するためには暴力で戦う、権力でもって従わせる、公共事業を撤退するしか方法がなくなります。

このように、お金には多様な人が一緒に暮らすための道具という役割もあります。

コラム・神社でお賽銭をお供えするとお金が巡ってくる訳  
自己啓発や心理系の話で、神社でお賽銭をお供えすると金の巡りが良くなるのか、寄付など浄財すると良いということが言われることがあります。心理的な効果や徳を積むということでも意味があると思いますが、ここでは経済的な面で解説してみたいと思います。

29/55ページ

こんな場合を想像してみましよう。

あなたは大豆を作っている農家だとします。

そして、独自通貨（まめ）を支払った人だけに大豆を売っていません。逆にお客さんから見ると、独自通貨（まめ）を持っていないければ買えない、というわけです。

今までの解説で、お金は生産能力に応じて自分で作るができる物だと言ってきたので、この商売のやり方もあり得る話です。

ですが、このやり方が成り立つには、大豆を買い取りたいという相手が独自通貨（まめ）を持っている必要があります。

（まめ）はどうやって手に入れたら良いのでしょうか。

当然、（まめ）発行者であるあなたが最初に渡してあげる必要があります。渡す方法は、無償で渡してあげても良いし、今までの解説通り、何か商品サービスをもらう対価として渡してあげても良いです。いずれにしても、最初に（まめ）を相手に渡すところからスタートします。

独自通貨（まめ）の話をしてきましたが、日本円など、他のお金でも同じです。

お金を稼いだかったら、最初に世の中にお金を渡す（使う）必要がある、ということなんです。

今の世の中は、すでにお金が存在している状態です。なので、最初にお金を稼ぐことからスタートすることもできますが、お金は渡すこと（＝負債を負う）で生まれる感覚は持つておく必要があります。

この、最初にお金を使うという行為の一つが、神社でのお賽銭や寄付といった行為にあたります。

## ビジネスモデルを考える

ここで言うビジネスモデルとは、何でお金を稼ぎ、何にお金を使うか、ということなんです。

もっと言うと、何を信用として取引をするのか、何にお金を使った取引にするのか、決めることです。

（補足・他にも、ビジネスモデルとはどんな資源を使って、誰にどうやって商品を提供するか、その構造を表したものだ。という定義もあります。）

改めて整理しましょう。

30/55ページ

・ お金での取引とは、相手に何か商品なり、サービスを提供したときに、「お金」などを受け取ること。  
・ 信用での取引とは、相手に何か商品なり、サービスを提供したときに、お金など目に見える物を受け取らないこと。贈与と言い換えても良いかもしれません。

商品やサービスを提供する取引において、すべての取引はこのどちらかになります。

信用での取引をもう少し詳しく話すと、  
お金とは相手に何かをしてもらうチケットのような働きをします  
(使われる相手にとって負債)。

取引をした場合に、自分が商品サービスを提供したのに、お金など目に見える物をもらわなかったとしても、相手は目に見えない負債を負っている状態になります。

つまり、タダで何かをしてもらったことに対して恩、嫌な言い方をすれば負い目、を感じるわけです。

こうなると、あなたの商品やサービスを他の人に勧めてくれたり、お金じゃない部分で助けてくれたりします。

あなたはお金という資産の代わりに、目に見えない資産を手に入れます。マーケティングでは、この資産のことを影響力の武器、と呼んだりします。

こんな風に、商品やサービスを提供したからといって全てお金で受け取るのではなく、信用という形で受け取ることもできます。

この、何に対してはお金で受け取るか、誰に対しては信用で受け取るかを決めることを、ここではビジネスモデルと呼びます。

31/55ページ

**ビジネスモデルはTTP (徹底的にパクリ)**

では、このビジネスモデルはどうやって考えて行けばいいのでしょうか。

私は、既に世の中にあるビジネスモデルをパクれば良いと思います。パクるといふ言葉が汚いので真似したら良いと思います。

理由は、既に世の中でそのビジネスモデルが成り立っているということは、世の中の人々がそれを当たり前と認識されているので、やりやすいんですよ。

仮に、その業界では今までにないビジネスモデルを採用した場合、まず、それを世の中の人に知ってもらう活動から始めないといけません。

人は良い悪いの前に、変わることにエネルギーが必要になります。新しい物を取り入れてもらうには労力が必要になります。ですから、まずは真似するところから始めてみましょう。

ビジネスモデルの具体例を見ていきましょう。

スーパーマーケットの場合、

売っている商品はお金を払って買う物です。

一方、試食品はタダで食べることができます。もしくは、売っている食材に合わせたレシピは、タダで教えてくれたりします。

料理研究家の場合、

レシピは本や教室で買う物です。

一方、作った料理は味を知ってもらうために、タダで提供することもあります。それが美味しければ本を買うかもしれません。

食堂の場合、

料理はお金を払って食べる物です。

一方、場所代は掛かりません。

32/55ページ



一時流行ったフリーミアムモデルの場合、

Google 検索や Gmail はタダで使えます。

一方、大容量の Google フォトや Google 広告は有料です。

こんな風に、業界ごとにビジネスモデルが違います。

あなたがやろうとしている業界は、どんなビジネスモデルでしょうか。

まずは、一般的なモデルを採用してみれば良いと思います。

もしくは、敢えて一般的じゃないモデルを採用し、業界にインパクト（広告、宣伝）を与えても良いと思います。しかし、一般的じゃないモデルの場合、その業界の慣習と違うため、ビジネスの仕組みをきちんと構築していく必要があります。そうでなければ、目新しただけで継続していくことはできません。

コラム..無料で使えるコワーキング

私が発起人で代表を務めるコワーキングスペース SENSE (センス) は、誰でも無料で使えます。Wi-Fi も電源も無料です。

これは一体どんな仕組みで成り立っているんでしょうか。

ビジネスモデルを解説すると、  
コワーキング利用は無料

シェアオフィス利用は有料  
になっています。

つまり、基本は複数人の会員が事務所として使うシェアオフィスで、会員は24時間365日好きな時に利用できます。

一方、一般のコワーキング利用は、会員がいる平日昼間だけ使うことができます。

また、利用者の対応はその場にいる会員にお願いしているので、わざわざコワーキング利用の為の受付を置かなくて良いので、人件費が掛かりません。

さらに言うと、シェアオフィスの掃除やら管理に関することは、会員自身が自分の部屋を掃除するイメージで行っているので、その点も費用の削減になっています。

これができるのは、SENSE 自体が会員制のコミュニティが基本になっており、そのリアルな居場所としてシェアオフィスが存在しているの、町の公民館のように、自分達で管理していく共有施設という認識があるからだと思います。

こういった比較的人間関係が近い間柄ですと、お金によるやり取りより、目に見えない信用のやり取りの方が馴染む気がします。

## 地方が豊かになる方法

今、地方は仕事もお金もなく、衰退がつづいていると言われています。このため、観光によってお金を稼いだり、特産品を売って稼いだり、いろいろな工夫をしています。

今までの話で、お金を生み出す源は生産能力だと言いました。また、お金は銀行から借り入れることで作ることができるんだよ。さらには、お金そのものには価値がなく、相手によって、負債になったり、資産になったりするものですよと。

これらの話から、地方が豊かになるために必要なことは、外部から稼ぐことではなく、地域内の自給力を高めることが重要であることが分かります。

地域内の自給力とは、そこに住む人達が必要とするものを地元企業が提供できる状態のことです。

地域内の自給力が高い状態は、地元の人々の力や資源が地域内でグルグル循環している状態であり、その反対側にあるお金もグルグル回ります。限られた関係の中での取引の場合、その通貨としては、日本円に限る必要はなく、ツケでも地域通貨でも大丈夫です。

ツケは個人でもできる通貨発行ですし、信用取引と言われる掛け売り、買い掛けは、企業間で使われる通貨になります。

現在は、こうした信用取引の額が少なくなってきていて、直接取引（その都度、お金を使った清算をする）が増えてきているのも、日本円不足を招いている（デフレ）一因かと思えます。

地域内で貨幣を供給する役割を果たすのは、地方銀行になります。自治体や地方企業が、地方銀行から借入をすることで、新たに預金を作られ、地域が必要とする日本円が供給されます。

同じ銀行内であれば、口座間の移動は費用が掛かりません（他銀行への口座振替は、日本銀行を通すため、手数料が掛かってしま

35/55ページ

う）。また、仮に貸し出した企業が倒産した場合でも、銀行内の預金総額が変わる訳ではないので、他の儲かっている企業の利子によって着実に返済が出来ます。

効率化の名の下に、地方銀行の再編、企業の吸収、合併が成されることによって地方が衰退していくのは、こうした理由ではないかと思えます。なので、地方の発展のためには、地域の実情に合わせて規制を行うことによって地域の生産力を維持していく必要があります。

良いものを安く買えるように何でもかんでも規制緩和するのはなく、良いものを安く買えるように、地元企業を育成することが地方行政において大事になります。

ちよつと話がズレましたが、この教科書の一番最初にお話した「世の中にある需要に自分の専門性で応えていく」ことが、社会を豊かにすることに繋がる理由が分かっていたのではないでしょう

か。しかし、地域内の自給力を高めるといっても、全てを賄えるわけではありません。地域外との取引や国外との取引が必要になってきます。

そうした場合でも、外部へ商売をするための産業を育成するのではなく、あくまでも基本は、地元の人が必要とする物を生産することを中心とします。

こうして生産した物の中で余剰にできてしまうものが発生します。余分にできてしまうものだったり、ついでにできてしまう物ですね。これを外部へ販売する物とします。

こうすることで、地元の自給力を維持しながら外部との取引も成り立ちます。

36/55ページ

こうした施策を打ったとしても、どうしても外部に依存してしまう地域があると思います。

例えば、離島の暮らしの場合、外部に依存してしまします（売るより買う量が多い）。

こうした場合は、やはり国が地方自治体に交付金を配布して是正していく必要があります。

また、交付金以外にも、営林署だったり、海上保安庁だったり、警察、学校のような公務員が住むことによって、給与といった形で地方にお金を配布することができます。

人々の暮らしに直結する起業をする普通の人だからこそ、こうした内容を知っておいて欲しいと思います。

コラム..人はそれ以上に儲かると分かっていたら、幾らでも払う。

例えば、こんな商品をお試ししましょう。

値段は10万円。

あなたは買いますか？

金額としては高い部類ですね。

では、1000円の商品

あなたは買いますか？

「その商品によるなあ。」

そうですね、いくら金額が小さくても要らない物を買ってもしようがないですからね。

では、値段は100万円。

でも、その商品を買えば、その後、確実に1000万円手に入るとしたら買いますか？

見るからに怪しい商品なので、信用できるかっていうところで躊躇しますが、そこは置いておいて、信用できるとしましょう。

ほとんどの人が買いますよね。私も買います。

なんなら、借金してでも買います。

ここから分かることは、あなたの商品を確実に売るためには、買った後、確実にそれ以上儲かる状態にしてあげれば良いわけです。

④④④（企業相手の商売）の場合は分かりやすいですね。

例えば、あなたが工場の機械を販売しているとしたら、お客さんの企業はその機械を使うことで買った以上の金額が儲かればいい訳です。そういう状態を作ってあげる。

もしくは、そういう状態に乗っかって、機械を販売してあげる。

これの一例が、リーバイスのジーンズです。こんな話があります。アメリカの開拓期、ゴールドラッシュと呼ばれる一大ブームがありました。

カリフォルニアで金が取れるという噂を聞きつけて、一攫千金を夢見て人が殺到したのです。

それが嘘か本当かは置いておいて、金の採掘をすれば儲かるという状態が発生しました。

それならば、金の採掘に必要な道具やその他諸々にお金を使っても充分元が取れます。

リーバイスの創業者、リーバイストラウスは、採掘労働に耐えられるような作業着、ジーンズを開発し、販売しました。それが売れに売れ、今の地位を築いたと言われています。

ゴールドラッシュで儲かったのは、実は金の採掘者ではなく、こうした付随する商売をした人達だと言われています。

日本の例でいえば、土地バブルです。

80年代後半の日本はバブル景気で、土地の値段は上がる一方でした。

確実に値段が上がるなら、借金してでも買います。不動産業者は、投資（投機）をしたい人へ提供し、手数料で儲ける。

また、銀行もお金を貸しました。本来銀行は、こうした投機のための資金を貸し出すことはしてはいけませんが、銀行も利子分で儲かるのでやりました。

こうして起きたのが、バブル期の過大な負債と、はじけた後に残った不良債権です。

金融商品は、還ってくるものがお金そのものなので、もっとも売りやすい商品ですね。

しかし、本来お金とはそれ自体が価値を持つ物ではないため、投機による金融商品が幾ら増えても社会は豊かになりません。それどころか、社会の生産能力を減らしてしまっているので、規制されるものになります。

39/55ページ

個人に販売する場合はどうしたら良いでしょうか。

個人に販売する場合でも、資格取得や勉強系の商品はJOBと同じ考えができますね。

その資格を取ることで給与が上がる、報酬が上がると分かっている、買います。

問題はお金に換算できない商品の場合ですが、食糧などの生活必需品は、値段が幾らであろうと買うしかありません。だって、生きていけないんだから。余談ですが、何を生活必需品とするかの問題はありますが、こうしたものは国が規制や補助を行って確実に手に入るようにすべきだと思います。または最低限の雇用保障、収入補償をすべきですね。

ではそれ以外の商品はどうしたら良いかと言うと、これらの二つにヒントがあります。

1. 目に見えない報酬を目に見える形にしてあげる  
2. 生活必需品にしてしまう

1. 目に見えない報酬を目に見える形にする、とは、例えば、ヨガ教室を考えてみましょう。

ヨガをすることによって、受講者はどんな報酬を手に入れるでしょうか。

ここで言う報酬とは、金銭的な報酬ではなく、健康だったり、気分だったり、目に見えないメリットのことです。

この目に見えない報酬を、言葉だったり、写真だったり、そういったもので見える形で表現してあげます。

ヨガをやることによって、体が軽くなりますよ、心も体も魅力的になり異性にもてますよ、思考がクリアになって仕事の成果が上がりますよ、とか。

40/55ページ

この目に見えない報酬は、人によって感じる価値の大きさが変わるので、相手を選びます。

2. 生活必需品にしてしまう、とは、虜（とりこ）にしてしまうということです。悪い言葉で言えば、中毒にしてしまう。

コーヒーやタバコなどの嗜好品を想像すると分かりやすいですね。たしなまない人に取っては、なくなってしまうものですが、はまっている人に取ってはなくてはならない物になります。

好きっていう感情がなくてもなんとなく、それが生活が当たり前  
前の状態も同じですね。

飲み屋に行って、「とりあえずビール」がそれにあたると思いま  
す。

最初から日本酒を飲んだって良いわけですが、なんとなくビールに  
なってますよね。

バレンタインデーのチョコ、夏の丑の日のウナギ、クリスマス。

これらは皆、作られた生活必需品と言っても良いでしょう。

コラム..いつかお世話になるを見える化する

皆さんの中には、NPOや市民活動、公共的な活動で起業をしよう

としている方もいらっしゃると思います。

このような公共的な事業の場合、受益者（ビジネスで言うお客さ  
ん）から直接お金をもらうことは難しいと思います。このような事  
業の場合、収入はどうするかというと、ひとつは自治体や政府から  
補助金や支援金、業務委託を受けて実施するようになります。

他に参考になるのが、民間保険です。

保険の仕組みは、広く保険金を集めて、そこから一部の必要とする  
人へ支払う。というものです。自分が、いざという時になった時に  
お金がもらえるように入るものですが、みんな困っている人を支  
えている、という公共的な一面もあります。

生命保険や医療保険、車の任意保険など色々ありますが、私たちは  
何故保険に入るのでしょうか。

ひとつは、自分がいざという時に陥った状況を想像できるからだ  
と思います。

いざという時に負担しなくてはいけない金額に比べれば、掛け金  
の方が割安なので、入るわけです。

41/55ページ

公共的な事業の場合、自分がお世話になる可能性があること、その  
時に受けられるサービスを見える化してあげること、買う人が出  
てきます。

この場合の商品は、会員制のサービスにして会費を支払ってもら  
たり（ロードサービスのCTAが分かりやすいですね）、企業の弁護  
士、税理士などの顧問サービスも同じ考え方になりますね。

ただ、不特定多数の本当に広く提供する公益的な事業の場合、基  
本的には通貨発行の役割を担う、政府やその交付金をもらう地方自  
治体の役割であると思います。

## 事業の選び方

探求テーマを追求しながら、世の中の需要に自分の専門性で答えて  
いくことを続けていくと、自分が手掛ける事業は自然に選ばれてい  
くものだと思えますが、目に見える形で整理すると、自分も分か  
りやすくなるし、人にも伝えやすくなるので、ここでは整理の方法を  
お伝えします。

企業なんかでよく使われる、ビジョン、ミッション、理念という整  
理方法です。順番に解説していきます。

ミッションとは

ミッションとは、誰の、何の需要に応えるのか。を表したもので  
す。

人々の生活が暮らしやすくなるあなたの活動のことですね。

あなたの活動があることで、社会の供給能力が上がり、資本が蓄積  
され、社会が豊かになっていきます。

この教科書でも何度もお伝えしている「世の中の需要に自分の専門  
性、資本で応える」ことなので、分かりやすいかと思えます。

ミッションは、個別の商品単位でも書けるし、事業、会社単位でも  
表現できます。

参考として私の事業ミッションを紹介すると、

42/55ページ

「自分の才能を發揮して、社会に貢献して生きていきたい人へ。その生き方作りのお手伝い。」

逆に言うと、自分の才能に興味がない人、社会に貢献することに興味がない人は相手にしません。という宣言です。

**(ワーク)** あなたはどんな人達を相手にしたくないですか。

質問1…あなたは、誰の、どんな需要に応えていきますか。書き出してみましよう。

うまい表現が見付からない方は逆に、相手にしたくない人達を書き出してみると、見えてくる場合があります。

事業を進めていく内に見えてくるものなので、何度書き直しても大丈夫です。

**ビジョンとは**

ビジョンとは、あなたの事業や商品サービスがあることで、どんな社会になるのか表したものです。

ミッションに掲げた活動によって、どんな風に人々が暮らし易くなるのか描いたものです。

参考として私の事業ビジョンを紹介すると、

「我がままに生きることができる社会」

「1人1人が自分の人生を歩むことができる社会」と言い換えても良いです。

こんな風に自分だけが理解できる標語みたいなものにしても分かりやすいですね。人に説明するときには解説が必要になりますが、それも会話のネタになりますね。

**(ワーク)** あなたのビジョンは何ですか。

質問1…あなたの事業があることで社会はどんな風になりますか。書き出してみましよう。(時間5分)

質問2…あなたが理想とする社会を想像し、その社会では必須の物やサービスなのに、今の社会ではないもの、足りないものは何ですか。書き出してみましよう。(時間5分)

**理念とは**

理念とは、これだけはしない、という制約条件です。

顧客との約束と言い換えてもいいでしょう。

例えば、野菜を育てている農家さんであれば、「体に悪いものは作らない。」とか。

お客さんから見たときに、安心して任せられるところです。

そして、人は「〇〇しない」という否定語は認識しづらいので、肯定的な言葉に変えます。

「赤ちゃんが砂遊びができる畑づくり」

というような感じですよ。

参考として私の事業理念は、

「自然を破壊しない」言い換えれば「自然と共存する」

**(ワーク)** あなたが絶対にやらないと約束できることは何ですか。

質問1…いくらしようがないと言っても「それをやったらおしめえよ。」っていうことを、6個書き出してみましよう。(時間5分)

質問2…それを肯定的な言葉で書き換えてみましよう。(時間5分)

理念は、本人にとって当たり前過ぎることなので、改めて考えないと思い付かないことが多いです。そんな時は、同僚や仲間と話をしている時にどうしても意見が合わなかったり、伝わらなかったことを思い出してみましよう。

それは何故起きるかという点、自分と相手の間で、暗黙の優先順位が違う場合があります。

例えば、同じ様に子供の自然体験活動をしている人同士でも、ある人は優先順位が、子供、自然環境で、他の人は、自然環境、子供だとします。

普段は両方守られているので意見の食い違いは起きないのですが、状況がシビアになると、

子供の体験としては良くても自然環境が破壊されてしまう場合に、自然環境の方が子供より大切だと暗黙のうちに捉えている人は賛同できません。

これはいくら論理的に話し合おうと、暗黙の前提が違うため通じ合いません。

ですので、こういった状況を思い返すことで、相手との違いから自分の中にある暗黙の優先順位を認識することができます。

質問3…同僚や友達、家族と話をした時に、いくら論理的に説明しても伝わらなかったことはありませんか。その状況を思い出して、暗黙の優先順位を想像してみましょう。(時間5分)

### 行動指針とは

理念と同じで、制約条件になります。なので、理念として一括りにしてしまっても構わないですが、多く出てきた場合に、分けて整理するとより分かりやすくなります。

- ・理念と行動指針の違いは、
- ・理念が考え方、価値観のような主義を表すもの
- ・行動指針は、物理的な制限と考えると良いと思います。

より詳しく解説すると、

理念の考え方や価値観、主義といったものは、ある意味、自分の考え方や見方が変わった時に変わります。人は学びを深め、色んなことを知っていくと、今まで信じていたことが覆る時があります。これは自分が間違っていたとかそういう話ではなく、経験したからことと見えてくるものや知ったから事見えてくることは必ずあります。なので、それを肯定的に変えていくことが大切であるし、今信じていることでも、もしかしたら変わる可能性があると思うと頭の片隅に常に置いておきます。

そして、今まで見えていなかった物事が見えるようになった時には、躊躇なく変える姿勢が大切だと思います。

行動指針は、物理的な制約ですので、例えば、「体に悪いものは作らない。」という理念であれば、それを具体的な内容に落とし込んで、

「農薬を使わない。」

という行動指針を作ります。

理念だけだと具体的に何をするのか、しないのかがわかりづらいですが、行動指針まで落とし込むと自分の日々の行動の指針となります。まさに行動指針ですね。

これはどちらかというと、お客さんなど外部への発信ではなく、自分自身や社員達が使うことが多いものになります。

行動指針も変わることがあります。これは、技術的な進歩だったり、改良、改善によって、今まではダメだったものが使えるようになる場合です。

農業の例で言えば、今までは全ての農業と呼ばれるものは体に悪い要素が合ったのに、規制と技術革新により、体にも土壌にも良い農業が開発された場合、そういった農業ならば使っても良いように行動指針を変えます。

もちろん、普遍的な理念や行動指針もあるでしょうが、一度決めたことを守る、というよりは、常に自分へ問いかけながら、また世界の状況を観察し続けて、問い続ける姿勢も大事かと思えます。

### 起業の進め方

(ワーク) あなたはどんな時に計画を立てますか。また、

計画とは何でしょう。

質問…あなたのイメージする計画とは何か。自由に書き出してみましよう。(時間5分)

## 計画を立てる意味

私たちは何か物事を進めるときには計画を立てます。そして、その計画通りに遂行することを目指して行動していきます。

この進め方は、フォワードキャストとか積み上げ式とか呼ばれる進め方で、建物を建てたり、何か物を作る時など、最終的に作る物が確定している場合に適したやり方になります。

一方で起業は、目指す形が確定している訳ではありません。

もちろん、計画を立てた当初は、「こんな事業で、こんな売上を上げよう。」とか「こんな生き方をしよう。」とか目指す形を決めています。

しかし、その決めた形が最適であるかどうかは決まっています。

進めていく内に、自分の心境も、状況も変わりますし、新しく見えてくることや新しい発見があります。どんな起業にしろ、それは今はない未知のものを作っていくわけですから、ほとんどのものが新しく発見することだと言って良いと思います。

つまり、始めた当初は、最終的な形について何も分かっていない想像でしかないということです。しかも、最終的な形と言いましたが、起業にゴールはありません。

その事業を辞めるか、人生が終わるか、その時まで常に作り続けることが起業です。

そういった未知なる物事を取り組み際には、計画を立てて、ひとつひとつ着実に積み上げて作っていく進め方は不適切なものになります。

ではどうするかというと、

計画は立てます。

ですが、それは忠実に遂行することが目的ではなく、

「今、何をしたら良いか」を見付けるためです。

未来のために今の一步があるのではなく、今のために未来を想像する、ということです。

そして今、何かしら行動を起こすと、周りに変化を与え、新しい現実が生まれます。

この新しく生まれた現実に対して、再び未来を想像して計画を立てます。

そしてまた、計画によって今何をするか見付け、行動を起こし、新しい現実を作り・・・

これを繰り返していきます。

今何をすべきか決めるために、未来を想像して計画を立てる方法を、バックキャストイングと言います。

バックキャストイングで大事なものは、自分の気持ちも含めた、今の状況を観ることです。

今を見つめていると、そこからメッセージ（直感）が見えてきます。

そのメッセージを受け入れると、未来のイメージが見えてきます。

ちよつと抽象的な話になってしまいましたね。

人間の思考力は、意識して考える方法と、言葉にならない無意識で考える二つの方法があります。

意識して考える方法とは、算数の計算をしたり、損得を考えたり、言葉で考えることです。

無意識で考える方法とは、直感とも言われますが、それは当てずっぽうの考えではなく、膨大な情報や体験のインプットがあつて初めて生み出されるものです。



現実の世界は、複雑系と言われている、因果関係が明確なものばかりではなく、色んなことが複雑に絡み合っていて、いくら高速処理できる計算機（コンピュータ）を使っても解析できない世界です。

こうした現実世界では論理的に言葉で考えても答えを得ることはできないため、人は直感という思考方法によって膨大な情報を元に答えを導き出しているのではないかと私は思っています。

この直感を意識的に利用する方法として、同じ物を3回、目にしたら、それはメッセージだと捉える方法があります。もしくは、同じ状況に3回遭遇したら、ということでも良いです。

これは、同じ景色を見ても人は無意識に関心のある物しか目に止まらない習性を利用しています。例えば、男女のカップルが歩いているのを見たとして、ある人は男の人の髪型を気にするかもしれません。ある人は、女性の持っているバッグに目がいくかもしれません。

見たときに受ける感情としても、羨ましいなあと思ったり、こっちも幸せになるなあと思ったり、人それぞれの感情を持ちます。

こうした習性を利用して、目に止まったもの、気になったものから逆に、自分の無意識を知る方法になります。

ちなみに、この直感という思考方法は、膨大な情報を処理できる代わりに、確率的にしか答えを導き出せません。簡単に言えば、間違えることもあるということです。

ただ、そもそも人は、人生において正しい、間違っているという判断をすることが出来るのでしょうか。

何かしら行動を起こすことで世界に影響を与え、それを元にまた何か行動をする。

合っているか間違っているか分からないけど、人はそれを繰り返していくしかないのではないかと思います。

49/55ページ

こんな風に今に従って行動を起こしていると、振り返ってみたときに、思いがけない場所に辿り着いていて（多くは良い意味で）、そこには豊かな人生の物語が描かれているんじゃないかと思えます。

**(ワーク)** 今、あなたの周りは何が起きていますか。

質問1…直近一ヶ月ぐらいを振り返ってみましょう。手帳を見たり、カレンダーを見て、周りに起きた出来事を書き出してみましよう。悲しいとか、嬉しいとか、感情的な内容ではなく、「白い猫がいた」とか「雪が降った」とか、客観的な内容を書いてみましょう。

(時間3分)

質問2…質問1で書き出したものを全体的に見てみて、共通するものや、何となく頭に思い浮かんだことはありますか。それをまた書き出してみましょう。(時間3分)

質問3…質問2で書き出したものがあなたへのメッセージだとしたら、具体的な行動として何をしようと思えましたか。ひとつ書き出して、今すぐできるような手前の手前の最初の一步を考えてみましょう。それを今日中に実行しましょう(時間1分)

### 自給も起業のひとつ

**(ワーク)** あなたにとって、自給とは何でしょうか。

質問1…あなたのイメージする自給について、自由に書き出してみましょう。(時間5分)

この教科書では、起業とは「世の中に既にある需要に、自分の資本や専門性で応えていく」とこと定義してきました。そして、起業の流れ、考え方ということをお伝えしてきました。

50/55ページ

このように、人と商品サービスを交流することで社会全体が豊かになっていくことが経済の本質ですが、その一方で、自分が生きていくためにお金を稼いで必要な物を入れることも大事なことです。

今度は、自分が生きて行くために必要な物を入れる。という視点でお話ししていきましょう。

今の時代、何か必要な物、例えば、お米を手に入れようと思ったら、スーパーへ行ってお金で買う。という方法が一般的かと思えます。

このように、必要な物をお店で買うために、お金を稼ぐ。生きていく為にはお金を稼がないといけない。という流れになります。ここで質問です。

生きていく為には本当に、お金を稼がなければいけないのでしょうか。

私は今、長野県に住んでいます。庭で家庭菜園をしている家が少なくないです。

夏には取れ過ぎたトマトや胡瓜、茄子が、よく回ってきます。

周りには田んぼや畑が多く、専業農家さんも沢山います。

少し足を伸ばして、中山間地に行けば、薪が積んである家が多く、井戸水を使ったり、自給自足の生活が今も一部残っています。

こうして見ると、自分が必要とする物をお金で買うのではなく、自分で手に入れる。という方法もあることに気がきます。

特に生活に必要な物は、元々自給できる物がほとんどです（当然、知識と技術、経験は必要になりますが、基本的には誰でもできる）。

起業という文脈で言えば、自分自身がお客さんと考えて仕事する感じですね。

自分自身がお客さんなので、当然、完璧に何が欲しいか分かっています。必要とする最低限の品質も。

実は、この自分の為に仕事をするという感覚は、起業の練習にも最適です。

漠然とした自分の需要を具体化していき、それを自分の専門性、資本でどうやって満たしてあげるか考え、実施してみる。そして、自分自身で評価する。

この一連の流れを自分のペースで実際に体験できます。

更に、こうやって自分自身の生産能力を上げることで、自分の資本が蓄積されていきます。

**(ワーク)** あなたが必要とする物を自分で直接手に入れるとしたら、何をしますか。

質問1…あなたが日常生活で必要とする物を自由に書き出してみましよう。(時間5分)

質問2…それをあなた自身が作り出すとしたら、どんな方法がありますか。自由に書き出してみましよう。(時間5分)

### おわりに

私はごくごく普通の経歴を歩んできました。

愛知県内で進学校に入り、地方国立大工学部を卒業、一部上場企業に技術者として入社。

普通と言いましたが、今の世の中から見ると恵まれていた方もおしれません。そのまま普通に会社員として仕事をしていけば、お金に困ることなく、人並みの生活をしていただいでしょう。

特に意識していたわけではないですが（どちらかと言えば独立心が強い方で先生や上司からは生意気言っている世間知らずの若造と

いった印象だったと思いますが)、人生の分岐点では、安全な立場を選んで確保してきたと思います。

そこから一大決心をして、長野県の中小企業へ転職。

そして、その企業も辞めて、自分で起業し、いろいろと実験してきました。

どんな実験かというと、「我がままに生きることです。生きていけるのか？」という実験です。

なんとも我がままです。

しかし、私は知りたかったんです。

起業したらどうなるのか、自分で物事を始めるってどういうことなのか、社会の仕組みはどうなっているのか、働くってどういうことなのか。

この本は、こうして実験してきた結果を残すために書きました。

人の人生は、作られたルールを選ぶのではなく、自分の好奇心に従って自分だけの道を歩み出した時に初めて始まるのかもしれない。

もちろん、人と違うことをすることだけが良いと思わないし、いわゆる普通の人生であろうと、どんな人生であろうとその人だけの人生を歩いていると私は思っています。

しかし、ルールという言葉にはどこか、自分の意志ではなく、人に決められた道歩んでいるという意図が含まれている気がします。

世間が言う良い悪いではなく、自分が心惹かれることに一歩歩みを進め始めた時に、あなただけの物語が始まるのかもしれない。

私が考えていることを世の中に問うて、その応えに自分の名前で受け止めてきた。そんな物語をこの本では書き記してきました。私の人生が、あなたの人生の一助となれば幸いです。

最後に私の理念、ビジョン、ミッションを書いて終わりにしたいと思います。

ビジョン..

「我がままに生きることができる社会」

ミッション..

「自分の才能を発揮して、社会に貢献して生きていきたい人へ。その生き方作りのお手伝い。」

理念..

「自然と共存する」

## ご案内

この教科書の解説講座を問答形式で実施しています。自分の起業に即して理解を深めたい方は、ホームページをご覧ください。

すえなみ起業スクール..

<https://lifedesign.wagamamalive.com>



研修、その他のご依頼もホームページからお問い合わせください。

## 著作権

著者..末次克洋

身内以外の方への印刷、配布は禁止致します。必要な場合は新しくご購入ください。

初版..令和四年二月二四日

二版..令和四年三月十八日

三版..令和四年五月十五日