

raymac press



レイマックプレス

2014年8月号 Vol.72

社会を良くしたい。
それがモチベーション。

吉田 大

一般社団法人物々交換局 代表

弁理士をやりながら、おむすび通貨という地域通貨を発行する一般社団法人物々交換局の代表を務める吉田大さん。とてもユニークな発想で、地域社会、あるいは日本全体が抱える社会問題に切り込む。そんな吉田大さんが社会起業家として活動を始めるきっかけは何だったのか？それは意外にも、ニューヨークでの「ある出来事」だった。(インタビュー＝豊田礼人)

—おむすび通貨というものを発行されています。どんなものなんですか？

ひと言で言うと地域通貨です。2000年ごろから、日本各地で地域通貨がブームのように生まれたのですが、ほとんどが上手くいっていません。その理由は、流通性がなく循環しないものだからです。例えば、役所が税金で地域振興券というような名称でプレミアムを付けて地域通貨を発行し、それを消費者が買う。しかし消費者は役所の思惑に反し、地域振興券を地域の商店や会社では使わずに、地域外資本の大規模小売店で使ってしまう。地域振興券が地域のお金を地域外の企業へ流出させるためのポンプ役になってしまっている。これでは意味が無い。また、地域振興券を受け取ったお店や会社は、通貨として使うことなく、換金して円に戻してしまう。つまり受け取った通貨をお金として使う前提になっていない。ですから、地域通貨と言っても、全く地域で流通しないケースがほとんどなんです。これは通貨とは呼べません。他にも、アトム通貨のように、地域で環境を守るためのボランティア活動に参加したり環境に

優しい商品を買ったりするとアトム通貨が貰えて、それが地域の商店街で使えるという仕組みのものもありましたが、あまりうまくいっていないようです。でもたとえばヨーロッパ、スイスなどでは、地域通貨が地域できちんと循環して、地域経済の活性化に非常に貢献しています。もともと地域通貨とか補完通貨と呼ばれるものは本当に素晴らしいもので、地域経済に大きな役割を果たすものです。私たちはそういうものをやっていきたくて、このおむすび通貨を始めました。

—ふむふむ。なるほど。なんで「おむすび」なんですか？

はい。これについても順を追って説明しなければなりません。まず、地域通貨が地域通貨であるためには2つの条件があります。ひとつは、地域限定かつ中小零細企業でしか使えないという制約を作ることです。おむすび通貨で言えば、愛知県内の豊田市、岡崎市、名古屋市の一部でしか使えません。これは地域で循環させるためにとても重要なことです。もう一つの条件は日本円(法定通貨)に換金できないことです。換金できてしまったら、流通・循環しなくなっ

今月の内容

- 経営者インタビュー
一般社団法人物々交換局 代表 吉田 大さん
- 経営コラム 出し惜しみしない人たち
- ベストセラー解説 「30歳で400億円の負債を抱えた僕がもう一度企業を決意した理由」 杉本宏之 著
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

吉田大 よしだ だい 1971年 千葉県生まれ

弁理士事務所を経営しながら、社会起業家としても活動する。社会問題の根元にあるのはお金の問題だという思いから、一般社団法人物々交換局を設立し、地域通貨である「おむすび通貨」を発行する。そのユニークさから各方面で注目されている。

てしまいますから、これも重要です。ただ、換金できないとなると、そんな通貨は損だ、そんなお金は受け取りたくない、と普通の日本人は思います。地域通貨が日本で根付かないのにはそこに大きな壁があります。それでこの問題を何とかしようと考えついたのが、「お金には替えられないが、最終的にお米には替えられるものにする」ということです。担保は米です。米本位制です。こういう仕組みにすることで、みんなが安心しておむすび通貨を使えるようになる考えたのです。

—なるほど。すごいことを考え付きましたね。なぜこういうことをやろうと思いついたのかという経緯についても非常に興味があるのですが、それは順を追ってお聞きするとして、その前に、もともと吉田さんがどんな子供だったのか、というところにも非常に興味があります。小さい頃はどんな子供だったんですか？

どんな子供だったかなあ(笑)。生まれたのは千葉で、3歳から神戸に引っ越して、18歳まで神戸でした。まあ、好きなことをやっている子供でした。釣りをしたり・・・中学の頃は山の中でサバイバルゲームをやるのが流行っていて、それで使う銃を改造して遊んだり。高校に入ったらウインドサーフィンとスキーを一生懸命やっていましたね。自然の中で遊ぶのが大好きでした。校則とかは全然守らずに、宿題もほとんどやらず、ただ好きなことをやっていた、という感じでした。でも成績は良かったので、先生からは疎まれていましたね(笑)。

—校則守らず、宿題やってこず、でも成績は良いから、先生はおもしろくない(笑)。

そうですね(笑)。でも宿題はやらないけど、必要だと思えば自分で勉強はしていましたね。そんなタイプの子供で(笑)。でもまあ高校のときはウインドサーフィンばかりやっていたかな。

—進学についてはどう考えていたんですか？

大学に行こうかと思っていましたけど、さすがに高校ではウインドサーフィンのやり過ぎで成績は急降下、高3の夏の時点で450人中350番くらいになっていました(笑)。マズいな～と思っていたんですが、何のために勉強するのかということがはっきりしないと、モチベーションが湧いてこなくて。高3の夏休みに、世の中にどんな職業があるのかを紹介した本を本屋さんでパラパラ読んでいたとき、「弁理士」という職業を見つけて、うわ、この仕事いいな～と思ったんです。

—高3の時に？どこに魅かれたんですか？

なんか、「最先端技術を守り、世界で活躍できる知的職業」みたいなことが書いてあったんです(笑)。しかも将来の業界の景況がさんさんと輝く太陽マークだったんです(笑)。他の業界は曇りのち雨みたいなところが並ぶ中で、輝いていたんですね、弁理士は(笑)。

—(笑)。こりゃ、将来も明るいぞ、みたいな(笑)。

そうですね(笑)。もともと小さい頃から、発明家になりたいという思いもあったので、ちょうどいいや、という感じで。勉強する目的が見えたのでスイッチが入り、受験までの残り数カ月間を真面目に勉強し、名古屋大学に合格しました。それがきっかけで、名古屋に住むようになった、と。そんな感じです。大学に入った後は、早いうちに弁理士の資格を取ってしまおうと思い、勉強を始めたのですが、資格取得に関する情報がなくて何を勉強していいのか分からない。とりあえず法文集とその解説書を読み始めたんですけど、さっぱり意味が分からない(笑)。すぐに嫌になってしまって、勉強するのをやめました。大学にいる意味も見いだせなくなり、またウインドサーフィンばかりやっていました(笑)。このままダラダラと大学生を続けるのも何だか嫌だし、カッコ悪いなと思い、それで・・・まあ大学を辞めて、「自分探し」のような期間に突入したわけです(笑)。

—勉強する目的を失って、大学を辞めて、自分を探そう、と。

そうですね。とりあえず海外に行きたかったのですが、お金がない。それで、働きながら海外に行ける方法を探していた時、世界にリゾート拠点を展開しているフランスのリゾート会社の存在を知りました。その会社のスタッフはリゾート地に住みながら働いて給料がもらえます。これはイイということで、まずその会社が経営する北海道のホテルでウェイターとして働くことになりました。それで、東京のオフィスで、「ヨーロッパでスキーのインストラクターとして働けないか」と打診したら、ヨーロッパのスキーはレベルが高いしフランス語が話せないとダメだと言われました。じゃあ、ウインドサーフィンもプロ級なので、そっちの方向はどうだと聞いたら「そうか、それならマレーシアに拠点があるから、そこに行け」ということになりました。マレーシアに飛んで、昼間はウインドサーフィンを教えながら、夜はお客さんとワインを飲んで騒ぐという、とても楽しい日々を過ごしました(笑)。そこで数か月働いて、英語も話せるようになり、お金も貯まり、旅の準備は整ったので、ヨーロッパに向けて旅立つことにしました。

—会社を辞めて？

そうですね。ヨーロッパに渡り、スイス、イタリア、フランス、チェコ、あとエジプトとか、いろんな国をまわりました。自転車で移動したり、ホテルに泊まるのは3日に1回くらいにしたりで、お金を節約しながら、いろんなものを見たり、体験しました。そんな旅を続けていたんですが、お金もだんだん無くなってきて、そろそろ働かなきゃいけない。でもヨーロッパでは仕事がないので、直感的に「ニューヨ



ークなら仕事があるだろう」と思い、アメリカに渡りました。ニューヨークについてすぐにヴィレッジボイスという雑誌の求人欄で、日本食レストランでの仕事を見つけ、翌日にはウェイターとして働き始めました。ニューヨークにはエネルギー的な人たちがたくさん集まっています、そこで私が今まで全く興味がなかったデザインとかアート系の人たちと仲良くなりました。彼らとある展示会に行ったのですが、これが衝撃的で。広くて壁が一面真っ白な空間に、黒いキャンバスがずらっと並んでいる。そこに「1946.5.3」のように、日付だけがずらっと書いてある、という作品を見たのです。ただそれだけの展示。でも私はそれに強烈な衝撃を受けてしまいました。突如、「自分たち人間一人ひとりには、歴史に対して責任があるのだ」という言葉が降ってきたんです。社会で起きている戦争とか貧困とか環境破壊とか、そういう問題に対する責任を一人ひとりが負っているんだという思いが、稲妻のようにビビッと全身を駆け巡ったのです(笑)。

一天からのお告げのような。その社会的使命みたいなものが、後におむすび通貨の活動につながっていったんですか？

そうかもしれませんね(笑)。そこから私の人生が大きく動き始めたのは事実です(笑)。社会的責任感みたいなものがムクムクと芽生えてきました。こういうことを人に気づかせてくれる芸術というのは、本当にすごいと思いました。ぼんやりと、こういう芸術を日本に紹介できたらいいな、と思いました。そんな時、ニューヨークの街を歩いていたら、怪しげな行商人が、すごくハイレベルな芸術系の本を格安価格で売っているんです。その頃、日本にはまだ洋書があまり入っていないくて、しかも高い。これを日本に持っていったらビジネスとして成り立つんじゃないの？と思ったんです。それで、その行商人が売っている本を全部、格安で買って、日本に持って帰ったんです。

一面白いですね。日本ではどんなところへ売ったんですか？

おしゃれなお店で委託販売という形で置いてもらって、売れたらお金をもらう、というビジネスを始めました。いわば輸入販売業です。21歳くらいのころかな。やっていたら、ヴィレッジヴァンガード(以下VV)の社長がとても気に入ってくれて、洋書と、芸術家が撮った写真のポストカードを見せると「いいね〜これ」と言って、その場でたくさん買ってくれました(笑)。それを機に、VVの全店舗で置いてもらえるようになり、ポストカードのラックごとウチが管理させてもらって。その頃ちょうどVVがどんどん全国に店舗を拡大しているところで、ウチの売上も比例して伸びていって、何となくこのビジネスで食っていけるかな、という感じになったんです。

—VVの成長の波に乗ったんですね。どうやってVVの社長に出会ったんですか？

たぶん、飛び込みだと思います。「置いて頂けませんか？」という感じで。それで運よく気に入ってもらって、

ビジネスがまわり始めた、という感じでした。でも・・・当初やりたかった「コンセプチュアルなアートで、社会的なメッセージを伝える」ということはなかなかできず、やはりポップなアートが売れるので、ビジネスとしてはそちらに流れます。売れるものを仕入れて売る、というビジネスには正直、あまり魅力を感じなくなってきた、悩んだ末、28歳の時にこのビジネスはやめました。やめたけど、結婚もしていたので、働かなくては行けない。どうしようかな、と考えたとき、「もう1回弁理士にチャレンジしよう」という思いが出てきました。それで特許事務所に履歴書を送りまくって、でも落ちまくって(笑)、1か所だけ引っかかり、その事務所で働き始めました。働きながら1年間勉強して、弁理士資格を取得しました。それから5年間くらいその事務所で勤めて、35歳のときに自分の事務所を作り、独立しました。

—高校時代になろうと思った職業に、いろんな経験を重ねた末に辿り着いたんですね。

そうですね〜(笑)。まあ、いろいろありましたけど。何とか今の事務所を立ち上げて、順調にきています。最初に入った事務所での経験を活かして、この事務所ではスタッフが頑張った分だけ報酬が得られるようにしています。働きやすい環境を整備して、安心して働けるようにすることが私の仕事だと思っています。スタッフが安心していい仕事をしてくれると、おのずとお客様からの評価も高まります。そうするといい人材が集まってくるので、さらにそれが事務所自体の評価を上げていくことにつながっています。

—おむすび通貨は、何がきっかけでやり始めるんですか？

そうそう。それを忘れていました(笑)。もともと自然が好きだったので、豊かな自然の中で暮らしたいな、と思っていた時、愛知県の足助町(当時)というところで、行政と地元住民と設計士との共同プロジェクトで、「農ある暮らし、自然との共生」という理念を掲げたコーポラティブ方式の山林分譲住宅があることを知り、そこに住むことにしたんです。6世帯で山林を地元の方から共同購入して、家を建て、地元で根付きながら暮らす、というものです。地元のおじいちゃんから米作りを学ぶことなどが半ば義務のようになっていたり、とにかくしっかり地元と関わる仕組みが用意されていました。そんなこんなで都会で弁理士をやりながら、自然の中で暮らし始めたんです。家には薪ストーブを置いて。その薪ストーブで使う薪を、お店で買ってくるのではなく、やはり自分で山からとってきたい。そのためには山から木を切り出す技術が必要で、それを学



おむすび通貨の「1むすび」

ぶ講習を受けに行ったりするなど、自然の中で生きる方法を学びながらの生活が始まりました。実は、その講習を主催している団体が、人工林の間伐問題を一生懸命やっている人たちで、それらについて私にすごく熱く語るのです。講習でチェーンソーの使い方を教えると同時に、山林が抱える問題についても色々教えている。この出会いがきっかけで森林ボランティアの事務局を任されるようになって、さらに熱い人たちと仲良くなって行って・・・(笑)。

一(笑)。地元にとっぴりと根付いていくわけですね。

そうなんです(笑)。その人たちから、森林の問題、環境の問題、ダム建設の問題など、いろんな社会問題を聞いて、それらについてすごく深く考えるようになりました。考えていくと、行き着くところは「お金の問題」だということが分かりました。お金の仕組みが変わらない限り、環境破壊の問題も、原発の問題も、貧困の問題も、絶対に解決しない。それでお金や経済学について勉強し始めて、地域通貨というものを知るようになりました。お金というものは、そもそもモノとモノを交換するためのメディアです。社会の中で、人々がそれぞれいろんな仕事をして価値を生み出して、その価値の交換を便利にするのがお金です。みな価値を生み出し、それを金に替えて、必要なものをそれで買う。それで経済がグルグル回ります。自分の労働成果として得たお金を使うから、自分のところにもお金が回ってきます。しかし、お金は使わずに貯蓄することもできます。モノは時間が経つと痛んだり腐ったりして劣化し、価値が下がっていきますが、お金は劣化しないし、貯めておくと利息がつくこともあります。だから、自分のところに回って来たお金を使わずに貯め込んでしまう方が得だと考える人が現れます。そうすると、その人のところでお金が停滞してしまい、自分のところには回って来なくなります。それは自分の商品が売れなくなるということ、つまり経済が回らなくなるということです。それが、お金が持つ問題点です。

一お金は労働成果物の交換のためのものなのに、貯められてしまふとその機能が果たせなくなり、機能不全が起こる？

そうです。だから、お金も、他のモノ(財)と同じように、持ち続けると価値が下がるような仕組みにすれば、貯蓄せずに使うようになるはず。一方で、現実の社会では、銀行に預金すると利息がつかます。お金を使わずに持っておくと、増えるわけです。難しい説明は省きますが、貯蓄するとお金が増えるということが、実は絶えず経済成長していないと経済が破綻するということにつながっています。だから、環境破壊も、原発も、ダム建設も止められないんです。このシステムはおかしいので、私たちは、おむすび通貨という地域通貨をつくり、米本位制を取ることで、使わないと減価していくというシステムを作ったのです。お金が本来持つ「交換」という機能を果たすための通貨です。

一お金を貯めこまず、使わせるために、時間の経過とともに劣

化していくおむすび(米)を通貨の基準にしたんですね。価値が減っていくと困るから、貯めずに使うという動機になる。では最初におむすび通貨を買う人はどんな動機で買うのですか？

そこですね。おむすび通貨にはプレミアムがついていないので、自然に買われるものではありません。そこで、買われる仕組みを私たちは構築しています。商工会議所青年部などと連携して「夢の商店街」という子供向イベントを開催します。そこでは、子供たちがお店を開き、いらなくなったおもちゃを売ったり、マジックショーをしたり、占い屋さんをやったりします。そこで売られるモノやサービスはおむすび通貨でしか買えません。イベントに来た大人たちは、子供たちが頑張ってお店をやっているから、それを買ってあげたいと思う。で、大人たちがおむすび通貨を購入し、子供たちのお店でおむすび通貨を使います。おむすび通貨は事業者に限り米に替えられますから、お店を出している事業者たる子供たちは稼いだおむすび通貨をお米に替えます。そうすると農家におむすび通貨が渡ります。イベントに参加した大人たちは購入したおむすび通貨を全部使いきれないので、手元に残る。こうしておむすび通貨が人々の手に渡り、それが中小企業や中小店舗で使われ、グルグル回ることになります。今はこうしたイベントいろんなところで開催して、おむすび通貨を発行しています。

一ほんと、面白いシステムですね。さてさて、吉田さんのこれまでの半生について聞いてきましたが、吉田さんのゴールはどんなことなんですか？

ニューヨークでコンセプトチュアル・アートを見た時、自分の中に社会的責任みたいなものが生まれて、その後洋書を売る会社を作ったり、弁理士事務所を立ち上げたりしましたが、今振り返ると会社を作るということは社会を作るということと同じだったんだな、と思います。「会社」という文字を入れ替えれば「社会」になる。私は良い会社を作ること、社会を良くしたかったのです。私はそこにしかモチベーションはないのだと気づきました。おむすび通貨で言えば、将来的にはマイクロクレジット事業をやるつもりです。これは、地域の中小企業に、100万円単位の少額融資を、地域通貨によって行うものです。しかも無利子で。これが実現することが現時点で考えている私のゴールかな、と思っています。

一マイクロクレジット事業ですか。私もすごく興味があります。今日は楽しくて、お金について深く考えるきっかけとなるお話をたくさん聞かせてくださりまして、ありがとうございました！
こちらこそ、ありがとうございました。🍵

【法人プロフィール】

一般社団法人物々交換局

主たる事務所:愛知県豊田市野林町カウログ46-5

電話:0565-50-8550

URL :<http://www.f-money.com/>



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功
である」がモットー。

出し惜しみしない人たち

■ 情報発信すると、入ってくる

情報を発信すればするほど、自分のところにも情報が入ってくる。私自身も、メルマガ、ブログ、ニュースレターなどによって情報発信をしてきましたが、これによって多くの人に出会い、その人たちからさらに多くの情報を受け取ってきました。そして、それらの情報によって仕事を獲得したり、あるいは仕事を生み出したり、さらにはそのひとたちとの縁によって思いもかけないようなチャンスを頂いたりもしました。

なぜ、情報を発信すると、情報が入ってくるのでしょうか。それは返報性の法則というものが、この世の中にあるからかもしれません。つまり、何かを受け取ると、お返しに何かを与えないと落ち着かない、という気持ち。もらってばかりいるとバランスが崩れるから、崩れたバランスを元にも戻そうとする力が働く。だから、良い情報を受け取ったと感じた人は、お礼に、さらに良い情報をお返ししようとするのです。

■ 出し惜しみしない

「情報もノウハウも出し惜しみしない」。こう語ってくれたのは、お掃除・お片付け事業で躍進する株式会社アクションパワーの大津たまみ社長です。大津社長は、全国のあちこちで、お掃除・お片付けに関するセミナーや研修を開催しています。そこでは全国の同業者たちに、大津さんが蓄積してきたノウハウを包み隠さず披露し、手とり足とりやり方を教えるそうです。それを見て「同業者にノウハウを教えるなんてどうかしている」と驚く人も少なくないそうです。また1冊目の著書である「8秒で幸せをつかむ片づけ力」を出版した時も、社員から「ウチのノウハウを出しちゃっていいのか」と言われたそうです。しかし大津さんは「ノウハウなんて出してナンボ。みんなで作り上げたものはみんなで返せばいいじゃない。それによっていいサービスが世の中に広がることの方がワクワクします。」といい、情報もノウハウも出し惜しみしない方針だという。今やアクションパワーは、朝や夕方ニュース番組の中の「お掃除特集」には必ずと言っていいほど登場する有名企業になり、事業の方も順調なようです。アクションパワーのように、外に向かって出し惜しみせずに発信し続けていると、人が引き寄せられ、それとともに仕事も流れ込んでくるのだと思います。

■ 行列店も出し惜しみしない

ふとん職人として内閣総理大臣賞を受賞した丹羽ふとん



ネットの普及により、情報発信は容易になった

店の店主、丹羽正行さん。息子である拓也さんとともに、親子で全国技能グランプリに優勝した経験を持つ、日本でも指折りのふとん職人さんです。この丹羽ふとん店、住宅街のなかの小さな店舗で静かに営業しているお店なのですが、ふとんのオーダーが3年先まで埋まっているという驚異の「行列のできるふとん屋さん」としても有名です。このスゴイ実績をもつ丹羽正行さんも「出し惜しみしない」人なのです。スゴイ職人さんなので、他店のふとん職人さんがふとん作りについて教を請いにくることがよくあるそうです。そんな時、正行さんは喜んでどんどん技術やノウハウを教えるのだそうです。「教えることで仲間が成長すれば、業界が成長することにつながる」という思いがあるからです。逆に自分が分からないことがあれば、若い職人さんだろうと息子だろうと質問しまくるのだそうです。こういう姿勢でいることが、お客様を引き付けるうえでの重要な基盤になっているのだと思います。

■ 情報はタダなのか

一方で、プロとして仕事をしている以上、そこから得られた貴重な情報やノウハウを無料で提供してしまうのはどうか、という議論もあります。実は、先日、私のところへ1~2度面識はあるものの全く親しくもない人から経営に関する専門的な質問のメールがきました。「この問題の解決方法が分からなくて、豊田さんのことを思い出したのでメールをしました。教えてくれると嬉しいです。」と書かれていました。つまり無料で教えてくれ、ということ。この質問に答えるべきか悩みましたが、結局お返事はしませんでした。なぜなら、質問に答えるには、質問内容についての不明な点を問直し、回答の根拠がしっかり裏付けられるかどうかなどをやっている、かなりの時間がかかり

そうだったからです。それに、特に親しいわけでもない相手に、無料で質問に答えるのは、現在の契約して頂いている顧問先に対しても申し訳ない。プロとして、安易に無料で答えたくない、と思ったのです。こういう内容でブログとメルマガを書いたら、いつもの数倍の反応がありました。すべて私の意見を支持してくれる声ばかりです。やはり、私と同じように感じている人は多いのだと思いました。

■考えることに価値がある

「出し惜しみしてはいけない」けど「プロとして無料で答えたくない」というジレンマ。いったいどこで線引きすればいいのか。これは簡単な問題ではありませんが、ひとつ、相手との関係性がどの程度親密かによって、対応が変わるといえると思います。私も良く知っている人や仕事上で常に付き合いのある人からの質問であれば、快く答えたと思います。そうではない、ほぼ赤の他人のような人からの質問に対し、こちらが追加で時間を投入してまで回答したくないと思ってしまうのは、ある程度しょうがないことなのかなと思います。

元ボストンコンサルティンググループ日本法人社長の堀

紘一氏は著書の中で「知っていることはタダ、ないしはタダ同様、例えばこの本のように1冊1000円以下で教える。

(中略)我々がお金をもらうのは、むしろ『考える』ことへの対価である」と述べている。考えることにこそ、価値がある。知識なんてタダで教えてやればいい。こういう考え方です。つまり知識もノウハウも「出し惜しみするな」ということです。こう見てくると、やはり出し惜しみせず、どんどん発信していくことのほうが、最終的に良い結果になるのだよ、という考え方を多くの経営者たちは自らの経験から導き出しているようです。プロとして、タダで価値を提供することは、なるべくしたくない。しかし、本当に価値があることというのは、顧客のために一生懸命考えることであり、そこから生まれたアイデアや商品によって顧客を喜ばせることなのだ、と思います。私の仕事はモノを売るのではなく、アドバイスしたり相談したりすることなので、どうしても「タダでアドバイスするのは嫌だ」という気持ちが強くなりがちなのですが、それに固執するよりも、一緒になって考えることで価値を感じてもらえるように、もっと努力しなければいけないと感じています。

あなたの読書時間を大幅短縮

ベストセラー1分解説

巷で話題のベストセラーを豊田礼人が読み、その要点をズバツとお伝えします

『30歳で400億円の負債を抱えた僕が、もう一度、起業を決意した理由』 杉本宏之 著

■オススメ度★★★★★ ■読むべき人 起業家全般

ポイント1

チャレンジした人は、失敗してもいつか復活できる

著者は不動産会社を倒産させたが、彼のチャレンジする姿を見ていた友人や知人たちの多くは、復活しようとする彼に手を差し伸べる。一瞬一瞬を真剣に、そして周りの人に感謝しながら生きていけば、失敗しても必ずやり直すチャンスが来る。

ポイント2

人間そのものを見て、信じる

上り調子の時はたくさん人が寄って来る。しかし、下り始めると、誰も寄って来なくなる。人の真価は苦しい時にこそあらわになる。苦しいときに、著者自身のことを信じ、見捨てずに信じてくれる人の存在があったからこそ、前に進めた。

ポイント3

何をやるかより、誰とやるか

「これをやりたい」と集まった人たちは、それがやれなくなった時に去っていく。しかし「あなたと一緒にやりたい」と集まった人たちは、事業が行き詰ってやろうとしていたことがやれなくなっても逃げ出さない。一緒に「どうすればいいか」を考えられる同志になれる。

結論

設立した不動産会社を業界最年少で上場企業にまで成長させたが、リーマンショックを期に業績が急落し民事再生を申請。その後、再起した男の物語。若くして成功し、ヒルズ族たちと夜な夜な遊びまくるベンチャー起業家であり、その周辺の起業家との交流の様子もつづられ、若干辟易される向きもあるかもしれないが、地獄を見た男の赤裸々の告白は、時に涙さえも誘う。起業家の闇の部分が良い分り、その復活の過程は勇気づけられる部分も多い。失敗した人の強さに素直に感動する。

30歳で400億円の負債を抱えた僕が、もう一度、起業を決意した理由

著者: 杉本宏之

絶賛
堀江貴文氏
藤田晋氏

「負けない。何度でも立ち上がってみせろ!」

「彼の経歴は、すべての経営者にとっての教訓だ」—— 藤田晋
「150%の力で死ぬ起業家の現実を説いてほしい」—— 堀江貴文

- ★★★★★ 読まないで損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった



メルマガ
バックナンバー

連続480週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

強みを活かした事業計画

(2013年11月8日発行第447号)

■ 会社の強みは？

先日、あるお客様のところに行った際、事業計画書を見せて頂きました。経営者の集まりの会で出された宿題らしく、急ぎよ作ったものとのことでした。急ぎよ作ったには、細かく、熱く、会社の将来の構想などが書かれていて、素晴らしいものでした。社長の思いが伝わりました。

ただ、1つだけ気になった点があったので、指摘させて頂きました。それは「会社の強み」についてです。

■ 具体性のある事業計画にするために

事業計画書には、今後の目標や構想が書かれていますが、その会社の強みに基づいて構想されたものかどうか不明だったので、その点を明確にすると良いとアドバイスさせて頂きました。会社の強みやウリがこうだから、こういう市場に向けて、このようなアプローチをしていきます、という計画になっていると非常に説得力が増します。

何よりも、計画に具体性が出て来て、読んだ社員さんが行動に移しやすくなります。会社の強みやウリが置き去りにされている事業計画書は、無機質で、どの会社の事業計画書なのか区別がつかない、面白味のないものになってしまいます。

■ 「きちんとした」中に含まれるものとは

ベストセラー「7つの習慣」の中で、スティーブン・R・コヴィー博士は、

「すべてのものは2度つくられる」

という表現で、設計図（事業計画）を事前にきちんと書くことの重要性を説いています。つまり、家を建てる時には、1本目の釘を打つ前に、設計図というもので細かなところまですべてが創造されている。（知的な第一の創造）

そして、実際に木を切り、釘を打ち始めるのです。（物的な第二の創造）

知的な創造を面倒くさがってすっ飛ばして、いきなり物的な創造を始めてしまうと、全然満足できないものが出来上がってしまいます。

このコヴィーの話は、会社経営においてはまず「きちんとした事業計画」を作りましょう、というメッセージを与えてくれるわけですが、

この「きちんとした」という中に、自分たちの強みやウリを意識する、という内容が含まれるのだと僕は解釈しています。

■ 自分レベルの視点で

さて、自分レベルではどうでしょうか？読者の皆さんは、計画書を書いていますか？まだ書いていない、という方は、是非一度書いてみてください。書き方に決まりはないので、自分がやりたいこと、自分の会社が目指したいことを、思いつくままに書いてみてください。その時のポイントは、顧客視点を強く持つことです。

「なぜ、お客様はあまたいるライバルの中から自分を選ぶのか？」という問いを常に自分に向けることです。こう自分に問うた時、自分の強みやウリに思考が向くはずですよ。

強みやウリを武器にしないと、お客様に選んでももらえません。ライバルの中で埋もれてしまいます。

強みを意識した計画書をまず書いてみる。（第一の創造）
そして、実際に行動する。（第二の創造）

第一と第二の間のギャップを認識し、埋める方法を考え、実行する。この繰り返し。ぜひやってみてください。

応援しています。🙏

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてくださるようお願い申し上げます。

レイマック豊田の ひとりごと..



レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月の トピック

あせることは、情熱を失っていない証拠

「あせりというのは、自分の願望に現在の状態がついて行けない時に起こるらしい」と脚本家の橋田壽賀子先生が言っていました。

私はサラリーマンの頃、誕生日になるたびにあせていました。「まだやりたいことを始めてもいないのに、また一つ年をとってしまった」というあせり。自分のやりたいことをやって生きていきたいという「願望」と、大手企業だということで会社にしがみついている「現在の状態」のギャップがそのあせりの原因だったのだと思います。

あれから数年が過ぎ、経営コンサルティングというやりたい仕事を見つけ、それを思う存分やれている今、サラリーマンの頃に感じていたあせりは消えました。やるべき道が定まったからなのだと思います。

しかし、やりたいことをやり始めると、新たなあせりが出てきます。その業界での偉大な先人や、自分と同世代、あるいは年下の実力者たちがひしめいていて、どんどん成功していく。自分なんて本当にまだまだ足りないのだという現実と直面し、あせりがでできます。

橋田先生は、「あせりがあるということは、少なくとも、まだ何かへの情熱を失っていないという証拠なのだ」と言います。肝心なのはあせているとき、そのあせりのエネルギーをどこに向けるのか、ということ。思うとおりにならないことを呪ったり恨んだりするのではなく、自分を見つめ、謙虚に努力することが必要なのだ、と説きます。

あせったときは、目の前の仕事により集中して、徹底的に自分を磨くことに専念したいと思います。それ以外の方法はない、と信じて。



【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

33回目となるセミナーは、中小企業・起業家のためのマーケティングについて、じっくりとお話したいと思います。マーケティングを1から仕切り直しましょう。

「なぜ売れないのか？マーケティング出直しセミナー」

日時：2014年8月27日(水) 19:00~20:45
場所：ウインクあいち1105会議室 定員：30名
料金：3000円 愛P会員は割引または無料 講師：レイマック 代表 豊田礼人

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。



定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- A1会員 540円
- A2会員 980円
- B会員 4320円
- C会員 12960円
(すべて月額)