

(講演録)

テーマ1：マイクロアントレプレナー

講演 『自分ファーストのこれからの企業』

合同会社イキナセカイ代表 神戸大学 客員教授 安川 幸男

安川：

皆さん、こんにちは。ご紹介にあずかりました安川と申します。普段私は鳥取におりますが、それは年間 100 日ほどで、広島県では主に呉市に年間 50 日ぐらい滞在していますし、東広島市でも昨年までいろいろお仕事させていただきました。

日下さんから「マイクロアントレプレナー」というテーマを頂戴しましたので、自分なりに皆さんと一緒に紐解きたいなと思っていますので、よろしく願いいたします。

私は旅をしながら働いていて、今では年間 250 泊ぐらい旅先で仕事をしております。それはプロジェクトがあちこちにあるから、それを繋げて移動すると家に帰れないということになりまして、最近家族の間で生まれたのが「家に連泊する」という言葉で、「どうちゃんが家に連泊するらしいよ」、と子どもに言われるような、そんな形で働いております。というも、人生一度しかございませんので、自分がしたいことで生きたいなど、これは今日のタイトルにも関わりますが、50 歳になってから人生の後半戦は「自分ファースト」で自己実現をしながら生きてみようと考えています。いろいろなプロジェクトのプロデューサーをさせていただいていますが、「あなたは何する人ですか」と訊かれると、「旅人です」といつも答えていまして、名刺にも「旅人」と書いています。あとは、神戸大学でかわいい学生たちを相手にいろいろしております。



私が最近よく扱うようになったテーマが、事業や学生のキャリア形成における駆動力というエンジンは、一つは「弊害」、皆さんがどういう弊害を持っているか。あとは、「衝動」です。突き動かされる、動機とかモチベーションじゃ駄目で、衝動。せずにはいられない、この弊害と衝動が何かをつくっていくのではないかと考えております。

私の場合は、2016 年には東京にいたのですが、会社を辞めて、全て引き払って、縁もゆかりもない誰も知り合いがいない鳥取県に移住しました。当時家族 4 人だけで砂丘で写真を撮りましたが、そうしたのには衝動でした。満員電車で揺られている毎日を、何かおかしいなど、こんなのでいいのかなと思いつつ、大都市で暮らすことに疑問を持ちまして、思い切って衝動で鳥取に移住しました。今子どもが高 3 と中 3 なので、残念ながら長男は来年鳥取を出てしまうという、本当にいろんなことが起きるなと思っております。きょうもお話しますが、経済合理性を越えるということです。経済合理性は大事ですが、それを越えていくには、衝動が重要なことだと思っていて、私の移住はそうでした。

次に弊害です。昨年 267 日宿泊して 500 万円ぐらい使っています。浪費です。かなりの浪費で、融資をしてもらっている金融機関に怒られています。「これをもう少し削減すれば、もっと利益が出るのではないですか」、金融機関はそう言います。私は利益を上げるためだけに仕事をしているわけではないので、自分のスタイルを貫き通すということには、弊害です。いろんな地域に行って、いろんな人と会う。半分ぐらいは理由がありません。これサラリーマン時代であれば、「理由なくて出張していいですか」と言ったら、「ばかやろう」と言われます。

今はそのようなことで、浪費だと言われても仕事より旅が優先です。その延長に仕事があります。なので、仕事は「副産物」と呼んでいます。創業して6年たちますけど、営業活動は一切しないというポリシーでやっています。現在は全国でいろいろプロジェクトを起こしてまして、行政とか金融機関と組みながら、偶発的にいろんなことをやっております。テーマは地域創生とか人材開発が多く、ライフワークは人材育成です。これは意識してそうしたのではなく、気付いたらこういう塾をやっていたというところで、年間2,000人近くのメンタリングを通して、皆さんに人生を変えていただいて、いろんな方の悩みとか事業への思いとかを聞きながらやっております。

自分の世界観は、場所と時間と組織に縛られない生き方ができないかと思っていて、場所は今はリモートも含めて、ネットがあればいろいろ仕事ができます。あと時間に縛られずに1日を自分の時間にしたいので、昼寝は必ずしていますし、日中にサウナに入ったり、仕事と遊びが1日のうちに両方入っていて、ライフとワークがごちゃ混ぜになったような生き方をしています。毎日行く場所が変わるので、タスクは毎日違います。朝起きて、今日は何の仕事だったかと考えるのが日常です。サラリーマン時代、毎日同じ事務所に行くのが苦手で、ある種多動症でございまして、それを利用して起業したというタイプでございます。

もともと日本には遊行という文化があります。拠点を定めずに遍歴する聖（ひじり）とか、マレビトの世界観、折口信夫じゃございませんが、漂泊という文化が日本にはあったと私は思っていて、定住するのがあたり前ではなかったということもあります。そこも少し意識してやっていきますし、日本人は移ろいゆくものに対しての美、そこにはかなさを感じるということで、私もそういった美的なところに憧れて遊行しています。

一方で、予測不能時代といわれている時代ですので、自らのファミリー企業をつくり、先ほど言った自由、組織からの自由ということで、職をどんどん変えていきたいと思いますし、なるべく脱組織依存、もちろん若い時は一つの組織で頑張るのもいいかなと思いますが、人生半ばぐらいから職の移動、組織から自由になろうとしてきました。

あと物からの自由、今日も後半のテーマとなっている「シェアリング」にもつながりますが、私は家も持っていないので、一生持たないつもりです。なぜなら、日本全体が自分のすみかと思っっているの、これからどうなるかわかりませんので、家は買わない。今持っているのは車と、家族も一応持っています。そしていろんなコミュニティに属そうと思っております。地域もそうですし、業種業界でたくさんのコミュニティをつくって行って、それぞれキャラクターを変えています。ここでは先生、ここではなんか分からないおっちゃんという形で、いろんなコミュニティでいろんな顔を持つということが大事かなと思っっています。

これら4つの自由のために、お一人様企業といわれているマイクロアントレプレナー、小さくてもいいから1人で何かやっていくという、マイクロなアントレプレナーシップ、これが結構これからの人口減の地方において大事なと思っっております。そのような人をたくさんつくっていく。例えば業務を3つ引き受けて年収1,000万のマイクロアントレプレナーをつくれたら、それを100人つくられたら、それだけの規模になっていきますので、そういった地方での生き方や人材をつくっていきたく思っっています。

私が50代から独立して、一番大事にしているのは「誰と働くか」です。そして「どこで働くか」、「いつ働くか」。次によく育成塾でも言っておりますが、「ビーイング」です。何をやるかよりもどうあるべきか、どういう状態が自分らしいのかという、その自己存在を大事にしておりますので、このビーイングに基づいて仕事を決めたり、人生を決めていくようなことです。肩書とか名刺の自分じゃなくて、過去を含めて、人は過去の後悔と未来の不安でさいなまれがちです。だからこそ、現在、今を生きるということが大事だなと思っっております。

最近の潮流で言いますと、組織の中の個人から組織と個人という形で、かなり変わってきていると思っしております。個人が力を持ちつつあると思っっていて、主語が会社じゃなくて個人になっていきます。若い方もそうだと思いますけど、自分がどういいう会社に入って、次どういいう会社に入っていくんだという形で、スポーツ選手に近い形かなと思っっています。自分の能力を生かして、自分が所属するチームを決めていくような、そんな価値観が高まっていますし、実はこういった自立性の高い、「組織内個人」と呼んでいますけど、こういう方が実は会社を変えていく、会社にイノベーションを起こすと思っっているの、いかに組織内に自立性の高い人をつくるかと思っっています。そういった中で、外に向けての市場価値が大切です。会社の評価じゃなくて市場価値、自分の市場価値はいかかなのか、そこを意識していくような人が増えるといいなと思っっていて、だんだんこういうトレンドに変わってきているのではないかと思っいます。

もう一つ思っっているのは、人は才能ではなくポジションです。才能がないのではなくて、それはポジショニングがまずかった、ポジショニングが自分に合ってなかったということです。あとタイミングで、会社組織でどのような役職かではなくて、自分をどこに置っくかということでございまして。自分らしいポジショニングをどうつくるかということで、役職に就いたらそのポジションにならないので出世しないという道もあると思っっています。

また、私は専門家にはならないポジショニングです。資格は運転免許しか持ってないですけど、専門家になったら専門家として認められなくてはなりません。資格が悪いと言っっているわけではなくて、私はプロデューサー、演出家が好きなので、こういった専門家を束ねるプロデューサーとして活動しております。このプロデューサーという方が地方には少ないので、クライアントのニーズに応じて、いろんなプログラムをつくっています。人材育成塾

も、私が教えるというよりは、いろんな方を集めてコーディネートしております。

きょうのお題は、企業家精神というような企てるほうの企業でございまして、ドラッカーの『イノベーションと企業家精神』に基づいて、私は「汎用的なアントレプレナーシップ」と呼んでいます。狭義には、よくベンチャーとかスタートアップの起業創業で新規事業をつくっていくイントレプレナーとか、そういう事業を創出する方を指しますが、もしくは学生だろうが若手社員だろうが行政の方だろうが、ある程度自分ごととして自立的に生きていく人材、これも私はアントレプレナーシップなのではないかと思っています。

少し哲学的になりますが、人は「自分になる」のです。要するに、新しくどんどん進化していく、変化していくという意味で、日々ここにいる自分が世界に開いていって、新しい自分になるということです。「自分である」じゃなくて「自分になる」んだということを意識しています。その時に、可能性に向けて、いろんな人が世界に向けて開いていって、変化していくことが一つの学びかなと思っています。

マイクロアントレプレナーは、1人経営です。起業するのか雇用されるのかの二者択一の真ん中です。例えば、先ほど言った業務委託で生計を立てる、ある種サラリーマンの延長で、少しずつお仕事を雇用契約から業務受託に変えていく。結構最近東京の企業では、業務委託に変えていくような傾向もあると思います。そこで練習しながら、1人で何かやっていくことで、ミニマムコストで、例えば私の会社は資本金2万円で、妻に会社つくとしたら、小遣いでやれと言われたので、2万円で起業しました。そろそろ増資しないと妻に乗っ取られるんじゃないかと思っております。



好きなことを仕事にして自由に稼ぐというのが、マイクロアントレプレナーシップで、簡単に言うとスモールビジネス起業家で、基本はワークインライフなので、自分の大きなライフの中にワークが溶け込んでおりますので、今日もワークだと思って来ていませんので、自分のあくまでライフの一環として来ております。大きなライフという円の中にワークがあるのかなと思っています。

仕事を決める時には、その仕事がワクワクするかどうかで、例えば金額が大きなプロジェクトでも、自分がワクワクしなかったり、自分の時間を奪うものは断っています。自分の時間は、一番の資産だと思います。BSに載せたいぐらいです、自分の時間があると、ウェルビーイングの幸せも実感できますし、可能性を変えていきますので、自分の時間を第一に考えております。

自由、仲間、信頼、感性、偶発、この5つがマイクロアントレプレナーシップのポイントかなと思っています。基本は仲間と仕事をしていきますので、「志（こころざし）経済圏」と勝手に呼んでいます。自分と近い志、自分と同じまたは近い世界観を持っている方と一緒に仕事をする、同じ思いを持っているクライアントさんだったら仕事したいなど、そういう形で志経済圏、これは相互扶助とも呼んでおりますが、仲間をたくさん私もいろんな人と関わらせていただいて、お仕事を紹介してもらったりとか、私がお仕事を紹介したりの形で、持ちつ持たれつです。

自分の資金の半分は金融機関借入ですけど、残り半分は先輩や経営者の先輩からお金を借りています。もちろん契約書は交わします

が、おそらくこれからの時代は金融機関に頼らずとも、仲間経済圏で回していくということができないのではないかなと思っています。信頼があれば、信頼資本をつくって、お金を融通しながらプロジェクトもつくっていき、志経済圏でマイクロアントレプレナーを育てていきたいと思っています。

クライアントも、同じ思いを持った方としか仕事をしませんので、「共感パートナー」と呼んでいます。言いたいことも言いますし、あと仕事がない時には追いかけない。営業していないのはそれが理由で、志経済圏の中で生きていく、食べていく、これが一つのマイクロアントレプレナーの道かなと思っています。

あとは「中動態起業家精神」といわれますけど、何か自分から外へ働きかけるのではなくて、自分の中で自然に起こる衝動だったり、そういったものを取り入れて、自分らしく生きていくということです。ある種ポジティブな定年を持って生きていく、これが中動態アントレプレナーシップかなと思っています。また最近ではヒューマニティーが衰えているのではないかとということで、いろんな方がその辺りの話をしていると思いますが、経済合理性を越えていきながらどうやって生計を立てるのか、もしくは経済合理性がないビジネスをどう経済合理性に乗せるのか、テクノロジーやファイナンスが必要だと思うんですけど、そんな位置付けで考えております。

あとは、ライフという時に、小文字のライフと大文字を分けていまして、小文字のライフが生活、大文字のライフ

は人生かなと思っています。生活は評価がある世界なので、今いろんな言論空間、いろんなことが飛び交って

ると思いますが、これは評価がある世界です。大事なのは「評価を拒む世界」と私は呼んでいまして、自分なりの信念で生きていくことで、自分軸で生きていくためには、評価を拒む世界で生きていこうということで、人生を大事にしていきたいと今動いております。

遠藤周作さんも、「生活と人生を混同するな」と言っております。生活の問題を考えるのが、「どう生きるのか」ということがある、人生を考えるのは、「生きるとは何か」、「どう生きるのか」と「生きるとは何か」は違うということです。「どう生きるのか」というと目の前のことばかりを考えてしまいがちですが、「生きるとは何か」はもうちょっと長い、中長期で人生をどう自分なりに生きていくかということだと思いますので、この「生きるとは何か」ということと「どう生きるのか」は違うということで、大学でも教えています。

アントレプレナーシップで大事にしていきたいのは「他力」です。いかに人さまに助けてもらうか、これは生物界の生態系はそうなっています。そこに抗うのではなく、人を頼る力、もしくは自分の弱さを出す力、弱さを自己開示できる力です。自分の悩みを開示するというのはすごく大事な事だと思っていて、困っていますとか、自分はこんな駄目な人間ですと、そういうことで自己開示していくと、人はいろいろ助けてくれるし自分も助けます。なので、真の自立とは、「依存先を増やすこと」だと思います。いい意味での依存先を増やしていくことで自立していく、これが先ほど言った志経済圏かなと思っております。

私が大事にしているのは3つの円で、まず何と言っても遊びです。いかにワクワクするか、これを起点に仕事を決めています。楽しく遊ぶために学ぼうということで、大学を含めて研究活動もしていますけど、やっぱり楽しく遊ぶためには学びが必要だと思います。そして、学ぶと仕事も楽しくなるので、仕事と学びと遊びを重ね合わせると、バランスいいかなと思っております。

最後に、インドの格言ですが、「あなたは人に迷惑をかけて生きているから、人のことを許してあげなさい」と言っています。そもそも迷惑かける存在なのだから、人を許せと。さすがインドの精神かなと思っていて、こういったスピリットをいろんな人に聞いていただいて、肩の荷を少しリラックスして生きるような、そんな方を増やしたいと思っております。

ということで、「自分ファースト」でも事業ができますよということで、私の話を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

パネルディスカッション①

パネリスト： 合同会社イキナセカイ 代表
とらでいっしゅ株式会社 代表取締役
尾道クッション代表
モデレーター： 広島大学 客員教授

安川 幸男
片桐 萌絵
中川 貴雄
日下 智晴

日下：

安川さん、ありがとうございます。マイクを持ったままパネラー席にご移動いただき、この高まった雰囲気のままパネルディスカッションに突入して、筋書きのない議論をする、そういう企画になっています。パネラーの皆さまのプロフィールは配付物に入っていますが、まずは今広島大学で最も目立っている片桐さんからお話をいただけますでしょうか。

片桐：

ありがとうございます。とらでいっしゅ株式会社の代表取締役の片桐萌絵と申します。「民俗芸能を通して人生にいろどりを～ペルソナ私から継げる日本の美～」というテーマで、お話をさせていただきます。よろしくお願ひいたします。

お祭りが好き。忘れられない拍子、いつでも口ずさめるお囃子。お祭りがなくなったら死んでもいい、お祭りは私の人生そのもの。私は3歳から今日まで、地元愛知県の花祭り で女性初の現役の担い手をしています。また、全国のお祭りを飛び回る生粋のお祭りオタクです。そんな私は、日本に新しい伝統をつくるため、お祭りに人生をかけています。

しかしながら現在、全国のお祭りは、少子高齢化や若年層の流出など、さまざまな課題を抱えており、10年間で26%のお祭りが消滅したというデータも残っています。私がこうしてここでお話をしている間に、明日なくなるお祭りだってあるかもしれない。そして5年前、新型コロナウイルスの影響で、全国のお祭りが一斉に休止しました。たった数年お祭りが休止するだけで、地域の元気が一瞬になくなってしまふ。お祭りをきっかけに、たくさんの人と人とのつながりが生まれていることを再認識しました。

以上の原体験から、私は19歳でとらでいっしゅを創出し、パンフレットの作成など、お祭りと地域を元気にする活動を始めました。そして今年の4月、20歳で株式会社化し、現在はお祭り専門のコンサルタントとして事業を展開しています。

現在、全国にはお祭りが30万件存在し、市場規模は1.4兆円といわれています。しかしながら、現代社会に合わせて観光化や収益化に成功しているのは、ほんの一部の大規模なお祭りに限られています。競合他社や旅行会社が参入できているのも、こうしたごく一部のお祭りだけです。その中で私たちが注目しているのは、民俗芸能を中心とした中小規模のお祭りです。これらは日本のお祭りの大多数を占めていますが、観光化や収益化にはほとんど手が回っておらず、今まさに存続の危機にあるものばかりです。そこで私たちは、担い手公募プログラムという仕組みを開発し、見る側ではなく、魅せる側だからこそ体験できる感情というお祭りの本質価値をお届けしています。

しんどいはずなのに、ワクワクが止まらなくて、身体は勝手に動いてしまう。みんなで一致団結して、気付いた時には知らない隣のおじさんと笑顔でハイタッチし合っている。普段の肩書も全部忘れて、信じられないくらい心が踊って熱くなっている。でもこの感覚って、お祭りに飛び込んでみなきゃ伝わらないんです。そこで、地域外の観光客が誰でも気軽にお祭りの担い手、地域の一員としてお祭りに参加できる体験型プログラムをご提供し、事前練習から慰労会までお祭りにどっぷりつかっていただくことで、お祭りの地域のディープなファンを増やしています。



そして、このプログラムは、私たちが正しく丁寧に地域外ファンの方々に告知をするため、地域内外を問わず、たくさんの人たちがお祭りを応援するモデルとなっています。また、弊社の収益は、地域外ファンの方々からのマネジメント料によって支えられています。そのため、お祭り団体はコンサルティング料を含めた金銭的な負担を一切抱えることなく、お祭り運営に全力を注げる仕組みとなっています。

その結果、現在関わらせていただいている東広島市安芸津町の三津祇園祭では、途絶えかけていたお祭りの担い手をたった1年で倍以上の120名まで増加させることができました。今年度は広島県内各地のお祭りで実証実験をさせていただいております。

また、その他現在は中高生がお祭りでの屋台出展を通じて、地方創生やお金の流れ、ビジネスについて学ぶ約2カ月の社会教育プログラムも運営しております。

とらでいっしゅの活動のペルソナは私です。この私というのは、起業家の私でも大学生の私でもなく、お祭りが大好きなこの私です。これからも自分軸というものを大切に、事業を展開していきたいと思っております。私たちのお祭りの支え手となるお祭り関係人口を地域内外問わず拡大させ、2030年までに累計2万人の達成を目標としております。

お祭りを通して人生にいろどりを。私は、伝統は変わるから伝統だと思っています。これまでお祭りを通して、くやしかったり苦しかったり、納得のいかないこともたくさん経験してきました。でも、それ以上にたくさんの方の愛をいただけてきたからこそ、私はお祭りが大好きだと自信を持って叫ぶことができます。勝手な使命感かもしれませんが、人々が生きる証をつむげる人になりたい、そして私は私が美しいと思うもののために人生の時間を使いたいと思っております。

今日は10月の中盤ということで、秋祭りシーズンもいよいよ後半戦となってきました。11月末までは広島県内各地で毎週末素晴らしいお祭りが開催されていますので、このご縁をきっかけにぜひ皆さん、地域のお祭りに興味を持っていただいて、応援していただけたらと思っております。以上です。今後とも応援よろしくお願いたします。

日下：

ありがとうございます。また後でたっぷりとお話し下さい。続きまして、尾道から来ていただきました中川さんにお話をいただきます。

中川：

皆さん、初めまして。尾道市に住んでおります理学療法士の中川と申します。よろしくお願いたします。現在、医療法人に勤務しております、はや32年が過ぎました。副業で座面の開発をして、特許の出願を行っております。特許によるライセンス契約が次の目標となっております。



今から20年ほど前に、とある患者さんと出会いました。その方は麻痺によって身体の左側に力が全然入らず車椅子からずり落ちそうになる状態で、職員が姿勢を戻したとしても、重力に押されてまた崩れてしまう。お尻に床ずれができていたので痛みから座りたくない、右手で車いすをつかまえてないと落ちてしまうので、必ず右手に力を入れておられる状況でした。ということは、食事を自分で食べることができない。80歳代後半だったと思いますが、小さなおばあさんの人生の最終コーナーが、姿勢が崩れたままでご飯を食べさせられるということに、大変心を痛めました。

その方に、少しでも安心できる座り心地のものを作りたいという気持ちで、各種専門知識をつぎ込みまして、バスタオルで2時間ぐらいかけて座面を作りました。それは赤ちゃんがお母さんに抱っこされているような安心感があるというものになりまして、試していただいたら「痛くない」ということなので、良かったなど。

すると、1週間後、私は驚くことになりました。その方の姿勢が良くなってご自分の右手でご飯食べている、姿勢がとにかくきれい、お尻も痛くないと。ご病状からは考えられない改善が起きている。最終コーナーのさらにその先にまだコーナーがあって、そのように人生が変わっていただけたということが、理学療法士として非常にうれしいというか、普段起り得ない不思議さに興味を湧きました。

その後、腰痛の患者さんに試していただきましたが、座った瞬間に「え？」と声が出ます。痛みがなくなるので、「あれ、おかしい、痛みがない」と不思議がられます。これなら良いわと安心されると、「はあ〜」と声があがりま

すが、座面を取るとすぐに痛みが戻ります。座面を取り去るとまるで身体が失恋したかのように感じられたことか

ら、「カラダが恋する座り心地」というネーミングにしました。

この効果に対して県立広島大学の長谷川正哉教授にご指導をいただいて検証実験を行いました。統計の結果、「座面の形が機能を持っていますね」と言っていたことが心の支えになって、続けて来ることができました。

今後この座面をどのように発展させていくかということですが、この究極の座り心地の座面が組み込まれた、座るだけで姿勢が整う椅子を作りたいと思います。ホテル、金融機関、病院など、「お客さんが受付をして座って待つ」という業態の企業さまへ営業し、姿勢の整いを体験していただいて、確かにサービスになると思っていただけた企業さまに導入していただく。それは顧客に対しての設備投資と、勤めておられる従業員の方の福利厚生 の 2 本柱です。節税や助成金の活用などで、導入のハードルを下げることはできないかと思っています。要は、その企業さまがある地域の顧客、従業員の方が使われるということが、地域に「姿勢の整い」を還元することになると思います。

少し視点を変えてみますと、広島市内には路面電車が広島に走っています、バスも走っています。導入してくださる企業さまが増えると、フリーWi-Fiのスポットエリアのように、支える機能がメッシュ状に点在することになります。その時「姿勢を整える機能」を広島市が実装したと言えると思います。その実力は、腰痛の方でも笑顔になれますし、体が整うことで心も余裕ができるということですから、もしかしたらいじめとか犯罪の発生率というのも抑えることができるのではないかと思います。

また、小さい頃から姿勢の整いに慣れ親しんでいて「姿勢と健康は実は地続きで大事なんだ」という話が小さな子からも出てくるとなると、座るインフラとしての座面と知恵がシェアされ、やがて地域に根ざした文化になると思っています。この文化がモデルケースとして広島市、広島県でできたら、次には隣の東広島市さんであるとか、隣の山口県さんであるとか、首都東京にでも輸出ができると思っております。

あとは、広島県民の幸福度が高まる球場の 1 塁側のベンチにこの座面を使いまして、選手の生活自体も整えることができればパフォーマンスも上がるでしょう。勝率が上がってリーグ優勝、日本一奪還ができれば、広島県民の幸福度も上がります。そういう「カーブ共栄圏」というべき地域丸ごとの姿勢の整いでお役に立っていきたいと考えています。

以上となります。ご清聴ありがとうございました。

日下：

ありがとうございます。思わず背筋が伸びました。

早速、安川さんにコメントいただきたいのですが、パネラーお二人の取り組みをお聞きになられた時に、マイクロアントレプレナーという観点からみてどうでしょうか。

安川：

片桐さん、大学 3 年生で起業されて祭りに着目したというのは良くて、私は「祝祭機能」と呼んでいますが、祭りって一見すると非日常でありながら、日常につなげるための機能があり、祭りがないとみんな悩みを抱えてしまうんです。ある種無礼講的な要素もあるし、価値観が変わってくることで、ビジネスでもそういった祝祭機能を取り入れることが大事なのではないかと思っています。それを小さい時から祭りが好きということでやっているのは、何かこう、ある種片桐さんはシャーマン的な感性をお持ちなのかなと思っていて、それを感じるものがすごくありました。

何かをやるうとして始めたのではなく、「感じたからやる」、というのがマイクロアントレプレナーなのだと思います。作る前に何かを感じて自然に動いている形で、先ほどお話した「衝動」と一緒だと思いました。

中川さんは、プロフェッショナルとせずと病院にお勤めになりながら、いろんな人を見ていく中で、自分では治せない人がたくさんいたりとか、病院の限界を感じておられる。最近、医



療業界の人と話をすると、病院では救えない人がたくさんいることに気付いて、病院を辞めて起業する人が結構おられます。本当に人を救いたい人は病院から出る、中川さんも、病院にはおられますが、小さな自分の企て、一見み

んなが相手にしないところに目を向け、すごく苦しんでいる人にどうにかしたいという小さな衝動から入っているなと思います。そういう意味も含めて、改めて衝動の大切さを感じたところです。

日下：

ありがとうございます。では、片桐さんに。安川さんは大企業に勤務されていて、組織とか時間とか、その他のものから自由になって今日に至っておられますが、片桐さんはそもそも組織に入ったことがない大学生で、組織に属する前に行動を起こした。もう一度この原動力というか、その辺りをお話いただけますか。

片桐：

まさに安川さんが言われた、「衝動」と「偏愛」だと思いました。お話をお伺いしながら、私は起業したいという欲求はなくて、何もしなければ組織に入って働けたら良いと思う一方で、目の前でお祭りが途絶えるという瞬間に、これまで何度も出会って来て、その中で私が学生の間勉強して、10年20年のキャリアを積んでから起業したほうが会社としてはうまくいくかもしれないけれど、その時にはもうお祭りがこの世界からなくなってしまっているんじゃないかという危機感のほうは圧倒的に大きくて、大好きなものがなくなってしまってからではもう遅いなどというところから、今は起業するという手段をとるしかないかもしれないというところで、気付いたら起業していたという、ただそれだけかなと思っています。

日下：

まさに衝動が原点で、もともと自分が好きだったし、自分を育ててくれた祭りにその危機感を持って、起業されたということですね。一方で、とらでいっしょは例のない唯一無二の会社であり、皆さんから評価をいただく機会が多かったと思いますが、そのことに対してはどのように感じられましたか。

片桐：

正直に言うと、評価が厳しいことが圧倒的に多くて、どうやってもうけるんだとか、それしか言われてなくて、自分もそれに対してアンサーが見つかってないんです。ただ一方で、困っている人たちがたくさんいて、それに対するアプローチがビジネスを使ってできないということはあるまいだろうというのがあって、これだけ困っている人たちもいて、そこでお金も動いているし、人もいるし、なのに何か仕組みとか制度がないというこのもどかしさは、きっとビジネスが解決してくれるだろうって信じてやっています。誰もやってないからこそ、自分がやってやろうと今は思っています。

日下：

その意気ですね。中川さんにも同じ質問ですが、中川さんは理学療法士として職場で働いてこられたと思いますが、その中でも自分自身の思いを大切にされてきた印象があります。安川さんの話では「組織内個人」という言葉がありました。ご自身を振り返ってどうですか。

中川：

職場が幸運にも好き勝手を許してくれたというのもありました。私にとっての衝動というのは、座面に座っていただくだけで姿勢の困りごとが解決されることが面白いと思ったからこそ、その座面を突き詰めていきたい。こういう道具が世の中になんか今は「しんどいことは、仕方のない当たり前」という諦めになります。実はそうではないことを広く啓蒙していきたいと思っています。

あとは、安川さんが言われたように、病院がサービス提供者という観点からするとコストパフォーマンスがいいのは、「これはできません、ここまでです」と言うことです。ですが自分に置き換えるとそのような対応は絶対受けたくないの、今自分が気付いているからこそ、この「姿勢の整い」を世に送り出していきたいという一心で行っています。

日下：

ということは、理学療法士と患者さんという関係を越えて、まさに仲間のような感じでその方にその座り心地を届けたいという、そういう衝動になっているということですか。

中川：

そうですね。普段は理学療法士として接しますが、患者さんの身体がびっくりするくらいの改善を示した時には、「身体ってすごいよね」と、その時は理学療法士というより知人の一人として喜んでいるという。その時に「しめし

め」と思うのは、「この方法は他の人にも通じるかもしれないから覚えておこう」と理学療法士としての私であり、その気づきを時と場合を変えて別の方に転用しています。

日下：

なるほど。安川さんは「自分ファースト」でやろうということをずっと言っておられて、私はそこに共感しているのですが、片や世の中は「インパクト」の時代となっていて、インパクトファイナンスの議論が花盛りですが、「自分ファースト」という入口と社会的なインパクトをどのようにつなげていくのか、あるいはそれはもうつながらなくてもいいんだと、どう考えるのか、最近の風潮に対してどう思われますか。

安川：

インパクトは求められます。ソーシャル起業家にとっても、ソーシャルインパクトは求められますし、企業だったら財務的なインパクトです。先ほど「経済合理性を越える」と言いましたが、多分皆さん、誰かに「やれ」と言われたわけではなく、それが確かな利益を生むわけではないにも関わらず、衝動でやっています。こういった経済合理性に乗らないもののそういった衝動を、テクノロジーかファイナンスで形にしていくなかと思っています、個人が何かやるというよりは、システムとして支える必要があるのかなと思っています。

よく地元の金融機関には言うのですが、特に地方にそういった金融機能を用意できないのか、例えば相互で助けるとかいう機能が少ないのが現状です。インパクトの指標は財務の数字だけじゃなくて、他の効果もある。社会が良くなったとか、患者さんが治った、そのような効果を評価してお金を貸したりとか、あとはテクノロジーです。自分たちではできないことをテクノロジー化していくと、新しいビジネスが生まれるのではないかと、そこを考える人が必要だと思います。一生懸命やるアントレプレナーの人たちには、キャッシュを生むためのプロデューサーが必要だと思っています、そのプロデューサー機能が少ないのかなと思っています。

日下：

そこですね、なるほど。確かに一人一人のマイクロな意思、自分がやりたい、あるいは自分の衝動に動かされてことを始めるということは、これは世の中にとって尊いことであり、それはもっと広めていく。ただ一方で、それがインパクトを出せるかどうかというのは時の運であり、まさにタイミングもあると思いました。お祭りを残したいというニーズはこの世にあるわけだから、そこに片桐さんの事業がある程度認知されたところで、何かのインパクトが生じるということかもしれないですね。

安川：

祭りの祝祭性、人類と祝祭性って何なのかとか、祭りの機能ってただ騒ぐだけじゃなくて、浄化したり精神的な変化とか、そういった効能をうたえるんじゃないかと思います。

日下：

片桐さん、ぜひ「祭りの機能」について語ってください。

片桐：

ありがとうございます。お祭りが始まった当時は、「明日を生きる」ために人々は必死だったからこそ、超自然的な存在にすがらざるしかなかった。一方で現代社会ってすごく豊かになっていって、今私たちが生きるのってすごく効率的になってしまったと思っています。だからこそ、どこかに取り残されてしまった心というのが、お祭りでもう一度再認識できるというか、すごく私はそういう瞬間がすてきなというふうに思っています。お祭りって、私は喜怒哀楽をありのまま表現することを許される瞬間だというふうに思っているんですけど、そういうところで日々のいろんな感情を発散できたりとか、いつもじゃない自分を発見できる瞬間でもあるかなと思っています。

あとは、地域のコミュニティをつくっていったりとか、実際にお祭りがある地域の犯罪率が低いというデータもあるようですが、人の目があるからこそできないこと、やっちゃいけないことができなくなるとか、そういういろんな社会的な意味もあるというところで、お祭りってすごく多面的で、いい意味で何にでもなれるかなと思っていますので、その価値をしっかりと私たちがもう一度見直して、通訳してちゃんと上手くハマるところに持っていきたいというのが最近考えていることです。

日下：

僕は片桐さんの話を初めて聞いた時にいいなと思ったのは、仮に消滅したとしても記録として残したい、お祭りの方法などは口から口への伝承がほとんどで、掛け声にしてもそれを実際にどのように発声するかはよく分からない、それを可能な限り残すことも事業に入りたいと言っておられて、すごくいいなと思いました。そのことで、そ

に根付いた何かをアーカイブとして残すことも大事ではありますが、今言われたように、その瞬間を「体験」として残すには、やはり続けるしかないわけですね。その体験の価値を、これからどうやって発信していくのか、そういうことですよね。

中川さんにお聞きしますが、おばあさんとの出会いは安川さんの言われていたところの「偶発性」の一つだったと思うのですが、本当にそれを必要とされている方と出会われた、それで一生懸命文献をあたったりしながら、クッションを作られました。その偶然の出会いから、その自分の行動に至るプロセスは、もう一回振り返って見た時に、何がポイントだったと思いますか。

中川：

正直、当時の私の実力ではお役に立つことができない状態でした。ご病状によって、車いすから崩れていく事を解決できないのですから、試作した座面も苦し紛れの産物でした。

日下：

言葉を選ばなくてはいいませんが、先ほどの「病院のサービス提供」という観点で言うなら、経済合理性の低い患者さんだったということですね。

中川：

そうですね。コストが非常にかかるということですね。座っても3分ぐらいで姿勢が崩れるので、職員さんが何回も引き上げていく。しかし、重力に押されてまた崩れていく。食事も全て介助が必要ですし、ご本人も痛みと不安定さから非常にストレスを感じておられました。おまけに文獻的には治す手立てが書かれていませんでした。



正直なところ、この日は半日勤務で、早く帰りたい気持ちもありました。その終了間際に「この人、何とかして」と言われました。ただ、原理から言うと、重力に押されて崩れていくので、重力と仲良くできるような形を作れば良いとコンセプトを決めて試作したら2時間ぐらいで完成しました。常識的には改善が難しい状況に対して苦しまぎれで作った形ですが、コンセプトはそのとおりなので、これは必然としての出会いであったと思っています。そして世の中にまだまだ同じように苦しんでいる方がおられます。

日下：

今のお話をお聞きすると、それまで中川さんがいろいろお考えになられたものが自分

の中であって、偶然そういう日が来て、自分は早く帰りたいけど、目の前のおばあさんを何とかしてあげたいと、その一瞬の判断の中から、自分の頭にあったいろんなものをやってみたらうまくいった、そういうことですか。

中川：

はい。全くの偶然で、たまたまうまくいったということです。

日下：

ありがとうございます、よく分かりました。

少し話題を変えて、今は共に創る「共創」が大切だという世の中の流れがあるのは間違いないと思います。この共創は、安川さんの言葉でいくと、「誰と仕事をするのか」とか、「仲間をどうするか」みたいなところがキーワードになるかなと思いますが、この共創の時代において、マイクロなアントレプレナーはどうなのかを安川さんお願いでき

ますか。

安川：

共創という言葉が氾濫していますよね。私なりに定義すると、「全ての人と共には創れない」と思います。一つはやはり自分と同じ世界観、価値観を持っている人とだけやるというのがいいかなと思います。私はいろんなコミュニ

ティをつくっていますが、全員仲良しでなくていいと言っています。「この人とはあまり仲良くできないな」と無理しない。一方で大事なのは、相手を理解するという、相手の視点に立っていくということです。対話を通じて相手の視点で理解する。あと、「受け取る」と「受け止める」、「受け入れる」と「受け止める」というのは、きちんと分けて考えた方がいいと思っています。とりあえず相手の話を「受け止めてあげる」。価値観が違う。だから「受け入れません」けど、「(あなたの考えは)受け取りました」という姿勢をしめすことで、受け取ると人は安心します。逆に、受け取れない人が多くてみんな人間不信になっているなどと思います。だからこそ、こういった細かいコミュニケーションを経た上で、共創できるパートナーを選んでいくというのが本当の共創かなと。「志経済圏」でもいいと思います。

日下：

つまり、まずは自分が大事にしている価値観を対話を通じて明らかにして、それを受け止めてくれる人と仲間になって、その結果として共創が生まれていく、そういう感じですか。

安川：

そうですね。最初は経済的価値がなくても、「一緒にいて楽だな」という。先日沖縄から友人が来てくれて6食一緒に食べたんですが、ずっと楽しかった、こういう人とのつながりは本物だと思います。無理していると疲れますが、無理がないと思う瞬間が、なんだか同志みたいだなと。もちろん、あとは自分なりに距離感をつくる。近い距離感の人と、あまり関わりたくない人、自分で圏内を分けていけばいいのではないかと。きょうはA圏、B圏の人と何人会うかと考える、そうやって共創を創っていくのが良いと思います。

日下：

なるほど。片桐さんは今後「とらでいっしゅ」で、どのような共創を実現したいとか、したらいいなど思っていることはありますか。

片桐：

私たちはお祭りと関わってはいませんが、私たちがお祭りを持っているわけではないので、常に誰かと一緒にやらなきゃいけない。そういう意味では共創のパートナーって地域のおじちゃんだったりおばちゃんだったりになるかなと思っています。これまでもいろんな地域のお祭りに関わってきたんですが、その中でうまくいかなかった場合の時を考えると、私が何をたくで、どういう思いで動いているのかという自分の話をしてなかった時に、地域の方とのコミュニケーションがうまくいなくて。お祭りを利用してお金をもうけにきた大学生がいるみたいな見え方をしてしまった時があるんですが、それは自分の想いとか価値観とかをお伝えしなかったから、そういうことが起きているんだなと思いました。しっかり自分の思っていること、やりたいことをお伝えして、その中でまた地域の方が思っていることを返していただいて、それで一緒にお祭りを良いものにつくり上げていく、共創していくことが理想かなというのを最近すごく思っているんで、お互いに自己開示した上で、しっかり分かり合える相手と一緒につくっていく、同じ目標を持ってやるというのは、すごく大切なことかなというのを最近すごく感じています。

日下：

安川さんが言われたように、自己開示をして仲間をつくることの大切さを、片桐さんも感じておられるということですね。中川さん、どうですか。

中川：

今後この座面を商品として開発を行っていくとして、コストに関してもそうですが、先ほどお話した世界観を示しながら、「困っている人が楽そうにしているのを見たらうれしい」と言ってくださる方が、馬が合うというか、心理的な距離が近い方なんだろうと思います。そういう方々と一緒に、お困りの方が楽になっているお姿が見たいと願っています。

日下：

ありがとうございます。それでは、フロアの皆さんから、「こんなことを聞いてみたい」というのを入れたいと思います。挙手をいただくと、マイクを持って私がまいります。

質問者①：

幸村と申します。片桐さんに質問です。広島は原爆でお祭りがちょっと途絶えちゃったという話があると思います。

過去のお祭りについて、何か掘り起こしたり、アーカイブを作ったりするようなことを考えられたりしたことはございますか。

片桐：

ありがとうございます。すごくやりたいと思っていて、今まさに準備をしているところなんです。お祭りってやっぱり地域の人たちのアイデンティティで、形がもともとないものだからこそ、しっかり何かアーカイブとか、しっかり形を残していけないといけないなと思っています。仮に、お祭りを続けられなかったとしても、その地域にお祭りがあったという事実だけは絶対に消しちゃいけないと思っています、そこが今の技術であつたりだとか、いろんな仕組みでしっかりと守れることがあるんじゃないかと思っています。また、広島の方にお話を聞いていると、原爆の話とか、すごく出てきて。そういう思いに触れていると、やっぱりそこに応えたいというふうに思うことが多いので、これから頑張っていきたいことのひとつかなと思っています。

質問者②：

僕もいろいろやりかけたりしているんですけど、マネタイズのところがどうしてもうまくいかないところがあるんで、その秘訣みたいな、安川さんだと、志がある人とかになるんでしょうけども、その辺りをお三方から聞けたらうれしいです。

日下：

最後はその視点でいきますか。安川さんは、まず経済合理性を越えてとは言われましたが、経済合理性は否定されているわけではありません。むしろ、どう扱うかという問題だと思います。その点について、まずお話いただけますか。

安川：

マネタイズは、事業モデルによる違いがありますが、私はB to Bの仕事が中心なので、シンプルにクライアントの課題を聞きに行きます。セールスは一回もやったことないですが、とりあえず人の話を聞きに行く、ひたすら聞いている。今、顧問契約できているところは、ひたすら聞くことに対してお金をいただいています。1時間聞いて、最後の5分ぐらいアドバイスしていくというスタイルです。商品やサービスをつくるのも大事なんですけど、人の気持ちをただ聞くとかいうビジネスは、最近は増えていると思います。

また、私は赤字でもいいと思います。5年ぐらい赤字でも、ファイナンスを使って、どうやって5年赤字でも企業をやっているかということを勉強してほしいと思います。稼ぐというよりも、キャッシュがあればいいので、5年間赤字でもやっている会社という発想で考えてほしいです、もうけるかというよりも、5年間で利益が出なかったらやめるでもいいじゃないですか。5年間の間は赤字でもやっているための企業体をどうファイナンス含めて、仲間を含めて、人材をつくっていくかという視点でやっていかないと、目の前のことに一喜一憂していると大変だと思います。

日下：

今話を引き取らせていただくと、インパクトファイナンスの時代になってきたおかげで、「まず大事なのはインパクト」だと世の中が思い始めていて、それに対するお金の付き方が多様化しているのは間違いないと思います。昔であれば、まさに経済合理性がなければ、そもそもお金が付かないという時代が長くありましたが、最近はややその景色が変わってきて、インパクトでお金が付く時代になったと思います。

ただ一方で、それはどういうお金なのか、安川さんが言われる志経済圏でのお金なのか、それともやや冷たい普通の経済圏の中のお金なのかと、お金の色が付き始めているということもあると思います。その一例として、休眠預金を活用した温かいお金が登場しています。休眠預金というのは、金融機関が、もともとは預金者のお金なんですけど、金融機関に預けられて10年以上動かなかったお金を一旦国に集めて、それが社会の課題解決に活用される仕組みもつくられていて、まさにお金の流れを変えるための法律に基づいてできていますので、確実に変わり始めています。

ただ、ご質問の趣旨は、それだけではなくて、収益という観点があつたと思います。これについては、片桐さんと中川さんには、どこで、これは希望も含めて結構なのですが、収益をどこで上げていこうかとお考えなのかをお話いただけますか。

片桐：

私自身の事業は、マネタイズが全然できていないので、私もできれば教えていただきたいという感じではあるんですけど。ただ学生であるというところを武器にしている、大学3年生で起業しているので、2年間はお金がなくても生

活はできる、生きるのに困らない時期だからと思っています。この2年で、経済合理性も完全に無視して、「お祭り」というテーマでどうやってお金を回していくのかというところで、お祭り単体だけじゃなくて、お祭り×教育とか、お祭り×人材育成とか、お祭り×観光とか、お祭り×地方創生とか、いろんな文脈ととにかく掛け合わせていって、数打つ中で、どれか一つでも当たってくれと思っているところがあるので、今本当にとにかく数を打ちまくって、実証実験を重ねていて、どこでお金が付いてくるのかというのを手探りで必死にやっています。

日下：

ありがとうございます。中川さん、お願いします。

中川：

今は副業で座面開発をしていますから、手元に設備もなく全て手作りです。資材の購入も月々の少ないお小遣いを当てていますので、事業としては綱渡りです。それでも、今はやっていくしかない。座面を試して下さった患者さんから「座面、早くできたらいいね」との声に押しもらって進んでいます。どうしようもなく生活が立ち行かないとなったら、それはその時考えていくことは必要だと思います。

日下：

はい、皆さまありがとうございました。これにて第1部は終わらせていただきます。
第2部に切り替えを行いますので、5分間休憩を取ります。よろしく願いいたします。