

プロローグ

洗いざらいお話ししましょう。

和雑貨をはじめとする紙のパッケージデザイン制作を^{なりわい}生業としながら、なぜ私が中小企業診断士の資格を取得したのか？

最近お会いする社長さま、ほとんどの方に聞かれます。はい、理由があるんです。

ただ、その理由はおそらく、中小企業診断士の資格を持っていらつしやる他の方とは、全く違う理由なんです。

うちの生業のほうのお客さまは、お菓子や佃煮、お茶、化粧品、日本料理、日本酒や焼酎……などなど。

イベントや催事などの、そのときだけのグッズものは別にして、そのあらかたは製造業の方々です。

高度経済成長の最中である1960～1970年代に頑張つて結果を残して、今の日本を形成

してこられた企業さま。老舗さまです。

あれからもう、半世紀が経過しました。時代は大きく変わりましたよね。世の中が変わって、人もその時代に寄り添って、企業も個人も変わっていかねばならない。

50年も経つと機械を新しくするのと一緒で、企業のメンテナンスも必要。

さらには、経営陣の変革や組織としての在り方……と、行き着くところは事業承継。「働き方」も21世紀バージョンにシフトチェンジを要されました。

それだけではありません。(気が付けば?)

「インターネット」というとてつもない経済成長の申し子と言いましょか、文明の利器が世の中を圧倒する時代がやってきました。

物事を何でも簡素化して、便利にするシステム。

それは時間だったり、労力だったり、コストだったり。

無駄なことをすべて省いてシンプルにして、そしてそこにひたすら利益を追求する。広告事業だったり、アフィリエイトなどの課金システムだったり。

さらには、前代未聞の世界共通の仮想通貨「ビットコイン」。

言わば、情報の先取りです。

かたや、日本はどうでしょう？

「こだわり」「手間暇」という言葉があるように、「精神」や「魂」を形にしてきました。丹精込めての真剣勝負をビジネスにしてみました。

「作り手」「売り手」「買い手」の三方良しの思想や、仕事を成立させるためには、まずはお客さまのお役にたつて喜んでもらうことが必要という発想。

そのためには高い志で自分を磨くこと、すなわち、おもてなし。

お客さまと自分との関係における利他の精神や、それを「魂の仕事」としてできる充実感。さらにはイノベーション（融合）や直観力など。

けれど、あまりにも世の中は変わりすぎました……。自分も含めて、そのあまりにも加速する移り変わりについていけていません。事業の存続のために、命の存続のために。

これではいけない。日本中が脳溢血のういっけになってしまふ。さて、今、私たちは何をすべきなのか？ それにずっと携わってきて、そこから逃げられない自分がいたからこそ、私は国家資格という公明正大なディプロマ（証明書）を取得しました。

今振り返れば、難しいことは抜きにして、「1 + 1 = 2」のような、誰がどこから見ても一定の物差しが欲しかっただけのような気がします。

感情で物言うことが無いように。理詰めで納得させられるために。

常に中立で客観視できるマインドで、何事においても正面から取り組めるようになるために。

動機がそんな不純な理由ですから、おのずと向き合う姿勢も他の士業の方たちと違ってきて当然ですよ。

きつと、入り口から違っていて、破天荒な異端児なので……、必然的に、その出口も普通じゃないですよ？

そして、晴れて資格を取得した後……。

商売を始めるとき、もしくはは継続するときには「資金調達」が大きな課題となります。それをクリアするために、ビジネスモデルや事業計画書のお手伝いをするようになったのです。

そこには、企画というアイデア創出から始まった「マーケティング脳」。

続いて「製造・販売」と進んでいくわけですが、できあがった完成品より大切なこと、それがビジネスモデルであることを知ります。

それを決定付けたのが……、ご縁をいただいた大阪市のプロジェクトにて、2013年3月にアメリカ・シリコンバレーで行った、3人組でのチームプレゼンテーション。その舞台に立つことが大きなステップとなり、自分の中の開花となりました。

早い話が、気が付けばビジネスモデルを作ることが大好きな自分がいきました。

ビジネスモデルを創造することは、世の中に仕掛けるための設計図を作るということ。

それを組み立てるためには、一つ一つの事例のバックヤードを知ることが必要で、もつと突き詰めると、長い歴史の中で手間暇かけて進化してきた日本のビジネスや、私たちの国ニッポンの根元を知る必要があります。

ステイブ・ジョブズが提唱する、美しいデザイン力の世界観あるシンプルなビジネス、そのポイントは「インターネット」にあります。

インターネット市場で、日本が中心となる日が、実はこようとしています。

パソコンやスマートフォンの新機種が出るたびに買い替える消費者になるのではなく、その神髓をひもといて、不況でも繁盛し続ける、天職としてまっとうできる生き方をお伝えできれば幸いです。