

1万人を指導して分かった
失敗しない起業の
たった1つの考え方



～あなたが起業で失敗して
挫折しないために～

ビジネス教育家

坂本憲彦

はじめに

「あなたは夢をかなえるために生まれてきた」

はじめまして、坂本憲彦と申します。

今日はあなたに、失敗しない起業のたった1つの考え方をお伝えしたいと思います。

私はこれまで1万人以上の起業家・経営者の方の指導を行ってきました。

また、自身でも起業してから複数のビジネスを立ち上げ、グループ会社で最大スタッフ30名（外部委託を含む）、年商5億円を達成することができました。

現在は、その経験を生かして、ビジネス教育家として、起業家・経営者の方の指導をさせていただいています。

そんな私も今年で40歳になりました。起業したのは30歳ですから、それから10年が経ちました。

今でこそ起業するのはどういうことか分かってきましたが、当時は事業を作ることにについて何も分かっていませんでした。

私は子どもの頃から起業したいという夢がありました。

ただ、

どうすれば起業できるのか、
ずっと分かりませんでした

普通のサラリーマンの家庭で育ち、親が経営者や商売人ではなかったからです。

それでもいつかは起業して成功したいという夢を持ちながら、大学に進学しました。

あまり勉強が得意でなかった私は一浪して地方の公立大学の経済学部に入りました。

ただ、

大学では事業の作り方はわかりませんでした。

事業を作ったことがない大学の先生に事業の作り方を教えてもらうことはできませんでした。そして、就職の年になりました。

いろいろ悩んだ末、福岡の地方銀行に就職しました。銀行に入ったら、お金のことや経営のことがいろいろ分かると思ったのです。

銀行では、融資や資金繰り、財務関係など沢山のことを勉強させていただきました。それが経営者になった今では役に立っています。

ただ、

銀行でもゼロからどうやって事業を作っていくのかは分かりませんでした。

銀行はゼロから事業を作ることを教えてくれるところではありませんでした。銀行はすでに存在する事業に対してお金を貸すのが仕事です。

ゼロから作る事業に対して基本的にお金は貸しません。

ですから、どういう風にゼロから事業を作るのか、売上をどうや

って伸ばしていくのか、銀行では分からなかったのです。

銀行に6年半、勤めた後に独立しようと思い、一念発起して福岡から上京しました。

30歳のときでした。東京に知り合いがいるわけでもなく、まったくアテもありません。とにかく勢いだけでした。

いきなり起業といっても、何をしたいか分かりませんでした。とりあえず就職しようと転職活動をしました。が、上手くいかず10社以上落とされました。

なぜ落とされたかという、面接で馬鹿正直に「将来起業したい」と言っていたからです。そう言うのだいたい、落とされます（笑）

どうしようかと悩んでいた時に、たまたまある起業塾に参加しました。

起業塾で初めてビジネスの作り方を教わりました

ネットマーケティングを学び、ネット通販のサイトを立ち上げま

した。

そして、不動産投資の教材を販売し、2年半で5000万円以上を売り上げることができました。自分一人が食べていくには十分な収入を手に入れることができました。

その後、2008年に起業塾で出会った仲間と一緒に会社を立ち上げました。

ビジネススクール事業、不動産教育事業、速読講座、英語講座、飲食店、集客支援サービス、コンサルティング業、海外支援業、貸会議室など、10事業を立ち上げました。

そして

7年間で年商5億円まで成長させました

また、メインで行っていたビジネススクールの事業では、

のべ1万人以上の方に起業の指導をさせていただきました
した

10年間にわたる自らの事業の経験と、1万人以上の方を指導させていただいた経験をもとに、

これから起業を考えている方に、どうすれば失敗せずに起業して成功することができるのか？

この極意をお伝えしたいとお思います。

私も起業前は、自分が起業できるとか、人前でお話できる立場になるとはまったく想像していなかったし、できるとも思っていませんでした。

そんな私でも、夢を叶えることができました。

これから何か事業をしていきたい方、自分の好きなことをやりたい方、自分が将来取り組むことを見つけていきたいという方に、夢を叶える事業の作り方をお伝えしていきたいとお思います。

このレポートでは、失敗しない起業のたった1つの考え方についてお話していきます。

これまでのビジネス経験と1万人を指導してきた経験、古今東西の

経営者を研究してきた成果から、ビジネスを作るためにどういう風にしていけばいいのかをまとめたものです。

将来、起業したい方はもちろん、すでに起業されている方で行き詰まりを感じている起業家・経営者の方にも大切な内容をまとめさせていただきました。このレポートであなたのビジネスが成功することを、あなたの夢が多くの人を幸せにすることを願っています。

ぜひ、一緒に失敗しない起業の考え方を学んで夢を実現させていきましょう。

それでは、新しい起業の世界へようこそ！

～ 目次 ～

はじめに 人は夢を叶えるために生まれてきた

第1章 普通の人が夢を叶えるビジネスを作れない 6つの理由

第2章 間違ったビジネスを作ってしまうと起こる 7つのストレス

第3章 失敗しない起業のたった1つの考え方とは？

第4章 使命を中心にビジネスをつくることの 11のメリット

最後に あなたの起業は必ず成功する

☐ 著作権について 当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

☐ レポートの著作権は、「株式会社ナレッジアクション」にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

㊦ 本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

㊦ 使用許諾契約書 本契約は、レポートダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）と株式会社ナレッジアクション（以下、乙とする）との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第1条（目的） 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条（第三者への公開の禁止） 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条（損害賠償） 甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壱万円を乗じた価格の10倍の金額を支払うものとしします。

第4条（その他） 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

第1章 普通の人々が夢を叶えるビジネスを 作れない6つの理由

今、本書を読んでいる方の中には、起業準備中の方も、既に事業

をされている方もいらっしゃると思います。

ビジネスは基本的に、誰でもできます。能力の差ではありません。もちろん作る事業の規模の大小はありますが、ビジネス自体は誰でもできます。

ただ、多くの方が自分には事業なんて作れないと思い込んでいます。事業を作れないのには、6つの大きな理由があります。

1. ビジネスアイデアがない

1つ目は、そもそもビジネスアイデアがないということです。これから何をやっていいか分からない、どういうものが儲かるか分からない方がいらっしゃいます。

2. 自分が「夢を叶えるビジネス」を作れると 思っていない

2つ目は、自分には夢を叶えるビジネスなんて作れない、と思い込んでいることです。自分にはそんなの無理だ、できるわけないと思っている方が多いようです。

3. 好きなことだけをやっている人が成功していることを知らない

これまで多くの経営者の方にお会いしてきましたが、ビジネスで成果を出している人は、基本的に、皆、好きなことしかやっていません。

成果を出している人ほど自分がやりたいことだけやっています。世間一般では、好きなことだけやっていてはいけないという風に使われます。仕事は苦しいものだと思っている方も多いようです。

ただ、真実は違います。

好きなことだけに集中している方が成功につなげています。

4. 夢を叶えるビジネスの作り方を知らない

具体的にどうやってビジネスを作ればいいのかを知らないということ。世の中には起業やビジネスの本、成功法則の本はたくさんあります。ただ、具体的にどうやって作っていけばいいのか、う

まく伝わっていないのが現状です。

5. 決断力がない

ビジネスをやっていくには、かなりの決断力を伴います。ほとんどすべての局面で、様々な決断をしていかなければなりません。

経営者の仕事で一番大切な仕事は決断です。

何かを決めると何かを断ち切らないといけないこともあります。

この決断力がないばかりに、ビジネスを作ることができなかった方が大勢います。

6. 夢を叶えるビジネスの作り方を教えてくれる

先生や友人がいない

多くの人の周りには、ビジネスの作り方を教えてくれる先生はいません。たとえば親が大きな会社の社長で、それを教えてくれる環境であれば別です。

私もサラリーマンの一般家庭に生まれましたので、ビジネスを教

わることができる環境ではありませんでした。

大学で勉強しましたし、いろいろな講座も受けましたが、教えてくれる先生や友人には出会えませんでした。周りに優秀な指導者がいない、というのもビジネスを作れない理由の一つです。

普通の人々が夢を叶える事業を作れない6つの理由

1. ビジネスアイデアがない
2. 自分が夢を叶える事業を作れると思っていない
3. 好きなことだけをやっている人が成功していることを知らない
4. 夢を叶える事業の作り方を知らない
5. 決断力がない
6. 夢を叶える事業の作り方を教えてくれる先生や友人がいない

以上のような理由で、多くの人々が起業することできずに、人生を終えてしまいます。

せつかく夢を叶えたいと思っても、こういった様々な壁があるため

に、自分の本当にやりたいことを実現して、素晴らしい人生を送る
きかっけを失っているのです。

第2章 間違ったビジネスを作ってしまうと 起こる7つのストレス

ビジネスは誰でも作ることはできます。

ただ、多くの起業家が間違ったビジネスを作ることで、様々なスト
レスを抱えてしまっています。

せっかく幸せになれると思って、起業したのに、起業前よりも、大
変で苦しい思いをしている起業家がいるのも事実です。

それでは、間違ったビジネスを作ってしまうと、どんなストレスを
抱えてしまうのでしょうか？

事前に間違ったビジネスを作ることの問題点を知っておくことで、
回避することができます。

何でもいいから、起業すればいいという考えだと、後で大きなしっ
ぺ返しをくらうことになります。

ここでは、あなたが起業で失敗しないためにも、間違ったビジネスを作ってしまったって起こる7つのストレスについてお話しします。

1. いつも短期的な収益に追われている

経営者によくあるストレスは、いつも短期的な収益に追われていることです。常に明日の、来月の売上や利益を出すことに追われてしまっている方がいます。すると人間には大きなストレスがかかります。結果、ビジネスそのものがイヤになり、精神的に追い詰められたり、身体を壊したりします。

2. 仕事の充実感がない

仕事をやっていて、結局なんのためにやっているのかが分からなくなってしまうことがあります。

楽しいと感じられず、充実感がないのです。

3. スタッフが育たない

スタッフや従業員がなかなか育たない悩みも多いです。せっかく

雇った従業員もいつも社長が指示しなければ動いてくれない。社長の右腕になるような人が育たない悩みがあります。

4. 優秀な人が集まらない

人を募集しても、優秀な人が集まらなかったりします。いい人材を確保できずに、ストレスを抱えてしまうことになります。

5. 幹部との衝突が起こる

最初に立ち上げた創業メンバー、ともに苦労を重ねてきた幹部との衝突もよくあります。当初は同じ目標に向かって行動していたけれど、ビジネスが進むにつれ、お互いの方向性がずれてくるのです。それが大きなストレスになります。

6. 会社の将来像が見えない

この先どうなるの？

5年後どうなるの？

10年後どうなるの？

と会社の将来像が見えない不安を抱えている方も多いです。

ビジネスの市場も縮小していて、売上も先細っているのに、このままどうなるのだろう、と大きなストレスを抱えている起業家・経営者もたくさんいます。

7. 家族との関係が悪化する

起業して仕事が順調になっていくと仕事が面白くなり、お金も手に入るようになります。一見、成功しているように見えますが、家族関係はボロボロになっているという方が多いです。

間違った事業の作り方をすると起こる 7つのストレス

1. いつも短期的な収益に追われている
2. 仕事の充実感がない
3. スタッフが育たない
4. 優秀な人が集まらない
5. 幹部との衝突が起こる
6. 会社の将来像が見えない
7. 家族との関係が悪化する

こういった形で間違ったビジネスの作り方をしてしまうと、起業してから、仕事の問題や家族の問題、プライベートの問題まで様々な問題が起こってきます。

そして、こういったストレスを抱えながら起業していると、途中で肉体的に、精神的に限界がきてしまいます。

そうすると、途中でビジネスを断念することになってしまうのです。

一説には、10年間の会社生存率が6.3%というデータがあります。100

社起業すると、10年後には6社しか残らない計算になります。なぜ、そんなに厳しい数字になるかというと、上記の7つのストレスで起業家自身が耐えられなくなってしまうという一面があるからです。なので、この7つのストレスを、どのように解決していくのか？このテーマが非常に大切になってきます。

次の第3章では、この7つのストレスを簡単に解決するたった1つの極意についてお話していきます。

あなたのビジネスが失敗しないためにも、じっくりお読みください。

第3章

失敗しない起業のたった1つの考え方とは？

私も起業して多くの問題に悩みました

夢を叶えるビジネスを作るために、私自身もいろいろ悩んできました。第2章で間違ったビジネスを作ってしまうと起こる7つのストレスの説明をしましたが、私もすべて経験しました。

新規ビジネスの立ち上げでも、これをやった方がいいのかな、やらない方がいいのかな、と悩みました。売上とか利益を考えながら、どうして経営していこうか常に悩んでいました。

スタッフのモチベーションにも悩まされました。実際にあった話ですが、販売促進のキャンペーンを皆でがんばってやろうと行いました。

そして3ヶ月くらいのキャンペーンで1億円の売上がありました。でも、スタッフから「キャンペーンはがんばりましたが、全然、別に充実感とかないです」と言われたのです。

私は死ぬ気で、みんなを豊かにするために、キャンペーンを行っていたのですが、そういう私のモチベーションが、結局スタッフの人にはまったく伝わっていませんでした。

年商 5 億円を稼いでも幸せになれない起業家

私は起業して 7 年で年商 5 億円を達成しました。

そして経営会議をして、次は 10 億円を目指そうと目標を立てました。

そのときに個人面談で、あるスタッフから言われた言葉が今でも印象に残っています。

「私は別に 10 億円をやりたいと思わないです」

と言われました。

私は「何で？」と思いました。

みんなでがんばって売上を増やしたのだから、その上を目指すのは当然だと思っていたからです。

でも、私自身の中にもスタッフの疑問に明確に反論する根拠がないことに気づきました。

何となく 5 億円までいったから、次は 10 億円みたいな感じで、何故その目標をやりたいのかが明確ではありませんでした。根拠がないことに悩みました。

幹部同士の激しい対立

経営幹部との軋轢も経験しました。私は以前、創業メンバーとして会社を立ち上げましたが、幹部同士の方針の違いに悩みました。

私は創業メンバーでしたが社長は別でした。その後、私が二代目社長として引き継いだのですが、創業オーナーとの軋轢がありました。

最初は私がやりやすいように経営していて、あまり口出しされなかったのですが、そのうち口出しをされるようになりました。

やがて、自分自身、何をやっていいかが分からなくなりました。

軋轢があったのは幹部だけではありませんでした。

スタッフからの不満

お客様からのクレームの増加

スタッフの満足度も低下し、お客様からのクレームも増えていました。上からも下からも横からも全方向から批判を受けました。

こっちを立てればそっちが立たず、そっちを立てればこっちが立たず、という形で自分がどう行動していいのか分からなくなりました。

最終的に

私はどうすれば良いのか分からなくなりました

そう苦しんで悩んでいたときに、ある言葉に出会いました。

福島正伸先生という経営コンサルタントの方の言葉です。

「ビジネスはどのステージでも

問題が無くなることはない」

名言でした。ここに気づけるか気づけないかは大きなことです。ほとんどの人が問題を無くそうとがんばります。でも、いつまでたっても問題は無くならない。一つ解決したら、今度は別の問題が発生する。ビジネスは、どれだけステージが変わっても結局問題がなくなることはないのです。

たとえば売上が増えたら増えたで、今度は売上が増えて次の問題が発生してくる。マネジメントの問題かもしれないし、税金の問題かもしれない。問題が発生してくるわけです。

ソフトバンクの孫正義さんがいます。

孫さんにはビジネスの問題はまったくないと思うのでしょうか？

そんなことはありません。

新聞などでも批判されますし、社内、社外で様々な問題が日々起こっているはずです。また、後継者の問題もあります。

孫さんと我々で何が違うかという問題は規模感です。我々だったら自分だけ、もしくは自分の周りの人ぐらいのレベルだけど、孫さんが抱える問題というのは国家間レベルの問題になる。要は自社

の抱える問題が日米との貿易交渉などに影響を与えるレベルになる
ということです。

ただ問題の規模が大きいか小さいかの違いはあっても、問題があ
るという事実は変わりません。

だからどのステージでも問題が無くなることはないという、この
前提があるということを知ってください。問題を無くそうと思って
やっていると大変です。解決策を取っても問題が一向に無くならな
いということを理解してください。

起業のあらゆる問題に対応する方法は？

それではビジネスの問題にはどう対応すればいいのか。問題が無
くならないならどうしようもないの？ と思うかもしれませんが、
そうではありません。

ヒントはゴールドラット博士という方の言葉にあります。ゴール
ドラット博士は日本でも本を沢山、出されています。

“ザ・ゴール” という書籍は知っているでしょうか？

もし興味あれば手にとって見てください。非常にオススメの本です。

ザ・ゴールは何の話かというと、工場の生産管理の話です。工場でどういう風にしたら一番生産効率が上がるのか、一番効率良く製品ができ上がるのかの話をしています。その中でも重要なのが、全体最適と部分最適です。

全体最適と部分最適

全体最適と部分最適とは何でしょうか。たとえば工場の製造ラインで ABC という 3 つの機械があったとして、A がそれを作るのに 20 分かかります、B が 60 分かかります、C は 10 分ですとなったら、ボトルネックを見つけるということです。

1 番でき上がってくる生産物に対しての時間が影響している、生産物ができあがる時間に影響を与えるのはどこかということ、1 番長い B です。ざっくり言えばそういう話で、その B を改善していきましょ、というお話です。

A の人ががんばって 20 分が 15 分にしたところで、全体に出てくる製造時間はこの B が改善されていない限りは関係がないのです。

それぞれのところはがんばるけれど、それが全体には関係がない場合が結構あります。じゃあ全体に影響を及ぼすところは 1 番どこなのかを考えるのが、全体最適です。

部分ごとに各問題に対応していくのではなく、この問題を 1 個解決したら全部解決する、そういう物の考え方がこの全体最適と部分最適という考え方です。

アインシュタインは「我々の直面する重要な問題は、その問題を作ったときと同じ考えのレベルで解決することはできない」と言っています。自分が今考えているところと同じステージで考えていたら問題点が見えない。でもそれよりも一歩上のステージ、一歩高い山から見ると全体が見える。それが全体最適という考え方です。

成功している経営者の共通点は？

成功している経営者には共通点があります。

それは“理念”があることです。

古今東西、偉大な経営者は、すべて理念を持っています。

理念なしに大成した経営者はいません。

実際にどのような経営者が、どのような理念を持っていたのかをお話しします。

スターバックス創業者ハワード・シュルツの場合

ハワード・シュルツという人がいます。スターバックスの創業者です。スターバックスは他のコーヒーショップと何か違う感じがし

ないでしょうか？ 落ち着くのか高級感があるのか、他とは何かが違う。

日本だとその違いが分かりにくいのですが、海外だとよく分かります。私の友人が以前マレーシアに住んでいて、スターバックスによく行っていたそうです。他のカフェとスターバックスが隣同士になっていて、スターバックスには行列ができていますが、カフェはガラガラでいつでも座れると聞きました。

たとえば、店員さんとの会話が違います。海外の店だと全然喋らないし、愛想もまったくないことがあります。でもスターバックスの店員さんはフレンドリーに話しかけてくれたり、何回か行っていると「昨日はどうだった」みたいなことを話してくれたりします。

その違いっていうのは何で出てくるのでしょうか。それは「理念」が明確にあるかどうかです。スターバックスには“サードプレイス”という使命があります。第三の場所ですね。「自宅と職場以外の第三の場所で落ち着けるサードプレイスを作る」というところからスタートしています。

そういう理念があるので違いが出てきます。日本でもスターバックスができるとニュースになったりします。ドトールがニュースになってもいいのにならないのは、スターバックスにはそういう理念が根底にあるからです。

パナソニック創業者 松下幸之助さんの場合

松下幸之助さんという方がいます。若い方々は知らないかもしれませんが、パナソニック（旧松下電器）を作りました。昭和の大経営者と言われた人で、昭和生まれの人たちはよく知っていると思います。

私も経営に悩んだ時に、経営のことをきちんと勉強したいと思って、松下経営塾という PHP 出版が主催しているところに1年間通い、幸之助さんの知恵を学びました。

そこで教わったのは、「理念経営」です。

理念が経営においては最も大切だという考えです。幸之助さんは、

志を立てることこそが1番、経営において大事だと言っています。

たとえば、普通、会社の創立記念日というと、会社ができた日にしているところが多いのですが、実はパナソニックは違います。経営理念ができた日が創立記念日になっています。昭和7年5月5日です。

幸之助さんは最初、非常に貧乏なところから会社をスタートしたのですが、人がどんどん増えていったとき、何の為にこのビジネスをやっているのか振り返りました。

そして会社の経営理念を作りました。

経営理念ができた日から

「うちの会社は変わる、今からが本当の創業だ」

ということで、創立記念日は経営理念ができた日にしているとのことです。

その経営理念は今もそのまま受け継がれています。パナソニックの

ホームページに載っています。理念から作っていくことが非常に大事なのです。

鳥貴族創業者 大倉忠司さんの場合

大倉忠司さんという方がいます。「鳥貴族」という居酒屋チェーンをご存知でしょうか。280円均一でやっている居酒屋さんですが、その社長です。セミナーで話していただいたことがあります。大倉社長も理念が熱い方です。

鳥貴族は30年前に大阪で普通の居酒屋さんからスタートして、今は300店舗ぐらやっているそうです。ゆくゆくは2000店舗を目指していきたいと、いろいろ経営学をお話いただきました。感銘を受けました。

居酒屋の社長さんなので、何かごつい感じの人なのかなと思ったから、すごくダンディで紳士的な方です。表に出るタイプではないのですが、軸がとてもしっかりしている。

自分の理念に対する思い、ビジネスに対する思い、その固まり

具合に、全然太刀打ちできないと思いました。それくらい自分の会社に対する思いが強い方です。

そして“鳥貴族のうぬぼれ”という言葉に、経営理念がよく表れています。「たかが焼鳥屋ですが心を込めて焼いてお客様ひとりひとりに心を込めた笑顔で提供していきたい」という意味合いです。

お店の看板には普通「営業中」とかかっていますが、鳥貴族さんは「うぬぼれ中」とかかっています。焼鳥で人を幸せにすることにうぬぼれています、このうぬぼれている時間が営業中だということです。それを実践している。それくらい経営者というのは自分の中に強い思いを持っていないといけないものです。

ソフトバンク創業者 孫正義さんの場合

孫さんは言わずと知れた大企業家ですが、孫さんの“新 30 年ビジョン”というプレゼンテーションを見たことがあるでしょうか？興味のある方はソフトバンクのホームページに載っていますので見ていただきたい。2011 年くらいに、起業してから 30 年経ったので次

の30年をどうするか、孫さんが語っているものです。

すごいのは、30年のビジョンを語るために300年先から考えるところでは、300年先の未来を考えて、その上でこの30年どうするかを考えています。そのために、300年前がどんな世界だったかも考えます。そういう時代の流れ、タイムスパンの中で考えています。目先の半年1年どうしようという話ではないのです。

神社にお参りしたとき、今年の目標をお願いする人はいると思いますが、この30年の目標をお願いする方はあまりいないと思います。でも、目先の問題に囚われてしまうと大局的な見方ができません。それに翻弄されてしまいます。

ただこれは孫さんのオリジナルではなく、松下幸之助さんを真似ていると思います。幸之助さんは250年計画を考え、25年スパンでビジネスをやっていた。孫さんは幸之助さんを上回るために300年でやっているのではないのでしょうか。完全にオリジナルではないけれど、それを実現して語っているわけです。

やり方は違っても、情熱は一つ

たくさんの経営者を見て、直接お話を聞かせていただき、いろいろ調べて思うのが、成功までの道のりは十人十色ということです。一人一人違います。同じパターンで成功していることはありません。それぞれがそれぞれのやり方で成功しています。

でも、やり方は違っても情熱は一つです。

対照的な経営者の方がいらっしゃって、一人は理論派です。元々外資系のコンサルティング会社出身で、そこから企業を起こされて、今は健康食品の通販の会社をしています。私と同年で年商 50 億です。とてもロジカルに考えている人ですが、根底にあるのは従業員を喜ばせたい、仲間を喜ばせたいという思いです。

やり方は違っても、情熱は一つ



理論派

私と同じ年齢で年商50億
の健康食品の通販会社
の社長さん

人情派

博多ラーメンを国内12店
舗、海外12店舗、展開す
る社長さん

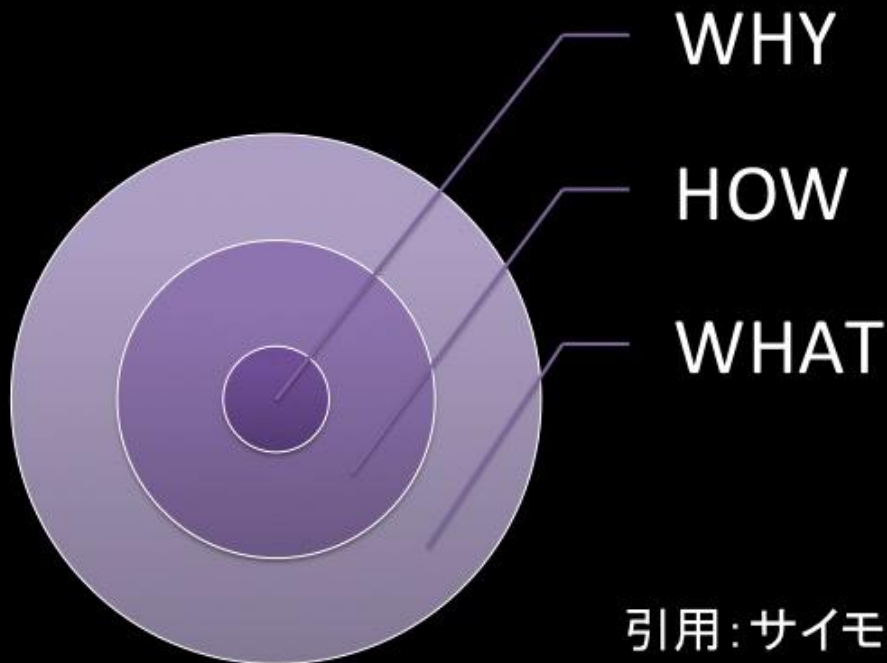
かたや、博多ラーメンの会社をやっている社長さんで、この方はまた人情派というかタイプは逆です。建築現場で仕事をしていて、そこから仲間と一緒に一旗揚げようと、ラーメン屋をオープンしたところからスタートしています。そこから店が広がって、今は国内と海外合わせて40店舗ぐらいになっています。この社長さんも博多ラーメンに対する情熱や思いがすごいです。本物の博多ラーメンを日本だけじゃなく世界にも広げていこうとしています。

やっているビジネスも違うしやり方もまったく違うけれど、根底にある思いや情熱というところは同じです。その強さは2人とも共通しています。共通するのは自分が何のためにこのビジネスをやるのか、という理念です。

なぜ Apple の商品ばかり売れるのか？

“ゴールデンサークル”という理論があります。サイモン・シネックという人を聞いたことがあるでしょうか。TED (Technology Entertainment Design。毎年大規模な世界的講演会を主催) のプレゼンテーションを聞いて、その素晴らしさに感動したことがあります。そこで話していたのがゴールデンサークル理論です。

ゴールデン・サークル理論



引用:サイモン・シネック

要はアップルのパソコンとかアップルの iPhone がなんで売れるのかという話です。たとえば、私もパソコンは Mac を使っていますが、別に Mac だから特別優れた機能があるわけじゃないです。表計算は Windows でもできるし、PowerPoint の資料も Windows でできます。インターネットを見るのもそうです。でもなぜか人は Mac だったり iPhone を買います。それは先ほどのスターバックスと一緒に。根底に理念があるからです。

ゴールデンサークル理論で言っているのは、まずは“WHY”です。

なぜこのビジネスをやっていくのか。次が“HOW”。どのように、ということ。次が“WHAT”で、何を、ということ。

たとえば普通の会社がパソコンを売るとなったら、こういう機能があります、HDDはこれぐらいで、メモリがこれぐらいで1秒間に何万回計算しています、こういう機能がついてこういう特典がついています、という説明をします。

アップルの売り方は何かというと、「私たちはあなたのライフスタイルを変えます」。生活の中にこういう風に溶けこんで、いつでも情報にアクセスできて、あなたの仕事が改善されていき、より豊かなライフスタイルを歩めるようにやっていきます。

その為に作ったのがこのパソコンです。何のためにこれをやるのかということから発信していくんですね。それがこの“WHY”

なぜこれをあなたはやっているのか、今のビジネスをやっているのか、そこから考えるということ。

お金を儲けるためだけにビジネスを始めると・・・

お金儲けのためにビジネスを始める人は多いと思います。私もいろいろな形で利益を先に追求したこともあります。これ儲かりそうだな、と思ってやったこともあります。

ただ、その視点でいくと、長期的には難しいです。人によってタイプが違うので、もしかしたらそれができる人もいるとは思いますが。

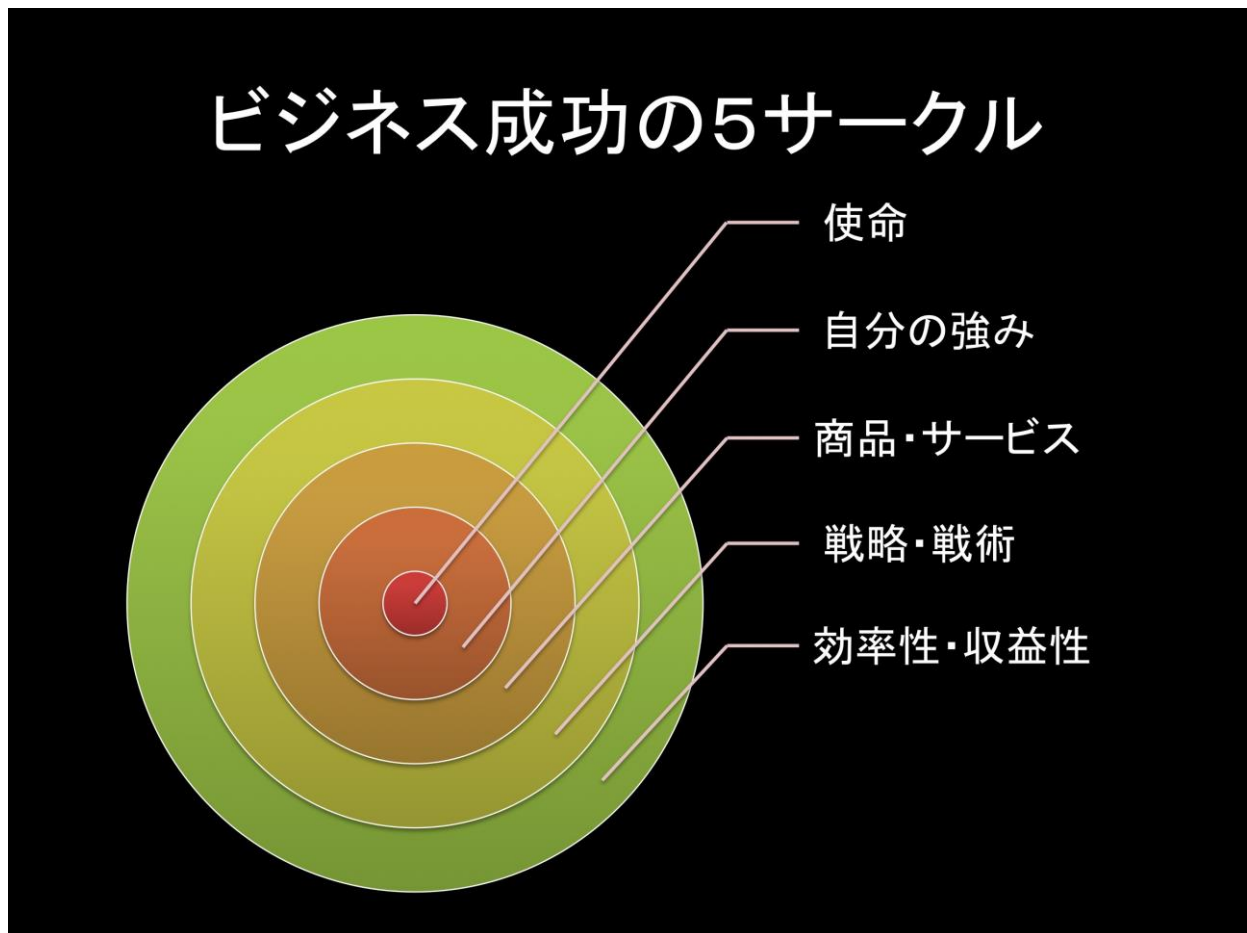
ただ今の日本人には、単純にお金だけの追求で行ける人は割合としては少ないのではないかと思います。よっぽど子供のときに貧乏して、本当にもう泥水飲むぐらいの貧乏の経験があれば、もしかしたらお金が唯一の理念というか価値観でいけるとは思います。

そうでなければ、お金がそこまでモチベーションになることは少ないのではないのでしょうか。お金だけだと、どこかで破綻が来やすいと思います。

新時代の起業の成功法則

「ビジネス成功の5サークル」

私がまとめたこの“ビジネス成功の5サークル”は、使命を中心にやっていきたいと思いますということです。



“使命”が1番真ん中です。次が“自分の強み”です。そして3番目が“商品・サービス”。4番目が“戦略・戦術”で、最後に“効率性・収益性”です。

効率性とか収益性は最後です。みんなそこから考えがちです。どうやって儲かるかから考えていく。使命ができていいるなら、最終的

には同時に考える形になるので、良いとは思いますが。

ただ使命がないのに、いきなり儲かるかどうかでやると続きません。

自分の中心（使命）がブレなければ、 どんな問題も解決できる

問題に苦しんだり、迷ったり行動できなくなってしまうのは自分の軸がしっかりしていないからです。

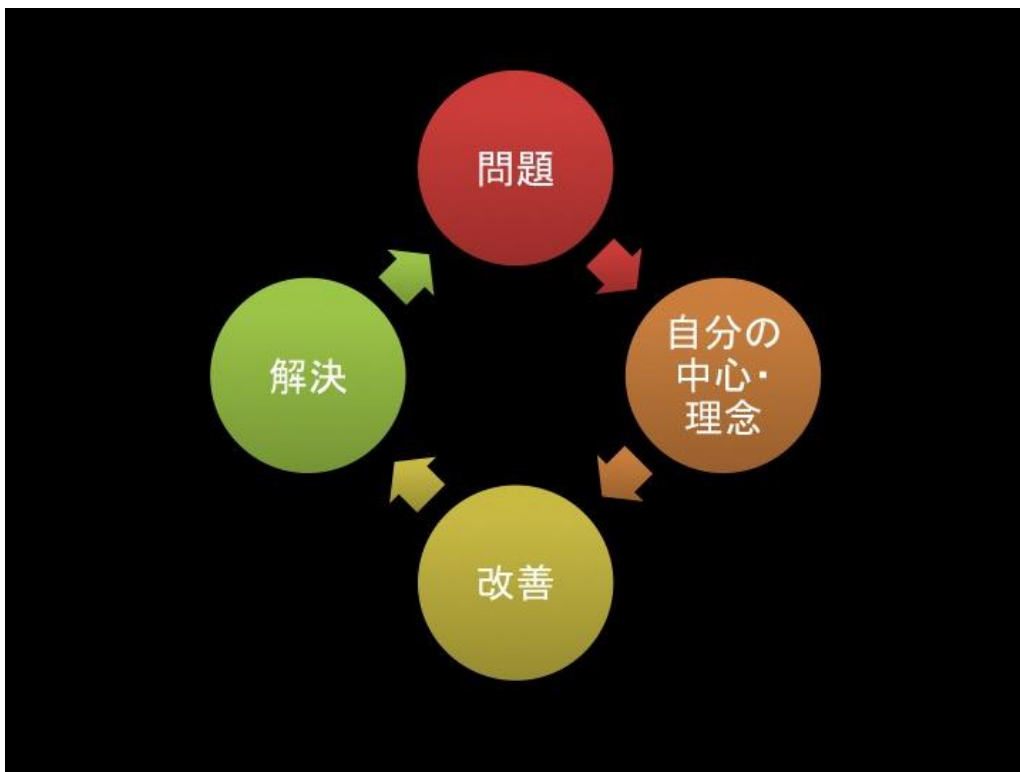
軸がしっかりしていれば、問題が起こったら自分の理念に照らし合わせ、どう判断していくかを考えて改善していけます。

でもこの軸がふらふらしていると、その時々で判断が変わってきてしまいます。このときは儲けのためにやっていたり、このときはお客様のためだったりする。もちろん軸が変わることはあります。

でも一番大事にしないといけない価値観ですから、ここをずらすといろいろずれてしまいます。

そもそも全体の戦略が全部変わります。それまでは人のためと言

っていたのに、急にお金のためになってしまうと、全部が変わってきます。一貫性が無くなると人間は力が出ません。一つの考え、一つの軸。それが自分の理念、使命ということです。



ビジネスで成果を出そうと思ったら、諦めずに改善すればいつかは成功します。もう商売されている方は分かると思います。もうここに尽きます。成果を出している方も特別能力が優れているわけではないです。

ただ、その人たちは一つのことを徹底的に改善してやり続けたから成果が出ている話で、最初から分かっていたわけじゃないし、い

つ成果が出ると分かっていたわけでもないのです。ただ諦めずに改善していったということです。

発明王のエジソンの有名な言葉があります。

「失敗なんかしちやいない。」

「上手くいかない方法を 1 万通り見つけただけだ」

という言葉です。エジソンが電球、白熱灯を発明した時にフィラメントを見つけるまでできなかったのですね。そこで新聞記者に「1 万回も失敗してよく諦めなかったですね」と質問されて答えた言葉だと言われています。

普通だったら 1 万回失敗することはできません。私も 2、3 回で嫌になっています。下手したら 1 回で嫌です。だからそのレベル感でできるかどうかだけなのです。やりたいと思えるモチベーション。

それがどこかからくるかということと自分の本当の使命、自分の使命、自分が何のためにこの世に生まれてきたのかに行き着きます。そのレベル感で考えないといけません。

私も今まで How to をいっぱい教えてきました。How to を教えても、みんなやりません。それが解決策だと思っても、やっぱり自分がそれを本当にやりたいと思えるかどうか的大事なのです。

ビジネスは常に問題だらけ

スタートアップの事業は
問題だらけ。

だからこそ、自分の思いが大切

スタートアップのビジネスは問題だらけになりがちです。

まだビジネス規模が小さい段階は、問題が特に多いです。初めてのことをやっていかないといけないので、分からない中で進んでいかななくてはならないからです。だからこそ、やはり自分の思いが大

事です。

理念なんて絵空事じゃないかと思う方もいるかもしれませんが。私が最初に入った会社は、まさにそんな銀行でした。

理念は“For You”あなたのために、と言われていましたが、いつも飲んでいると言っていたのが「うちの会社、“For Me”だよね」。自分たちのためにばかりやっているよね、と。

自分たちのためにお客様に無理にお金を貸したり、無理に貯金を預けてもらったりしてばかりだよねと話していました。理念が形だけになっていました。それでもビジネスモデルとして回っていたのは、創業者の思いが絶対にあったからです。

これから創業していく、あるいは既に経営者や創業者という立場であれば、経営者が理念を持たなければ、社員は絶対に理念が持てないことを知っておいてください。経営者の思いの強さが皆に伝播していくのです。

想いの力だけがあなたの夢を叶える

実際に私が指導してきた方々から例をあげます。

今泉さんという方がいます。前はサラリーマンだったのですが、今はもう独立しています。ツーリングを企画していて、全国で3000名ぐらい会員さんがいらっしゃるのですが、この方もバイクで人を喜ばせたい、バイクを本当に楽しんでもらいたいという思いからビジネスをスタートさせています。

バイクで感動体験を提供する
ライディングマスター株式会社
代表取締役 今泉知久さん



齋藤さんという方は、元々主婦からスタートしましたが、今、彼

女がやっているのはボディジュエリーという女性の手とか腕に描くアートです。ビジネス未経験の普通の主婦でしたが、今では協会を立ち上げて、インストラクターの育成やプロになりたい人を養成しています。自分が何のためにこのビジネスをやっているのか、思いが明確になってそういう形になったのです。

子育て中の女性に
新たな生きがいを
提供する

一般社団法人
日本ボディジュエリー協会
代表理事
齋藤智恵子さん



鬼本さんという方は、元々は大手の企業の役員でしたが、いろいろな事情があって会社を辞めなければいけなくなり、今は人材コン

サルタントをしています。

まったくゼロの状態になって一から勝負する時、彼はそれまで元部下だった人たちから邪険に扱われたりしました。それでも人事のコンサルティングに対する思いを伝えることによって、今は大きな企業との契約を取れています。情熱を伝えることで、大企業との契約が決まるわけです。



大企業の人材に
新たな価値を
提供する

人財コンサルタント
鬼本昌樹さん

自分の夢にパートナーを巻き込むということで、岡さんという方がいます。彼女は普通の主婦だったのですが、自分の子どもを喜ば

せたい、仲間の子どもたちも喜ばせたいと、子ども向けの英語のイベントを企画し、1,000人集めて講演会をやっています。自分の思いや夢を発信することによって、そういう人たちが動いてきてくれるということですね。

みんな自分の思いからスタートしているのです。これが“ビジネス成功の5サークル”です。使命を中心にしたビジネスを作ることが、これからの時代を生き残る必須の戦略になるのです。



ビジネス成功の5サークル

第4章 使命を中心にビジネスを作ることの

11のメリット

使命を中心にしたビジネスを作ると沢山のメリットがあります。

ここでは、そのメリットについて解説していきましょう。

1. 迷いがなくなる



1つ目は迷いが無くなることです。常に自分が立ち返る部分がある。そこがないと、ふらふらしてしまいます。そのときどきの状況判断になってしまいます。常に自分がここに立ち返るのだという判断の

軸ができていれば、常にふらふらししないで、決断や意思決定でやっていくことができるのです。

2. 楽しみながらお金を稼ぐことができる



楽しみながらお金を稼ぐことができます。自分の使命、自分の使命に生きてやっていますから、基本的に楽しい。楽しいと楽は違います。人から見たら大変かもしれない。でも自分の使命を生きているので楽しい。楽しいゲームとかなら1日中やっていたり、面白い

本だったらずっと没頭して夜遅くまで読んでいたりすることもありますね。それと同じ状態です。

3. 一生涯の仕事が見つかる

一生涯の仕事が見つかる



自分が生涯をかけて取り組むべき仕事を見つけることができます。生涯の仕事に出会うことは、あなたの人生の生きた証にもなります。そして、人生の充実感にもつながります。スポーツ選手や偉大な経営者が輝いて見えるのは、彼らが、生涯をかけた仕事に取り組んで

いるからです。使命からビジネスをすることで、あなたの人生も今まで以上に輝き、充実したものになることは間違いありません。

4. 長期間にわたって成功するビジネスを 作ることができる



10年20年30年と長期間にわたって成功するビジネスを作ることができます。単に半年儲かりますとか、数年後まで儲かるという話ではありません。短期視点だけじゃなくて、長期でちゃんと成功し続けるビジネスを考えられるかどうか最も重要です。使命からビ

ビジネスを作ることで、10年、20年、30年と成功し続けるビジネスを作ることができます。それが、あなたの人生にも安定をもたらしてくれます。

5. 最高の仲間と一緒に過ごせる



最高の仲間と一緒に過ごせます。自分の使命とか理念、使命を伝えていくと、それに共感する人が集まってきます。

利で人を集めようとしていると、利で集まってくるのでその

利害関係が切れると離れます。そういう利害関係だけではなく、本当に使命で共感して一緒にやりたいと思ってくれるような仲間が集まってくるわけです。

6. 家族も幸せになれる



家族も幸せになります。そのためには使命、使命にきちんと生きて、それを家族にもちゃんと伝えることが大事です。家族に伝えていない人は非常に多いですが、パートナーの人に、奥さんとか旦那さんとか、子供さんとか自分の両親に「自分はこういう道を進む」

としっかり伝えてください。

よく「家族に反対されて」と言う人がいますが、自分の理念を伝えていないからです。家族だからこそ話さないと駄目です。是非家族会議をして、自分たちはどこに行くのか、どこに行きたいかを示してあげてください。

ちゃんと話したら、家族も人間ですから分からないことはない。普段一緒にいるから分かるだろう、みたいな感じになっていることが多いと思いますが、家族に応援してもらわないとやはり、しんどいですよね。人間、結局は家族に行き着きます。死ぬ時に仕事の仲間に囲まれて死にたいと言う人はあまりいません。自分の葬式には家族に囲まれて死にたいって思う人がほとんどです。

7. お客様も幸せになる



使命から作るビジネスは、お客様も幸せにします。なぜなら、通常のビジネスとは、責任感が違って来るからです。使命があると、こちらが全身全霊をかけて商品やサービスを提供します。そうすることで、お客様にも、通常の商品・サービスよりも、高い価値を提供することになります。また、起業家の使命に共感した方が、お客様になりますので、間違ったお客様がこないというメリットもあります。起業家とお客様も利だけでつながるのではなく、気持ちで繋が

る、そんなビジネスを展開していくことができるので、両者ともに
幸せになることができます。

8. ビジネスを仕組み化できる



ビジネスを仕組み化できる

ビジネスの仕組み化もできます。ビジネスを仕組み化していく時、
人とどう関わっていくか、人をどう使っていくかというのが非常に
大事な問題になってきます。そこに理念に共感した人をしっかり一

緒に巻き込んでいけるかが大事な要素になります。ただ単に、お金だけ、給料が高いからという形でやっているだけだと限界が来ます。人はそれだけではありません。

9. 上場を目指し、大きなビジネスを作ることができる



1000 億を目指すことができます。ビジネスの規模が大きければ良いわけではありませんが、大きなことをやっていきたいという志も大切です。理念からしっかり作っていかないと、大きなビジネスを作

っていきません。

10. 日本や世界を変えることができる



日本や世界を変えることができる

日本や世界を変えることができます。自分の思いをしっかり持っていけば、利益が出ることはもちろんですが、自分の周りの人、地域そして大きくいうと日本全体かもしれないし、今はネットとかも発達していますので英語ができなくても世界に発信していくことが

できます。その中心は全部、思いです。

1 1. あなたの夢が実現できる！



人生を完全燃焼できます。自分の生涯の使命に生きますから、自分が死んだ時に生きていてよかったなと思える、そういう人生を歩むことができます。そしてあなたの夢が実現します。

使命を中心にビジネスを作る 11のメリット

1. 迷いがなくなる
2. 楽しみながらお金を稼ぐことができる
3. 生涯の仕事が見つかり、人生を完全燃焼することができる
4. 長期的に成功するビジネスを作ることができる
5. 自分の価値観にあった仲間が集まる
6. 自分も家族もお客様もスタッフも幸せになる
7. ビジネスを仕組み化できる
8. 大きなビジネスを作ることができる
9. 上場も目指すことができる
10. 日本や世界を変えることができる
11. あなたの夢が実現できる！

以上、いかがだったでしょうか？

使命を中心にビジネスを作ることで、多くのメリットが存在します。

また、これからの時代は、使命からビジネスを作らないと、お客様もついてこない時代になります。SNSがこれだけ発達し、不正やよくない行動は、すぐに消費者に情報が流れてしまいます。

10年20年30年と安定した収益を上げるビジネスを考えると、自分の使命にそったビジネスを作ることが、もっとも効率的な方法で

す。

使命からビジネスを作ることこそが、あなたの起業を成功に導く、一番の鍵になります。

ぜひ、あなたの起業を失敗させないためにも、使命からビジネスを作っていきましょう。



使命を中心にした ビジネスを作る

最後に あなたの起業は必ず成功する

いかがだったでしょうか？

ここまで読んでいただいたあなたには、起業で最も大切なものが何

だったか、お判りいただけたかと思います。

私もこれまで **10** 年以上、起業の教育の世界に携わってきました。

自分自身でも **10** 以上の事業を立ち上げてきました。

その中で気づいたことは、自分の使命に沿ったことをしている起業家だけが成功し続けているという事実です。

自分の使命に沿った事業をしていない起業家は、**10** 年以内に必ず歩行転換をしています。会社を潰す人もいれば、まったく違う事業を始める人もいます。ただ、共通しているのは、同じ事業を継続できていないという事実です。

そして、厳しい競争の波に揉まれて、消えていってしまっています。今日は、そんなことにならないために、起業において最も大切な考え方をお伝えさせていただきました。

自分の使命を中心にしてビジネスをつくる。

この事実を知っておくだけで、あなたの起業の成功確率は何十倍にも跳ね上がります。

古今東西の偉大な経営者が掴んできた起業の極意をあなたもぜひ、身につけてください。

そうすることで、あなたの未来は飛躍的に向上していくことでしょう。

また、もし今回のレポートで分からないことや質問したいことなどがありましたら、こちらまでご連絡ください。

norihikono.1@gmail.com

私のメールアドレスです。

件名に「失敗しない起業への質問」と書いてご連絡ください。

順番にご回答させていただきます。

また、こちらが私のフェイスブックです。

<https://www.facebook.com/norihiko.sakamoto.9>

友達申請も受け付けております。

メッセージをいただければ友達承認をさせていただきます。

また、私の【LINE@】はこちらです。

最新の起業情報をお伝えしています。

LINEIDはこちら ⇒ @qmd3300l

(LINEでID検索すると出てきます)

スマホの方はこちら

<https://line.me/R/ti/p/%40qmd3300l>

『はじめての起業』成功の秘訣セミナーを 開催します

メール講座よりも、ノウハウや考え方をより具体的に学べる

「はじめての起業 成功の秘訣セミナー」を

人数限定で募集しています。

ゼロから起業して、長期間に渡って成功し続ける方法を直接体験しながら学べます。

人数限定セミナーで、残席も少なくなっています。

このメール講座に興味を持った人は、ほとんどの人がこのセミナーに申し込んでいます。

今すぐ、こちらからこのセミナーの席を確保してください。

「はじめての起業 成功の秘訣セミナー」開催中

詳細はこちら（人数限定）



https://peraichi.com/landing_pages/view/hajimete-no-kigyou-m

それでは、また、お会いできることを楽しみにしております！

この度は最後までお読みいただき、誠にありがとうございました！

今後とも何卒よろしく願いいたします！！！！

ビジネス教育家
坂本憲彦

●参考文献・参考講座

「BE 研修」行徳哲男

「松下幸之助経営塾」PHP 出版

「究極の経営者養成講座」福島正伸

「真我開発講座」佐藤康行

「Date With Destiny」アンソニー・ロビンズ

「シンプル・プレゼン」ガー・レイノルズ

「THE NEW STRATEGY of jay Abraham」ジェイ・エイブラハム

「BCU ビジネスクリエイターユニバーシティ」 高城永地・野口洋一
「理想の職場デザイナー養成塾」 原田隆史
「7つの習慣」 フランクリン・コビー
「原則中心」 ジェームス・スキナー
「元型心理学」 エドウィン・コパード
「バースデイ・サイエンス」 佐奈由紀子
「why から始めよう」 サイモン・シネック
「新30年ビジョン」 孫正義
「ザ・ゴール」 エリヤフ・ゴールドラット
「すごい会議」 大橋禅太郎
「鳥貴族「280円均一」の経営哲学」 大倉忠司
「勝ち組の人材マネジメント」 毛利英昭
「経営計画は1冊の手帳にまとめなさい」 小山昇
「スターバックスを世界一にするために守り続けてきた大切な原則」 ハワード・ビーハー
「正負の法則」 ジョン・F・ディマティーニ
「ビジョナリー・カンパニー2・4」 ジム・コリンズ
「こころを磨く言葉」 安岡正篤

●著者プロフィール

坂本憲彦

ビジネス教育家。

1975年、和歌山県生まれ。

一般財団法人 立志財団 理事長。

株式会社ナレッジアクション 代表取締役。

大学を卒業後、西日本シティ銀行に入行。

6年半、法人・個人向けの融資や営業を担当する。

30歳で独立し、ビジネススクール、速読講座、飲食店、貸会議室などを立ち上げ年商5億円まで成長させる。

10年以上に渡り、1万人以上の起業家の指導を続けている。

現在は「すべての人を真に導く」を真の使命として、志ある起業家の育成に全力をかけて邁進している。

2017年12月、実務教育出版より書籍

『6つの不安がなくなれば あなたの起業は絶対成功する』を出版。
三省堂書店有楽町店 ビジネス書新刊ランキング第1位、
紀伊国屋書店新宿本店 単行本週間総合ランキング第2位となる。
