



## 『しなやかな自分軸を育む』 自分を見つめなおすことで志がより明確に

こんにちは。サポート委員会の渡邊可奈子です。  
第35回立志財団会員ロング・インタビューは、  
一般社団法人マイドキュメンタリーJAPAN 代表理事  
株式会社道々楽者 代表取締役 佐藤 太志朗 (さとうたい  
しろう)さんです。佐藤さんは立志塾23期で学ばれました。  
すでに会社は動いていたため、起業について学ぶことが目  
的ではありませんでした。経営が軌道に乗っている佐藤さ  
んが立志財団にどのような目的で入会され、どのようなこと  
を学ばれたのか、お話を伺いました。

### フリーランスから法人化、そして新たな挑戦へ

—立志財団に入る前はどのような状況でしたか？

**佐藤:**僕はフリーランスで6、7年やった後、個人事務所で人  
を雇ってさらに10年くらいやっていました。その後法人なり  
して、スタッフ10名弱くらいの規模で、7、8期迎えた会社と  
いうタイミングでした。また、現在一般社団法人マイドキュメ  
ンタリーJAPANを立ち上げていますが、当時は構想として  
一般社団法人化していくことが具体的に決まっているような  
段階でもありました。コロナのタイミングだったので、打撃も  
受けましたが、スタッフも抱えて事業としてどうやって回して  
いく会社なのかというのは、もうできている状態ですね。

### 自分を見つめなおす

—なぜ立志財団に入会しようと思いましたか？

**佐藤:**僕は最初に立志財団会員の長井さんと出会って、  
「自分を変えてくれた立志財団の坂本さんと、よかったら一  
度話をさせてみるとういいますよ」と紹介いただきました。坂  
本さんとお話をさせていただき、人が志を立てて、そこに向  
かって社会で仕事として成し得ていく、そういう理想とする  
人のイメージだとか社会のイメージにすごく共感が出来たん  
です。僕のマイドキュメンタリーJAPANでは、『しなやかな自  
分軸を育む』と言っているんですけど、つまるところは  
やっぱり立志なんですね。内省化とか自分の価値観とか、  
そういうところに触れていく、これをしっかりと定めていくと立  
志になっていくと思います。僕はその観点を持つことの大切  
さに気付いてもらうためのプログラムをやっているの、この  
あたりに坂本さんとの共感がありました。 ㄝ

また、志は一度立てたら一生変わらないもの、というもので  
はなくて、自分の変化と向き合いながら変わっていい  
ものだよね、ということも坂本さんと同じ考えで大変共  
感しました。一度立てた志にこだわってしまうと、状況の変  
化とか、困難な状況には折れるしか無くなってしまふ、もし  
はこだわって対立してしまうしかなくなるんですよ。でもそ  
うではなくて、そういう時にこそ、改めて一番大切にしている  
軸は何だっけ、と見つめ直したり、こういう風に自分を捉え  
ていたよなと気づいたら、もう少ししなやかに対応していけ  
るじゃないですか。なので、僕は「しなやかな自分軸」しかも  
わざわざ“育む”とつけているのは、軸を確立するのではな  
くて、そこのきっかけづくりを大切にしています。



さらに、僕自身も自分を見つめなおす大切さ分かって  
やっていますし、これは一人でやるよりも人と関わってやっ  
た方が良いということを自覚しています。立志塾を受けよう  
と思ったのは、社団を作るために分からないことがあるとか、  
初めてビジネスを立ち上げようとしているからとか、何から  
やっていいかわからないとかではなかったんですよ。でも、  
坂本さんが描いている理想も共感出来ているし、自分を見  
つめなおす、信じられるプログラムをきくとやっつけらっしゃ  
ると思えたので、立志塾23期、立志財団会員になりました。

### 企業理念がより明確に

—立志財団に入会してどのような変化がありましたか？

**佐藤:**これまでの自分や会社を振り返り、百年大計を作るこ  
とで、やるべきことや現状の課題が明確になりましたね。  
僕は百年大計を整理したものを会社の社内説明資料に  
使っていて、前期も今期も百年大計をもとに事業計画をブ  
ラッシュアップして、年度の方針説明にも使っています。

⇒裏面に続く

次のステップを考えるときにも、百年大計にもうちょっとこの辺を足した方がいいのかなとか、ここ変えようかなと考えるためのベースにもなっています。

百年大計の中でも事業計画の部分では毎年実際に結果が出るので予実の管理になると思うんですよね。計画通りに進んでいるのか、違うのか、違うこと自体がいいことなのか悪いことなのか、そういう判断の一つの軸になります。これまでもそれをやっていたわけではありませんが、自分や会社の課題の洗い出しをすることで、より明確化する機会になりました。また、営業が中心の会社をやられている方は、多分営業さんが使う会社の説明資料や営業資料があると思いますが、百年大計はもう少し社長目線の資料になっています。そういう意味では社内におとすのに使いやすく、社長が会社を伝えなければいけないシチュエーションの時に、自分の志を言語化することに役立つと思います。僕の場合は立志塾を受けたことで、創業からつづけている企業理念自体は変わりませんでしたが、読み解き方や伝え方がより明確になりました。



### 自分がどう活用するかを意識する

—立志財団ではどのような取り組みをされましたか？

**佐藤:**最初の頃は実践会に月1回くらいのペースで入っていました。改めて1回立ち止まって、今月の事業はどうだったとか、僕自身はどうだったかなと考える時間になりました。会社の規模とか関係なく、その日たまたま同じになった仲間からフラットに意見をもらえるのも、逆に人のトピックに一生懸命考えて答えるのも気づきがあって役立ちました。

僕は去年会社がバタバタしていてこの1年程コンテンツを一つも受けられていないんです。活用していない代表みたいな過ごし方をしていますが、逆に、そんなタイミングだからこそコンサルタントをやりませんか、サポート面談チームに入りませんか、というお誘いは、喜んでお受けしました。コンサルや面談で御相手に一生懸命に向き合うことは、同時に自分自身が新たな視点をいただいたり、学ばせていただく機会になっていてそういう意味で活用できていると思います。

どんな会でもそうですけれど、入った後、自分がどう使おうって考えながら活用することが大切だなんて思いますね。 ↗

### 志を明確にして次のステップへ

—どのような方に立志財団をおすすめしたいですか？

**佐藤:**ひとつは、軌道に乗っているビジネスモデルがあって、経営の次の集中と選択みたいなことを考える時期にきたのかなとか、もしくはまだまだ自分は現役だけど最期この会社どうしようかなというのがなんとなく頭によぎっている人。

もうひとつは、ちょっと会社の経営が苦しくなってきたなという人や、既存のモデルで明るい未来が少し見えなくなってきた人にいいと思います。

これから起業を考えているような人たちへのプログラムが充実していることはもちろん、ある程度経営をしてきているフェーズの人にもいいものだと思います。

起業されている方もいろんなタイプがいて、数字に強いけれど想いの部分が不十分な方もいるし、想いが強いけれど数字がうまくいかない方もいます。ただ、どんなタイプの経営者も、次に何をしようかなというときに、志を再度明確にすることはすごく効果的だと思います。また、目先の儲け話的な事業計画だけではなくて、それが5年後10年後、百年大計という100年後の、自分が死んだ後の事業をどうするか、というところを具体的な数字をみながら考えることが大切だと、経営を10年くらいやっている人たちは気づいているはずですよ。経営をある程度してきて、事業自体のモデルはある程度できたよという人たちも、次にどこに行くかというときに学ぶ機会は大切だと思います。そういうところで、立志財団にはとてもいいプログラム、コンテンツがあると思うんですよ。

インタビューー:渡邊可奈子

### ～お知らせ～

#### 佐藤さんの立志コンサルはこちらから

しなやかな自分軸を作るための  
思考整理を一緒にさせていただきます



### 編集後記

すでに事業が軌道に乗っていると、改めて志や企業理念を見直すことはなかなかないかもしれません。ですが、軌道に乗っているからこそ次のステップを考えるために軸となるところを見つめ直すことは大切ですね。

佐藤さんのように、志自体は変わらなくても見つめ直すことでさらに強固なものとなったり、人によっては状況の変化に伴って、より現状にあった志を見つけるきっかけになるかもしれません。