

若者、馬鹿者が世の中を変える！

## 関西学生向け起業セミナーツアーレポート vol.1



2011年6月5日 晴天

大阪 淀屋橋 DINGHY カフェにてこのセミナーは行われた。

集まってくれたのは、大阪大学、同志社大学、立命館大学、近畿大などをはじめ関西圏の学生リーダーたちが総勢80名。この日一日、僕の話聞くために集ってくれた。

現時点で彼らは、大なり小なり「起業」に関心を持ってきている。

その子たちに、僕の「学生起業家」としての経験と、そこで得た知見をシェアするというのが趣旨だ。

終始熱気むんむん、エネルギーばりばりの中で行われたこの特別セミナーツアーのレポート第一弾をお届けしたい。大人の人たちも、若者のパワーから学ぶところは大きい。

このレポートを通じて、「現代の若者たち」の素朴なエネルギーに触れてみてほしい。そして、明日からの我が身を反省するきっかけになればと思いつつ、筆をとっている。



続々と関西中から学生が集まってくる。

特に今回は主催者が医学部生だったことから、医者の卵たちが多く集まってくれた。

中にはなんと東京から「ヒッチハイク」で綱渡りをしてわざわざ来てくれた強者（女子2人！）も。みんなすごいバイタリティだね。



淀屋橋にある、DINGHY というカフェ&ダイニングバーを貸し切ったのセミナー。  
晴天ということもあり、光が差し込む開放感溢れる会場だった。  
なんとも和やかな雰囲気、会場に足を運んだらもうすでに席はほぼ満席状態。



学生主宰のイベントらしく、名前入りのネームプレートをつけて。  
学校名、学部名、ニックネーム、一言。  
この4つの情報だけで、参加者の距離はぐっと縮まる。

この工夫、いいなと思った。  
社会人向けのセミナーは、どうしてもお互いが顔をにらみ合いがちで、緊張した雰囲気になりがちだから、こういうフランクな雰囲気作りをしてみたらいいかも。



司会を務めてくれた西本君との打ち合わせ。  
学生なのに、そこら辺のセミナー司会者よりよっぽど上手。  
本当にしっかりとした言葉遣いで礼儀正しくて素晴らしい学生でした。

「アナウンサーみたいだね！」とジョークで言ったら、  
結構本気でアナウンサーを目指しているそう。

今彼は学生 MC として、イベントなどで「しゃべり」を実践中。  
関西の学生系イベントに足を運んだら彼に遭遇できるかも！？

プロになる人っていうのは、そうなんだよね。  
学生のうちから、みんな始めている。

情熱の指向性が、常に人生の羅針盤になっているんだよね。



ワークの図。

Mac 率高し。

最近の学生さんは、そこら辺の大人より iPad を使いこなしてる。  
例えば、講義をその場でマインドマップにメモをとって、それを PDF 化して、evernote に保存しておく・・・みたいな「ノマドワーク」の流儀なんていうのは当たり前。

僕が dropbox だとか evernote だとかのツール名を唐突に口にしても、ほとんどの子が理解できていたみたい。すごいこと。

僕も若い若いと言われてきたけれど、彼ら世代は本格的に小学校、中学校からモバイルツールをはじめとするデジタルガジェットに慣れ親しんできた「デジタルネイティブ」な世代の子たちだ。

天然ものにデジタルツールの使いこなしを当たり前のようにしてくる。  
彼らの情報処理能力は非常に高い。

僕ら大人もうかうかしてられないよ。



講義開始。前半は、僕自身の「学生起業」ストーリーをシェア。

みんな興味津々な顔で聞いてくれていた。表情からワクワクしているのが伝わってくる。僕も思わずノッてきて、本音丸出しトーク。

大人向けのセミナーじゃまず話さない「生身の学生起業家」をぶっちゃけトークでお話しました。



どう？

このキラキラした表情。  
最高に素敵だったね。

みんなすごく瞳がきれい。

この子たちも、もうすぐ社会に出る。

ある子は起業家になって、ある子は企業戦士として、ある子は研究者や医者になって。

この子たちの未来が明るいものでありますように。  
どうか、このキラキラした表情が曇って、瞳も濁った「大人」になりませんように。

そんな祈りを捧げながら。



学生向けセミナーだから、みんな寝ながら学習かと思いきや、  
やっぱりリーダー層の学生たちは違う。  
寝ている子なんて一人もなし。

みんなノートにメモをとったり、PCでメモをとったり、  
長時間セミナーにも関わらず、最初から最後まで全力参加でした。  
ありがとね！

ふと思ったんだけど、この子たちも、学校の授業だと寝ちゃったりするのかな。  
そうだとしたら、学校で教えている先生たちが100%悪いね。

興味を持たせるように話さなきゃだめ。  
学ぶ姿勢は大事だけど、教える側に伝える姿勢、届ける姿勢があるのが前提だ。

全力投球していない先生が、このレポート読んでいたら、  
是非その視点を考えてもらいたい。

毎年同じような授業を、同じように繰り返していて、  
それで毎回生徒が同じように寝ているような授業をしているなら、  
それはあなた自身の問題だぜ。考え直したほうがいいのかも说不定。



すでにもう起業をして、三重県でカフェ運営をしている子もいたり、学生団体として大物経営者や、政治家などを招聘して講演会を運営している子もいたり、フリーランスとして、ファイナンス関連のコンサルをやっている子もいたり、学生をやりながらコンサルタントとしてすでに多くのクライアントの支援をしている子もいたり（昔の僕みたい。笑）、

とにかく、色んな子たちがいた。

今はまだ未来が見えない。起業はしたいけど、明確なプランにはなっていない、一度就職しようと思っている、自分はたぶんサラリーマンになると思う・・・etc

いろいろな未来予想図があるし、いろいろな段階がある。  
でも、どれも正解ではないし、どれも間違いじゃない。

大切なのは、自分の「覚悟」。

死ぬほど悩んで、腹を括って、「俺はこれをやり遂げる！」と思えたなら、その人生は120%ハッピーなのだから。

大切なのは、自分の中の信念を問い続け、その輪郭を磨きだして見つけていくこと。



休憩時間もノンストップで質問攻め&名刺交換タイム。  
しかし、話していて気持ちいい。

なぜだろうと思った。

彼らは、総じて悩みや課題が、ポジティブなのだ。

大人向けのセミナーをやっていると、何をどう捉えても全てがネガティブな人たち、後ろ向きで「できない理由」を説明するだけの人、「議論のための議論」をふっかけてくる机勉強君みたいな人が一定数いる。

むしろポジティブなエネルギーを持った人のほうが少ないくらい。

やはり、若さは価値だ。宝だ。  
そう思った。



後半戦開始。題目は「学生で起業して成功するための7つの法則」＋「学生が起業するときに踏んでしまいがちな地雷」。

学生特有の「クセ」や「習慣」が起業のときに、大きな障害になるということを僕は嫌というほど仲間の学生起業家たちが躓いていく中で見てきた。その経験則をシェアするというものだ。

まあ、いつも通りかなりズケズケと、あまり人が言わないようなエグくて、きつめなことをスパーンと話したわけ。

でも、すごいなと思ったのは、僕がズケッと上から目線で、極論的に話したことも、ちゃんとその言葉の深層的な意味をくみ取っていたこと。

「聞く」ということは、実はものすごく洞察力、思考力が要求されること。聞き手によって、同じことを言ったとしてもその価値は1にも100にもなる。

そういう意味で、僕の極を取った大胆な発言も、きちんとその整合性を自分たちの中でとって、ニュートラルな意味づけをした理解に変換できる彼らは、本当に頭がいい。

むしろ、大人頑張れ、って感じ。



質問タイム。

ここでもまた、圧倒的なエネルギーを見せつけられた。  
手が挙がる挙がる。

大人の人たちより、よっぽど質問力がある。

いつも言っていることだけど、質問力っていうのはそのまま課題解決力と直結している。  
良い質問を投げかけられる人（相手にも、自分にも）っていうのは、問題の焦点化をスピーディに行い、解決するための手段をスマートに導き出すことができる。

いやあ、ハイレベルだよ。いいよ。

若い子たちの柔軟で、ぶっ飛んだ視点からの質問は僕にとっても刺激的だった。

1時間のQ&Aタイムだけじゃ全然足りなくて、結局紙に書いてくれた質問に全部「音声セミナー」でお答えすることを約束した。

全部に答えるのにたぶん3時間くらいこれから音声収録しなきゃいけないけど、この子たちの本気に答えたいと思うから、頑張る。



講義終了後も、懇親会スタートまでの時間で積極的に質問攻め。

「学生のうちに読んでおいたほうがいい本を教えてください！」  
「ことば “の本で何か原田さんのおすすめを教えてください。」

などなど。

そうね、学びたいって素晴らしいね。

アホでしようもない大人はノウハウばかり、やり方ばかり聞きたがる。  
この子たちは「あり方」や「学び方」を聞いてくる。

この違い、分かるかな。  
この質問の差が、未来の差を作ってるんだよね。



ちょっとだけお店の外へ逃げ出して、電話をしていたら、僕を見つけた学生さんが即座に質問攻めアゲイン。

彼は企業インターンとして、いまマーケティングプロジェクトを任されているそう。

「ウェブサービスへの掲載店舗獲得のための作戦を立ててみたんですけど、見てもらえませんか？」と。もちろん OK。

でも、この子の作ったプラン、優秀だよ。

新卒なめちやいけないね。

優秀な学生は、そこら辺の並みな大人3人分くらいのポテンシャルを持つてる。

この子のプランだって、もうすでにそこら辺のボンクラマーケターがつくる「せんりやく」の何倍も現実的でパワフルなものだった。

ほんと、見習わなきゃいけない。

いつの時代も、世の中に変革を起こすのは「若者」と「馬鹿者」しかいない。



懇親会スタート。

またしても質問攻めの図。

も一、のどが枯れるまで早口で語り尽くした一日であります。



応援に駆けつけてくれた和佐大輔氏（僕と一緒に"創造的破壊プロジェクト"を主宰しているパートナー）も、「学生いーねー！みんなポジティブで気持ちいい子ばかり。」と評す。

いや、あんたもまだ学生と同じような年齢だろ・・・というつつこみは置いておいて、このネット界の寵児的な異端児マーケティングも、学生たちの圧倒的なエネルギーとポテンシャルには、なにがしか感じるものがあったようです。

ちなみにこの日の和佐大輔の胸には「今日も呑みます！」の文字が。  
どうやら、前日も僕と行った会員クライアント向けセミナーの後、朝まで飲み明かしていたようです。笑



サインを求められるの図。

サイン一つで人生の導火線に火が付いてくれるなら嬉しいもの。

自分が書いた本をきっかけに、行動を起こしてくれる人いるっていうのも嬉しいもんだ。

こういう人が一人でもいてくれるなら、僕は言葉を紡ぎ続けたい。

そんなわけで、

出版社の方、ぜひ企画をご一緒しましょう。

若者向けの本を作りたいです。

連絡ください。笑



今回のセミナーを主催してくれた近畿大学医学部の近都くん。  
今回のセミナーの参加費は、1000円。回収した札束を手を持ってにやり。  
写真だけ見ると、ヤバイ学生みたいですが、本人はいたってさわやかな好青年。

無料じゃなくて、ちゃんと少ないけど参加費を取るのはいいことだと思います。  
無料だと、聞く側も適当になっちゃうしね。

主宰することも一手間なので、少なくてもいいからちゃんとお金を稼ぐことを体験すること  
にすごく意味があると思います。

「無料には理由がある」というのが、マーケターの世界では常識です。  
無料ほど高いものはない。し、自分たちでお金を稼ぐということを若いうちから経験して  
おくことは、社会勉強として素晴らしいことだと思うんだよね。



だんだんと酔いどれオヤジになってきた27歳。去年まで僕も「学生」だったのに、やっぱ数年でだいぶ老けたんだなーと本物の現役大学生たちと交わって感じたのでした。

いや、でも、君たちも数年したら俺たちと同じだからね。ピチピチの肌も、つやつやした髪の毛も、朝まで飲み続けても翌朝ケロリと動ける体力も、ぜんぶ、ぜんぶ衰えていく。

でも、この若い時期に胸に抱いた魂の炎は、その後何十年間燃え続ける。  
そして、生涯自分を支え続ける。

「若者」でいられる時代は大学生から10年間くらいしかないけど、この「若者」の時代を、どのように、全力で生き抜くかが人生の方向性を決める物だと思っています。

僕自身、まだ27年目だし、まだ「若者」だからそんなこと達観したように言うには若すぎるのかもしれないけど、少しだけ先に生まれた人生の先輩として、そう伝えておきたいです。

同じ星に生まれた同世代の仲間たち。君らと一緒にこれから、次の日本を、世界を創造していけることをとても光榮に、そして楽しみに思っています。

今日、この日がきっかけとして、全てのスタートになったら、すごく嬉しいです。

頑張ろうな！若い世代から、現実を動かしていこう。



結局懇親会は4次会まで続いたのです。

最後はもはや「カタリバ」状態。

泣き出すやつ、ずっと夢を語り続けるやつ、ひたすら歌を熱唱し続けるやつ。  
いやー、楽しかった。

また、機会があれば年に1回とか2回でもいいから、学生たちに貢献する機会を作れたらいいなと思ったのです。

学生さんで、僕を呼んで講演会を開きたいと思う子がいたら、連絡くださいね。  
ウェルカムでお待ちしております。



最後は、大阪らしく「金龍ラーメン」で締め！僕は、ここのラーメンが大好きなのです。決して「うまっ！」と悶絶するような「うまいラーメン」ではないけど、金龍は、金龍でしか味わえない唯一無二の味。

言うなれば、ここでしか食べることができない「大阪・ソウルフード」なんだよね。東京でいえば、三鷹の「三鷹」（旧えぐち）とか、「らーめん次郎」みたいなもん。その特徴とは何かと言えば、「代えがたい価値を生んでいる」ってこと。

学生から始めるビジネスも、金だけのためだったり、モーションのような「やってます感」で自己満足を得るものだったり、無軌道な社会貢献性だけを看板にした空回り系だったり・・・じゃなくて、本質的に世の中に影響を生み出すことができ、多くの人に愛され続ける「ほんもの」を生み出して行ってほしいです。

僕は、日本を代表する20代コンサルタントの一人として、生み出したい人、届けたい人、伝えたい人たちのための最高の相棒としてこれからも活動を続けていきます。

# 完。