

## COCO JAPAN と大輔のビジョン

2013 年 2 月 20 日収録

- 大輔** 2013 年 2 月 20 日水曜日高円寺にて。平山さんと株式会社 Community Consulting Japan の企業ブランディング、ロゴ、名刺についてお話しします。よろしくお願いします。
- 平山さん** はい、よろしくお願いします。では、まず、大輔くんが以前話していた coco japan という会社を使ってやりたい企みについて聴かせてもらえますか？
- 大輔** かしこまりました。ここでいう企みは、「こういうことをやっていきたい」という個人的な願望や想いというよりも、「きっと、こうなっていくんだな」というインスピレーションに近いものだと思っていただければ幸いです。22 歳の頃から漠然と持っている理想のイメージと、この数年事業を通じて生み出してきた成果や結果を照らし合わせてみると、現実と当時のイメージが、自然と近づいている感覚なんです。
- 平山さん** なるほど。言葉が正しいかわからないですけど、パワープレイで無理矢理つくってきたというよりも、成るべくして成ったということですか？
- 大輔** 成るべくして成る、そうですね。
- 平山さん** 話を聞いていて、本質だなと感じます。とてもナチュラル。もちろん、直感的と言っても、実際にはそれがやりたかったんだと思うんですけど、その上に、さらに「成るべくして成った」という感覚が加わっている、そんな印象です。
- 大輔** そうですね。自分もそんな感覚です。
- 平山さん** なるほど。では、いくつか聞こうと思っていたことがあるので質問してもいいですか？
- 大輔** はい、お願いします。
- 平山さん** お話にある企みというところとも関わってくると思いますが、なぜ、今の事業をやろうと思ったかということまずは聴かせて下さい。なぜかという、現状に対する不満や、今の世の中がもうちょっとこうだったらいいのにとか、もっとこうだったらうまくいったはずなのにとか、もしくは身近な人たちが何かで困っていて、そういう現状を解決したいとか、なんらかの想いがあるって事業を始めたと思うんです。どんな想いから起業して、アクションを起こしていったのかというこれまでのストーリーを聴かせて欲しいと思っています。
- 大輔** わかりました。そうすると、簡単に生い立ちからお話させていただいた方がいいかもしれませんね。元々山口県出身で、18 歳のときに、英語の教員を目指して、横浜の大学に進学しました。
- 平山さん** 神大（神奈川大学）ですよ。
- 大輔** はい、神大です。本当は横浜市立大学に行きたかったんですけど、センターで点数がとれなくて。まあ、第一志望じゃなかったけど、英語の教員免許も取れるし、自分の努力次第やから、どこの大学いっても変わらないでしょって思って、神大に入りました。この考え方が、そもそも甘かつ

たことを後から痛感するんですけどね笑。大学一年の時は、サークルで活動していたり、友達と遊んだり、バイクで走りにいったりして、普通の大学生活を過ごしていました。よくいる普通の大学生です。そんな中、大学2年のときに、友達が声掛けてくれて、AGEという学生団体に関わるきっかけができ、その学生団体に参加したことで、大きな衝撃を受けました。同い年なのにこんなにすごい奴らがいっぱいいるんだ、ってことを初めて痛感したんです。大学の中ではそこそこイケてるけど勘違いしてた自分が、すごいしょぼく感じて、情けなくて、かっこ悪かったんですね。意識が高い学生は、想いを行動に繋げて、きちんと結果を出していた。そんな優秀な仲間にも囲まれて、自分の無力さを痛感して、正直逃げ出したい気持ちも何度も湧いてきたんですけど、なんとかそこで留まって、横浜学生の祭典という赤レンガ倉庫を貸し切って、2万人を動員するイベントを成功させたことで一つ成功体験をすることができ、世界観がぐっと広がりました。なんとなく生きていた自分から、本気で自分の人生考えるようになって、20歳のときに、行きと帰りの航空チケットだけ予約して、一人でニューヨークに10日間滞在しました。そこから火が付いて、帰国してから毎日ものすごい数の人に会うようになったんです。大学は授業に出るだけで、大学が終わったらすぐに都内に出て、いろんな人の話を聞きにいったり、勉強会に行ったり、薦められた本を読んだり、という毎日をくり返してました。結局、大学時代に2000人くらいの人と出会ったと思います。特にその頃にもっとも大きなきっかけになったのが、大学4年の時に通った起業スクールで、当時22歳の時の自分の10個上くらいの講師の方と出会ってから、人生が大きく動きました。彼が言っていたのは、「大好きなことを、大好きな人と、大好きな場所で、大好きなだけやって生きていいんだよ」って。こんな大人もいるんだ、っていうのと、なんとなく自分と似てるなって勝手に思っていました。その人は精神的な部分と現実的な部分の両方を兼ね備えていて、上場企業の研修や出版して講演をされていたり、こういう生き方ありなんだ、自分はきつとこういう生き方をしたいんだなあって思うようになりました。その起業スクールに通っていた人たちが、みんなルームシェアしてたんですよ。そこで初めて、あ、ルームシェアって面白いなと思ったのがきっかけです。起業家同士が情報交換したり、想いを共有したり、ぶつかりあったりしながら切磋琢磨している姿をみて、自分もシェアハウスをやろうって思いました。そこではじめて、シェアに出会ったんですね。

平山さん

大輔

そうです。それで、いいなあと思って、自分もそういう起業家を集めて、ルームシェアするぞ！シェアハウスやるぞ！って決めました。そして起業スクールを卒業して、2ヶ月後の2008年10月、大学4年生のときに阿佐ヶ谷に、初めてシェアハウスを出したんです。それが始まりですね。同じ想いの人が集まっていることで、なんて言うんでしょう、1+1が5にも10になったりするっていうような、ポテンシャルを感じたんです。自分自身、山口県出身で、吉田松陰や松下村塾のイメージが自分の中であって、まさに、現代の寺子屋だなって。

平山さん

松下村塾。

大輔

そうですね。寝食共にして、同じ釜の飯を食って、自分たちが切磋琢磨していくっていうのがも

のすごい楽しかったんです。その当時、メンターとメンティというのをよく言っていて、まあ師匠と弟子みたいな。メンターと一緒にシェアをするっていうのがすごい本質的だと感じていました。例えば、タワーマンションなどの施設が整っている場所に、一人家賃数万で住めるという要素も画期的だなあって。シェアをすると、生活基準もあがるんだなっていうのもありましたね。

平山さん 勝手な想像ですけど、シェアをすることで、哲学が知らず知らず共有できたり、社会に対してどうアプローチすればいいかがわからない人でも、何となく行動できるようになる感じはしますよね。

大輔 そうですね。文化の共有ですね。大切にしたいものが同じだからこそ、一緒に住めるっていう。

平山さん マニュアルや知識を共有するというよりも、もっと深く入り込んだ感じですか？

大輔 そうですね。人生そのものを共有するのかもしれない。

平山さん 納得です。

大輔 少し発想を変えて考えると、シェアハウスは、お金をもらいながら教育をしてるようなものなんですよね。自分にとって、今住んでいる家族は、あわよくば何かプロジェクトと一緒にやりたい人たちばかり揃っているんですよ。その人たちと考え方を日々の生活の中で共有していたり、時としてビジネス的なプロデュースを提供しているという見方もできるし、言ってしまえば文化を買いに来てくれているという見方もできると思っていて、家賃を支払っていると言うよりも、自分が生きていきたい世界を実現していくための、文化共有費というか、教育費みたいなイメージを持っています。一人暮らしで家賃を支払っている人が大多数だと思うんですけど、それは変な話捨て金で、家っていう空間や施設に支払われるお金だと思うんですけど、シェアハウスで払う家賃っていうのは、自分の世界を実現していくことや、自分を成長させて、家族との絆をつくるための自己投資だっという見方ができると思っています。

平山さん たしかに。文化や考え方を共有するために、お金を支払っているという見方もできるんですね。すごいよくわかります。なんかホントに合理的な気がするな。大輔くんが言ってることって、よくあるシェアハウスで仲いい人同士が集まって楽しく過ごしている、っていうものではなく、実はもっと現実的な話ですよ。

大輔 はい。理解していただけて、ありがたいです。この考え方をどのように、社会に伝えていけばいいかが、まだ明確になっていなくて、いつもうまく説明できないんです。笑

平山さん 難しいですよ。でも、ブランディングやデザインの話とかってけっこう伝わりづらかったりすることも多いので、ちょっと似てる部分があると想いました。ブランドの本質論などを話していると、すごい込み入った難しい哲学的な話ばかりしてるように聴こえちゃうケースがあって。そのときに、いかに営業の人間や、担当の人間に納得してもらおうかっていうのがホント難しくて。デザインって目で見えるものなので、だいたい人の思考って、装飾というか、不確かなものにな

っちゃいがち。だからこっちのデザインとこっちのデザインどっちがいいって言ったときに、どうしてもその人の趣味・趣向で選んでしまったりすることがよくあるんだけど、僕はそのデザインを通じて「こう出すところ、こう出すところという結果になりますよ」という風に、なるべく科学的に証明することに必死だったりします。でもそれを怠ると空想論や精神論になってしまって、アーティストっぽくはあるものの、でもデザインだからね、アートじゃないよねっていう思いがあったりします。

大輔 あー、めっちゃ分かります。すごい似てますね。

平山さん わかります？

大輔 めっちゃ分かりますよ。本質を追究すればするほど、どうしても抽象度が高くて、精神論的な話に聞こえたりするんですけど、でも、それらの話は、ものすごく合理的で、現実的な成果を出すために展開されているんですよ。

平山さん わかるなあ。自分のことだとわかんないんですけど、客観的に聴くと、なるほどなあ思います。

大輔 そうですね。

平山さん うん。起業する、今の段階に至るまでのストーリーはちょっと理解はできてきました。今、大輔くんがやっていることは、同じ想いを持っている人間が集まることで、コミュニティができる。人と人がそこで出会って、一緒に住んで、文化を共有する。具体的な話で言えばそこで何か新しいビジネスを勝負したり、お互いの仕事を投げ合える関係になったり。僕はこういう仕事が欲しい。相手はこういう仕事がやりたいとか、人がマッチングされるとか。そういう意味で人と人が出会うことによって起こるコミュニティの可能性、みたいなものに重点を置いてるシェアハウスってことです。ちなみに、シェアハウスのビジネスに詳しくはないんですけど、けっこう最近、頻繁にシェアハウス、シェアハウスって言われてるじゃないですか。シェアハウスとかシェアオフィスとか。その中で、おそらく素晴らしい会社から、えっ？て言う会社までいろいろあると思うんですけど、こういうのは嫌だ！みたいな。そうじゃなくても、他社はこういう感じだったりするけど、そういうのは coco japan はこうしてるとか、そういうことはありますか？

大輔 あります、あります。たくさんありますよ笑

平山さん 是非、聞きたいですね。

大輔 オッケーです。シェアハウス業界ってこの4年ぐらいで、市場規模や物件数も何倍にも跳ね上がっていて、シェアハウスという商品そのもののライフサイクルを見ても成長期にちょうど入ったところなので、今が一番おもしろい時期でもあります。最大手の業者さんは、元々ゲストハウスを運営されていたところで、古い物件をリノベーションしてカッコ良くしてゲストハウス（短期宿泊中心）でやっていたんですけど、ゲストハウスのノウハウを活かして、シェアハウスにブランドチェンジしています。今そこが最大手で、日本でも一番物件と入居者数を持っているんですけど、やり方がゲストハウスなんですよね。限られた面積の中に、どれだけ効率的に人を入れる

か。安い賃料でおしゃれな物件に住めますよ、というコンセプトでやっているの、ハードで勝負しているんです。通常、賃貸で出したら3人しか住めないような物件に、6人ぐらい入れるスペースをつくって、6人入れたほうがキャッシュも安定するし、リスクも分散できるので。完全にハード勝負な運営なので、お客様のそういうのが好きな人が来るんですよ。「え、表参道に5万円で住めるの？」みたいな。それで、住む。なので、**人間関係のことはまったく考えずに、どこに住むか重視で決めてしまう人が多いんです。**ちょうど一週間前にそこでハウスマネージャーとして働いている女の子が遊びに来て話を聞かせてもらったんですけど、とても大変そうでした。人間関係がぐちゃぐちゃで、ちょっと散らかってたら「あの人が片付けない!」「私は片付けてる!」みたいな。そういう、自分の生活を守るため、自分の生活コストを安くして、いいとこに住みたいからシェアハウスを選んでいる人もやっぱり多いと、思っていて。自分の都合や自分の生活リズムを大切にしたい人同士って、なかなかうまくいかないんです。お互いに理解したり、譲り合ったり、思いやれる人同士じゃないと、シェアってうまくいかないですよ。後は、日常の身の回りの生活は管理会社がやってくれると勘違いしている人も多いです。トイレが詰まったってだけで連絡が来る、という話を聞いて、そんな自分の家のことは自分たちでやりなよ、って想いました。確かに、管理の為に業者が清掃に入っているシェアハウスもあるんですけど、自分の家を自分で掃除しなくてもいい、っていうサービス自体に疑問を感じる時もあります。今の流行りのシェアハウスは、「施設や物件、立地重視で、お手軽でスタイリッシュな生活」みたいなものをシェアだ、っていう認識が一般的だと想いますが、うちはどうかというと、価値観や世界観が似た家族をcoco japanで厳選して、環境と機会を提供します。そして、「こういう家族が集まっているけど、みんなはどうしていききたい?どんな家で、どんな家族づくりをしていききたい?」という風に、基本的に家族に全部委ねるんですよ。

平山さん なるほど!

**大輔** **どこに住むかよりも、誰と住むかが最も大事だ**と、思っています。割合で言うと、物件2割、誰と住むか8割くらいの比率で考えています。もちろん、物件もこだわります。どんな物件であれば、家族づくりをしていく上で、うまく循環するのか。過去のデータやうまくいった時の家の間取りや家族からの要望などをふまえて厳選するので、こだわった物件にしか手を出しません。その物件を環境として、それぞれが大事にしてる文化や考え方、趣向をヒアリングしてこの人同士だ、いい家族になりそうだな、って思う人たち同士、向上心が高いような人たちが住むようにしています。最初は簡単なファシリテーターや、お互いを知る機会などをつくって繋がりをつくるんですけど、あとは基本的に放置するんです。管理しない。例えば、「〇〇さんのこういうところが嫌だ」とか、「部屋が汚くて気になる」ということを言ってきた時、話は聴きますが、こちらが解決することはしません。「そうだね、分かるよ。じゃあ、少し考えてみよう。なんで、〇〇さんのそういう部分を嫌だと感じるのかな?〇〇さんは、なぜそういうことをしているのだと思う?どうしたら、〇〇さんと仲良くなって、自分も周りも気持ちよく生活できるようになるか

な？」と観点や考え方を共有しますが、あくまで、家族同士がきちんとコミュニケーションをとって、お互いを尊重しあえる関係を家族自らがつくっていきける力をつけることを目的にしています。シェアハウスで共有するのは生活空間だけではなく、自分の気持ちや感じていること、考えていること。いいところも、未熟なところも、全部ひっくるめて大切にできる関係性そのものが、最大の価値だと考えているからです。

平山さん なるほど。素晴らしいですね。

大輔 通常は、クレームになる話そのものが、実は当事者にとっては成長や気づきの機会だったりするんですよね。だから、めっちゃ大変ではあるんですけど、住んでいる人が人間的に成長していきけるためのシェアハウスがうちのやりたいことであり、今やっていることです。でもこの違いって、なかなか言葉じゃ説明できないんですけどね。笑

平山さん たしかに。たぶん体験しないと同じ気持ちは感じることはできないかも知れないですね。けれど、ブランディングの仕事をしているという観点で、なんとなく察すれば、それはすごい大きな違いであると思います。僕の言葉でしか語れないけれども、シェアハウスって、人と人が同じ空間に住むことじゃないですか。ぶつかることももちろんあるし、そうやって人が独りで生きている訳ではないということを実体験を通じて学び、人とどう関わっていくかを真剣に考えていくというのは、シェアハウスに限らず、たぶん人が生きていく上での本質に近いと思うんです。なおかつ、大輔くんの話を聞いていると、それは僕が共感する部分でもあるんだけど、押し付けるのでもなく、かといってどこかに外注して処理させる訳でもなく、何よりも、**本人たちに考えさせるようナビゲートしているところが決定的に違う**気がして。実際、現場でいろいろたぶん揉めたりとか、問題が起こったりすることってあると思うんですけど、大手がやってるような事務的な対応や、キャッシュ優先でそれを無視したり、もし対処するにしてもクレームとして処理したりするのはちょっと違って。そこに必ず **coco japan** としての少なからずちょっとした労力もあって、放置して考えさせるという言いつつも、やっぱりそこに至るきっかけみたいところは、存在として必要だなと思うんです。そこって結構大変な気がして、大手じゃ絶対にできない気がするんですね。

大輔 大変ですね。できなくはないと思うんですけど、コスト的にもやらないと思います。笑

平山さん そうですよ。そういう意味では、**決定的に本質としては人間関係、心の部分**っていうフォローアップが入っていることが、他のシェアハウスと**決定的に違う**ところですよ。

大輔 はい、自分でもそう思っています。だから住んでいる人の人間力が全く違うと思います。少し余談ですが、シェアハウスに住んでいると、共感力や表現力が格段に向上します。それらの能力が上がると、相手が何を感じているかが自然とわかるようになったり、自分の想いをきちんと伝えることができるようになるんですよ。毎日いろいろシェアしていると「はじめまして」って言った瞬間にも、「この人ってたぶんこういうこと思ってるな」とか、「あ、この人と自分はこういうところが同じで、こういう部分は違うんだな」みたいなことを、察する力がものすごく向上するん

です。それができるとどうなるかという、相手のことを考えながら自分の発言ができたりとか、「私はこう思う！」などの一方的なコミュニケーションじゃなくて、「この人はきっとこんなことを感じているから、相手に伝わるように伝えてみよう」とか、気付かないうちに、相手を思いやったコミュニケーションがとれるレベルまで上がってるんですよ。

平山さん 慮るってことですよ。

大輔 そうですね。察するとか、思いやるというとか。そういうことって、数値化できないので、価値として認識しにくいんですよ。だから、うちのシェアハウスのマーケティングを考えると、伝えづらいなあっていつも悩んでます。笑。「相手のことを思いやれるようになります、コミュニケーション能力が向上するシェアハウスです」って書いてしまえば、確かに間違いではないんですけど、ものすごく陳腐で、稚拙な表現になってしまう。やっぱり体感してもらって、はじめてその価値を分かってもらえるんだなって思っています。引き続き、伝わっていく努力はしていきますけどね。

平山さん 大輔くんの話を聞いていると、もしかしたらシェアハウス云々っていう、小さい話ではないのかも知れないですよ。いろいろなものの搾取が起きてない気がしていて、自分の主張を相手に押し付けることではなく、むしろ察して相手に「君はどう思うの？」って考えさせる方がよっぽど自分の哲学が受け継がれたりするケースってよくあると思うんですよ。旧世代の考え方とは真逆というか。それってさっきの話で言うと、松下村塾じゃないけど、**結局シェアハウスに住むということは、シェアハウスに住む人間本人に、「シェアをすることは、どういうことなのか」を考えさせていることが前提にある**っていう感じですかね。それをできてるのはすごいことかもしれないね。

大輔 まだまだです今からですけどね。

平山さん とは言え、手のかかることもけっこうありそうですけど、今のところ話を聞いていると。

大輔 そうですね。今はそれでいいと思っています。今は、シェアハウスに自分が住んでいるんですけど、2棟目からは自分は住まないことにしています。代わりに、必ずコミュニティリーダーをたてて、その人に世話人として、今自分がやっていることと同じことをその子に経験してもらおうと思っています。シェアハウスで一番おいしいのって、実はコミュニティリーダーなんです。同じ家族のはずなのに、みんなからの相談にのらなきゃいけなかったりとか、クレームっぽいこと言われたりとか、みんなのことを日々考えてるのに、全然伝わらなかったりして、とても大変なんですけど、実はその経験を通じて、リーダーが一番成長するんですよ。自分が、普通に住んでるときには気づかなかったことが、コミュニティリーダーという経験を通じて観えるようになって、その人自身の世界観がぐっと広がるんですよ。そうすると、人を察する力とかもよりバージョンアップしていくし、その人自身が自分らしく生きていけるようになるんです。そういう経験を経て、この人にならリーダーを任せられるなど思った人は、家賃を割引したり、家の運営の権利を一部任せたり、家のコン

セプトを決めて一緒に立ち上げをるところから関わってもらったり、様々な待遇を用意して、家族と関わることが仕事に変わるような仕組みをつくっているんです。さらにそこから期間を経て、「ああこの人なら次のコミュニティリーダーを育てることができるな」と思った人には、正式にスタッフ、もしくはフランチャイズオーナーとして独立を斡旋することも考えています。シェアハウスは、物件ではなく、住んでいる人が価値なので、人を教育できる人が育てば育つほど、自然と物件が増えていくストーリーを描いています。

**平山さん** なるほど。面白いと思うなあ。話を聞いていると、僕の判断だから浅はかかもしれないですけど、なんだか新しい社会そのものを作っているのかなって思います。coco japan のような哲学で運営するシェアハウスが増えていけば、自然とその哲学が広がって、人と関わっていくとはいったいどんなことなのかってことが次にどんどん受け継がれていく。大きく考えると、社会全体の哲学が変わるといえるか、社会全体の哲学の底上げになっている気がしていて、人と関わる上での哲学がまさにシェアされているんだなど。

**大輔** そうですね、家族と楽しみながら引き続き努力していきたいと想います。今後、シェアハウスを拠点として、自分たちと同年代、もしくはさらに若い世代が、志を持って活動していくための拠点としてのインフラを、3年以内に5ヶ所作ろうと思っています。今、お話したような本質的なシェアハウスを運営していると、優秀な人がその匂いを嗅ぎ付けて集まってくるんです。そうなってくると、だいたい一つのシェアハウスに10人が住んでいるとして、その10人の仲がいい友人が10人くらいはいると仮定すると、一つのシェアハウスの周りに100人から150人ぐらいのコミュニティがある、という考え方をしています。一棟のシェアハウスの周りに、濃い人間関係が100人、そのさらに繋がりを考えると、実は、薄くても1000人ぐらいあるんですよ。という事は、シェアハウスを10棟経営していることは潜在的に10,000人のマーケットを持っているのというような考え方ができて、その中からさらに優秀な家族を巻き込んで、次の本質的なシェアハウス（インフラ）を作って、住んで、また文化共有して。じゃあ、あなたはまた次の家出そうねっていう風に、どんどん国取り日本中、ゆくゆくは世界に展開していきたいと思っています。

**平山さん** 若い世代のインフラ作り、なるほど。

**大輔** 外から見たら、単にシェアハウスをやっているように見えて、実は若い世代横同士の繋がりが、同じ想いを共有する優秀な若者のインフラ、繋がりを作っているんです。例えば、めっちゃ面白い子が関西にいたら数ヶ月、東京に住ませて東京の家族と交流したり、「このシェアハウスに住んでこのメンバーはめっちゃ優秀だから、半年そっちに預けるわ」というように、人的資産を最大活用できるような、想いある若者が自由に日本中にある拠点を活用できるようなイメージを持っています。ただ、ビジョンや想いを共有できないと、単なるコワーキングスペース、単なる烏合の衆になってしまうので、シェアハウスっていうものと、シェアの文化を最初のフィルターにすることで、コミュニティとしてきちんと成り立つような戦略を想い描いています。

そのコミュニティの中からどれだけ優秀な人材、専門家、次のリーダーを育てることができる人が出てくるかが最重要課題で、まさに今、平山さんがおっしゃったように自分たちの社会をどう形成していくかみたいなことが、実は、自分の個人的な企みではありますね。想いだけではなく、「自分が何者か」を知り、誰にも負けない専門性を持った家族が増え始めた時が、coco japanとして一つのゴールだと想っています。

**平山さん** なるほど。なるほどだ。なんか優秀な人間がより多く集まってきやすいこの必然性がすごいわかるし、結局、端的に言うと、人がより多く動員される可能性を含めてるってことですよ。人が動員されるということは、雑な話だけど、お金も生まれる可能性もあるということですよ。

**大輔** はい、マーケットを確保できる、という考え方もできます。

**平山さん** 一番大事なところは、結局人が集まらなければ何にも意味は起こさないの。

**大輔** そうですね。あらゆる資源の中でも、やっぱり人が一番大切だし、おもしろいなって想います。自分はシェアハウスで儲けようっていうのは全然思っていないです。最終目的は、シェアハウスを展開して、点を線に、線を面にして、マーケットを作って、そのマーケットから生まれてくる、新しい価値や人の繋がりや挑戦する若者の生き方そのものに興味があるんです。環境が整ってなくて、せっかく才能を持っているのに芽を出せない仲間をたくさん見て来たし、すべてを自分でやらないといけない状況の中で、葛藤している事業者もいるので、「もう、一人でやなくていいんだよ。みんなで作ろうよ」っていうことを伝え続けていきたいですし、現実的なその環境と機会を coco japan が創ることが一つのミッションだと思っています。後は、小さいですけど、お金の使い方をいい循環に変えていきたいとも思っています。シェアハウスには、生活が存在しているので、日々のお金の使い方をいい方向に変えることができる可能性を秘めていると想います。昔、どうしたら世界がいい循環になるんだろう、って真剣に考えたときの自分なりの答えが、「消費者一人ひとりが、お金の使い方を食べるだけで良い」という結論に至ったことがあります。みんなが、今自分が使っているお金がどんな風に使われているかわからないんです。自分が使ったお金が、どんな風にその後使われて、世の中にどんな影響を与えているのか、良くしているか悪くしているかわからないようなお金の使い方そのものを見える化し、いい循環をつくることで、特別なことをしなくてもちょっとだけ世界を良い方向に導けるんじゃないかなって。仮に一人当たりの日々の生活が 20 万だとしたら、必ず 20 万のお金の循環があるので、その 20 万を世の中をよくする為に変える。例えば、自然や地球に優しい活動をしているところと取引をしたり、想いがある仲間の事業者で農業をしている人がいたら、そこから野菜やお米を購入するなど、最初は小さいですけど、人数が集まればスケールメリットが効く可能性を模索していて、逆に既存の市場に乗らなくても、この次世代のインフラの中で、衣食住、すべてが循環しないかなあっていう、ちっちゃい野望も抱いていたりします。

**平山さん** ちょっと過激な言い方をすれば、自由にできる市場を持つことになるってことですよ。話を聞いていて、他のシェアハウスと何が違うって、coco japan がやっていることは、B to B でも B

to C でもない気がして、新しい領域に入ってる気がするな。というのは、普通の一般企業って、自分の相手とするターゲットの市場占有率を持ってると思うんだけど、でもそれってあくまで「お客さん」なんだよね。B to B も対企業なんでそれも違う気がして、でも coco japan が持っているのって、お客さんとも、取引先とも違う、新しい関係性っていうか。わかります？

**大輔** わかりますよ。逆に、この話を理解していただけることがとても嬉しいです。

**平山さん** なんていうか、うまく表現できないけども。

**大輔** そうですね、社員でもなく、スタッフでもなく、お客さんでもなくて、やっぱり「家族」っていう表現が一番しっくりきています。想いを共にする人の集まり、それこそ「コミュニティ」ってまさにこういう感じなのかなって。

**平山さん** 本当に、そこにある程度、10,000 人なり、人数が集まったとしたら、やっぱそこで生まれているお金をどう運用していくかっていうこともコミュニティで考えて取り組むことも、ひょっとしたらできるかも知れないし、どっかから物を安く仕入れることもできるし、そこで利益や雇用を生み出すこともたぶんできるでしょう。となるはずですよ。

**大輔** そうですね、間違いないと思います。例えば、今のところのは家賃ですけど、例えば coco house の家賃にプラス数万円支払えば、お米も野菜もお肉も調味料も、毎月季節にあったものが届いて、すべてオーガニックで、生産者の顔や想いが見えて、近所のスーパーで 1,000 円使うのと coco house で 1,000 円使うのだと、世の中の循環の流れ違うんだよっていうのを全部見える化できたら、生活に必要なすべてのインフラがコミュニティの中で循環するかもしれない。そうすると、家賃っていう考え方からさらに脱却して、本当の意味での生活費。生命維持活動のための生活ではなく、もっと本質的な人が人として生き、活かされるための生活費として運用できるかも知れない。コミュニティの意志次第で、コミュニティのお金の使い方を決めることができれば、もしかしたら面白い遊び方ができるかも知れないなって。まあ、そういうことを頭はって考えている自分が悪い考えを起こしたり、濁らなければいいですけどね笑。

**平山さん** 笑。そこはピュアでいてくださいよ。それは、濁ったら止めますから。でも、なんて言うんだろう、ひょっとしたらどっかの地方や地場を活性化することもできるかも知れないですね。

**大輔** きっとできますね。

**平山さん** シェアハウスを拠点とした、コミュニティの力を活用して、おそらくどっかの地場産業を守ったり、活性化する為に、そこから何かを仕入れる計画をすることもできると思うし。「お宅の土地の〇〇を口の中に運べるマーケット 1 万人のコミュニティがありますよ」っていう話になるわけですからね。

**大輔** そうやって考えると、シェアハウスを軸に色々できるイメージが湧きますよね。

**平山さん** 人材のインフラ作り。「目に見えないインフラ作り」とも言えるかな。

**大輔** そうですね。大学生のときから、虎視眈々と一人ひとりの仲間の能力を上げつつ、絆も深めつつ、それぞれの専門性を高める為に、何が自分にできるのかを戦略的に考えた結果がシェアハウスだ

ったんですよね。これまでの歴史を振り返ってみると、日本人や華僑、ユダヤ人などは自然とそうしてたようです。特に、日本人を例に話すと、多くの庶民は長屋に住んで、近所付き合いがあって、絆があって、「これだったら何とかくんのお父さんに頼めばいいね」とか、「これだったら何とかさんの奥さんに聴けばいいわ」という文化や風習が当たり前にあったものを、ただ復活させているだけな気もしています。なので、ものすごく画期的に見えて、実は、日本人が日本人たる所以やそういう地縁みたいなもの、繋がりに対する想いや相手を察する気持ち、そういう日本人のDNAに眠っているであろうものを呼び起こすのに一番今最適なのかなって。

平山さん

うん、そうかも知れないなあ。昔は当然、電話もないわけだし、手紙も何日もかかるわけだし、そう考えると、昔はたしかに、何らかの情報が流れていくインフラって、ロコミを中心とした、人間関係の繋がりが確かにあったような気がします。特に、これは僕の勝手な推測ですけど、世の中の行く先行きが見えなくなっているからこそ、そういう情報を欲していたり、信じられる人の言葉を欲しくなったりしていると思うんです。シェアハウスに住んだりして、自分と価値観が近い人、もしくは価値観が多少違っていても、なにか自分にとってプラスになる情報を欲しいって思っている状況って、今の若い世代の根底にある気がしています。そういう感じで考えると、人脈のインフラは自然と広がっていくような気がします。社会の風潮はそうですよね。なるほどねー。すごい。よくわかりました。

大輔

よくわかって頂いてありがとうございます。笑

平山さん

いや、ぜんぜん。

大輔

だいたい、こういう話って理解されないの。

平山さん

えっ！？なんでだろう。これオレが変わってるのかな？

大輔

変わってると思います笑。こういう話をしても、よくわかんないって言われます。しかも、「え、何それ、怪しいね。宗教みたい」と言われることもありますし。笑

平山さん

いや、すごい合理的でしょ。オレが聞いてると、本質的に何なのかってことを探れば、めちゃめちゃ合理的だと思うんですけど。

大輔

ありがとうございます。

平山さん

大輔くんとしてそういうインフラを紡ぎたいというか、そういう環境や機会を作りたいっていう話とはちょっとずらして、そういうシェアハウスに目をつけて、そこに住んでほしい人と言うか、誰に向けてシェアハウスに入ってほしいと思う、そういう人物像とか、こういう人こそ、coco japanの考えるインフラ作りですごく力を発揮するだろうと思える人、その人にとっても本当にここに住んで良かったと思ってもらえるような人ってどんな人たちなのか聴かせてもらえますか？

大輔

はい。言語化が難しいんですけど、いつも思ってるのは、自分の為に、じゃなくて、相手の為に生きていきたいと思える人です。相手の幸せを願えば願うほど、あれ？相手も自分も幸せになってたっていう体験をしてほしいんですよ。今みんな必死に、自分らしく生きよ

うとか、自分を守ろうとか、自分自分自分って、みんな自我で生きている印象を受けていて。でも、自分を知らなければ、やっぱり他者を知る必要がありますし、目の前の人を大切にすることこそ、自分を大切にできたりするっていうことも自分自身体験してきました。自分だけで自分を何とかしようとするのではなくて、相手も自分も尊重して、相手も自分だなんて思えるようなことを基本の考え方に持っている、本質に近づいている 20 代と、何か一緒に活動していきたいと思っています。欲を言えば、そういう人たちが一つだけでいいので、「必殺技」を持っていてくれたら最高です。ここでいう必殺技は、「誰かを喜ばすことができる、自分なりの特技や才能、専門性」を示しています。例えば絵が描けるとか、ダンスができるとか、写真が撮れるとか、マッサージが得意とか、そういう集団が集まってきたら、本当になんでもできちゃうんじゃないかなって。

**平山さん** 必殺技を持ってる人っていうのは、僕の言語で応えちゃうと、それってその人の一番ポテンシャルというか、その人らしさみたいなものですか？

**大輔** 固い言い方かも知れないですけど、「価値を生み出せる人」ですかね。一番わかりやすいのは、その専門性が「お金をもらえるレベルなのか」は一つの分かりやすい基準だと思います。すごいねって言われるレベルなのか、「これ、お金払ってでも頼みたいんだけど」っていうレベルなのか。そこには、かなり差はありますが、できれば家族のみんなで、プロとして、意識の面でもスキルの面でも、お金をいただけるレベルに引き上げていきたいなって思っています。そういう家族が増えてきたら、コミュニティ内で生まれた資源をその家族に投下して、みんなプロデュースする、っていう流れをつくれたらおもしろいなって思います。稼ぐ為に事業者になるのではなく、豊かさや穏やかさを分かち合って生きる事業者になってくれたらめっちゃ嬉しいです。

**平山さん** なるほど。他人の幸せに生きるからこそ、巡り巡って結局自分が幸せになるっていうことをよくわかっている人ってことですね。

**大輔** はい。まあ、エゴイストでもありますよね。自分が幸せになりたいから、あなたを幸せにしたいって。笑

**平山さん** なるほど。笑。でも、きっとそれが一つの答えなんですよ。逆を言えば、まあ自分優先で在ろうとすれば在るほど、結局自分が優先できなかつたりっていう知恵を、経験でよくわかっている人。

**大輔** そうです。さっき平山さんがおっしゃっていたやつと同じで、自分の意見を押し通そうとすればするほど通んなくて、で相手を尊重した瞬間に、あれ、通っちゃった、みたいな。

**平山さん** そうそう。そういうことはよくありますよね。

**大輔** その感覚を持ってる人と家族になれたらいいなあいつも思います。でも、やっぱりまだそういう感覚を持っている人って少ないんですかね？平山さんは、どう思います？

**平山さん** どうなんでしょうね。でもこれは、ブランディングの類の仕事をしてきて思うことなんですけど、僕は世代によって移り行くものだと思っていて、そういう誰かの為っていう考えが消えて

いったり、衰退したり、そういう考えがまた新しく生まれたりっていう波があるような気がして。これは、一概には言えないけれども、確率論の問題で言えば、僕の世代で考えたときに、やっぱり、あんまり失礼なことはいいたくはないけれども、団塊の世代と言われる人の多くが、けっこう、押し付け論に頼りがちになってしまうといったところはあると思います。僕は、その子どもの世代だから、そこに対してすごく反面教師として処理していて、なので、どういう社会になっていくかっていうと、僕含めて僕よりだんだん下になればなるほど、そういう哲学がわかっている人が多くなってきているような気がしていて、押し付け論みたいなのが結局、相手のやりがい搾取してるんじゃないかっていう感覚ってあると思うんですよ。例えば、仕事って結局楽しまない成果が出ませんよね論ってのがあって笑、で「仕事を楽しめ」って言う風習が今企業にあたりするんですけど、仕事を楽しむこと、そういうときが一番成果・ポテンシャルが、高いと言われてるんですけど、でも「楽しめって言われた途端に楽しめなくなる論」ってのもあって笑。

なんかそこって、すごい大事なところで、結局こうしろっていう押し付けって、何の意味を成しているんだろうっていうのが問題になってたりする気がします。上の世代が体験してきたことが当たり前になっている社会に対して、今度はその逆を求める世代の価値観が当たり前になっていくような、そんな感覚です。

**大輔** バランスですね。よくわかります。

**平山さん** そういう意味で、大輔くんが言っていたように、相手に押し付けない人って増えてる気がするし、僕はそれにすごく共感するというか、それにすごくなりたいという考えを持っているので。

**大輔** ありますね。一番最初に、平山さんに会ったときに、直感的に何かを感じたんですよ。「あ、この人とは話が合うかも、価値観が似てるかも」って。で、実際に話してみたら、やっぱりそうで。今の世代って、そういうのをなんとなく察するんですよ。

**平山さん** うん、分かります。そう考えると、直感も大事なんだけれども、相手の幸せを考えられたりする人とか、相手を思いやれる人って、けっこうオレの中で薄っぺらい人ではない気がしていて、それなりに苦勞もしてきたっていうイメージがあるんですけど、そのあたりはどうですか？

**大輔** はい、その通りだと思います。

**平山さん** 何でもいいんですけど、自分が悲しい目に遭う経験もしてきたりとか、孤独を感じたり、大きな失敗をしたり、マイノリティになったり、そういう経験があたりするんじゃないかなって。

**大輔** この辺りの話は、とても重要だと思います。「孤独を感じたことがある」とか、「絶望を感じたことがある」とか、「死にたくなかったことがある」みたいな経験は、少なからずあるかと思います。

**平山さん** でもそういう人こそ、相手のことを考えられる。

**大輔** そうなんですよ。

**平山さん** 逆に、相手のことを考え過ぎることがあるかも知れないですね。

**大輔** そうですね。ある程度、相手のことを思いやれる状態の人でも、さらに、次に続く人を導いてい

く、自分で事業をしていく、コミュニティをつくっていくには、ある程度のスキルや知恵も必要だと思えます。感情の扱い方やファシリテーターとしての技術など、ある程度のフレームワークとかを共有することで、相手の発言にある背景や想いを汲み取る力や、どんな人でも活かせるような簡単なマネジメント力、コミュニケーション力はやっぱり持って欲しくて、特にそのコミュニティリーダーの人たちには研修をきちんと準備していこう思っていて、各家族でどんな問題が起こっているかをリーダー同士の勉強会でシェアをして、どうやったら循環するかとか、各ハウスの成功事例や失敗事例、リーダーだからこその悩みなどを共有していける機会もつくっていきたいと思っています。

平山さん それ、大事なことですよね。

大輔 ゆくゆくは、最初から独立目的で coco house に住んでもらっても良くて、シェアハウスでしか体験できないことを沢山経験してもらって、そこから、自分なりの感覚やインスピレーションを掴んでもらいながら、どんどん人生を謳歌してほしいと思います。

平山さん 素晴らしい。ファシリテーターっていうことでホントになんか腑に落ちたというか。やっぱり薄っぺらい人ではないですよ、明らかに。ちょっとおつきい話になっちゃうんだけど、さっき人脈のインフラじゃないけれども、今言っているような人たちと一緒にシェアハウスをつくっていくことで、人脈のインフラ、コミュニティが出来上がっていく。そのコミュニティから、さらに新しい価値が生まれていく。そして、次のシェアハウスを出したい人も増えて来て、社会を形成していくことができると思うんです。ここで聞きたいのが、すごい大きな話ですけど、それによって今ある社会をどう変えたいとか、そういう大志じゃないけれども、希望、夢というか、そういうのがあれば聞きたい。現状のこんな世の中よりも、大輔くんが考える、そういうシェアハウスや雰囲気ができることで、もっと社会ってもっとこうなっていくはずっていう願望があれば聞きたいです。

大輔 なるほど。うーんと、ないっすね！笑

平山さん なるほど。笑

大輔 きっと、そういう考え方を持った瞬間に、たぶん自分が濁っちゃうと思うんです。いつも例え話で出すのが、「ダースペーダーになる」という表現なんです。最初に素晴らしい志を持ったが故に、社会や世界が変わらないことに対して絶望をいだき、そんな社会をどうにかしてでも変えてやるんだっていう想いが逆に作用して、ダークサイドな部分に自分が落ちていくという。なので、今話しているようなインフラを作る理由を「こうこうやって社会を変える為なんです！」ってわし自身が言えてしまった瞬間に、わしはおそらく、ダースペーダーになっちゃうんだろうなって思っ。わしは、その答えが一生わからない人間で在りたいと思うんですよ。じゃないと、目的の為にこのコミュニティを活用してしまうと思っていて、今したいことは、そのコミュニティができた先に人はどう生きるのか、そしてそのコミュニティに、ある程度の影響力を持った自分は、そこからどんな生き方をしていくんだろうっていうことに、興味があるんです。だから、社

会が変わろうが、世の中良くなろうが、究極何でも ok という気持ちでいます。みんながハッピーに笑えてたら、それだけでいいなって。つくりあげて来たコミュニティを使って、何かを！みたいには考えちゃいけないんじゃないかなって直感的に思ってるんですよ。だから、作って良いのはここまでで、これ以上は委ねるといふか、見守っていききたいというのが自分の本心です。

平山さん なるほど。それぞれが考えれば良い感じ。

大輔 そうです。今自分が思い描いているような世界を本当の意味で創るのは、次の世代の子たちだと思うので。わしは自分が何かを成し遂げようとか、名を馳せようとかまったくなくて、自分の屍を超えて、次の世代の子たちが時代を作るときに必要な基本的なインフラを作っておけば、それでいいやと思ってるんです。と、今思っちゃいました。いや、そんな質問されたの初めてだったので、自分がこんなことを考えているなんて、今知りました笑。さすがだなあ。

平山さん いやいや。なるほどね。これなんかネタばれしちゃうと、この質問をすると、社会をこんな風にしていきたいっていう考えを、いろんな答え方する人いるんですけど、こういう社会が素晴らしいって思っている何かの要素があるのだとしたら、それに共感してもらえるように企業のロゴにその魂を込めたりするんです。そうすると、理屈ではわからないなりに、その考えに共感する人が、そのロゴを見たときに、寄り添いたくなるっていうか、自然と惹かれる、というような実はそういう仕掛けがあったりするんです。

大輔 すごいですね！

平山さん 僕は逆になるほどって思ったのは、正直納得いっちゃったというか、その瞬間にダースペーダーになるっていうのはすごい納得で、逆に言えば、単純にみんなにハッピーになってもらいたってことなのかな？

大輔 そうですね。あんまり深く考えてないかも笑。

平山さん 素晴らしい。いや、すごい十分な答えをもらえたような気がして。予想外の答えだったけれども、大事なことを僕に言ってくれた気がします。ありがとうございます。

大輔 こちらこそ、ありがとうございます。自分も初めて、自分の口から出た答えだったので、自分ってこんなこと思ってたんだ一つてのを理解できました。潜在的なところから出たなって感じです。

平山さん なるほど。あともうひとつ。今後のビジョンについて。1年後、5年後、10年後じゃないけど、ざっくりでもいいので、coco japan はこんな存在で在りたい、大輔くん自身は、今後どんな風に生きていこうと思っているのかっていうのを聴かせてもらえたらと思います。

大輔 了解です。今日たぶん聞かれるなと思って、用意してきたものがあるんです。今、26歳で20代後半に入ったんですけど、一応こういう流れで一生涯を終える、ちなみに89歳で死ぬ予定で仮に作っておいたメモをシェアさせていただきますね。20代前半は、人生の基礎となる経営戦略や精神性づくりに取り組んできました。今から残り4年間で、シェアハウスという可能性を通じて、次世代のインフラ作りをしたいと思っています。30代に入ったら、シェアハウスに住んでいる家族や関わっているクライアントを中心に、人材育成やさっき話していたインフラ整備のため

に資源をどんどん投下していきたい。30代前半でその基礎だけ創ったら、後はもう若い世代に任せて、自分は、先輩世代と若い世代を繋げることに取り組んでいくのが30代後半だと思います。この頃には、日本もより世界に開けていると思うので、世界に対する門戸が開かれているイメージがします。自分は一応英語の教員免許を持っているので、英語を話せて、経営のことが分かって、人間の本質的な話やスピリチュアルな話もできる日本人は貴重だと想うので、30代後半の油がのり始めた若手として活躍したいなあと考えています。その役割をちゃんとやり終えたら、40代前半に一回、隠居します。

平山さん 一回目のセミリタイヤですか？

大輔 そうです。自分が40代前半担っている頃には、子どもたちもある程度の年齢になってるので、「お前たちどうしたい？お前がやりたいようにちょっと人生5年くらい一緒に生きよう」ってことで、のんびり子どもたちと一緒に暮らしていきたいと思います。そんな晴耕雨読の生活の中で、これまでの過去を振り返り、沢山の人の支えられた人生や経験に感謝しながら、今後どんな風に自分の命を使っていこうかと空想する中で、次のミッションとビジョンが降ってくると思っています。それが見えたら、40代後半から再起動します。50代前半は、おそらく人生で一番働く時期なんじゃないかなって。世界中あちこちに動かされて、橋渡しをしながら、50代後半から自分がこれまで受け継いで来たものを次の世代に渡す準備を始め、60代前半で死ぬかどうかの人生の瀬戸際に立ち、生死を彷徨う体験をして、「あ、人生ってこうなってるのね」っていうのを60代後半で悟り、70代から最後の人材育成、投資家をしながら、最後80代になったら、書物を書き残して、縁側で猫と戯れながら若い世代の話を聞きながら、静かに召されるっていうのが大まかなビジョンです。

平山さん なるほどね、話聴いてて、すごい納得しちゃった。

大輔 そうですか？笑

平山さん はい。マーケティングにしろ、ブランディングにしろ、色々やられてるからわかると思うんだけど、やっぱり未来への道しるべみたいなものがないとイメージやストーリーが作りづらいんです。ここまでしっかりしてるのであれば、話が早いっていう感じです。

大輔 ほんとですか？ありがたいです。是非、お互いじじいになるまでよろしくお願いします。笑

平山さん そこまで、面倒見れるかわかんないですけど笑。

大輔 だから、10年後っていうとたぶん30代半ばくらいかな？36歳ぐらいになってるので、シェアハウスのインフラが日本中にできていて、自分が関わらなくても、若い世代が育っていくようなインフラはできてるかなーって。自分自身はあまり表に出ないので、「あのcoco japanのシェアハウスってどんな人がやってるの？」みたいに、あんまり知られてない人でいたいですね。softbankだったら孫さんだし、ユニクロだったら柳井さんだけど、coco japanってよくわかんないよねみたいな。若い優秀な20代の子が経営してるような会社にしたいと思っています。「あの20代のあの社長が優秀だよ。さすがcoco japanだね」って言われてほしい。

平山さん 素晴らしい。実は僕同じようなこと思ってた。

大輔 ホントですか。いいですねー。

平山さん 元々、デザイナーだったので、デザインでのブランディングの考え方で、キャッチコピーとか、クリエイティブに関しては全部見てるんですけど、自分の名前が出ると、商品のブランディングって絶対にできなくなるんです。自分のカラーが出ちゃうので。例えば、極端な例で言えば、例えば佐藤可士和さん。もう可士和さん節が出ちゃってる。

大輔 「っばい」ってことですね。

平山さん そうです。ということは、あの人はもう商業デザインっていうよりも、アーティストになってしまっている。だからあの人の色が欲しいって思うものしか、なりにくいんですよ。だから、名前やその人の印象が前に出ると、それが叶わなくなる。

大輔 なるほど！めっちゃ共感します。

平山さん お互い、同じようなことを思ってるのかもね。

大輔 そうですね。名前が出るというか、アーティストになっちゃうんだ。

平山さん そうなんですよー。ひょっとしたら抜け道もあるのかも知れないんですけども、さっきちょっと大輔くんが言った通り、本書きたいんですね？

大輔 はい。おじいちゃんになったら、本を書こうと思っています。20代は出版したい、って言っている人も多いんですけど、別にそういうのじゃなくて、10人でいいんです。自分が死ぬときの最期のビジョンで、10人。この子たちがいれば、これから世の中良くなるだろうと思える10人と出会っていて、その子たちと家族に看取られて死ぬことができれば、もうそれが最高なんです。いろいろやってきたけど、あとはお前たちに任せようって言って、こう、気持ちよく逝けたら最高ですね。笑

平山さん なるほどね。すごい納得。自分の大切な、身近な信頼できる人たちに、意志を受け継いでもらえればいい。

大輔 そうですね。ここも気にしているんですけど、「吉武大輔の考え方が正しい」っていうのが広まっちゃったら、それこそ、その考え方に対して反対の意見が必ず出て来て、また社会が崩れるので、もうそういう連鎖は結構でございます、と笑。一人ひとりの中のある本質に従って生きれば、自然とあらゆるものが調和されていくことを信じて、最後の瞬間を穏やかに迎えたいと思っています。

平山さん そうなんですね。

大輔 そんなビジョンを胸に秘めて、今の経済資本主義社会の中で、どんな風楽しく、ゆかいに、戦略的に生きていこうかっていうのをこれまで考えてきた結果、シェアハウスと、今のところ、個別コンサル、マーケティングとスピリチュアルを統合したグループコンサルや講座っていう可能性に行き着いているのが、これからとこれまでの自分のすべてです。

平山さん なるほどね。実は、その分野のキャリアとしては振り返れば長いんだね。

大輔 まだまだ若いので、長いとは言えないですけど、かなりマニアックに真剣に考え続けてはいますね笑。あ、この録音も、後で共有しますね。メモしとかなきゃ。

平山さん お願いします。

大輔 はい。

平山さん いろいろ根掘り葉掘り聞きましたね。

大輔 わしもこんなに聞いてもらったのは初めてなので、たぶん人生で一番自分について喋ってますね。

平山さん いやーそれは嬉しいかも。

大輔 自分も本当に楽しかったです。めっちゃありがたいです。

平山さん 良かった。ありがとう。

大輔 はい、こちらこそ本当にありがとうございました。2013年2月の20日、平山さんとのブランディングのミーティング。ここで終了します。