

Success! Weekly Letter

今週号のポイント



- 無名の私立大学が多数の起業家を輩出したワケ
- 自分の殻を破る《5ドルの挑戦》
- 投資リターン 130 倍！
- 問題こそが最大のチャンス

手持ち資金ゼロでお金を稼ぐ発想法

by田村真二

コロナ禍で手持ち資金が失われていき不安を抱える人たちが多くいる一方で、コロナ禍を逆手に取り、どんな問題もチャンスととらえ、成長につなげている人たちもいます。

両者の違いは、問題や課題の大きさに関係なく、**今ある資産や資源を使って、それを解決する独創的な方法を考え、実行に移しているかどうか**です。たいていの人は、問題にぶつかっても、解決できるはずがないと決めかかっているの、目の前に独創的な解決法があっても気づきません。

しかし、チャンスになりそうな(大きな)問題を持たえず探していて、限られた資源や利用できる資産を有効に使う独創的な方法を見出し、問題を解決し、目標を達成する人たちもいます。

このような違いは、個人の才能の差だと思える人もいるかもしれませんが。ですが今日紹介する話を聞けば、「なるほど、これなら自分にもできるかもしれない」と考えられるようになるでしょう。

今日はコロナ禍で失われた収益を超える、「新しい収益源」を生む発想法についてお伝えします。内容を知り、実践することで、驚くほど収益を増やすことができるようになるかもしれませんよ。

無名の私立大学が多数の起業家を輩出したワケ

80 年程前、サンフランシスコ郊外の何もない畑ばかりの田舎町と、そこにあった無名私立大学。工学部の学生2人が教授のアドバイスの元、名も無い小さな電気関連の会社を大学近くのガレージで創業しました。

2人の学生の名をとった Hewlett・Packard (ヒューレット・パッカード) 社という会社はその後、世界第2位のコンピューター会社へと成長。シリコンバレーの基礎を築きあげました。

2人の学生起業家は、晩年、メンター・エンジェルとしてシリコンバレーの若き起業家たちへアドバイスをし、後進を育てることに尽力しました。後にアップルコンピューター社を立ち上げるスティーブ・ジョブズも、彼らからアドバイスを受けた1人でした。

そこから、学生たちの起業によりシリコンバレーが発展し、世界有数の大学に成り上がったのが、スタンフォード大学です(注:スティーブ・ジョブズはスタンフォード大ではなくオレゴン州のリード大学に入学、半年で中退した)。

では、優秀な学生を輩出し続けているスタンフォード大学では、起業家を育成するためにどのような教育をしているのでしょうか? 同大学で起業家育成エキスパートのティナ・シーリング女史の授業に参加してみましよう。



《5ドルの挑戦》

「いま、手元に5ドル(500円)あります。2時間のできる限り増やせと言われたら、みなさんはどうしますか？」

これは、ティナ先生がスタンフォード大学で実際に学生に出した課題です。ティナ先生は課題の内容と目的について次のように述べています。

クラスを14チームに分け、各チームには、元手として5ドルの入った封筒を渡します。

課題にあてられる時間は水曜日の午後から日曜日の夕方まで。このあいだ、計画を練る時間はいくら使ってもかまいませんが、いったん封筒を開けたら、2時間以内にできるだけお金を増やさなければいけません。

各チームには、実際にどんなことをしたのかを1枚のスライドにまとめ、日曜日の夕方提出してもらいます。そして、月曜日の午後、チーム毎に3分間で発表してもらいます。

学生たちに起業家精神を発揮してもらおう・・・常識を疑い、チャンスを見つけ、限られた資源を活用し、創意工夫をしてもらおうというわけです(同じ課題を出されたら、あなたならどうしますか？)。



ティナ先生はこれまでいろいろなグループにこの質問をすると、たいてい「ラスベガスに行く」とか、「宝くじを買う」と言う人がでてくるそうです。

こういう人たちは、それなりのリスクを取って大金を稼ぐという、ごくごく低いチャンスに賭けているわけです。

次によくあるのは、5ドルで道具や材料を揃えて、「洗車サービスをする」、あるいは「レモネード・スタンドを開く」と言った答えです。

5ドルの元手よりも多少儲けようという人たちにとっては、それもいいかもしれません。しかし、ティナ先生が教えた学生のほとんどは、こうしたありきたりな答えのはるかに上に行く方法を見つけました。

一体どんなやり方をしたのでしょうか？

実は、大金を稼いだチームは、元手の5ドルにはまったく手をつけていませんでした。元手ゼロというわけです。つまり、5ドルは単に思考の制約だということを見抜いていたのです。

お金に注目すると、問題を狭く捉え過ぎてしまうということを知っていたのです。5ドルなどあつてないようなもの。そこで、問題をもっと大きな観点で捉え直すことにしたのです。

元手5ドルではなく、元手がないのにお金を稼ぐには、どうすればいいのか？

コロナ禍で手持ち資金がどんどん失われていき不安を抱えている経営者・経営幹部の方には、喉から手が出るほどこの問いの答えを知りたいのではないのでしょうか。

さて、学生たちは観察力を磨き、持てる力を駆使し、創造力を発揮し、「元手がないのにお金を稼ぐには、どうすればいいのか？」といった身近な問題を発掘しました。

その結果、多いチームでは650ドル、つまり5ドルの投資リターンは「130倍」にもなりました(実際は元手ゼロ)。では一体、彼らは何をしたのでしょうか？ 3人寄れば文殊の知恵ではありませんが、どのチームも、実によく工夫していました。

●A チーム

A チームは、学生街でよくある問題に目をつけました。土曜の夜になると、人気のレストランには長蛇の列ができることに気づき、並びたくない人の役に立とうと考えたのです。

具体的には、学生はまず2人1組になって、いくつかのレストランに予約を入れます。予約の時間が近づくと、長時間待ちたくない人たちにこの席を売るのです。すると最高 20 ドルで売れました。顧客の悩みや問題に焦点をあて、解決して収益を上げるというビジネスの基本を実践したわけです。

チームはその後、途中でやり方を数回変更したところ、最初のやり方よりも収入を多く稼ぐことができるようになりました。

●B チーム

B チームは、学生会館の真ん前で、自転車のタイヤの空気圧を無料で調べることにしました。その上で、必要なら1ドルで空気を入れて稼ぐことにしました(「フリー(無料)戦略」の実践)。

当初このチームは、仲間の学生の気の良さにつけこむことになるのではと考えていました。しかし、実際にやってみると、利用者が思いのほか喜んでくれたことに気づきました。

それで、どうしたか？ 2時間の制限時間が半分ほど過ぎた時点で、料金を請求するのをやめ、「Please donate」と「寄付をお願いする作戦」に変えたのです。これで収入が一気に増えました。

1ドルという決まった額を請求したときよりも、「無料でサービスするのでお気持ちをください」、と言ったときの方が、はるかに収入が多かったのです。

A チームも B チームも、途中で軌道修正したことが収入増加に奏功しました。顧客の反応を見て対応を微修正することで、作戦がツボにはまったのです。

●C チーム

両チームとも2時間で数百ドル稼ぎ出し、クラスメートにもそれなりに感心されました。ですが、一番多く稼いだ C チームはまったく違うレンズで見、650ドルを稼ぎ出しました。

C チームは「自分たちが使える資源は何なのか？」を自問自答しました。もっとも貴重な資源は、5ドルでもなければ、2時間でもない。「月曜日の3分間のプレゼンテーションこそが一番貴重」と、ひらめいたのがミソでした。

着眼点は良いとして、C チームは一体どんな具体策を考えたのでしょうか？ C チームは、**クラスの学生を採用したいと考えている会社に、その時間(3分間)を買ってもらうことにした**のです。

プレゼンテーションは本来、自分たちがしたことを発表する時間ですが、C チームは、時間を買ってくれた会社のコマーシャルを製作して上映しました。自分たちにはかけがえのない資産がある・・・そのことに、学生たちは気づいたのです。ほかの人たちが気づきもしなかった資産、すぐ目の前にある資産でした。

ティナ先生は次のように述べています。

第1に、チャンスは無限にあります。いつでも、どこでも、周りを見回せば、解決すべき問題が目に入ります。ささいな問題もあれば、誰もが良く知っている大きな問題、世界的な広がりを持つ問題もあります。

第2に、問題の大きさに関係なく、いまある資源を使って、それを解決する独創的な方法はつねに存在する、ということです。起業家精神とはまさにこのことだとスタンフォード大学の何人もの同僚が口を揃えています。起業家とは、チャンスになりそうな問題を探していて、限られた資源を有効に使う独創的な方法を見出し、問題を解決し、目標を達成する人を指します。

第3に、わたしたちは、往々にして問題を狭く捉えすぎています。2時間でできるだけ稼ぎなさい、といった単純な課題を出すと、ありきたりな方法に飛びつく人がほとんどです。ブラインドをあげれば、可能性に満ちた世界が広がっているのに、一步引いて、広い観点から見ようとはしません。学生たちは、元手がないのは言い訳にならないということを、後々よく考えます。

どんな問題もチャンスと捉え、工夫して解決できることを示すのが、講座全体の狙いです。

今日紹介した《5ドルの挑戦》は、世界的ベストセラー『What I Wish I Knew When I Was 20』ティナ・シーリング著(邦訳『20歳のときに知っておきたかったこと』)からの抜粋です。

私自身、これまで何度も読み返していますが、その度に気づきや発見を得ています。激動の時代に生きる私たちにとって、困難だと思ったことが、実はチャンスなのだと気づかせてくれます。

それだけではなく、優秀な学生たちが集うスタンフォード大学の授業からは、ユニークで柔軟な発想や思考を学ぶことができます。同時に、そうした発想や思考は一部の天才だけではなく、実は誰もが習得可能だということがわかります。

「自分は会社員だから起業家精神など必要ない」とか、「起業するつもりなどない」という人も多いでしょう。しかし、先行き不透明な今の時代には、**誰もが起業家精神と起業家的な発想や行動が求められているのではない**でしょうか。

起業家精神というとなんだか仰々しいですが、ひるむことなどまったくありません。何らかの問題に気づき、それを解決しようと考え、行動する人は誰もが起業家なのですから。

スタンフォード大学でも、最初は個人に、次にチームに、そして最終的には大規模な組織に、創造性とイノベーションを取り込むことを重視しています。そのため、学生にはまず小さな課題を与え、徐々にむずかしくしていきます。学生は、授業が進むにつれて、問題を可能性というレンズで捉えることに快感をおぼえ、最後はどんな問題でも受けて立とうという気になります(本書P18より)。

どんな会社であっても、人生のどんな局面でも、起業家精神を発揮し、自ら問題や課題に対処することが大切であるのは間違いありません。

私も20歳の学生のときにティナ先生の授業を受けていたら、その後の人生はもっと変わっていただろうと思うこともあります。

一方で、人生100年時代の今なら、40歳でも50歳でも60歳でも70歳でも、20歳のときに若返った気持ちで本書を読んでみるのもいいかもしれません。平易な文章と事例満載ですから、誰もが興味深く読むことができると思います。

追伸

ティナ先生によれば、学生に起業家精神とはどういうものかを教えるうえで、この「5ドルの挑戦」の試みはそこそこうまくいったと思いますとのことですが、多少、後味の悪さも残ったと言います。価値がつけに金銭的報酬で測られると印象づけたくはなかったからです。そこで、次に課題を出すときには、ひとひねりしました。

封筒には5ドルではなく、10個のクリップを入れました。そして、「これから5日間、封筒を開けてから4時間のあいだに、このクリップを使ってできるだけ多くの『価値』を生み出してください」と指示しました。ヒントにしたのは、カイル・マクドナルドの物語でした。赤いクリップ1個から、物々交換を重ねて一軒の家を手に入れた、あの話です。

さて、ティナ先生の新しい試みの結果はどうなったのでしょうか？ 学生たちの「10個のクリップの挑戦」は、私の想像をはるかに超えた結果でした。詳しくは本書P15～P16をお読みください。

なぜスタンフォード大学から大量の起業家が生まれるのか？ 本書を読むとその理由がよ〜くわかると思います。



本日も最後までお読み頂きありがとうございます。
それでは次号をお楽しみに！

著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/FP。1962年東京都出身。法政大学卒。'85年ジャスコ株式会社(現イオン)に入社。販売担当を皮切りに、小売業・フィットネス事業などで経営全般・新規事業開発・店舗開発・店长・営業企画・マーケティング・人事・経理などの様々なマネジメントポストを歴任。'07年同社退社、会員制健康ビジネスに特化したコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増をかけた「かけ算式経営」の仕組み導入で高収益企業が多数続出中。全国各地からコンサルティング、講演、セミナー、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :info@wellness-biz.jp

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。