



I-OWA マンスリー・セミナー講演より 人生を通じて学ぶお金と投資のこと~1

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

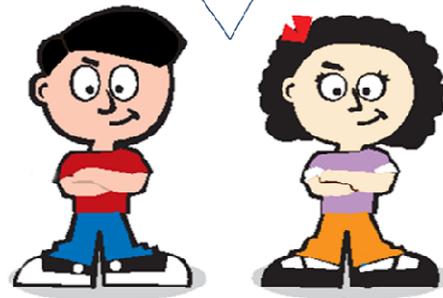
今、第四次産業革命と言われ、世の中がこれから大きく変化していく中で、今までの仕事とこれからの仕事が大きく変わっていきます。それがどう変わるのかわかりませんが、環境が変化していく中で、自分がどうやって世の中に役立つことができるのか、常に考えることが大事になってくるでしょう。

私は中学や高校で出張授業をするとき、こんな話をします。

起業家を目指す2人の子ども「ヨシツネ君」と「しずかちゃん」に登場してもらいます。二人は「起業」を考えます。どうやってビジネスを始めて、起業できるのでしょうか。

君も起業家になれる！

子どもだってビジネスを始めて起業家になれるんだよ



しずかちゃんは、何をビジネスにしようかと考えました。そして、近所の多くの人々が、仕事から帰ると休む暇もなく、犬の散歩に行かなければならないことに気づきます。そこで彼女は、「犬の散歩をします」という起業アイデアを思いつきました。

起業家、ヨシツネくん 起業家、しずかちゃん

このビジネスを始めるにあたり、まず何が必要なのか考えました。リード1本、ポスター用の紙10枚、ポリ袋を一袋、全部で費用としては800円位かかると試算します。ポスターには、「犬の散歩をします」という広告を書き、ご近所の子の家のポストに入れました。しずかちゃんは、犬を30分散歩させて、1回100円貰うことにします。その結果、週に5日間1日1回犬を散歩させて、1週間で500円稼ぎました。犬も尻尾を思い切り振って喜んでくれました。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ヨシツネ君は、すごく暑い日が続いていたことから、「こんなに暑いから、レモネードを作って売ればたくさん売れるに違いない！」と、「レモネードを作って売る」というビジネスアイデアを思いつきました。

ヨシツネ君もメモに、ビジネスを始めるうえで必要なものを書いてみました。砂糖1袋、レモン10個、紙コップ100個、氷。そしていよいよ開店。値段は一杯10円だと利益がゼロになることがわかります。それで15円で販売。これだと頑張って100杯売れば500円ぐらいの利益が出る計算になります。

さて、みなさんはヨシツネ君としずかちゃんのビジネスの将来性はどちらが高いと思いますか？正解はありません。色々と考えをだしてみてください。ヨシツネ君の場合、ペットを飼っていない人もお客さんになるけれど、しずかちゃんの場合は、対象が犬のいる家だけになってしまいます。ただし、ヨシツネ君は季節が変わるとお客がいなくなってしまう。たぶん、販売する飲み物を変更する必要があるでしょう。

ヨシツネ君は、常に生産して売らなければならないので、レモンや砂糖等を買わなければならない。しかし、しずかちゃんのビジネスは、最初にリードやチラシ用の紙の購入が中心なので、コスト負担が低い。つまり、しずかちゃんの方が、収益性が高いと言えるでしょう。いろいろと意見を聞いて議論をします。

そして、実際に中学・高校生のみなさんにどんなビジネスを始めてみたいか考えてもらいます。

- ①どんなビジネスを始めたいのか。
- ②そのビジネスを始めるために何が必要なのか。
- ③いくらぐらいの値段にして、利益はどれくらい上がるのか。
- ④そのビジネスの将来性はどうか。

この4つの項目を一枚の用紙に記入してもらいます。

以前、小学5年生にビジネス・プランを考えてもらったことがあります。

- ① 彼は、最近お年寄りが農業をされていて大変そうなので、農業と一緒に手伝う「農業代行」というビジネスを考えました。
- ② 農具はその人が持っているものを貸してもらうので、必要なコストは飲料代の150円のみ。
- ③ サービスの価格は、夏は暑いので1時間150円。冬は1時間100円。1日3時間働くと想定して、夏は飲料代の150円を引いて利益は300円。冬は150円。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

④ そしてこのビジネスの将来性はかなりあると考えます。日本の食糧自給率は40%ですが、農業代行がもっと増えれば、将来の日本の自給率が上がり、もし仮に100%を上回れば、世界の食料危機が防げるかもしれない。

こんなビジネス・プランを書いたのです。彼の視点は良いですね。

既にある大きな企業にどうやって入ろうかと考えるばかりでなく、自分の得意分野を活かして新しい仕事を作れないか考えていく。もし仮に大きな企業に入れたとしても、その大きな企業の中で新しいことが何かできないかという発想が、これからとても重要になってくる時代ではないかなと思います。そのためのトレーニングは非常に重要なのではないかと思います。

