

■建築の用心棒■

ほぼ週刊 | 松村拓也のメールマガジン | 第 036 号

こんにちは。松村拓也です。

松村拓也の活動についてほぼ毎週お届けしています。

ご意見、ご質問など、何でもこのメールに返信してください。

036 目次

1. トピックス【建築の用心棒！】
2. メルマガ版・ビジネス教室(7)【あなたも用心棒？】
3. 松村拓也サロンのご案内
4. 今週のお誘いイベント
5. アクセスポイント
6. このメルマガについて

1. トピックス【建築の用心棒！】

「用心棒」とは、護身のために身边につけておく護衛、ボディガードのことで、護身用の棍棒、または警棒を意味することもあります。言葉は物騒ですが、その意味はまさにズバリだと思うので、この言葉をサービス名にしてみました。「建築の用心棒」とは、まさに建築工事を発注する人が自分の身を守るためのボディガードのこと。今日は、僕がこのサービスをやるようになったいきさつをお話します。

僕は大学を卒業後、まずは設計事務所に入り、建築家の弟子のような仕事をしました。仕事はとても面白かったのですが、建築主の意向を無視して自分の提案をゴリ押しする建築家の姿（当時の僕にはそう見えました）が嫌になり、4年で辞めて独立を目指しました。ちょうどそのころ、父の建設会社に行く機会があり、高崎正治というとんでもない建築家の図面を見て、こういう図面を施工する側の仕事も面白そうだなと思い、入社を決めました。それまで建築家を目指していた僕の友人たちが、商売敵でなく取引先になるわけですから、考えてみれば面白いことです。父の跡継ぎにだけはなりたくなかったのですが、そんなこだわりは簡単に吹き飛んでしまいました。

会社に入って最初に感じたことは、建築主が如何に貪欲でずるがしこいかということでした。法律違反は当たり前、質を上げ、価格を下げるためには手段を選びません。役所が石頭なのも、建築家が理想を語るのも、建築主が素人のくせにこんなに貪欲では無理も無いし、それらの帳尻を合わせ、全てのしりぬぐいをさせられる建設会社はぼんやりしてはいられない実情を知りました。そして、口汚く書いてしまいましたが、こうした駆け引きは当然の

ことであり、むしろ僕は納得して仕事に取り組むことができました。でもやがて、建築を取り巻く人たちの中で、特に建築主＝顧客を守る必要を痛感する事件が続いて発生しました。はじめは「シックハウス症候群」、建材に含まれる有害物質が引き起こす病気で新築病とも呼ばれました。当時、レイチェルカーソンの「沈黙の春」や、有吉佐和子の「複合汚染」などがベストセラーになり、安易に犯人を特定できない環境問題に警鐘が鳴らされ始めた頃でした。僕はこれをビジネスチャンスと考え、いち早く「健康マンション」を提唱・販売し、かなり話題になりましたが、実際に重症な方の対応をしているうちに自分までおかしくなってしまうました。そして分かったことは、被害者以外に、こうした問題に真剣に取り組む人が如何に少ないか。「現状」がいかにも多くの人々のメリットの集積で、これを壊そうという人はいかに少ないかということです。

そして次の経験は「会社の倒産」です。破綻とは、関係者の誰かに迷惑をかけることが避けられない状態のことですが、実際にはほんの一部の人しか救済できず、ほとんどの関係者に迷惑をかける事態です。僕は、様々な関係者の内救うべき人は誰かと考えた時、それは発注者(顧客)だとすぐに気付きました。それは、発注者こそ唯一お金をくれる取引先であり、発注者こそ最大の被害者になるからです。そんな経験から、僕の心には「発注者保護」という信念が芽生えました。発注者(顧客)を守ることが、ビジネス全体を守ることだと。

こうした考え方は仕事の仕方に反映するものです。建設会社なのに設計監理を頼まれたり、入札に負けた「他社施工」の工事監理を頼まれたり、建築家とけんか別れした施主や、その逆の建築家から仕事を頼まれたりと、建設業界ではタブー視されそうな様々な形の相談を受け、それらを引き受けてきました。だから僕は、あえてこの仕事をやってみようと思いません。同業者から恨まれ、役所から疎まれようと、徹底的に顧客の側に立ち、考えうる可能性とリスクをすべて開示しながらアドバイスする仕事です。

これまで多くの顧客は、プロに囲まれる素人でした。特に初めての時は知らないことばかり。どんなに親身になったとしても、資格が定める範囲の中でしかプロは動きません。だから僕は、「顧客の身になって＝顧客として」振る舞います。資格者になり変わって資格を使うのではなく、事情を知りつくしたプロが、あえて素人として仕事をします。だから、一級建築士という資格を持ってはいますが、この仕事においては何の役にも立ちません。もはや建設業界にはしがらみのない、単なる「用心棒」になろうと思いません。

あなたの周りで、これから住まいや建築を作る方がいたら、是非ともご紹介ください。私のような者の存在を、教えてあげてください。

2. メルマガ版・ビジネスマン教室(7)【あなたも用心棒？】

僕自身が用心棒を目指すのには、もう一つ訳があります。それは、あなたにも用心棒ビジネスを提案したいから。

先ほど述べたように、用心棒は「資格」に束縛されません。所詮「資格」とは、事業者側に権限を与えた上で、それを管理・取り締まるためのもので、顧客側に必要でできたものではありません。例えば運転免許は、車の運転を許可する代わりに定めたルール守らなければ罰則や罰金を科します。これは本来歩行者や同乗者を守るための制度ですが、歩行者には何も教えず、危害を加える側を管理しているわけです。これはビジネスでも同じことで、税理士も弁護士も依頼者の代理を務める資格です。したがって、サービスを受ける側は素人の顧客のままで、努力や工夫はサービスを提供する側が行うという構図がすっかり出来上がってしまいました。しかし本当にそれでいいのでしょうか。

僕の挑む「用心棒」は、法律に準じて決まった範囲のサービスをするのでなく、顧客の求めに応じてどんなことでもやるという意味で、極端に言えば「無法者」です。「無法」というと法を破る悪いことのように感じるかもしれませんが、僕が言いたいのは「法の無いサービス」ということです。ビジネスが法律によって管理されているのは、実は全体のごく一部です。そもそも新しいビジネスには「法律」などあるはずもなく、繰り返しになりますが顧客側を管理する「法律」はほとんどありません。だから、あなたのサービスが新しい場合はもちろんのこと、顧客そのものをフォローする仕事なら、そこに法律も資格もあり得ません。例えば、顧客と一緒に買い物に行き、品物選びを手伝う仕事とか、一緒に旅をして相談相手になるとか、仕事の経験を生かして困りごとの相談を受けるとか、無法ビジネスや法外ビジネスは数限りなく考えられます。

僕は世界中のすべての人が、少しずつ違うビジネスで起業すべきと考えています。さもないと、誰もが自分の力で生きる世界は実現しません。その時世界は、一人一人を法律で管理するがんじがらめの状態でなく、誰もが互いに納得のいく説明をして、フェアなビジネスができるようになっていくはずで、そのためには、資格や許可でなく、本当の実力というか、役に立つ知識や技術を使って顧客の課題を解決出来るかが問題です。むしろ「あなたにしかできないこと」をはっきりとすることが、肝心だと思います。

ビジネス教室は、あなたのやりたいことをわかりやすく説明するための場です。

今年は、毎週木曜日の朝から笑恵館で作業しますので、「よろず相談の日」として個別相談の他、セミナーなども開催していきたいと思っています。

■よろず相談の日@笑恵館

日時：毎週木曜日の 10-21 時

場所：笑恵館

内容：起業・創業に関するよろず相談、各種セミナーの開催

講師：松村拓也

費用：新規相談は何でも無料、セミナーは下記参照

<http://nanoni.co.jp/service/service02/>

申込：①お名前、②ご希望 を添えて、このメールに返信してください

■ ビジネス教室@笑恵館

日時：毎月第4金曜日の18-21時

場所：笑恵館

内容：ビジネスリーグの仕組み、エントリー方法、個別指導などの他、よろずアドバイス
します

講師 松村拓也

費用：一般：1,000円、初回参加もしくはエントリー者：無料

申込：①お名前、②ご希望 を添えて、このメールに返信してください

※ビジネスリーグと(株)なのに事業の普及を目的としますので、エントリー者を優遇し、
受講中にエントリーなさった場合は、受講料を返却します。気軽にご相談ください。

■ 出張開催

5名以上の受講者が集まれば、出張開催いたします。(交通費は相談)

ビジネスリーグのWEBサイトはこちら

<http://coupler.or.jp/league/>

お問い合わせ、お申し込みをお待ちしています。

3. 松村拓也サロンのご案内

■ 無料サロン：自分の意見、自分の態度

意見とは、信念に基づく言葉の態度のこと。

何について何を語るのか、すべてが僕の意見です。

ブログで公開する前に、皆さんの率直な意見を聞きたくて、非公開グループを作りました。

どなたでも無料で参加できますので、気軽に申請してください。

初対面の方は、事前にメッセージをくださいますようお願いいたします。

<https://www.facebook.com/groups/1662964560608124/>

先週のリリース

#027【戦争は誰がする】20150814

#028【辺境を目指そう】20150823

■有料サロン：自分の意見の作り方

「松村さんの話は面白い！」ってよく言われますが、それは単に「自分の意見」だからです。

だから僕は、あなたの言葉を「あなたの意見」と感じた時、必ず「面白い」と感じます。このサロンは、僕の意見をまとめる前の断片をリリースし、僕が意見を生み出し、まとめていくプロセスをお見せします。

メンバーの皆さんからは、ご意見だけでなくお題の提供も大歓迎です。

月額 1,000 円の会費制ですが、初月は無料ですので気軽にお試しください。

<http://synapse.am/contents/monthly/matsumuratakuya>

先週のリリース

意見のタネ 054 【多様の国インド】 20160115

意見のタネ 055 【貧富の多様】 20160115

意見のタネ 056 【宗教の多様】 20160115

意見のタネ 057 【身分の多様】 20160115

意見のタネ 058 【多様の多様】 20160115

インドで感じたことはこちらに掲載しました。

4. 今週のお誘いイベント

(月) 01/18 □夕方から笑恵館で面談可能

12:00-14:30 ★シェアハブ研究会 (シェア奥沢)

(火) 01/19 □午後から笑恵館で面談可能

16:00-18:00 ★日本土地資源協会経営会議 (笑恵館)

18:00-20:00 ★笑恵館食事会 (笑恵館)

(水) 01/20 □午後から早稲田周辺にいます

(木) 01/21 □終日笑恵館で「よろず相談」受け付けます。

(金) 01/22 □午後から笑恵館にいます

18:00-21:00 ★ビジネス教室(笑恵館)

<https://www.facebook.com/events/1737077163190145/>

(土) 01/23 休業日 (インド旅行)

(日) 01/24 □午後から水戸にいます

14:00-17:00 水戸芸術館 | 美術 | 青木 淳 講演会

https://arttowermito.or.jp/gallery/gallery02_rel.html?id=168

今週から火、木、金を笑恵館勤務日とし、木曜日は終日相談日とします。

24日は午後から水戸に行き、友人の建築家：青木淳氏のイベントに参加予定です。

.....

凡例

□面談歓迎：仕事してありますが、あなたのアポを優先します。

■同行可能：よろしければ、僕の訪問先にお連れします。

★参加可能：僕の参加予定イベントで、あなたも参加可能なもの

5. アクセスポイント

松村拓也

メール takuya@nanoni.co.jp

携帯 090-9830-3669 taku8823@ezweb.ne.jp

自宅 株式会社なのに(平社員)

〒226-0016 神奈川県横浜市緑区霧が丘 3-15-1

<http://nanoni.co.jp/>

職場 一般社団法人日本土地資源協会

ビジネスリーグプロジェクト事務局

〒157-0073

東京都世田谷区砧 6-27-19 笑恵館

<http://land-resource.org/>

<http://shokeikan.com/>

6. このメルマガについて

松村拓也とご縁のあった方に、日々の活動やブログ記事の抜粋などの情報をほぼ毎週お届けします。参加希望、ご意見、ご質問など、何でもこのメールに返信してください。

Copyright © 2015 一般社団法人日本土地資源協会, All rights reserved.

旧マインドレターメールリスト

一般社団法人日本土地資源協会

砦 6-27-19

世田谷区, 東京都 157-0073

Japan

Add us to your address book

[メルマガの購読をやめる](#) [購読方法を変更する](#)