

# 「“お金”に囚われない事業の回し方」インサイトレポート

## 日付

2026年2月19日（東京）

## エグゼクティブサマリー（約500文字）

本レポートは、港区立産業振興センターで開催されたワークショップ「“お金”に囚われない事業の回し方ビジネスを動かすためのリソース・マネジメント実践ワークショップ」の対話内容を整理したものである。参加者はコンサルタント、起業支援者、アパレル経営者、視覚障がい支援者、社団理事、編集者、医療従事者など多様で、資金不足や次の一手に悩む起業家・リーダーが中心であった。講師は、お金を「価値を測り、交換し、保管し、意志を確認するための道具」と位置付け、事業を動かす本質は人・知恵・関係性といった資本の組み合わせにあると強調した。参加者の発言からは、信頼、つながり、自由、公正、知識といった無形の価値を求める声が多く、一方で具体的な資金需要や運転資金の確保も課題として挙げられた。また仲間づくりの取り組みとして、相手への想像力、異業種・異国との交流、SNSやAIの活用が提案され、多様性や協働の重要性が再認識された。最後に、参加者は自らの未来に向けた小さな一歩として、交流機会の増加、LinkedInの活用、AIの有料版への切り替え、企画書作成、勇気ある一歩などを挙げた。本レポートでは、これらの内容を体系的に整理し、参加者のインサイトを4階層の構成でまとめ、今後の実践につながる提案を示す。

## 目次（約700文字）

- [1. イントロダクション](#)
  - [1.1 ワークショップの目的](#)
  - [1.2 参加者プロフィールと期待](#)
  - [1.3 本レポートの意図](#)
- [2. セッション概要：レクチャーの内容と理解](#)
  - [2.1 “お金に囚われない”の意味と経営資源](#)
    - [2.1.1 経営資源の四分類](#)
    - [2.1.2 無形・有形と定量・定性の価値](#)
    - [2.1.3 贈与・投資・融資・交換経済の比較](#)
  - [2.2 成功循環モデルと関係性の重要性](#)
  - [2.3 事業ライフサイクルと資本配分](#)
- [3. 参加者の対話から得られたインサイト](#)
  - [3.1 チェックインセッション：現状・期待・未来の希望](#)
    - [3.1.1 職種と目的の多様性](#)
    - [3.1.2 参加理由に見る課題意識](#)
    - [3.1.3 選びたい未来像の傾向](#)
    - [3.1.4 参加者セグメント分類](#)
  - [3.2 必要な価値に関する回答の分析](#)
    - [3.2.1 関係性・信頼の価値](#)
    - [3.2.2 経済的価値](#)
    - [3.2.3 能力・知的価値](#)
    - [3.2.4 理念・社会貢献](#)
    - [3.2.5 価値観の統合と課題認識](#)
  - [3.3 仲間を得るための取り組みに関する回答](#)

- 3.3.1 [信頼・対話へのアプローチ](#)
- 3.3.2 [行動と勇気の重要性](#)
- 3.3.3 [ネットワーク拡大と多様性](#)
- 3.3.4 [提供価値と支援の育成](#)
- 3.3.5 [リスク認識と課題](#)
- 3.4 [未来への小さな一歩に関する回答](#)
  - 3.4.1 [関係性・行動の具体化](#)
  - 3.4.2 [デジタル活用と知識拡大](#)
  - 3.4.3 [成果物と実験](#)
  - 3.4.4 [心構えと勇気](#)
  - 3.4.5 [多様性と海外交流](#)
- 4. [総合的考察と提案](#)
  - 4.1 [参加者の学びと変化](#)
    - 4.1.1 [関係性資本の重要性](#)
    - 4.1.2 [資源の再発見と組み合わせ](#)
    - 4.1.3 [AIと多様性の活用](#)
    - 4.1.4 [行動への転換](#)
  - 4.2 [実践への具体的提案](#)
    - 4.2.1 [目的の再定義と価値の言語化](#)
    - 4.2.2 [ステージ別資本配分](#)
    - 4.2.3 [資金以外の資源調達](#)
    - 4.2.4 [ネットワーク拡大と多様性参加](#)
    - 4.2.5 [AI活用ロードマップ](#)
  - 4.3 [日本のビジネス文化への示唆](#)
    - 4.3.1 [キャリア観の違いとLinkedIn](#)
    - 4.3.2 [関係主義とお金の価値観](#)
    - 4.3.3 [ジェンダーと属性の課題](#)
  - 4.4 [今後の展望とワークショップの意義](#)
    - 4.4.1 [参加者フォローアップと行動支援](#)
    - 4.4.2 [プログラム改善案](#)
    - 4.4.3 [社会実装と持続可能性](#)

## 本文

### イントロダクション

#### ワークショップの目的

本ワークショップは、「お金の囚われない」という観点から、事業推進に必要なリソースの洗い出しと組み合わせを学ぶことを目的としている。資金不足を理由に足踏みしている起業家やプロジェクトリーダーに対し、お金を手段として捉え、人（ひと）、物（もの）、金（かね）、知恵（ちえ）といった経営資源を再定義し、AIを含むツールも活用しながら、事業を前進させる考え方と行動計画を提供することが狙いであった。

#### 参加者プロフィールと期待

参加者は、経営コンサルタントや起業家支援者、アパレルブランド経営者、視覚障がい者支援者、社団法人理事・会社員、編集者、高齢者向け靴営業者、講師、撮影・映像編集者、メディアコンテンツ制作、映像画像開発技術者、作業療法士、教育関係者、コーチ、AI関係者、起業準備中の人、中小企業診断士、縫製職人など多岐にわたる。多くが新規事業やプロジェクトを立ち上げたいものの資金面で課題を感じており、助成金・融資・クラウドファンディングなどの資金調達手段に迷っている。また、お金以外のリソースを活用しながら持続的な事業運営を目指す姿勢が強い。未来については「世界中を旅しながら暮らす」「家族や大切

な人を大切にする」「社会貢献活動に従事する」など多様な願望があり、自由や公正といった価値観を重視する参加者が多い。

## 本レポートの意図

本レポートは、ワークショップ全体の内容と対話を4階層の構造で整理し、参加者の発言から浮かび上がった価値観や課題意識を分析するとともに、今後のアクションに役立つ提案を示すものである。専門用語は日本の大学生でも理解できるよう補足しつつ、事業開発の現場で実践可能な知見を提供する。

## セッション概要：レクチャーの内容と理解

### “お金に囚われない”の意味と経営資源

レクチャーでは、お金そのものを目的とせず、「価値を扱うための道具」と捉える視点が提示された。お金は交換・測定・保管・意思確認の役割を持つが、最終的に重要なのは価値そのものを生み出す能力である。価値を生む資源として、経営学で一般的に言われる「人・物・金」に加え、経験や知識、アイデアなどの「知恵」を含めた四分類が紹介された。人材（ひと）はスキルやネットワークを持ち、物（もの）は設備や場所など有形資産、金（かね）は資金やキャッシュフロー、知恵（ちえ）は知識やノウハウ、創造力を指す。講師は「すべての資源は人が扱って初めて価値を生む」と強調し、関係性の質が資源活用を左右することを示した。

### 経営資源の四分類

人（Human Capital）は人材の能力やネットワークであり、物（Physical Capital）は土地や設備などの有形資産、金（Financial Capital）は資金・融資・売上、知恵（Intellectual Capital）は知識や経験、創意工夫を意味する。ワークショップではこれら四資源が有機的に連携することが重要とされ、特に知恵は無形であるが適用範囲が広く、社会関係資本と結び付けることで大きな価値を生むと説明された。

### 無形・有形と定量・定性の価値

価値は「有形／無形」と「定量／定性」の二軸で整理された。有形かつ定量的なもの（例えばお金や商品）は比べやすい一方、適用範囲が狭い。有形だが定性的なもの（健康や自然）は比べにくいが持続性が高い。無形で定量的なもの（資格や知識量）は汎用性が高く、測定も可能である。無形かつ定性的なもの（愛情や信頼、幸福など）は最も持続性と適応性が高く、共有しやすい価値として位置づけられた。講師は、事業推進において無形で定性的な価値を軽視しがちだが、実は長期的な成功に不可欠であると述べた。

### 贈与・投資・融資・交換経済の比較

お金の扱い方として、「見返りを求めない抽象的目的への贈与（寄付や企業の協賛）」「見返りを求めない具体的目的の自己資金」「公共性と具体性を併せ持つ助成金・補助金」「見返りを求める抽象的目的としての出資」「見返りを求める具体的目的としての融資」「売買による交換経済」が示され、どれが良い悪いではなく、大変なポイントが異なることが説明された。日本は融資経済が強く、銀行文化により失敗が許容されにくい一方、寄付や出資、助成も返済的な期待が混入しがちである。講師は、資金調達が目途化されると事業が進まないことを指摘し、資金調達は事業を動かすための手段として位置付けるべきだと述べた。

### 成功循環モデルと関係性の重要性

MITのダニエル・キムによる「成功循環モデル」が紹介され、良好な関係性が良い思考を生み、良い思考が質の高い行動を促し、優れた結果が再び関係性を高めるという好循環が示された<sup>1</sup>。このモデルでは、結果を追い求める前に関係性と思考を整えることが重要であり、結果を得ることで関係性がさらに強化されると

説明されている<sup>2</sup>。講師は、嫌いな人と仕事をすると想像力が働かない一方で、好きな人と行動すると創造的な思考が生まれると例示し、関係性の質が思考と行動の質に直接影響することを示した。

## 事業ライフサイクルと資本配分

事業には探索期・創生期・変革期・成長期・成熟期・衰退期というライフサイクルがあり、各期に求められる資本のバランスが異なることが説明された。探索期はアイデアや市場の検証段階であり、社会関係資本を活用して多くの人に相談しながら知恵を集めることが重要で、資金投入を急ぐと失敗しやすい。創生期は知恵を使ってプロトタイプを作り、仲間との協働で少しずつ動かし、変革期は融資や投資を含めた資金を活用して臨界点を突破する段階である。成長期と成熟期では売上を再投資し、価格やプレミアムを崩さずに交換経済を回しながら安定化させる。講師は、自身のコンサルティング料金を下げない理由としてプレミアを維持する重要性を語り、低価格にすると戻れなくなることを指摘した。

## 参加者の対話から得られたインサイト

### チェックインセッション：現状・期待・未来の希望

参加者は、チェックインフォームで「普段している仕事」「この場に期待すること」「本当に自由に未来を選べるなら何を選ぶか」を共有した。回答からは、職種・立場の多様性、参加動機の差異、未来への志向が浮かび上がった。

### 職種と目的の多様性

参加者は、経営コンサルタントや起業家支援者、アパレルブランド経営者、視覚障がい者支援者、社団法人理事・会社員、編集者、高齢者向け靴営業者、講師、撮影・映像編集者、メディアコンテンツ制作、映像画像開発技術者、作業療法士、教育関係者、コーチ、AI関係者、起業準備中の人、中小企業診断士、縫製職人など幅広い。彼らは事業の目的や規模、業界が異なり、資金調達の実験や必要資金もさまざまである。これにより、議論では多角的な視点が生まれた。

### 参加理由に見る課題意識

参加者がこのワークショップに期待したことは、情報収集や起業家との交流、新事業スタートに向けた学び、資金調達方法の模索などである。助成金・融資・クラウドファンディングなどの具体的手段に迷っている人もいれば、お金の捉え方やマインドブロックを解消したい人もいた。また、資金調達以外のリソース活用を知りたいという声もあった。これらの課題意識は、後述する価値観や行動の違いとも関連している。

### 選びたい未来像の傾向

参加者が自由に未来を選べるとした場合、旅や海外生活を望む声が多く、「世界の各地で暮らす」「バックパッカーになる」「海外協力を携わる」などの自由志向が目立った。また、「家族や大切な人と過ごす」「娘の世話に全力投球」「家族的な存在との繋がりを大切に」といった家庭・信頼重視の回答もあった。さらに、「社会貢献活動」「視覚障がい者支援」「医療を通じ社会を良くする」など、社会的使命に基づく未来像も挙げられた。自由や公正をいつでもどこでも守りたいという理念志向の回答もあり、参加者の価値観は多様である。

### 参加者セグメント分類

回答を分析すると、参加者はおおむね次の4タイプに分類できる。第一は資金現実型で、融資や助成金といった具体的手段を求める層である。第二は理念・使命志向型で、自由・公正や社会貢献を価値とし、資源より目的を重視する層である。第三は自由志向型で、旅や海外生活など場所に縛られない未来を求め、資源よりもライフスタイルを重視する層である。第四は成熟・達観型で、既に事業が回っているか現状に満足し、抽

象的議論や他者支援に関心を持つ層である。この分類は、後の価値観分析や行動計画の違いにも反映される。

### 必要な価値に関する回答の分析

参加者は「自分自身の未来に向けて、今、どんな“価値”が必要だと感じるか」を考えた。回答は関係性や精神的な価値、経済的な価値、能力や知恵、理念や社会貢献などに分かれた。

#### 関係性・信頼の価値

最も多く挙げられたのは、信頼・繋がり・相互応援といった関係性の価値である。「大切な人との繋がり」「理解ある仲間や家族的な存在」「相互応援」「全員参加」「信頼ある人間関係」などの回答が並び、安心感や心細さをなくすことも価値として挙げられた。精神的価値や持続的価値を前提とし、健康や愛情、他者への優しさを大切にすることも多い。これらは無形かつ定性的な価値であり、長期的な幸福や事業持続に寄与するものである。

#### 経済的価値

経済的価値としては、事業計画に基づき「年内に三千万円」といった具体的な資金額を示す回答や、会社の持続的運転資金を確保することがお金の価値であるという回答があった。また、「お金は必要だが、やりがいのある仕事の上についてくるもの」と捉え、目的と手段を切り分ける声も聞かれた。お金を稼ぐことそのものよりも、価値提供を通じて金銭が後からついてくると考える参加者も多い。

#### 能力・知的価値

能力に関する価値では、「本質を見抜く力」「リスクを取る決断力」「スピードを持って形にする実行力」といった自己能力の向上が挙げられた。また、「知識と知恵」「周りの人を支援できる力」「不安感をなくすための心の安定」といった回答もあり、知的資本や心理的安全性を高めることが未来への投資と考えられている。

#### 理念・社会貢献

理念や社会貢献に関する価値では、「すべての人への自由と公正」「社会貢献」「誰かから必要とされるもの」などが挙げられた。こうした理念型の参加者は、個々の事業目的を超えて社会課題の解決や公平な社会の実現を重視している。精神的価値と経済的価値を統合し、長期的な社会的インパクトを追求する姿勢が読み取れる。

#### 価値観の統合と課題認識

回答全体を通じて、参加者は経済価値と精神的価値を対立させずに統合しようとしていることがわかる。信頼や愛情、自由と公正といった無形の価値を重視する一方で、運転資金や資金調達の必要性も認識しており、それらをどうバランスさせるかが課題である。また、「認めることで価値が高まる」「誰かから必要とされることが価値」といった言葉から、他者からの評価や承認が価値生成に影響することも読み取れる。

#### 仲間を得るための取り組みに関する回答

次に、参加者は「仲間を得ていくために何にどう取り組むべきか」を考えた。ここでは信頼構築、行動と勇気、ネットワーク拡大、提供価値の向上、リスク認識が論点となった。

## 信頼・対話へのアプローチ

仲間づくりで重視されたのは、相手の立場に立って考える想像力や恐れず一歩踏み出す勇気である。「お互いを尊重し存在を認め合う」「対話から共通点を見つけ、お互いを高め合えるか確認する」「誠実さ、親切心、熱意」といった回答が多く、信頼を得るための行動が求められている。理解のある仲間を増やすために、相手の話を聴き、価値観を共有し合う対話が重要と認識されている。

## 行動と勇気の重要性

仲間を広げるには行動が不可欠であり、「色々な人とつながるときに1回の会話でジャッジしない」「知っている人全員に自分ができることを相談する」「異業種・異国人との交流拡大」「活動グループの拡大」といった具体的なアクションが挙げられた。恐れを乗り越える勇気や持久力も強調され、継続的に会い続ける姿勢が必要とされた。

## ネットワーク拡大と多様性

SNSやイベントを通じたネットワーク拡大も重要視され、「起業家との交流拡大」「LinkedInや他のSNS活用」「ゆるくつながること」「マネジメント」「情報収集」「異業種・異国人とのつながり」が挙げられた。講師はビジネスSNSとしてLinkedInの有用性を述べ、世界で9億人以上が利用し名刺代わりとして定着している一方、日本では活用が限定的であることが指摘されている<sup>3</sup>。多様な人とつながることで、新たな市場や価値観に触れ、自分の価値やニーズを再発見する機会が増える。

## 提供価値と支援の育成

仲間を得るには自分が提供できる価値を磨くことも重要である。「知恵やアイデアを共有できる広義の仲間を増やす」「周りの人を支援できる力を育てる」「健康寿命の延伸など幸せを分かち合う」といった回答があり、自らのスキルや経験を他者に還元することで信頼と支持を得る姿勢が示されている。これは先述の知的資本・社会関係資本を高める取り組みと一致する。

## リスク認識と課題

仲間づくりの中で、属性や立場による無償労働や低い評価への懸念も挙げられた。公務員相手のボランティア協力が無償になりやすいことや、女性が無意識の価値観によって安く使われやすいという課題が共有された。これらの課題を認識し、対等な関係性と適正な条件を整えることが今後の課題である。

## 未来への小さな一歩に関する回答

ワークショップの最後に、参加者は「自分の未来に向けて踏み出す小さな一歩」を考えた。回答は関係性行動、デジタル活用、成果物作成、心構え、多様性への挑戦に分けられる。

## 関係性・行動の具体化

多くの参加者は、まず行動を増やすことを挙げた。「行動」「たくさんの人に出会い話をする」「今日のメンバーと交流する」「つながる機会を増やす」「人との繋がる行動と発信」「実際に会うことを想定したSNS活用」「セミナーへの参加」といった具体的な行動が提案された。これらは社会関係資本を増やすための直接的な行動であり、好循環モデルの初期ステップにあたる。

## デジタル活用と知識拡大

デジタル面では、LinkedInの登録・更新や塩漬けアカウントの再開、SNSを活用した人脈拡大、AIを有料版に切り替えることが挙げられた。「AIを使って世界を広げる」「AIで必要な人的繋がりを調べロードマップを作る」といった回答もあり、AIとSNSを活用して知的資本と人脈を同時に増やす意欲が見られる。LinkedInは

世界中でビジネスインフラとして使われ、海外や東南アジア・中東ではアカウントを持たないビジネスパーソンを見つける方が難しいとされるが、日本ではまだ利用が進んでいない<sup>3</sup>。本ワークショップを機にLinkedInの活用に踏み出す参加者が多かった。

#### 成果物と実験

「具体的な企画書を作り、その後動く」「サンプルケースの作成に取り組む」「今までの経験を集めて創造する」といった成果物指向の回答もあった。これは知的資本を形にし、外部に示すことで信頼を得る行動である。講師が示した2週間ごとの小さな実験を通じて、企画案やサービスをテストし、フィードバックを受けて改善するプロセスが重要である。

#### 心構えと勇気

心理的な側面では、「一步踏み出す勇気」「つながる勇気」「ジャッジしない」「持久力」「奉仕を続ける」といった回答があった。仲間を作るためには行動を続ける姿勢が必要であり、完璧さを求めず挑戦を楽しむ心構えが必要である。講師は「技術でも知識でも経験でもなく勇気がハードル」「楽しくやるのが一歩を踏み出すコツ」と述べ、楽しみながら続けることの重要性を強調した。

#### 多様性と海外交流

海外の友人を訪ねる計画や、多様性やインクルージョン（DEI：ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン）への意識を高めることも挙げられた。真摯な理解者を増やすことが希望だという意見もあり、多様な背景を持つ人々とつながり、互いの視野を広げる行動が強調された。講師は、グローバルな視点を得るためにSNSを活用し、日本国内にとどまらないネットワークを築くことを推奨した。

### 総合的考察と提案

#### 参加者の学びと変化

##### 関係性資本の重要性

ワークショップを通じて、参加者は「関係性こそが価値創出の基盤である」という認識を深めた。ダニエル・キムの成功循環モデルでも示されているように、関係性が良好であれば思考の質が上がり、行動が改善され、結果も向上する<sup>1</sup>。参加者の多くが、未来に必要な価値として信頼や繋がりを挙げ、仲間を得るための行動として対話や尊重を重視したことは、この学びの反映である。今後は、誰とどのようにつながるかを具体的に設計し、関係性資本を継続的に育てる必要がある。

##### 資源の再発見と組み合わせ

講師のレクチャーは、ひと・もの・かね・ちえの四資源が互いに補完し合うことを再認識させた。社会関係資本（人間関係や信頼）があれば、資金や設備がなくても事業を始められること、知恵の活用により資金を使わず価値提供できることが参加者の気付きとなった。探索期には資金より人と知恵を重視し、臨界点を超える変革期に融資や投資を導入するというライフサイクルの考え方も、資本配分を再考するきっかけとなった。

##### AIと多様性の活用

AIと多様性は、知的資本と社会関係資本を飛躍的に拡大する手段として位置づけられた。AIの有料版を活用して学習や企画立案を加速したり、AI搭載ツールで適切な協力者候補を見つけたりする事例が示された。また、SNSやLinkedInを通じて多様な背景を持つ人々と交流することは、新たな知見や市場機会をもたらす。世界ではLinkedInが名刺代わりになるほど普及しているが、日本ではまだ利用が少なく、言語の壁や文化的

壁が障壁となっている<sup>3</sup>。参加者は、このギャップを乗り越え、グローバルな視点を取り入れる必要があると感じた。

#### 行動への転換

多くの参加者が、未来に向けた小さな一歩として具体的な行動を挙げている点は、理解が実践へと移行し始めている証拠である。交流会への参加や会う人の幅を広げること、SNSでの発信、企画書の作成、AIの活用など、個々の行動が互いにリンクし、関係性・知識・資金を増やす好循環が期待される。今後は、行動を継続的に積み重ね、結果だけでなく学習と成長を重視する姿勢が重要である。

#### 実践への具体的提案

##### 目的の再定義と価値の言語化

事業を進める際は、誰のどんな課題をどう解決するのかという目的を明確にし、価値を簡潔に言語化することが重要である。無形の価値（信頼、愛情、自由、社会貢献など）も含め、自分が提供できる価値を具体的な言葉や数値で表すことで、協力者の理解と共感を得やすくなる。AIを使って60文字・140文字・30秒の三段階で事業目的を整理する方法も有効である。

##### ステージ別資本配分

事業ライフサイクルの各ステージに応じた資本配分を設計することが求められる。探索期は社会関係資本と知恵を最大限活用し、創生期には小さな実験で市場仮説を検証する。変革期には融資や投資など外部資金を導入し、臨界点を突破する。成長期以降は売上を再投資しつつ、関係性と知恵の循環を回す。資金調達手段であり、ステージに応じて必要な規模とタイミングを見極めることが重要である。

##### 資金以外の資源調達

資金調達手法だけでなく、贈与経済、投資経済、融資経済、交換経済を複合的に活用する視点が必要である。寄付や協賛による贈与は見返りを求めない信頼構築の手段となり、投資は知恵や未来の可能性に対する支援として機能する。融資は具体的な事業計画と返済計画がある場合に有効であり、売買は価値交換による収益獲得の基本である。これらを状況に応じて組み合わせることで、資金不足を補うだけでなく、関係性や知恵のネットワークを広げることができる。

##### ネットワーク拡大と多様性参加

多様な人々とつながることは、価値創出の可能性を広げる。LinkedInを含むSNSは、海外の起業家や専門家と直接つながるプラットフォームであり、世界では名刺代わりとして認識されている<sup>3</sup>。日本では言語や文化の壁があるが、英語プロフィールの作成や翻訳機能の活用でこれを乗り越えられる。加えて、地元の交流会やセミナー、コワーキングスペースなどリアルな場に参加することで、オンラインで得たつながりを実際の協働に結びつけることができる。

##### AI活用ロードマップ

AIは知識取得や企画立案、協力者マッチングなどに活用できる。AIチャットボットを用いてビジネスアイデアの壁打ちをしたり、クラウドツールで類似事例を検索したりすることで、短時間で多くの情報を得られる。さらに、AIを用いたつながり支援ツールを活用すれば、自身の問題意識に合った専門家やコミュニティを推薦してもらえる。参加者はAIの有料版へのアップグレードを検討しており、学習投資として効果が期待される。

## 日本のビジネス文化への示唆

### キャリア観の違いとLinkedIn

海外ではLinkedInがビジネスSNSのインフラとなっており、名刺代わりにアカウントを交換することが常識である<sup>3</sup>。大学でLinkedInの使い方を教える講座が存在するほどだが、日本では利用率が低く、言語の壁や個人情報公開への抵抗感、終身雇用の文化などが要因とされている。参加者は、海外の友人や外国人専門家とつながるためにLinkedInを活用し、自身のキャリアを自分で構築する考え方を取り入れる必要がある。

### 関係主義とお金の価値観

日本のビジネス文化は関係主義が強く、長期的な信頼関係を基盤とする取引が多い。これは成功循環モデルにおける関係性重視に合致する一方で、失敗や変化に対する許容度が低く、融資文化が強い背景と相まってチャレンジを阻害する場合がある。参加者の声には「お金を動かしナンボ」「支援が無償になりやすい」といった認識があり、お金と価値の関係を再定義する必要性が示唆された。

### ジェンダーと属性の課題

女性や属性によって無意識に価値が低く見積もられる問題が指摘された。多様性を推進するDEIの視点から、ジェンダーや障がいなどの違いを尊重し、公正な評価と報酬を実現する仕組みが必要である。参加者は真摯な理解者を増やすことを希望しており、共感や支援を得られるコミュニティづくりが求められる。

## 今後の展望とワークショップの意義

### 参加者フォローアップと行動支援

ワークショップ後には、参加者が記入したアンケートをもとにAIがフィードバックレポートを送付する仕組みが用意されている。これに加え、参加者同士で定期的に進捗や課題を共有し合うフォローアップ会を設けると、行動の継続性が高まる。2週間ごとの小さな実験と振り返りを促すことで、学習と成果のサイクルを加速できる。

### プログラム改善案

今回のプログラムは90分程度であったが、将来的には資金調達実践編やプレミアム価格の設定ワークショップ、AI活用ハンズオンなど、テーマ別の深掘りプログラムを用意するとよい。また、多様性やジェンダーに関する対話の場を設け、無意識の偏見を共有し合う機会を作ることで、参加者同士の理解が深まる。

### 社会実装と持続可能性

本ワークショップは、個々の事業者が持続可能な形で社会に価値を提供するための第一歩である。今後は、地域経済やスマートシティ、政策デザインなど大きな枠組みと連携し、プラットフォームやコミュニティとして互助と循環を実現する可能性がある。持続可能な地域社会を実現するためには、官民連携や制度開発といった仕組みづくりも視野に入れる必要がある。

## 結論

今回のワークショップを通じ、参加者は“お金に囚われない”というテーマを通して、価値の本質と資源の組み合わせに目を向けることができた。関係性資本の重要性と、知恵や多様性、AIの活用によって資源を増やす戦略が共有された。参加者の回答からは、経済的な必要と精神的な価値を統合しようとする姿勢が読み取れた一方、リスクや課題認識も顕在化した。今後は、目的の再定義と価値の言語化、ステージ別の資本配分、資金以外の資源調達、ネットワーク拡大、AI活用といった提案をもとに、小さな実践を積み重ねることが期

待される。ワークショップの理念である「誰にとっても楽しく日々が過ごせる社会」を実現するために、参加者一人ひとりが関係性を耕し、互いの価値を認め合いながら前進していくことが必要である。

---

① ② The Systems Thinker – What is Your Organization’s Core Theory of Success? - The Systems Thinker  
<https://thesystemsthinker.com/what-is-your-organizations-core-theory-of-success/>

③ リンクトインはなぜ日本で流行らないのか？理由を分析してみた【SNS文化と雇用慣行の違いが大きいかも】 | 35+歳から始める大学院留学ブログ  
<https://35plus-ryugaku.com/15993/>