

どんな夢も必ず叶うたった1つの方法

福島 正伸

はじめに

私には夢がありませんでした。

学生時代、どうしても夢を見つけることができなかつたのです。何のために働くのかわかりませんでした。

友人からは、給料がないと生きていけない、と言われましたが、給料をもらうことが人生の目的ではないと思っていました。そのために、せっかく就職した会社もすぐに辞め、家も出て小さなアパートを借りました。

アルバイトで生活費を得ていましたが、未来への希望は何一つありませんでした。そんな私に、家族はとても心配していました。友人やまわりの人たちから、「福島は間違っている！」
「いい奴だったのに、あいつの人生は終わった」と言われました。

でも、どうしてもいいかが私にはわからなかつたのです。

私は、一人ぼっちになりました。いったい自分は何のために生まれてきたのか？ 自分の生きる意味を見い出したい。

それから自分の夢を見つける旅が始まりました。その時やったことは、夢を持った人たちに会うことでした。とにかく毎日のように夢を持った人たちに会い続け、その数は、1年間で180人になりました。

そして、同じ質問をし続けました。

「夢とは、何ですか？ どうしたら、夢が見つかりますか？」

私は、ずっとずっと悩み続けました。そして、とうとう自分の体験の中に、夢を見つけ出すことができたのです。

「僕と同じように夢が見つからない人を応援しよう！ その夢を実現する支援をしよう！」

私と同じように、夢が見つからずにつらい思いをする人を、一人でも減らしたい。本気で夢に挑戦する人を応援することで、一緒に感動を共有したい。

その思いを胸に私は、それ以降 25 年間にわたって、ずっと夢を追いかける人たちの応援をし続けてきました。

夢を発表した人が賛美され、人々に勇気を与える存在となり、観客も発表者を益々やる気にさせる場。そういった夢の発表会を行いたいという思いから、15年間かけて、「夢（ドリーム）プラン・プレゼンテーション」（通称・ドリプラ）の準備をしてきました。

そしてとうとう、2007年12月に、第一回ドリプラを500名の方々にご参加いただき、東京の墨田リバーサイドホールにて開催することができました。発表者は、岩手、島根、東京のそれぞれの地域で私が講師を務める講座の受講生から、3名ずつ、計9名にお願いしました。

はじめの3名の発表が終わった時、会場から出てきたある参加者が泣きじゃくりながら次のような言葉を言ってくださいました。

「こんな感動、耐えられない……」

この第一回のイベントは、まさに伝説と言われるようになりました。

第一回の発表者である八丸由紀子さんは、夢であった「馬車の運行事業」をスタートさせることができるようになり、その物語は「奇跡体験！ アンビリバボー」というフジテレビ系の番組で再現ドラマとして紹介されました。また、同じく鶴岡秀子さんは、夢であった「伝説のホテル」というホテル事業に向けて、このプレゼンテーションをたくさんの方に毎日のように見せることによって、1700名以上（2011年4月時点）もの、株主を集めることができるようになりました。

第一回の成功で自信をつけた私は、このノウハウを公開することで、すべての人が自由に夢を語り、助け合う社会を創っていきたいと思いました。

ドリプラは、だれでも発表者になることができるだけでなく、地域や会社を元気にしたい、と思っている人であれば、だれでも主催者になることができます。また、スタッフとしてかわることで、人の夢を応援しながら自分の夢を見つけ出すこともできますし、なによりもドリプラの体験を通して、たくさんの方の夢の仲間ができるようになります。

その結果、翌年からドリプラは全国で開催されるようになり、中国・上海、シンセンでも開催することができようになりました。そして、さらに全世界で開催するべく準備をしています。

さらには、学校内で開催されたり、発表テーマを「新規事業」や「理想の職場」にアレンジすることで企業の中でも開催されたりと、さまざまな形で広がり始めています。

本当にうれしい限りです。

夢とは、すごいことや壮大なことだけではありません。日常の生活の中に、たとえ身近で些細なことでも、素晴らしい夢はたくさんあります。人は、誰でもいつでもどこにいても、自由に夢を持つことができるのです。もし夢を阻むものがあるとすれば、それは自分自身だけです。環境や他人が自分の夢を阻むことはできません。

そして、自分が夢に向けてあきらめずに挑戦し続ける姿は、他人に勇気を与え、他人の夢をも育てていくことでしょう。夢は人を輝かせ、そしてその輝きで周囲に希望や勇気を与えることができるのです。

とはいえ、夢の実現に向かう過程に遭遇する大きな困難に、たった一人で立ち向かうことは、とても難しいことかもしれません。しかし、夢を持つ人が互いに励まし合い、助け合いながら前に進んでいくことができれば、どんな人のどんな夢でも叶えることができると思います。

また、そんな大人たちに溢れた社会ができれば、きっとそのまわりの子供たちもワクワクするはずです。大人の大切な役割の一つは、未来を担う子どもたちに夢を与えることだと思います。

すべての大人が夢を持ってワクワクしながら助け合いながら生きている社会を私は人生を賭けて創りたいと思っています。

本書では、ドリプラ2011に挑戦した4名の発表者の実際の体験物語を通して、人間として成長していくことの感動、そして仲間の存在の素晴らしさをお伝えできればと思っています。

本書の制作にあたっては、取材から原案までを、弊社の鈴木里美が書き上げてくれました。彼女の努力、そして執筆のセンスなくして、この作品はできあがることはなかったと思います。本当にありがたく思っていると同時に尊敬もしています。

また同じく弊社の味元泉が、調整役としてサポートしてくれましたし、事務局長の川合径は、様々な情報提供や支援をしてくれました。そのほか、私の執筆時間を確保するために、弊社スタッフが常に協力してくれました。心から感謝しています。

そして、支援会から本選まで参加していただき、ドリプラを理解し、心から支援して下さった角川書店 編集局第2編集部 単行本ノンフィクション副編集長 亀井史夫さんに、心より御礼申し上げます。

大会実行委員長 福島正伸

目次

はじめに	1
第一章 ときどきわくわくのエントリー	5
(第二章以降は、7月9日発売の書籍にてご覧ください。)	
本紙に関するお問い合わせ	17)
第二章 熱くて激しい相互支援合宿	
第三章 切磋琢磨の相互支援会	
第四章 ピンチをチャンスに!	
第五章 光り輝く予選のステージへ	
第六章 感動と共感の本選	
第七章 プレゼンターたちのその後	
夢(ドリーム) プランプレゼンテーションができるまで	

夢に挑戦する大人の姿に子どもは心を奪われる

この物語は、ドリームプラン・プレゼンテーション2010に出場した全20組のうち、4組のプレゼンターの大会に至るまでの成長と感動の物語です。

どうしたら夢が明確になるのか、どうしたら人を感動させるプレゼンテーションができるのか、人生の迷路で道を見失い、あきらめかけるプレゼンターたち。

そして、苦しみぬいた先には、最もなりたかった輝く自分と、心から信頼し合えるたくさんの仲間たちが待っていた。

これは、最後に1000名を超える観客を感動の涙で包み込んだ夢の軌跡です。

第一章 エントリー

春から初夏への季節の変わり目は、新しいことが始まる気配に満ち満ちていた。

石毛紀代子は小走りで地下鉄に乗った。石毛が住んでいる千葉からだ、都内まで電車を乗り継いで1時間ほどかかる。小柄な石毛が走ると、まるで小動物のようだ。

ここ数年、あまり体調がすぐれず病院に通うことも多かったが、最近はとても調子がいい。ほんの少しではあったが走れたおかげで、扉が閉まる直前に電車の中へ飛び込むことに成功した。

石毛は、長年解決できない悩みを抱えていた。悩みというものは、洗っても、漂白しても、クリーニングに出しても、消えないしつこいシミのようなものだ。何をしても、どこにいても、ふとした瞬間に気になってしまう。でも、どんなに頑固なシミであっても必ず真っ白にできる方法がある。悩みだってそれと同じだと信じていた。

彼女の悩みは、起業したいのになかなか起業できないというものだった。しかし、彼女はどうしても起業するという夢をあきらめられなかった。

事業計画書を書いては起業家を輩出する大会へ応募したり、新規事業を募集している会社へ営業マンのように足を運んだりしていた。

「私は絶対起業するんだ！」と心に誓い、その気持ちだけはいつも揺るがなかった。

起業がしたいという話を、いたるところで友人にしていたら、公的機関がやっている起業セミナーに通うことを、友人が進めてくれた。今日も、そのセミナーの先生と個別相談の約束がある。

石毛は早速、前もって送っておいた資料の内容を、頭の中のノートに箇条書きであげながら整理していった。その送った資料と一緒に、エコロジーに関する事業の資料も同封してい

た。

約束時間のギリギリに、訪問先のビルに到着した。

「失礼します。こんにちは、谷外先生」

石毛がノックをして部屋に入ると、大きな机の向こう側にやさしい笑顔の谷外先生がいた。

「こんにちは～」

谷外先生は起業塾の講師であり、支援センターの相談員をしている、アメリカの名門大学でMBAを取得している実績のある人物だ。

石毛はひとしきり世間話をしてから、早速本題に入った。

「石毛さん、起業っていうのは、時代の流れを読むものなんです。何にでも成長期、最盛期、衰退期があります。ですから、エスカレーターに乗っているように、自動的に会社の利益が上がるようにしなければなりません。苦勞しなくても済むように、その時のチャンスをつかむことが大切なんです。そのためには、適切なニーズをつかむこと、そして儲かるマーケットを選ぶことが、重要なポイントですよ」

穏やかな笑みを浮かべながら、よどみなく話す谷外先生。しかし、石毛は首をひねった。
“またこの話……。何度聞いても、どこか納得しきれない”

「でも……。私、儲けたいから事業をやりたいわけじゃないんです。人を幸せにする事業をやりたい……」

「あのね、石毛さん！ どんな理由であれ、起業したら、それを継続するためにはお金がかかるんです。だから儲かる仕事じゃないと続かないんですよ。税金もかかるし、思わぬ損失は当たり前です。だから、事業を続けていくためには、利益を得ることが最も大切なことなんですよ。そして、そのためにも、できるだけリスクを抑えること。一方で、市場のニーズをキャッチしてすぐに売上につなげ、利益を出すことです」

石毛の言葉をさえぎって、当たり前のことを話すような雰囲気でも谷外先生は言った。

石毛は心の中で、先生の言うことは正論だし、その通りにやるべきなんだろうと思った。でも、なぜか腑に落ちない。自分は事業を通して、お金儲けをしたいわけでもない。

そんな彼女の心の内をまったく知らない様子で、あるいは気づいていないふりをしているかのように、谷外先生はさっきと変わらない穏やかな笑顔のまま、とどめを刺した。

「起業家として自立するためには、まず儲かることが大事です」

返す言葉がすぐには見つからなかった。

3秒後に、見つかった適当な言葉を、その沈黙にあてがった。

「ちょっと考えてみます……」

この日も石毛は、谷外先生の説明がすべて理解できても、共感できなかった。

谷外先生との個別相談を終えた石毛は、ビルを出ると同時に携帯電話を開いた。

起業塾の同期の友人からメールが入っていた。

「石毛さん。『ドリームプラン・プレゼンテーション』に応募してみてもいいですか？ 今、エントリー説明会をやっていますよ」

石毛はメールを見ながら、必死に思い出そうとした。

“ドリームプラン・プレゼンテーション？……ああ、前にチラシを見せてもらったことあったな”

『……まっすぐ突き進むこと、そして行動すること！』

今日の谷外先生の話の中で唯一、自分の腹に落ちた言葉がちょうど思い出された。

石毛は家に帰ってからパソコンでドリームプラン・プレゼンテーションについて調べた。

どうやら、通称「ドリプラ」と言われているらしい。

“うーん・・・なんかよくわからないな。とにかく、行ってみようかな”

よくわからないイベントの説明会へ行くことに多少抵抗感もあったが、メールをくれた友人は以前にチラシも見せてくれたことがあったし、そしてこうして自分がパソコンで調べていることもきっと何かの縁だろう。石毛は、何か新しいきっかけがあるかもしれないと、エントリー説明会に参加することを決めた。

それが、石毛とドリームプラン・プレゼンテーションとの出会いだった。こうして、何気ない一つの行動から、石毛の人生を大きく変える激動の数か月が始まることになった。

蒸し暑い6月だった。天気予報によると、例年に増して猛暑と言われる真夏がやってくるようだ。今はまだ、雨のしずくをつけた紫陽花がピンク、紫、青と集まっておしゃべりをしているかのように楽しそうに咲いていた。

「今日はすごく蒸し暑いですね」

長い髪を一つに結んだ時澤えり子は、職場の制服である黒いポロシャツの襟元をつまんだまま、パタパタと動かした。

「そうだね。ときちゃんが入社した2か月前は風が爽やかで、まだまだ桜が綺麗だったのよね。こんな感じであつという間に夏が来て、いつの間にか駆け抜けるように秋が過ぎて、さむ〜い冬になるよ」

時澤の先輩にあたる、出牛伸枝（でうしのぶえ）は大きな瞳を細めながら笑顔で言った。

「いとう眼科で、これからそうやってみなさんと一緒に過ごせるなんて、本当に幸せです」

自分が正直に思っていることを、はにかみながら話すと、出牛も嬉しそうにうなずいていた。

時澤はすぐ近くに住んでいたこともあって、こうして今、勤めている『いとう眼科』のことは以前から知っていた。この明るく元気な職場でいつか働きたいとも思っていたが、学校

卒業後は知識や技術を学ぶために大学病院へ就職した。

しかし、その職場ではロボットのように働くだけで、働く意義を見出すことができず、いつしか仕事に行くこと自体が苦痛になっていた。そして、3年間務めた後に退職した。

それが、このいとう眼科に来てからは、患者様やスタッフとの関わりが楽しく、仕事そのものにも生きがいを感じて、働く幸せを見出すことができるようになっていた。

その日の診療がすべて終わったあと、時澤はどんな反応をされるだろうかとドキドキしながら事務長室のドアを叩いた。

「すみません……」

「お、ときちゃん。おつかれ～」

いとう眼科で事務長をしている伊藤勝（いとうまさる）は、パソコンから目を離し、“どうしたの？”という面持ちでこちらを向いた。

「お疲れさまです。事務長、今日の朝礼で言っていた、『ドリプラ』の件ですけど、私そのプレゼンターに立候補させていただいてもいいですか」

まだまだ新人の自分が、手を挙げるなんて生意気だと思われるかもしれないと思っていたが、そんな時澤の意に反して、伊藤はとても嬉しそうな顔をした。

「ありがとう、ときちゃん！　じゃあ俺、ときちゃんのこと一番近くでサポートする役になるよ」

伊藤は、清涼飲料水のコマーシャルに出て宣伝をしてもおかしくないくらいの爽やかな笑顔で言った。

この日の朝礼で、伊藤はドリームプラン・プレゼンテーションに出るプレゼンターに立候補してみないかと、全員に呼びかけていたのだった。

ドリームプラン・プレゼンテーションは、全国の各地域や業界、さらには学校や企業内でも行われている夢の発表会である。

伊藤は3つの大会の実行委員長を兼任しており、今回は『眼科ドリプラ』のプレゼンターをスタッフに呼びかけていたのだ。

一生懸命にドリプラに取り組んでいる伊藤の姿を見ていた時澤は、何か力になりたいという思いから、眼科ドリプラのプレゼンターに、意を決して名乗りを上げたのだった。

「じゃあ、ときちゃん、眼科ドリプラだけじゃもったいないから、年末に開かれる世界大会にもエントリーしてみようか！」

伊藤は意気揚々としながら、せっかくだからと笑った。

時澤は目を大きくさせて一瞬驚いたが、元気よく伊藤に向けた笑顔が答えだった。

「え～！……じゃあ、はい！　出ます！」

毎年12月、東京で行われるドリプラの「世界大会」は、全国から書類審査に通過した20人のプレゼンターが予選会で発表し、そして先行された8名が本選で夢の発表をする。

海外からのエントリーはまだ少ないが、中国を中心にドリプラが広がりつつあり、2009年は中国上海からも一人、本選にまで出場している。

世界大会には、本気の経営者もたくさんエントリーしてくるため、書類審査に通ることだけでも簡単なことではない。さらに、本選で発表するためには、いくつもの制約条件を乗り越える不屈の精神と、極めて高いレベルのプレゼンテーションが要求される。

新人の時澤がその大きな壁に挑むには、伊藤の全面的かつ本気の支援が不可欠だ。

ほとんど勢いで参加表明をした時澤を笑顔で受け入れながら、伊藤は心の中で覚悟をした。
“やるなら、本気でやるしかない”

何事もできるかできないかは、始める前に決まっている。結果は、どこまでの決意ができているかによって変わるだけなのだ。

こうして、時澤えり子と伊藤勝の二人三脚で歩む、ドリプラで染まる毎日が始まった。

絵の具で薄めた水色が、空一面をどこまでも隙間なく塗りつぶし、真っ白に輝く太陽を引き立てていた。その日の神戸は、久しぶりに空気が乾いていて、日ごろ外を出歩いている森田にとっては過ごしやすい一日だった。

リフォーム会社を経営している森田裕介は、今日も自分の会社が請負っている工事現場をハシゴしていた。

“次は、この辺で一番大きいマンションやな”

こうして森田はいつも現場に足を運ぶ。しかし現場で働く職人たちのことや、仕事の案件に関して不安や心配をしているからではない。むしろ、職人たちがお客様に喜んでいただく仕事をしているということに関しては、心から信頼し切っている。

だから本来であれば、行く必要なんてないのだ。

「お疲れさまです！」

現場の職人が森田の姿をみると、すぐに声をかけてきた。

「お～う、お疲れ～」

真っ黒に焼けた大きな体から伸びる手には、ビニール袋がぶら下がっていた。それを上に掲げるようにして、森田は言った。

「これ、買うてきた。一緒に食おうや」

上田という男前の若手の職人と一緒にトラックに乗り、森田はお昼ご飯を食べ始めた。

地道な仕事をコツコツとすることも、できるかぎり毎日現場に通い、こうして職人やお客さまとコミュニケーションを取ることも、以前は、今ほど密に行っていなかった。

森田はある出来事をきっかけに、それまでの自分の過去を否定するかのようになり、まったく

正反対のことばかりをするようになったのだった。

上田はトラックに乗り込むと、窓を開けてからペットボトルのキャップを開けた。

「社長、この会社をどこまでデカくしたいですか？」

いつもふざけてまわりを笑わせているやんちゃな上田が、急に真剣な表情で聞いてきたことに、森田は少しだけ驚いた。

「デカくしたいとは、思わへん」

「え？」

「デカくしたいとはまったく思わへんけど、職人が胸張って『俺、匠塗装の職人なんや！』って自慢できるくらいには、してやりたいって思ってる。ほいで、それを聞いたまわりの方が、『まじで？ 匠塗装の職人なん？ すげ～な！』って、一目置かれるようなかっこいい存在にしたい」

森田は日頃から強く思っていることを話しているうちに、なんだか熱くなってきた。

「へええ、いいですね。それって、何年くらい先の話ですか？」

「4年後」

上田の質問に対し、一瞬の隙もなく森田がバシッと言い切った。

「え～～!? 4年後なんて、いくらなんでも無理でしょう？」

「いや、4年やないとあかんねん」

「何であかんですか？」

上田はテンポよく、合いの手を入れるようにして関心を示した。

「4年後、会社が完全にできあがった状態で誰かに譲るんよ。そいで、日本職人大学にこの人生を注ぐって決めとるんや」

「へ～。社長の考えることはすごいな。……ところでその『日本職人大学』って、なんですか？」

森田は、若手の職人が自分の夢に興味を持ってくれることが嬉しかった。

「職人大学はな、職人魂を教育して、素晴らしい日本の建築技術を未来永劫、後世に伝えるっちゅー学校や」

「職人魂って……？」

「日本の建築技術が、ドバイやベトナム、それから中国の国づくりや街づくりに、これまでむっちゃ貢献してきたんや。日本の建築技術は、ものすごく世界に良い影響を与えとる。日本の技術は、世界一の素晴らしいものやねん。でも、海外から仕事を任された場合、日本は設計と監理だけして、後の施工は全部海外の現地の職人に丸投げしとるやろ。それを続けていたら、後継者不足の業界やし、いつか日本の職人がいなくなってしまうんや」

上田は箸をとめ、普段見せないような真剣な表情で、ふんふんと森田の話聞いていた。

「日本人は、手先が器用で真面目で、しかも思いやりがある。律儀で約束も守る。そんなんは日本人特有の素晴らしい能力なんや。職人大学は、技術的なことはもちろん、人間として本質的なことを、仲間と一緒に修行していく場なんや」

こうして森田は、職人大学の細かい構想や自分の思いを語り始めた。すると同時に上田の目が益々輝いていくのがわかった。

「すげ〜……。わかりました、社長！　じゃあ俺、あと4年間本気でついていきます！」

「おう！　頑張ろうな！」

この時、森田は既に『日本職人大学』の夢を、ドリプラの書類審査に出そうと心に決めていた。

人生を賭けた夢に向けて、一歩踏み出そうとしていたのだ。

ドリームプラン・プレゼンテーション2010のエントリー説明会に石毛紀代子はやってきた。

「こんにちは！」

威勢がいいスタッフの挨拶に、石毛はびくっとした。

「こ、こんにちは……」

緊張していたこともあったが、ドリプラ・スタッフの元気の良さと自分の心構えに大きなギャップを感じた。

受付をすませると、パンフレットと一緒にハガキサイズのカードを受け取った。

「石毛紀代子さま、本日はお越しいただき、ありがとうございます。これから一緒にワクワクする夢を育んでいきましょう。川合径」

事務局長の川合径からのメッセージが書かれていた。

そのカードには、『メンターカード』と書いてあった。

“メンターカードって何だろう？　それにしてもこれ、直筆で全員に書いてるなんて、凄いなあ〜。説明会は今日だけじゃないのに……。一体この人、何枚書いたんだろう？”

そのメッセージが、緊張していた石毛を少しだけリラックスさせてくれた。そして、夢を実現するために役に立つ話を聞けたらいいなと思うと、石毛の気持ちは少しだけ上向きになった。

石毛が一人で席に座っていると、後ろから透明感のある優しい声が聞こえた。

「ここ、いいですか？」

着物姿の女性が、石毛の誰もいない隣のイスに片手を伸ばしていた。

「あっ、もちろんです。お着物、とっても素敵ですね」

石毛は茶道をしていたこともあり、着物がとても好きだった。とにかく日本文化がすべて好きだ。そして、一人で来て座っていたので、少し心細かったところだったから声をかけてもらえて、ちょっとだけ気が楽になった。

着物の女性は品が良く、心地よい空気をまわりに流している気がした。そうして石毛に名

刺を差し出した。

「坂元恵里と申します。よろしく申し上げます」

「石毛紀代子です。ありがとうございます」

受け取った名刺には、『夢のマジカルワンダーランド病院を建てよう！』と書いてあった。

“夢のマジカルでワンダーランドな病院……しかも、着物姿……なぜ？”

意味の分からないことばかりで、石毛は自然と坂元に興味が湧いてきた。

「夢のマジカルワンダーランド病院って、何ですか？」

石毛は、おっとりとした口調で坂元に聞いた。

すると坂元はなんだかイラストがたくさん描いてある紙束を取り出して石毛に見せた。

「私ね、小さい頃から病院をつくるのが夢だったんです。私の子どものお友だちが、この絵を書いてくれたんです」

そこには、かぼちゃの馬車、王子様、お花畑、お城……。夢いっぱいのロマンチックな病院の絵が自由に可愛く描かれていた。

その絵を見せながら、坂元は自分の夢の世界を嬉しそうに話し出した。それを聞いているうちに、石毛も坂元を応援したいという気持ちになった。

「とっても素敵ですね！ これ、病院なんですよ？ ここに入院したら、退院したくなくなっちゃいますよね」

「そうなんです～！ よく、そう言われちゃうんですよ～」

ふふふふ……と嬉しそうに坂元は笑った。

坂元の素直さを超えた天然ぶりに、石毛は親近感を持った。

二人の話が盛り上がり始めたところで、説明会が始まった。

なんだか楽しそうな笑顔の男性が登場した。

「みなさん、こんにちは～！」

その男は体中から、光るエネルギーを発しているようだった。それが、先ほどのメンターカードの送り主である事務局長の川合径だということが、石毛にはすぐにわかった。

川合は身振り手振りをしながら話し出した。

「自分自身の体験や社会に対する疑問などは、夢に変換することができます。それらは放っておけば、単なる思い出や不満・不安になってしまいますが、そこに自分の役割を見出すことができれば、それが夢になるのです。自分にしかできないことを、夢にするから価値があるんです。そして、それこそが使命です。使命に勝るマーケットはないんです」

石毛の目つきが真剣になった。

「私たちが売上を決めることはできません。売上を決めるのはお客様なのです。私たちにできることは、お客様に価値を提供することです。お客様が“まさか、ここまで！”と驚き、感動するほどの商品やサービスの価値を提供するんです。その最高の価値を疑似体験してもらうのがプレゼンテーションなのです。そんなプレゼンテーションができれば、始める前から予約をいただくことだって可能になるはずですよ」

石毛は“そうだ、その通りだ！”と思った。

「プレゼンテーションで、もう一つ大切なことは、事業が成功する理由です。それは、資金力や予測といったものでなく、あきらめない姿勢です。どんな問題が起きようとも、必ず道を切り開いていくことができるような人間になっておけばいいんです。そのために、自分だけのあきらめない理由が必要なのです。自分自身の体験から生まれる『あきらめない理由』を前もって明確にしておきましょう」

川合が話をするほど、石毛の心の中の思いと重なっていった。それとともに、石毛は次第に心臓の鼓動が高くなっていくことを感じていた。

「さらに、夢に挑戦する人は、孤独であってはなりません。どんな時でも、支えあえる仲間がいっぱいいて、いっしょに感動を味わいながら、社会をより良く変えていくのです」

石毛は、川合の話に大きな衝撃を受けた。

“うわ～！すごい！本当にその通りだ～！！”

どうしても消すことができなかつたシミという悩みが、これで消えそうな気がした。話を聞いているうちに、そんな希望に似た感情を抱いていた。

“本当にそんな理想的な起業ができたらいいな……。そんな自分になれたらいいな……！”

これまで触れてきた知識と違いすぎて、カルチャーショックではあつたが、それは心が晴れ晴れとするような、とても心地よい感覚だった。

その一方で、自分が今までに培った現実をすべて手放して理想に飛び込むか、それとも今まで通りのどこか納得しきれない人生を送るのか、という選択を今この瞬間に迫られているような気がした。

“どうしよう。すごい話を聞いてしまった。どうしよう……。挑戦してみたい……。だけど、どうしよう……”

石毛が戸惑っていると、川合はドリプラについての話を始めた。

「ドリプラは、その事業が社会に広まった時にどんなことが起こるのかを、見ている人に体験してもらうプレゼンテーション大会です。事業の説明は、原則禁止となっています。収益性などの数字も一切示すことができません。プレゼンターは、10分間という限られた時間の中で、事業の最高の価値とあきらめない理由を、映像と音楽とともに体験的に伝えます。そこでは、一つの画像、一つの言葉が、とても重要になります。それらは、人生を賭けた思いの結晶である必要があります。その思いが伝われば、説明しなくても人の心は動くのです。私たちのまわりには、夢を実現するために必要なすべての経営資源がそろっています。それらを集めることができるかどうかは、プレゼンテーションによって決まるのです」

想像するだけで石毛は興奮した。

“そんなプレゼンテーション、私も創ってみたい。そんな起業をしてみたい。そんなことが本当にできるのなら、やってみたい！”

これから始まる想像を超えた苦難をよそに、もう石毛の思いは引き返せないところにまで来ていた。

エントリー説明会が終了して、まわりでは名刺交換などがされていたが、自分の興奮を抑

えきれない石毛は、隣の坂元に軽い挨拶をすると、すぐに帰ることにした。

エントリー説明会を終えた坂元恵里は、京都の自宅に戻り、“夢のマジカルワンダーランド病院”設立へ向けて、早速ワンシート企画書という書類審査に必要な資料の作成に取り組もうとしていた。

ワンシート企画書には、その事業に取り組む自分自身の中にある“あきらめない理由”と、その事業が社会にもたらす最高の価値、そしてこれまでの自分のあゆみを表記する。

坂元は、選考委員に本気の思いがどうか伝わりますように、と祈りながら一文字、一文字、思いを込めて丁寧に書いた。

ワンシート企画書の中身を見る前に、夢の世界観が伝わるようにと、坂元の“夢のマジカルワンダーランド病院”のシンボルであるお城が見える絵を、封筒の全面に貼り付けた。

その封筒の中に、色鮮やかで賑やかな夢の病院の絵が、一面にびっしりと描かれた企画書を入れた。

「うんうん、なかなかいい感じ。この中にどんな夢が入っているのかなって、真っ先に開けてもらえそう」

坂元は、子どもの頃に通っていた病院が大嫌いだった。待ち時間は長く退屈で、病院の陰気な空気は、そこにいただけでかえって具合が悪くなる感じていた。

そしていつしか、小児科医になりたいという夢を持った。そこには、余命が短い子どもたちに最高のおとぎの世界で、短くともかけがえのない人生の素晴らしい時を過ごしてもらいたいという願いがあった。そんな夢を、中学生の頃からずっと日記に書き綴っていたのだ。

けれど、現実はそんなに甘いものではなかった。医者になることができなかつたばかりか、30年後の今はといえば、資格も資金も人脈も何もない、ただの主婦。持っているものといえば、豊かな想像力だけだった。けれども、その想像力によって生まれた壮大な夢だけは決して手放すことはなかった。

そんな前向きで楽天的思考の坂元は、確信していることがあった。

“私が創りたい病院やそれを取り巻くコミュニティは、必ず世の中の人のためになる。それができれば、誰をも喜ばせる自信がある！”

もちろん、その根拠はなかった。しかし、坂元にはあきらめる理由もなかったのである。

7月もおわりに差し掛かるある日のことだった。相変わらずその日も、のぼせてしまうほどの熱気が街中を覆っていた。

ブー、ブー、ブー、ブー……。

携帯電話が着信を伝えた。

「もしもし？」

知らない電話番号に誰なのだろうと思いながら、石毛は電話に出た。

「もしもし、石毛紀代子さんの携帯電話でよろしいでしょうか？」

「……はい。そうですけど」

「私、ドリームプラン・プレゼンテーション実行委員会の者ですが、今少しお時間よろしいでしょうか？」

「あ、こんにちは」

石毛は、感情のない平らなトーンで挨拶を返した。

“ドリプラ実行委員会の人、ご丁寧に落選通知の電話をかけてくれたんだ……”

2か月前、石毛はエントリー説明会に行き、ドリプラへのエントリーを決めた。

必死に企画書を書き、その中の項目の一つである『あきらめない理由』を書いている時、涙が出てきて止まらなくなった。

今までの自分が、どれだけ苦勞をしてきたかを思い出し、そしてその度に人に助けられて乗り越えてきたことを振り返ると、感謝の気持ちでいっぱいになった。

生きている意味を見失ったこともあった石毛にとって、何よりも自分が今、ここに生きていることが奇跡だとさえ感じた。

“どんなに大変な時でも、助けてくれる人がいた。私は人に恩を返すために、この先、生きていきたい”

その願いをこめて、書いては消し、消しては書いてを繰り返し、3日間寝る間も惜しんで、時には涙を机にしたたらせながらワンシート企画書に没頭した。

けれど、ようやくできあがったワンシート企画書を投函した翌朝、目が覚めて急に冷静になった自分に気がついた。

“思いが独り歩きしているような、あんな企画書じゃ、ドリプラの書類選考には通過しないだろうなあ……”

自分はプレゼンターには選ばれないだろうと、勝手に思い込んでいた石毛は、ドリプラにエントリーしたことすら忘れかけていたのだ。

“落選者にまで電話をくれるなんて、どこまで丁寧なんだろうか”

妙なことに感心している石毛に対し、電話口のドリプラ事務局の女性の声は、とても丁寧で明るかった。

「石毛さん、おめでとうございます！ 20人のプレゼンターに見事選ばれました」

軽やかに話す電話口の相手に、石毛は思わず声をあげた。

「ええっ?!」

一瞬、相手が何を言っているのか、わからなかった。

「え？ あの……本当に？ 私、ですか？」

「はい！ おめでとうございます。そして、いよいよこれからです。よろしくお祈いします！」

石毛はどうしても、信じられなかった。

「うわっ！ 私！ 全然、受かると思ってなかったんです！ 本当ですか！ ありがとうございます！ そうと決まれば、私、死ぬ気で頑張ります！」

電話を切った後、放心状態になった。

“受かった。信じられない。私のあのエントリーシートを見て、私を選ぶなんて……ありがたい。私って、本当に運がいいなあ！”

石毛は、起業への夢が叶うと確信した。他の人がどう思うかはわからないけれど、ドリプラという恵まれた環境でプレゼンテーションができる機会を得られるなんて……。そう思うと全身から喜びが溢れ出てきた。なんだか走り出したくなって、がまんできなくなって、石毛は走って家に帰った。

石毛に電話で連絡がいったのと同じように、その他の 19 名のプレゼンターにも書類審査通過の朗報が届いた。

こうして全国から、さまざまな本気の夢が 8 月末、群馬県磯部市に集合することとなる。そこでは、一泊二日でドリプラ関係者全員が集まり、顔合わせを兼ねた合宿が行われることになっていた。

勇気を出して一步を踏み出し、見事書類審査を通過したプレゼンターにとって人生を変える 100 日間は、ここからまさに始まろうとしていた。

どんな夢でも必ず叶うたった一つの方法

全国の書店にて 7 月 9 日(土) 発売

平成 23 年 7 月 10 日初版発行

著者 —— 福島正伸

発行者 —— 井上伸一郎

発行所 —— 株式会社角川書店

発売元 —— 株式会社角川グループパブリッシング

【お問い合わせ先】

株式会社 アントレプレナーセンター

福島堂 鈴木里美

TEL: 03-3661-8008 / FAX: 03-3661-8135

e-mail: book@entre.co.jp

〒103-0014

東京都中央区日本橋蛸殻町 1-26-9 NS ビル 26 4F

☆福島堂はこちら

<http://fukushimado.net/>

☆夢（ドリーム）・プランプレゼンテーション

<http://www.drepla.com>