

早稲田大学商学学術院教授
井上達彦先生プライベートセミナー

【「模倣の経営学」から読み解く
イノベーション思考法】

ご参加下さった方ならびに
音源をお聴きくださった方からのご感想集

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

今回の井上先生の講演で、私の拙い経験知に、さらに理論的な知見を加えたことで、今の自分に足りないところや今後の目指すべき方向性のようなものが見えてきました。

今回の「模倣の経営学」というタイトルを拝見して真っ先に思い出したのは、10年近く前でしょうか、鮎谷さんがメルマガでよく書かれていた

「TTP（徹底的にパクれ!）」

というフレーズです。

当時私はあの言葉に触発され、本業のかたわらメルマガをベースにした通信教育事業を始めました。最初の1年目の年間売り上げは、たったの4万円でしたが、いい技をパクっては継続、パクっては継続をくり返しているうちに、今年、今月ですでに売上1千万を超えるほどになりました。

そうした今までの取組と、その折々の「進化論」からのメッセージを思い出すにつれ、また、今回の音源中の鮎谷さんの「おまけ」音源を拝聴するにつれ、音源の背後にある進化論物語（=コンテキスト）の存在、そして、貴メルマガの信条でもある

「すぐには役に立たないけれど、じわじわと効いてきて、やがて、圧倒的な差をもたらす世界観」

の意味するところを、噛み締めている次第です。

「師弟同行」とは、まさにこのことです。

今回の井上先生の講演で、私の拙い経験知に、さらに理論的な知見を加えたことで、今の自分に足りないところや今後の目指すべき方向性のようなものが見えてきました。

早速、

『模倣の経営学』

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

そして、ご講演の中で引用されていた

『事業システム戦略—事業の仕組みと競争優位』

を購入いたしました。

これらの書で、今の私の事業を再度俯瞰し、

「模倣困難なビジネスモデルを10年かけて構築する。」

を目指していきたいと思います。

また、鮎谷さんが「おまけ」音源の中でご紹介なさった（最近、メルマガでご紹介なさっていたので、すでに買ってはいました。）

高田明『伝えることから始めよう』東洋経済新報社

を、今読んでいます。

ここからも、「良質のインスピレーション」を得ていきたいと思います。

鮎谷さんとは、「コンサルを5回受ける」と約束し、まだ2回しか叶えていませんが、今の事業に限界を感じたところで（おそらく近々。笑。）またお願いすると思います。

その折は、よろしく願いいたします。

（篠崎 大司 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

今まで鮎谷さんの音源で、「目標設定・日記・物語」とお聞きしてきた内容と深くつながっていると思いました。

今回は、「模倣の経営学」から、イノベーション思考法を学ぶと題してのセミナーを受講させて頂きました。

ここで「模倣」の作法として、「守・破・離」の概念があり、その中でも特に「破」がイノベーションのきっかけになること。更にはその「破」にも二通りあることを聞かせて頂きました。

特に深く知らされたことですが、まず「離」について、

「守と破の二つを合わせながらも離れていて、しかも二つを守れている状態」

と言われていました。

この中の「合わせながらも」というのが非常に難しい、普通は矛盾としか思われなところですが、最後の方で「信念が大事」と言われていたことが、カギだと感じました。「合わせながらも」なんて無理だ、矛盾だ、としか思えないのはそもそも「合わせよう」としていない、つまり上の次元を目指していない表れなのだと思います。

逆に、何が何でもやるんだ、絶対にこの状況を打開して上の次元に至るんだ、と意欲に燃えている人は、一見矛盾しているような「守」と「破」を合わせて、しかも上の次元で統一し、新たな境地をひらく。そのような強い意欲を持つことが大事なのだと感じました。

そしてもう一つ、今まで鮎谷さんの音源で、「目標設定・日記・物語」とお聞きしてきた内容と深くつながっていると思いました。

これも最後の方で、「ミッション・オリエンテッド」の話題から、「ミッションは人に宿る」の言葉、またミッションは最短で10年、あるいはそれ以上の時間軸で見べきものだ、とお聞きしました。

これは、まさに今までの音源で語られていた「大きな物語の中に自分を置き、途方もなく高い目標を掲げ、そこに向けて時々刻々と心の動きを記述してゆく」ということを、別の表現で言われていたようにも感じました。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

これに関連して、個人的な感想ですが、今回の講演は、守破離の「破」あるいは「離」が主題だったと思いますが、今の自分は「守」が弱いな、ここを強化すべきだなと思いました。企業なら理念として、トップから末端まで一気通貫して体現すべき理念、個人ならば理想の姿と言えるものが、まだ弱いと。今年から目標を設定し、日記も始めていますが、まだ「向こう側」の世界に幽体離脱するには至っておらず、今の自分を引っ張り切れていないように感じています。

今回の

「より遠くの異業種から、模倣のヒントを得る」

ということも、鮎谷さんの表現される言葉では過去と未来のシーソーゲームで未来が勝ち、未来へ降り切ったシーソーから出てくる強烈な力が、全くの異業種からでも今の自分を変えるヒントを得るのだと思います。自ずと引っ張られるくらいの強い力が働くように、更に目標を見返し、修正し、その目標に向かっての物語を歩んでゆきたいと思います。

また最後には、鮎谷さん自身が進化論のメルマガを題材として、どのような模倣をしてこられたのか、実例を挙げて教えて頂きました。

今、個人でも情報発信をしようと考えているのですが、今の「進化論」を見ているとその情報量と内容に圧倒されて、とてもこれは無理だと感じてしまいました。それが、今日のお話を聞いて、最初から今の形ではなかったこと、一つ一つの模倣を積みかさねて、今のようになったのだと理解しました。

今すぐに出来ることは限りがありますが、一歩踏み出さなければ次もありませんので、まず出来ることから始めてみたいと思います。

最後ですが、井上先生の『模倣の経営学 実践プログラム版』はセミナー参加を決めてから購入し、読み始めたのですが、セミナーまでに終わらず、残念でした。これから読み切って、模倣の概念をより深く落とし込んでゆきたいと思います。

このセミナーを企画して下さった鮎谷さん、また運営して頂いたスタッフの皆さん、本当に有難うございました。今後とも、宜しくお願い致します。

(遠山 哲也 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

本当に、今あるものが何でできているのかを知る公式を教えてくださいのおかげで視点も定まりやすくなりとてもスッキリしました。

土曜日は、本当にありがとうございました。

とても充実した豊かな時間を過ごすことができました。

終わってみればあっという間の5時間で、お話を聴きながら、すぐに実行したいと思いついたり気付いたりしたことをメモするのにとても忙しかったです。

まだ鮎谷さんのメルマガを読み始めて日は浅いのですが、とても気になり行ってみないと、他の予定を蹴ったり調整したりして参加したことは大正解でした。

井上先生のお話もとても分かりやすく、「守破離」のビジネス上の構造の説明は、普段自分が意識せずに行っていることが体系だって理解でき、早速仕事で使ってとても整理することもできました。

模倣という言葉だけ聴くとあまり良いイメージはないですが、実際にすべては模倣から始まり、

- ・「守」止まり
- ・根源ではなく上っ面の模倣

ということが、イメージを悪くしているということも分かりました。

ここで止まってしまうと、結局浅いし、周りからのイメージも悪いしモノにもならないのですね。

人の成長や人生も同じだなと思いました。

「守」で終わってしまう人は、自ら考えることをしないので何の成長もなく、「破」の人を批判だけする。そしてまた「離」まで行った人を「守」しようとするけれど、自ら考えていないのでその根源の構造が見えず、また「守」だけで終わってしまう。常に、自ら考える、なぜという疑問を持つアンテナを持つことが大切だと思いました。

本当に、今あるものが何でできているのかを知る公式を教えてくださいのおかげで視点も定まりやすくなりとてもスッキリしました。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

また、鮎谷さんのメルマガのお話も、とても勉強&参考になりました。

私は感情を振り子として見ていたのですが、体積のように捉えると聴いてまた自分の捉え方に幅が持てました。ちょうど私も「ライフスタイル」をテーマにしようと思っていたのでドンピシャでした。

鮎谷さんのお話は、本当にとっても聴きやすくとても納得できます。

鮎谷さんのお人柄もあると思うのですが、醸し出される空気感がとても心地良く思わず微笑んでしまったり笑ってしまうシーンがたくさんありました。

同じ空間で同じ空気を吸い、鮎谷さんのお話を聴いているだけで何でもできそうな気がしてくるから不思議です。

また、セミナーや個別コンサルなども受けさせて頂きたいと思います。

とても素晴らしい貴重な時間をありがとうございました。

(講師 N. Y 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

本を読むより本の著者の口から直接語られて説明される破壊力というのは、脳への定着率が全く違いました。鮎谷様がいつもおっしゃられている「時間を金で買う」というのはこういうことなのかなと思います。

鮎谷 様

井上達彦先生の模倣の経営学の音源を拝聴させて頂きました。

井上先生のユーモア溢れるプレゼンと、いつもの鮎谷様のキレキレの放談内容という夢のコラボレーションに惹きつけられ、あっという間の4時間でした。音源に出てくる事例の二トリではありませんが、今回も「お値段以上」の価値をご提供して頂き誠にありがとうございます。

鮎谷様のメルマガで紹介された、井上先生のセミナーに参加されていた方がよく使われている「守破離、守破離、守破離」という言葉、ようやく腑落ちしてスッキリしました。

今回の音源は 136 ページに及び配布資料が添付されておりましたので、1 回目は資料をタブレット PC に入れてページを捲りつつ、机に座りメモを取りながら音源を拝聴させて頂きました。

「守破離」「垂直運動の模倣と水平運動の模倣」「表面的類似性と構造的類似性」「ビジネスモデル分析の枠組み」などのフレームワークをプレゼン資料の図で説明されているのでわかりやすかったです。

ちょうどオンライン講座を受けているような感覚でした。

ただ、本を読むより本の著者の口から直接語られて説明される破壊力というのは、脳への定着率が全く違いました。鮎谷様がいつもおっしゃられている「時間を金で買う」というのはこういうことなのかなと思います。

海外勤務中なのでなかなかセミナーに足を運ぶのは難しいですが、音源でも十分に臨場感を感じております。

個人的な話で申し訳ないですが、私も学生の時にアメリカのオレゴン州に留学しており、先月も私用でオレゴン州に行ってきたので、井上先生の話の内容がすごく

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

身近に感じたのも良かった点の一つです。

また最後の1時間の鮎谷様の放談部分。「日記放談」の中の質疑応答で、メルマガについて質問された方がいらっしゃいましたが、実は私も音源を拝聴させて頂きながら気になっていた人間のうちの一人です。

その点に関しては今回惜しみなく放談して頂き、メルマガは

「近所と遠距離からの模倣に次ぐ模倣で創造されたアート」

だったということに驚きました。

鮎谷様のメルマガという作品を拝読させて頂く楽しみが増えました。

色々学びはありましたが、1回目を拝聴させて頂いて、一番突き刺さったのは締め
のこの一言。

「学びは事後的にしかわからない。」

他の音源同様。また繰り返し拝聴させて頂きます。
ありがとうございました。

(製造業 M. K 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

セミナーに参加させていただくことで、「模倣の経営学」「模倣の経営学実践プログラム版」の2冊で語られている内容がより深く体のなかに染み込んでいくような感覚を覚えました。

鮎谷様

セカンドステージの皆さま

昨日は貴重なセミナーを開催いただき、ありがとうございました。

セミナーに参加させていただくことで、「模倣の経営学」「模倣の経営学実践プログラム版」の2冊で語られている内容がより深く体のなかに染み込んでいくような感覚を覚えました。

自分勝手な解釈も多分にあると思いますが、以下に自身の気づきをまとめてみました。

「模倣」には「良い模倣」と「悪い模倣」の2種類がある。

「悪い模倣」は、表層に現れているものを単純に真似たものであり、

“かたち”をそのまま横にずらしただけのものである。

これに対し、

「良い模倣」は、表層に現れているものの奥底にある骨格・構造を

自らの文脈に置き換え、捉えなおしたものである。

それは「模倣」ではなく、いわば「イノベーション」である。

なぜ、「模倣」にこうした違いが生まれるのか。

そこには、例えば、世の中に良いものを提供するといった

「思い」や「志」といったものがあり、

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

その有無によって見えている世界が変わってしまうからである。

同じものを見ても、

ある人は「素晴らしい。でも環境の違いがあるから・・・」

という感想にとどまり、

ある人は「これだ！」という閃きを掴む。

この閃きが「守・破・離」の「破」の役割を果たす。

こうした閃きは遠い世界を見たときに生まれやすい。

なぜなら、遠い世界であるがゆえに、

表層に現れているものにとらわれることが少なく、

客観的に捉えることができ、

その裏にある骨格・構造をつかみやすいからである。

ただ、こうして掴んだ閃きもすぐに実現できるわけでない。

その実現のためには、様々な課題や矛盾を乗り越えなければならない。

よく日本では、“落としどころ”という言葉でその矛盾の解消をはかる

ことがあるが、それでは「イノベーション」は生まれない。

その矛盾と格闘し続けることから、「イノベーション」が生まれる。

これが「守・破・離」でいうところに「離」であり、

弁証法の「正」「反」「合」でいうところの「合」である。

あるものが「破」のきっかけとなり、

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

これまでの「守」との格闘のなかから、

「離」が生まれる。

「模倣する」ことがイノベーションなのではなく、

「模倣するというプロセス」からイノベーションが生まれるのである。

(S. K 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

私にとって、今まで思いもつかない話でとても参考になりました。

模倣の経営学と逆転の発想について聞かせていただきました。

私にとって、今まで思いもつかない話でとても参考になりました。

ありがとうございます。

井上先生の2種類のお話で、どちらも共通して言えるのは事業の構造について着目し、それをよく見極めて、アプローチしていくということなのかと理解しました。

模倣の話と逆転の話とを構造分析するとどちらも事象の構造を透視したうえでその構造の上に乗っているコンテンツについて延長線上の方向(順方向)について考えを深めていくのが模倣で逆方向に思考を飛ばしていくのが、逆転の発想とイメージすると私にとっては理解しやすいように思いました。

また今回のお話のおかげで、今まであまり意識していませんでしたが事象について構造を見極めることの重要性を実感しました。仕事はもちろん、普段日常に転がっている事象の構造を考えることで世界がもっと深く理解できる気がしております。ありがとうございました。

また、鮎谷さんが所感で仰っていた集客の話で「抽象度の高い内容の話のほうが、波及性が高く、価値はあるが訴求性が低く、なかなか集客ができず即効性のある具体的スキル系のほうが、集客しやすい」というのはとても合点がいきます。

仕事のシーンで抽象度が高く、本質的な話をしてあまりついてきてもらえずかといって具体的な例を交えながら話をして具体例が身近すぎて、本質との乖離があり結局具体的な話の領域だけで終わってしまい波及効果のないものになってしまうことが多いと感じています。

具体例についても、身近なものから具体的だけど少し抽象的に・・・というように具体と抽象の度合いをコントロールし、抽象度のグラデーションをイメージしながら話を作っていくという必要性を感じた次第です。

鮎谷さんの話の主旨でないかもしれませんが申し訳ございませんがひらめきが得られたという点においてとても大きな価値を得られました。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

ありがとうございました。

今回も とても興味深い話をありがとうございました。
今後とも宜しく願いいたします。

(N. M 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

井上先生が行われた講義内容の音源はかなり貴重なものだと感じました。先生の話し方や講義の進め方ワークで頭に刺激を与え受講者を巻き込みながらの進行はとても勉強になりました。

◆今回は井上先生の音源をありがとうございました。

井上先生が行われた講義内容の音源はかなり貴重なものだと感じました。先生の話し方や講義の進め方ワークで頭に刺激を与え受講者を巻き込みながらの進行はとても勉強になりました。また質問に対する答えを決して否定しない対応に先生の人柄を感じるとともに、発想を引き出すため関係性の構築の仕方が上手だと思いました。

鮎谷さんが言われるとおり1:4:16の気持ちで復習を重視して聞き続けていきたいと思います。

◆模倣という言葉のイメージが変わりました。

模倣という言葉は「パクる」「オリジナリティがない」というイメージであまりいい印象がありませんでしたが、模倣から創造性が生まれてくることが分かりました。

これまでは「表面的類似性」だけの認識でしたが「構造的類似性」という視点があり「構造的類似性」は世の中のことが発展するためには必要不可欠なものであると感じました。

また、構造的な模倣に気づくためには表面的な数方向からの視点や限定的な経験だけではなく多角的な視点や一見関係ないような経験の中から生まれてくるのではないかと思います。

私が学んでいるコーチングの分野でも気づきのための「質問」を意図的に使います。質問したことに対してすぐに出てくる答えや考えはその人、本来の答えではないといわれます。出し尽くしたときに苦し紛れに絞り出す答え当てずっぽうで出した答えから「その人の本質的な部分」が引き出される場合があります。少し話が横道にそれてしまいました・・・

不易流行という言葉の意味に「日々変わっていくこと自体が本質である」というこ

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

ともあるように「模倣すること自体が発展のための本質」でもあるようにも感じました

◆これからも「言語化する」「繰り返す」「量をこなす」を意識しながらほそぼそと音源を聞き続けたいと思います。

今回もありがとうございました。

(石田 弘之 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

模倣という、良いイメージがなかったのですが、「偉大なビジネスは、いずれも模倣」という事を事例を通してお聞かせいただく事でよく理解できました。

井上様 鮎谷様

この度は、貴重なお話を聞かせて頂き有り難うございました。

模倣という、良いイメージがなかったのですが、「偉大なビジネスは、いずれも模倣」という事を事例を通してお聞かせいただく事でよく理解できました。

模倣は創造と対極にあると思っていましたが、創造とは模倣から始まるという認識に変わりました。むしろ一から創造するという事は相当の困難で模倣から始めるべきだと考えを改めました。

だからと言って、そのままマネるのではなく、模倣にも良い模倣・悪い模倣があると教えて頂き、模倣と言っても単なるマネではダメなのだと学ぶことが出来ました。

まだまだ聞き流してしまっている所も多々ありますので、音源を何度も聞かせて頂くとともにこれを機に井上先生の著書も購入して学びを深めていきたいと思えます。

この度は、有り難うございました。

(林 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

音源を聞いてから以降、見るものすべてを（と云うといいすぎですが）、何か自分に取り込むことができる物はないのか考えるようになりました。

模倣という単語だけではあまりいいイメージを抱くことはできませんでしたが、井上先生のおっしゃることは、世の中にあるいろいろなものの良い部分を自分で消化し融合させることでより良いものを生み出していくことの重要性を説いておられるのだと理解しました。

音源を聞いてから以降、見るものすべてを（と云うといいすぎですが）、何か自分に取り込むことができる物はないのか考えるようになりました。

なかなかそこから取り出し、自分自身のものに融合・昇華させることができませんが……。今回の音源を自分のものにできるよう、努力したいと思います。

後半の鮎谷さんの放談部については、相変わらずの鮎谷さんのパンチのきいたお話をお聞きし、元気が出てきました。

やっぱり、鮎谷さんの肉声は他とは違った、エネルギーを感じ自分をやる気にさせる何かがあるように感じます。

（会社員 K. T 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

セミナーに参加することはメルマガを拝読するだけでは得られない世界がありました。

現在、3年で実現する戦略的ビジネスユニットを構築するというミッションを会社から与えられております。

私のセクションはビジネスモデル変革の中心部門として期待されていますが当社は労働集約型ビジネスを得意としております。

経営陣には「人口減」する日本市場で成長性に対する危機感がありますがなかなか従来のビジネスモデルが邪魔をして思い切った事業戦略が描けていない理想は分かるが、どうして進めていいかわからないといった暗中模索の状況にいます。

今回メルマガで「模倣」というキーワードが気になり、大阪からではありませんがすぐに申込み参加いたしました。

セミナーをお聞きしてポイントになったのが、2つの守破離です「破」で行うことは、忠実に「守」を実施した後に、自然にこれを破るという概念だけでなく異なる流儀・業種のいいところを模倣すること「離」は「守」「破」の分かれている2つを守りつつ、高みに持ち上げることここで大事になってくるのが・効率的でない・俯瞰的に・諦めず・ミッションオリエンテッドを軸にいったあくなき追求だと感じました。

鮎谷さんがおっしゃっていた、

- ・目標が高くないと模倣する視野も広がらない
- ・大きな成長のためには、もっと遠く・多く
- ・学びには無駄なことがたくさんあってよい
- ・自分で考えつかない外部から来るものにのっかる

に通じる考え方だなと思います。

加えて、競争戦略の本質は

「非競争の状況を10年がかりで築くこと」

という考えは心に響きました。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

小手先だけでなく、自社・自分の本質を把握して、他のいいものを真似て真似て誰も真似出来ない領域を確立すること。容易ではありませんが、10年かけて飽くなき追求を継続したものには「非競争」という世界が待っていると思うとわくわくします。

私自身3年で事業化というミッションでビジネスを考える立場ですが目先のことだけでなく、非競争の世界を目指してビジネスを構築したいと思います。

セミナーに参加することはメルマガを拝読するだけでは得られない世界がありました。

読むことだけでなく、学ぶ場に参加する・議論する・言語化することも積極的に実施していきたいと痛切に感じました。

今回は様々な学びの場を与えていただき、誠にありがとうございました。

(宮田 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

鮎谷さんという素晴らしい師は見つけれられたのではないかと感じておりますが、まだまだその「守」を実行しきれているかという、甚だ疑問しかない状態ですし、これから新しい取り組みをしていく中でもより良い師を見つけられるよう、しっかりと「守」をこなして、「破」「離」と進んでいきたいと思っております。

井上先生、鮎谷様

本日は貴重なお話ありがとうございました。
今日のお話の中で、印象に残ったことは、

- ・表面的には似ていない、構造的には似ている、ということを目指す
- ・10年後、5年後に戦わなくていいように、構造・仕組みで差別する
- ・守破離
- ・ニトリ社長の話
- ・物事は全て立体、4次元で観察し、解き明かさなければならない
- ・頑張らないために頑張れ
- ・バックナンバーは10年後紹介するために書いている
- ・学びは事後的にしか分からない。つまり無駄なものがたくさんあるというような点

でした。

特に、「守破離」のお話の中で、私が一番に思い浮かべたのが、自分自身の野球をやっている頃の経験でした。

野球全体的なことというよりも、個別の、たとえば個人のバッティングフォームの改良の工程とよく似ているのではないかと。

バッティングフォームというのは、元々、癖の全くない選手は、私の指導経験からもほとんどいません。ですので、チームの得たい結果、あるいは個人として得たい結果を得るために、必ず矯正という段階を踏みます。それは、まさに今日のお話の中では、「守」の部分だと思います。

それを教わり、取り組み始めた時点では、違和感しかないような状態なのですが、(わかりやすく例えれば、右バッターにいきなり左バッターとして打て！と言われるくらい)数をこなして行くことによって、どんどんそれが当たり前に行けるよう

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

になっていきます。

そうなってくると、「守」の段階を守りつつ、試行錯誤していく中で、より自分に合った形に変化させていくことが可能となります。これが「破」の段階になるのかと思います。

さらにそこからより自分に合った形、あるいはもっとその「守」として土台となる部分を完璧にしたうえで、自分に合った形により高めていくという段階が「離」の段階になるのではないかと、感じました。

つまり、「守」はある種の土台作りであり、「破」はそれを自分の中に取り入れ、自分の物としてより高めていく段階、そして「離」は、さらにそこに磨きをかけていくようなことなのではないかと、感じました。

実はこの一連のプロセスの中でかなり大切な事は、「守」「破」「離」を通して適切なフォローアップをして下さる、「良き師」であるのではないかと感じています。

(これは人に限らずで良いとも思いますが)

私にとってこの野球の経験から得られた気づきは、非常に有意義だったとずっと感じておりましたが、社会に出てから、適切な「守」の段階、あるいはそれ以降を経験させてくれる良い師になかなか出会えていなかったので、「師」探しの重要性もまた、改めて感じました。

鮎谷さんという素晴らしい師は見つけれられたのではないかと感じておりますが、まだまだその「守」を実行しきれているかということ、甚だ疑問しかない状態ですし、これから新しい取り組みをしていく中でもより良い師を見つけられるよう、しっかりと「守」をこなして、「破」「離」と進んでいきたいと思っております。

本日は貴重なお話、ありがとうございました。
今後とも何卒、よろしくお願いいたします。

(西方 良之 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

当日のレジメやメモを「時々刻々の記」に猛然とまとめ返しました。すると、気づきの雪だるま、まるでインディジョーンズを襲ってきた塊のようなものがそこにはてんこもりでした。

事務局様こんにちは。
井上達彦先生のセミナーに参加させていただいたHです。
その節は本当にありがとうございました。

あれから、2週間が過ぎました。
重い腰を上げて、やっと感想を書きます。(即断、即決、即実行を自分に言い聞かせていますが 結構、骨がらみの病がとれませんね)

私はどうしても独立して自分のビジネスを持ちたい。
ただ、どうもやりたいことが、いまひとつ漠然としていて重い腰が上がらない。
そんなとき、今回のこのセミナーは非常に重要な突破口になりそうに直感し、参加を決意しました。

メモを取り、レジメの重要だと感じた部分には赤ペンを入れたり、お話の一つ一つをじっくり考えながら真剣に参加しました。
とはいっても、帰ってから、その日は資料とメモを眺め返したくらいでほぼ何もしてませんでした。

...10日ほどたったある日(笑)、突然思い立ち、当日のレジメやメモを「時々刻々の記」に猛然とまとめ返しました。すると、気づきの雪だるま、まるでインディジョーンズを襲ってきた塊のようなものがそこにはてんこもりでした。

レジメの内容は、井上先生が本の中の重要ポイントをまとめたもの。
そして、そこに自分なりに印をつけたりメモしたりした赤ペン。
あらためて見返すと、自分へ向けての大切なメッセージにあふれていた感じでした。

「これを元に、どう動くの？」

を自分に問いかけられました。
セミナー参加の内容を、レジメも含めてポイントと感じたことを書き出しなおす

■当音源(井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」)は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

のはすくなくとも私にとってはとても有効でした。私自身、行動力がウィークポイントです。わかっているのに、独立のためのファーストステップがうまく踏めない。時々刻々の記で自分を律しつつ、状況を変えることに不安をもっている自分の深層心理を乗り越えようと考えています。

ぼくの気づきを、以下、少しだけ書き出します。（全部は膨大すぎるので）

- 偉大なビジネスは、いずれも模倣。
- ビジネスの構造の重要なところをパクる。
- 当たり前（先入観）は、カッコに入れて脇に置け。
- 異なる世界に尊敬する人をもつ。
- 自分の学び方、考え方が模倣に出る。
- お手本の至らぬ点を看破し、美点を損なうことなく、創造的に解消する。
- 守・破・離で分析すると見える。
- 顧客の声は聞いて聞くな。
- 別の流派や、異なる世界のもう一人の師匠を模倣する。
- 観察の作法→お手本に深く潜り込む。
- 良い模倣...垂直的
- 悪い模倣...水平的（横滑り）
- 戦略...10年がかりの妄想
- パクってパクって、パクりまくれ。
- 他業種にインスピレーションを取りに行く。
- 感情を体積でとらえる。
- 「学び」は事後にしか発動しない。
終わってからでないと、何が学べたかわからない。
- 弱いつながりも重要視する。

模倣から、そこに自分の環境、自分の考えをからめてオリジナルなものにしていく。それこそが代替不可能性の獲得につながるものと学びました。学びを、自分の腑に落ちるようになるまでに2週間がかかってしまいましたが、学びを自分の近い将来に反映させます。

本当にありがとうございました。

（K. H 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

異分野から学べ、とよく言われますが、このセミナーほどそれが身に染みたことはありません。

鮎谷さんのコンテンツは個人のキャリア・成長の話が多い中、今回の音源では早稲田大学の井上先生による企業の模倣戦略についてのセミナーということで、興味を持って聞き始めました。

私は比較的大きな企業に勤めており、新事業の立ち上げ業務も担当していますので、得るところが多かったです。

特に大きな学びは良い模倣の条件とミッションの重要性です。模倣というと、横滑り的な模倣ばかり想像しますが、垂直的な模倣では、模倣ながら模倣先がわからない、そして、そのような形を目指すべきであるという部分が心に残りました。

また、企業のミッションの重要性についてのお話で、松下電器は「水道哲学」だからマネシタ電器と言われても、ソニーを模倣していた、という話は大変印象的でした。これから自分自身の話のネタとしても使わせて頂きます。

ただ、私にとって今回の音源の本当の価値は後半の鮎谷さんのパートにありました。井上先生の企業の模倣戦略を鮎谷さんが次々に個人戦略に置き換え、企業と個人の相似性が浮き彫りになりました。これから個人の話为企业の話に逆に企業の話を個人の話に結びつける回路が一気に強化されたと感じています。最後に鮎谷さんの本丸である個人の学び、目標設定に結びつけて締められたところも流石と感じました。

異分野から学べ、とよく言われますが、このセミナーほどそれが身に染みたことはありません。いつもながら、素晴らしいコンテンツのご提供ありがとうございました。

(半導体エンジニア 蔵本貴文 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

新しい風景を見ることではなく、新しい目を持つことが今の自分には大切だと気付きました。

この度は、井上達彦先生のセミナーを開催していただき、井上先生、鮎谷さん並びに関連業務の皆様、この様な機会を与えていただき、誠にありがとうございました。

色々なワークを交えてのセミナーで、上や下を何度も見ながらの、あっという間の時間でした。

「模倣の経営学」の一節に

「本当の旅の発見は新しい風景を見ることではなく、新しい目を持つことである。」

マルセル・ブルースト(フランスの作家)の言葉がありました。

自分探しの、新しい目を持つ為に受講させていただきました。

守・破・離を考えるワークでもっとよくしたい、もっと高みに到達したい、と強く思うからこそアンテナを立て続け、お手本としてそれを現在行っている人物や組織を探しあてることができる。

近いところから模倣し、それでも事足りず遠くに模倣のターゲットを探す。その模倣から新しい価値が生み出される。模倣出来ない仕組みですら、模倣から生み出されている。

ただ、その仕組みを生み出すには、**鮎谷さんが目標設定で仰っている、強烈な引力のある行きたい場所を目標設定することが大切だ。**ということを再認識いたしました。

どうしても到達したい目標に、到達してない不満足な現状があるからこそ時間を使い、お金を払ってでもそこへ行く必要があるのであり、その様な目的がなければそこまでの行動力は発動されない。お手本は外にしかいないのだけれども、目に見えるものはもはや模倣困難になっており、どこにお手本があるのかわからず、歩行困難な状態であると痛感しました。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

散歩ついでに富士山に登る人がいない様に、現状と違う世界に行くには、それなりのパワーと覚悟が必要ですので、自分を外に連れ出してくれる誘いには積極的に参加する。そして、新しい風景を見ることではなく、新しい目を持つことが今の自分には大切だと気付きました。

自分を外に連れ出してくれる鮎谷さんの誘いにはハイか、イエスか、喜んで！（復習用の音源、購入させていただきます。）自分の内側からは発見もなければ、模倣の対象は見つかるはずはないですね。

強く明確な臨場感を抱く為には、自分の外からの刺激と高等なるフィクションを打ち立てて QOL を高めて行きたいと強く思いました。こうやって違った角度から生み出される気付きをいつも頂いてありがとうございます。

これからも、どうぞよろしくお願い致します。

（天野 郁 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

井上先生のセミナー音源を聴きながら「そうだ！自分の個別コンサルでもこうしていけばいいんだ！」と頭に浮かび、早速実践に移しています。

井上先生のセミナー音源提供、ありがとうございます。
とても面白く、またいろいろな学習事がありました。

音源を聴きながら私の脳裏に浮かんできたことがありまして、

「自分の日々の仕事、模倣しながらやってるわ」

ということです。過去の類似事例や前例を見ながら、同じように図面を作ったり構造計算したり。あるいは過去事例の図面データの中身を一部コピーして使用したり。そして、今やっている仕事に使えるように加工して仕事を進めることがとても多いんです。模倣を意識していたわけではなかったんですが、井上先生のセミナー音源を聴きながら

「そうだ！自分の個別コンサルでもこうしていけばいいんだ！」

と頭に浮かび、早速実践に移しています。

コンサル提供はもちろんのこと、ブログやメルマガ、またメルマガの読者獲得も、模倣しながらやり始めています。その中でも、ブログについては鮎谷さん始め幾人かの方の発信の方法や姿勢を模倣させて頂いているのですが、先日までやっていた連載記事は、思いのほか多い反応がありました。ツイッターのブログ更新告知を見てフォローして頂き、感想も頂戴し、さらにはメルマガ登録までして頂いた方もおられました。

小さな体験かもしれないけど、この体験を一つ一つ積み重ね、自分の投球フォームをしっかりと創り上げていきたいと考えています。音源を聴いて、早速の学びや体験がありましたので感想を送らせて頂きました。

(建設会社勤務 金山 直志 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

おそらく今後、10年、20年で数百倍から数千倍以上の価値があったと感じております。

昨日の井上達彦先生のセミナー、終始、僕の知的好奇心をくすぐられ震わされ続けたセミナーでした。今も静かな興奮が続いています。

当日はセミナーを楽しみにしていた余り、会場に早く着きすぎてしまい、躊躇していたところ受講生かなと思われる方が迷いなくエレベーターに乗られて行こうとされていたため便乗して会場入りしたところその方が井上達彦先生でした。汗

セミナー参加の目的は

- 『模倣の経営学』著者の井上先生から そのエッセンスを生肉声で聞くこと。
- イノベーションを起こすことは自分にも 可能なのだろうか。その手法は学習とその 実行によって身に付くものだろうか。

他にもありましたが主にこの2点でした。セミナーは井上先生の陽気なお人柄とイノベーション思考法を身につけるための多くのワークと共に進んでいったので終始、リラックスして聞くことができました。

特に自分の中に深く刻み込まれたのは

「守・破・離の守から破に行く過程においては できるだけ遠い業界、違う世界から模倣できる 仕組みやヒントを持ってくること。」

そして

「模倣できない仕組みをコツコツと 虎視眈々と非競争によって10年かけて模倣によって築いていく。」

ということでした。

これから起業を予定しているためこの学びと気付きは本当に大きい・・・。
おそらく今後、10年、20年で数百倍から数千倍以上の価値があったと感じております。

井上先生のイノベーション思考法は多くのイノベーションを遂げた企業が意

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

識的か無意識的かに関わらず実践してきた手法のみならず日本の伝統的な「守破離」の作法やヘーゲルの弁証法など歴史的な思想・哲学に裏打ちされているところも素晴らしいと思います。

そしてこのイノベーション思考法であれば自分も実践できるしPDCAを回しまくることができると実感できるセミナーでした。

これまで鮎谷さんの音源「目標設定」「日記」「物語」そして「起業」を聞き、まさにシームレスに

「お前はすでに買っている」

状態でしたが井上先生のセミナーはとどめでした。(笑)*

僕が鮎谷さんの音源等を購入するのはそのコンテンツが決して期待を裏切らない、そう感じているからです。同じようなことを思われている方も少なくないと思います。

それは・・・あえて言語化するのはやめておきますね。(笑)

気付けば間もなく20年以上続いたサラリーマン生活に別れを告げて人生100年時代のキャリア形成の進化のために起業する予定です。遠回り、回り道を恐れずに楽しみ、今回、学んだイノベーション思考法を実践し続け目標設定を書き換え続け人生を楽しみ続け気付けば模倣できないレベルまでビジネスも自己も高めていきたい。

そう実感させてくれたセミナーでした。

井上先生、鮎谷様、そしてスタッフの大塚様、本当にありがとうございました。今後ともよろしくお願い致します。

(Y. S 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

まだまだ復習をしっかりと、分かったつもりではなく、できるようにしていきたいと思います。

井上達彦先生、鮎谷さん、並びに関連業務のスタッフの皆さま、本日は大変貴重なお時間を頂き誠に有難うございました。

井上達彦先生の「模倣の経営学」から読み解くイノベーション思考法を振り返り、学ばせていただいたことを書かせて頂きます。

守の先生と、もう一人破の先生をどうやって選ぶのか？

良い模倣と悪い模倣

良い模倣とは何か？

守破離の作法があり、守を忠実に守り、型を作る。

その後、もう一人の先生を模範とし、あえて型を破る。

その順番が大切で、型が出来てないのに破る行為は型なしになる。

そして、最後に対立するエネルギーを合わせて一つにし、高みに上げ独自に発展させていく。

落とし所として、下にエネルギーを下げてはいけない。

新幹線の300系の改良型の500系の開発に、遠い世界、カワセミのくちばしを模倣して、トンネルから出る時の空気が圧縮され轟く爆音の消音化に成功する。

今の世界で、悪いところを潰して、潰してを繰り返しても良くならないし、イノベーションも起きない。

ニトリは「発明は模倣の集積だ！」とやりたい事、目標を軸足にしっかりと固定して、二つのお手本にしてピボット。

一つは、アメリカのチェーンストア、低価格、ライフスタイルともう一つは、自動車メーカーの品質管理。

この二つのお手本を模倣し、30期連続増収増益

良い模倣が抽象化された垂直的な動きであるのに対して、悪い模倣は横滑りの水平的な動きになる。

分類はそれぞれの目的で異なることから、自分にとって意味ある表面的類似性と、

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

自分にとって意味ない構造的類似性に分けて似た者同士を探し、グループ分けをする。

それを樹形図に分類し、さらに明確化する。

そして、遠い異国、異業種からメタファー(原理、発想、直感的)、アナロジー(構造的)、モデリングにより抽象化をはかり、その類似性を自社に結合させる。

アンブクア銀行では、どのように設計したのか？

自社ブランドの強みを活かした上で、遠くからの模倣をし、その環境から従業員や顧客がセルフキャスティング(なりたい自分を演出)することにより経験価値を共に作り上げ、自動的に進化させる事が出来た。

そのデザインにより差別化をはかり、汎用化を防ぎ、競争優位の状態を築く事が出来ている。

それにより、非競争の状況を築く事が出来る。

模倣出来ない仕組みが、遠くからの模倣から生まれる。

いかにお手本を見つけられるか？がカギになり、守破離の作法により、良い模倣に導く訓練を積み上げるか。

触発してくれる人

繋いでくれる人

実行を助けてくれる人

周知してくれる人

成果は全て外にある。

アンテナを張り、カッコいい、リスペクト大賞、からの模倣、あるいは反面教師からの創造を繰り返し、発想を飛ばして目標達成に邁進する。

まだまだ復習をしっかりとし、分かったつもりではなく、できるようにしていきたいと思います。

本日は貴重な学びを与えて頂き誠に有難うございました。

引き続きどうぞよろしくお願い致します。

(K. A 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

守破離のお話しなど、自分ではわかったつもりになっていましたが改めて解説をして頂くと新しい発見がありました。

この度は貴重なセミナーに参加させて頂き、誠にありがとうございました。

難しいテーマをわかりやすく丁寧にご説明を頂いた感のあるとても濃密な 4 時間でした。

守破離のお話しなど、自分ではわかったつもりになっていましたが改めて解説をして頂くと新しい発見がありました。

お店（銀行）の外観や内装を変えることによって何が変わるか？「お客様が変わる」といったお話しもとても印象に残りました。

お話しを伺いながら、改めて自分の頭を働かせて「考える」ということはとても大事なことで、如何に普段、頭を使っていないかを痛感させられました。自分の頭を使って、行動に移せる人が「イノベーションを興せる人」なんですね。

参加させて頂いて本当によかったと思いました。

●●●の件では、先生からご指名を頂き発言をさせて頂くという大変ありがたい経験もさせて頂きました。早めに会場に伺ってよかったのと同時に改めて御礼を申し上げます。

「ハーレー・ダビットソン」の話題の際に、先生がおっしゃった「法令を遵守するアウトロー」という言葉が、とてもかっこよく響いて、自分もそうなりたいと心から思いました。

改めてありがとうございました。
今後とも宜しくお願い致します。

(K 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

井上先生の研究や取材事例などから紐解いて頂き、今後の自分の仕事やコンサルなどの商売に活用できそうなイメージが、漠然とではありますが、沸いてきました。

井上先生
鮎谷様

過日は貴重な機会をありがとうございました！

私の仕事の中身が模倣そのもので、それをもっと体系として確立したい！そもそも、今のやり方考え方、進んでる方向はほんとにそれでいいのか？と漠然と思ってたところ、セミナー開催のご案内を頂きまして、参加を決めました。

本当に参加して良かったです。

今やってることは「模倣ではなく、単なるパクリ。横滑りしているだけ」に気づけたからです。

セミナーの冒頭、井上先生から「今日はなんでこのセミナーに？」と聞かれ、「自分の仕事が、模倣することがとても多いので」と答えたんですが、聞けば聞くほど「自分がやってるのは！ただのパクリなんだ・・・」というのが、だんだんわかってきました。

（セミナー中に恥ずかしくなってきた、それを隠そうとしてました・・・）

模倣の正体、国内外の企業や経営者などは、模倣をどう捉え、どう活用して、その先どう発展していったのか？

井上先生の研究や取材事例などから紐解いて頂き、今後の自分の仕事やコンサルなどの商売に活用できそうなイメージが、漠然とではありますが、沸いてきました。

先日購入した音源をこれから聞き直しつつ、仕事や商売で試して直して試して・・・を繰り返していきたいです。

って書いてて、これ、土木設計や計画の仕事同じだなとふと思いました。

設計や計画の仕事は、白紙にモノを描き、イメージを言葉や数字、図形で表現する仕事です。

一発でハマるわけじゃなく、ここおかしいぞ、とか、ここにこの橋は取り付けられ

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

ないなど、一つ一つ直しては描き直し、また直し・・・の繰り返し。
この構造を模倣すればいい！と、書いててふと思いました。

また、随所に「外に出ろ！外の人に会って、話を聞こう！」のメッセージが込められてまして、こちらは大変ありがたいです。

セミナーの後、あるベンチャー企業の周年記念パーティーに参加し、その企業の社長さんや社員の方、さらにはクライアントの皆様からお話を伺う機会がありました。

一見、私がいる建設業界と関係の無い（ように見える）方々からのお話はとても有意義なのですが、遠い世界の人たちだからこそって深掘りされたお話を聞くことができ、「そういえば、さっき井上先生が話をされていたけど、こういうことか」と頭に思い浮かべながら話を聞いてました。

とても貴重な機会をありがとうございました。
引き続き、どうぞよろしく願い申し上げます。

(T. K 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

誰もが「なぜそのようなことを？」と訝るけれども、実は本質をついている、というのが「模倣」の真骨頂のように思い、非常に質の高いお手本を見せて頂きました。

本日は井上達彦先生の「模倣の経営学」セミナーに参加させて頂き、有難うございました。

実はこれで、井上先生とは3回目のご縁でした。
今回は1回目と同内容とのことでしたが、やはり繰り返し聞くことでより深く、腹落ちできたように感じます。

さらに、今回は新たな事例や概念も取り入れて下さって、より深く学ばせて頂きました。

★その中で特に、「これは!!」と感じたのは「メタファー・アナロジー・モデル」についてお聞きしたことでした。

「良い模倣」とはお手本（向こう側）を抽象化し、その構造を取り出して、自分のところ（こちら側）で具体化する「垂直方向の模倣」です。

その「抽象化」のレベルに、高い方から順に「メタファー・アナロジー・モデル」の3つがある。

メタファーとは「比喩」、アナロジーとは「類推」、モデルとは「型」とのことでした。

最も抽象レベルの高いメタファーとは、純粋な発想で、直感的に、お手本とこちらとの類似点を見つけること。それはある意味で強引な、論理の飛躍でもあります。

このメタファーについてはさらに、「修辭的メタファー」と「創造的メタファー」があり、「創造的メタファー」によって、まったく別物と思っていたもの同士に共通点があった、と見えたときに「なるほど!」と知識、アイデアが得られると教えて頂きました。

自分は大学で哲学専攻、とくに古代の存在論を中心にしていたこともあり、「本質」への志向が強い者です。

それまで見えなかったものが、ある概念を取り入れ、見方が変わるとすっきりと見える、すべてがつながる。そんな瞬間こそが哲学の喜びだと学んできました。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

今回、大学時代の思い出を呼び起されたのと同時に、具体的なステップも合わせて教えて頂いたのは哲学にはない、実学の有り難い(?) ことです。

統治者、賢者、冒険者、介護者の4区分で自分のブランドキャラクターを分析・確立すること。目的達成に向けて、足りない部分を触発してくれる人、つないでくれる人、実行を助けてくれる人、周知してくれる人、の4類型で分析し、まず問題点を意識すること。

★そして、目指すべき「競争戦略の本質」は、非競争の状況を、10年がかりで築くこととお聞きしました。

先の、「本質」を見抜く目を鍛え、精度が上がれば人には見えない要点、カナメがより確度高く見え、立ち位置として非常に良いところになると思います。大学時代の哲学トレーニングがここにきて生きてくるのかな、と嬉しく実感しました。

また、これは勝手な思い込みかもしれませんが、最後に鮎谷さんのお話しの中で、「デュマの創作スタイル」から「コンテンツマーケティングの新たなスタイル」を思いつかれたというのも、時代も場所も、分野も異なるところから、「一点張り」で向こう側からこちら側へ、持って来られた成果なのかなと思います。

誰もが「なぜそのようなことを？」と訝るけれども、実は本質をついている、というのが「模倣」の真骨頂のように思い、非常に質の高いお手本を見せて頂きました。

これから、より遠くの世界まで目を向け、かつ深く見通す目を意識して養ってゆきたいと思います。

毎度のことながら、貴重な機会を設けて下さった鮎谷さん、スタッフの皆さん、有難うございました。

今後とも、宜しくお願い致します。

(T. T 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

実例を元にお話いただくことで、模倣への臨場感が高まり、実践イメージがより明確になりました。

先日は貴重なお話ありがとうございました。

模倣については意識をしていたものの、

「良質な模倣とは？」

「模倣を創造につなげるには？」

という観点で、問いを立てることが無かったので、冒頭から前のめりでお話をお伺いしておりました。

よく言われる守・破・離のフレームワークも、

破：「自然に」に破ること

離：守と破を統合した先にあるもの

など、よりエッセンスを汲み取ったお話をして頂くことで、これまでと守・破・離についての捉え方が変化しました。

また、他には、以下のようなトピックが、印象深かったです。

- ・「模倣」と「眺める」の違い
- ・4次元での観察
- ・2つの類似性
- ・「良い模倣」と「悪い模倣」の差がどこにあるか？
- ・模倣をする上での3つの観点（メタファー・アナロジー・モデル）
- ・DNAをベースに模倣する
- ・ビジネスモデルを樹形図で捉える
- ・社会ネットワークの分析
- ・競争戦略の本質

最後の鮠谷さんのお話も、実例を元にお話いただくことで、模倣への臨場感が高まり、実践イメージがより明確になりました。

（菊地 大翼 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

私にとっては、今年受講したセミナーの中で最も意義深い内容でした。

鮎谷さん、事務局の皆さん、このたびは本当に素晴らしいセミナーを企画していただきありがとうございます。

私にとっては、今年受講したセミナーの中で最も意義深い内容でした。

本業は順調です。ですが、経営者を集めたコミュニティ（絶対達成社長の会と呼ぶ）が3年目に入り、もっともっと発展させるために、そろそろ革新的なアイデアが必要だと思っていたところです。

全国に会員が500名います。

これまで、いろいろな「経営者の会」を「モデル」として模倣していただけでなく、「AKB48」をも参考にしていたこともあり、「アナロジー」的な模倣にはなっていたかもしれません。

しかし、これからは抽象度を上げ、「メタファー」的に模倣するためにも、もっと遠い世界の事例を探索しなければと思いました。

私は鮎谷さんが言っていた「TTP（徹底的にパクリ）」という言葉をずっと胸に、これまで10年以上事業を続けています。

今回はその「TTP」の思考を深く、論理的に理解できるきっかけとなり、非常に収穫が多かったです。

本当にありがとうございました。

（アタックス・セールス・アソシエイツ代表 横山 信弘 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

(音源を聴いてから生じた) これらの意識の変化は、今後の自分の人生に大きく影響しそうな気がしており、お値段以上の価値を得たと感じています。

この度は、「模倣の経営学」の音源提供ありがとうございます。

購入から一週間、何度か聞き流した後に、先日は体勢を正し、音源を聴く時間を天引きし致しました。音源を聴く前と後で変わった意識についてお送りさせていただきます。

- ・「守破離」についての定義は明確になったことで、師とする人が言われることについては好き嫌いせず取り組む姿勢
- ・様々な物事について、抽象度を高めることで、外の世界でメンターとなる人と出会いやすくなるのではないかと意識するようになりました
- ・模倣の仕組みを可視化していただいたことで、自分の生活とは一見、関りのないことについても興味関心を持つようにしました

以上

自分が行いたくない人からの助言を聞き流し、興味関心のない出来事についてなるべく関わらないように生活してきたことが、成長していない事や成果が出せなかった要因であると断定しました。

これらの意識の変化は、今後の自分の人生に大きく影響しそうな気がしており、お値段以上の価値を得たと感じています。

ありがとうございました。

(K. G 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

私も日ごろの業務改善において、他企業、他業種における成功事例などをまねようとするのを考えておりましたが、論理的にご解説を頂いたことにより、目指すべき方向性が明確になったように思われます。

今回、井上先生のセミナーに参加させて頂いて一番強く感じたのは、「模倣というものが1つの普遍的な手法であり、さらに言えば模倣なくしてイノベーションはない」ということでした。

今回のお話では、模倣に関する一般的なイメージから入って頂き、そのイメージを少しずつ変えて頂くという手法によって進められたため非常にわかりやすく理解できました。

加えて、出して頂いた例が身近な企業が多く、詳しくその中身までを知らなくとも大づかみで理解をすることができ、具体的なイメージを持つことができました。

実践的な部分では、「企業の特徴を観察する→企業の特徴を掴む→単純化して取り入れる」というモデルを用いて企業が成長しているというお話が印象に残りました。企業のリーダーとしてこれさえできていれば、企業の成長を維持することができるという、大きな考え方になりうるものであると感じました。

また理論的な部分では模倣するレベルの違いについて、メタファー、アナロジー、モデルの違いについてご教示を頂きました。

メタファーは抽象度の高い次元であり再現するためには工夫を要するというもの、モデルは具体性が高く再現性は高いものの条件を要するもの、アナロジーはその中間に位置するものと理解しました。

このことにより、具体的な企業の成長に関して模倣を利用しようとする場合において、いかなるモデルに基づいて設計するべきか、いかなる企業を模倣するべきかが決まってくるということがイメージできました。

私も日ごろの業務改善において、他企業、他業種における成功事例などをまねようとするのを考えておりましたが、論理的にご解説を頂いたことにより、目指すべき方向性が明確になったように思われます。

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

既存の事業区分にとらわれず、共通項の多い企業を洗い出し、長所を分析して、必要であると思われる模倣を行うことが成長にとっての最短経路であるように思いました。

今回のお話を単に「いいお話だったな。」だけではなく、具体的な成果に結びつけられるようなお話であったと考え、具体的な行動に落とし込んでいきたいと感じました。

今回の機会を頂きまして誠にありがとうございました。

(アンサーズ法律事務所 弁護士 荒木 俊和 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

模倣は「模倣学」ともいうべき一つの学問であり、「模倣の型」が示されていたことや、多数の発想の切り口が学ぶことができました。

鮎谷さん

「平成進化論」セミナー運営事務局の皆様

昨日は井上達彦先生のセミナーに参加させていただきありがとうございました。

事前に先生の著書「模倣の経営学」を拝読して臨みましたが、拝読前は「模倣」というものに対して何か抽象的な概念のみ持っていました。

（鮎谷さんセミナーやメルマガでの「具体・抽象」の概念や、細谷功さん著書でアナロジーの概念は意識しておりましたが。）

そして、今回事前に「模倣の経営学」の拝読と、井上先生のセミナーに参加させていただき、模倣は「模倣学」ともいうべき一つの学問であり、「模倣の型」が示されていたことや、多数の発想の切り口が学ぶことができました。

特に印象に残った内容として、以下が印象に残りました。

（「できるだけ遠くに飛ばす」ための方法、「守破離」の「破」を高次で行うことを観点に考えました。）

- もう一つの守破離

「破」として別の流派、異なる世界のもう一人の師匠を模倣する

→「離」で融合が起こる

- 似鳥昭雄社長の「四次元」の考え方

これは鮎谷さんが事後に語った「ストーリー」にも共通する部分があるかと思いません。

- 「見えやすい本質的類似性」と「見え難い構造の類似性」を抜き出す。

そして、一致する項目がどれだけあるかを確認する。

（自分のビジネスにどれだけ適用できるか）

- 環境（舞台装置）を整える

→社員が変わる

→客が変わる

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

早速、今自分が模倣しようとしているモデルに対して構造を抜き出して自身のモデルに適用すべく構想を行っております。

さらには、セミナーの印象として、

- ・井上先生の語り口調が非常にわかりやすかったこと
- ・説明が論理的かつ事例が豊富で難しい内容でも大変理解しやすい（「伝える」というよりも「伝わる話し方」を意識してお話しされているようでした。）と感じ、「話し手」の対象としても模倣させていただきたいと感じました。笑

競争のないモデルを作り上げるために、一つの型として今後実践いたします。

（匿名希望 様）

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

「模倣」というものを、セミナー音源を通じて構造的に捉えられるようになり、再現性のあるものとして自身にストックできたことが、何より今後へのプラスであったと思います。

模倣というと、セミナー音源を拝聴する以前の認識では、あまり良い印象はありませんでした。もう少し細かく言えば、個人的な模倣は良いことでもあり、自己の成長には不可欠なもの。しかし、企業としての模倣は印象の悪いもの、といった感じでした。

井上先生のセミナー音源を聞き、はっきりと理解できたのは、私のイメージしていた悪い印象の模倣とは「同業界での水平方向の模倣」のことであり、全く異なる業界から垂直方向の動きを伴ってもってくる模倣は、商売上でも大きな成功をもたらし、業界内で波紋を呼ぶようなことも少なく、素晴らしい成果に繋がる可能性を秘めているものである、ということでした。

個人のことで言えば、メンターとまで呼べる人はこれまで見つけることができませんでした。人柄も含めて仕事への姿勢を丸ごと真似したい、と思える上司などには出会ってきました。言動や身振りまで真似するような感じで、自分に積極的に取り入れようとしたものでした。鮎谷さんも仰いますように、部分的に取り入れるより、出来るならばその人まるごと取り入れるぐらいのつもりで、付き合える時期があった方が効果的なのだと思います。

企業においても、異業種・異なる世界からの模倣であれば、丸ごと取り入れてしまいうぐらいの発想の方が良いのだと思います（もちろん簡単に全てが垂直方向にもってきて取り入れられるような単純なものではありませんが）。業界が異なれば、単純に真似をしたつもりでも、確かに業界内ではオリジナルになります。また、それこそパクリまくることを繰り返すうちに、自社の文脈に溶け込んでいくと、傍目にはオリジナルに見えるようにまでなっていくものだと思います。（自社の取り組みでも実感していたので、納得感がありました）企業としての大胆な決断はトップでしかできないようなことが多いとは思いますが、社員レベルの企画でも、模倣を取り入れることで、それまでとは一線を画す提案も生まれてくるかと思っています。

先日、葛飾北斎と西洋の画家たちを比較し人気を集めた展覧会を見てきましたが、西洋の有名な画家たちが如何に北斎を取り入れようとしたのかを見て、北斎

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

を丸ごと模倣しようとしている感じすらあることに驚きました。しかし、丸ごと取り入れたように思われる作品も、西洋画の中において、それまでの宗教画中心の世界ではありえなかった斬新な作品を産み出している訳です。

こういったものを見ても、つべこべ言わず凡人はまずは「模倣」で学び、そしてチャレンジしていくのが、最も近道ではないかと感じました。「模倣」というものを、セミナー音源を通じて構造的に捉えられるようになり、再現性のあるものとして自身にストックできたことが、何より今後へのプラスであったと思います。

有難うございました。

(H. H 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

最大の学びは、本音源と鮎谷さんが常々仰っている、「高い目標を掲げると、森羅万象へ意識を持っていかざるを得なくなる」とを自分の中でリンクさせることが出来たことです。まさに、「ズドンと腑に落ちる」感覚を味わいました。

最大の学びは、本音源と鮎谷さんが常々仰っている、

「高い目標を掲げると、森羅万象へ意識を持っていかなざるを得なくなる」

とを自分の中でリンクさせることが出来たことです。
まさに、「ズドンと腑に落ちる」感覚を味わいました。

例えば、井上先生がお話をされていた、バイオミミクリーの話もそうです。新幹線を世に出すときに、大きな障害となった「騒音問題」を解決するときには、空気抵抗を少なくすることを考えていて、カワセミのくちばしからヒントを得て、障害を一気に突破したという技術者も、おそらく、その「騒音問題」に対して、四六時中向き合っていて、何かのきっかけでカワセミを見た時に、「これだ!」と気づいたんだと思いました。

ずっと考えていなかったら、「これだ!」とは絶対にならない。普通の人では解けないような難解な「問い」だったからこそ、自分の守備範囲を飛び出したところにヒント（メタファ）を見つけることができた。

「イノベーションとは組み合わせ」

であるならば、（高い目標を掲げ）、森羅万象へ意識を配るからこそ、人が気づかないことに気づけるから勝てる、あるいは、気づかないと絶対勝てないのだと感じました。

鮎谷さんの三部作+変わりたくても変われない理由音源と本音源を折を見て絡ませていくことで学びを深くして参ります。

(M. N 様)

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

あなた様からの

井上達彦先生セミナー音源「模倣の経営学」の
お申し込みをお待ちしております。

当音源は以下のリンクよりお求め頂けます。

■井上達彦先生プライベートセミナー

【「模倣の経営学」から読み解くイノベーション思考法】

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>

■当音源（井上達彦先生セミナー「模倣の経営学」）は
こちらからお申し込みいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/8965511>