

# 会社紹介資料

Company overview



2021年4月06日

株式会社神社純一郎商店

Kanjaj & Company

# 概要

参考URL : <https://www.facebook.com/kanchantei/>

名称：株式会社神社純一郎商店 Kanjaj & Company

代表取締役：神社純一郎 KANJA Junichiro

住所：〒779-2305

徳島県海部郡美波町奥河内字本村100番地1

100-1, Honson, Okugawauchi, Minami-cho, Tokushima, Japan 779-2305

創業：令和元年 6月 established June 2019

主な事業：

事業開発専門コンサルティング、ビジネススキル教育プログラム、スタートアップメンタリング、ホームパーティ & 民泊、不動産賃貸事業。「半農半X」暮らし。

取引銀行：

三菱UFJ銀行 徳島支店

徳島大正銀行 日和佐支店

連絡先：+81-80-7880-9782, [kanjaj@kanjaj.com](mailto:kanjaj@kanjaj.com)



# 経営者略歴

出生地：岡山県笠岡市（1969年、昭和44年）

最終学歴：一橋大学 経済学部卒（1991年、平成3年）

1991年4月：新日本製鐵株式会社 入社

2001年4月：新日鉄ソリューションズ株式会社へ出向（のち転籍）

ITインフラに関する営業およびマーケティングを担当

2012年 1月：NS Solutions USA Corporation

President & CEO (Silicon Valley)

新技術探索と事業開発。米国子会社の社長を経験。

2017年7月：新日鉄住金ソリューションズ株式会社

金融イノベーションラボ (FinaInno® Labs) センター長

2019年6月：株式会社神社純一郎商店 創業、

徳島わくわく創業支援補助金に採択

2020年6月：民泊事業・不動産賃貸事業 開始

2020年9月：TOKUSHIMA SATRUPS PLATFORM

シード・アクセラレータ・プログラム講師



# ミッション・ビジョン・バリュー

## ミッション：

- 来たるべき情緒社会に向けて、いま必要なビジネスと教育の備えを。

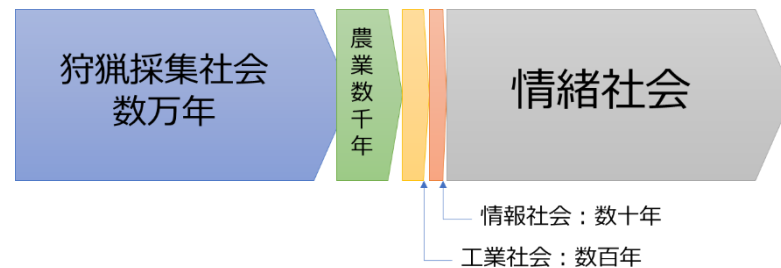
## ビジョン：

- 多くの起業家・事業開発者が必要な知識と道具を得て、イキイキと自分のミッションに取り組んでいる。
- 顧客のモヤモヤした願望が、やがて具体的な問題解決の系となって出現する。

## バリュー：

- 私はコンサルタントのコンサルタント。顧客と仕事の機会に敬意を払う。
- 私は小さいがクリティカルな問題を数多く解くことで世界を少しだけ良いほうへ変える。
- 私は宇宙とつながっている。知識・知能・知恵・知性を重んじる。

## 時代認識：



#	時代	代表的な産業	偉い人の例	前後して起こったこと
1	狩猟採集	狩りで獲物を捕る 栗を拾う 石器をつくる	マンモス取ってくるやつ	集落の出現
2	農業	作物を栽培する 農地を広げる 灌漑設備を作る	王様・将軍・大名 大地主、「土農工商」	定住・文字の発明
3	工業	製品を作る 工場を建てる エネルギーを掘って運ぶ	自動車・電機メーカーの創業者 サウジアラビアの王族	電気の産業利用・エネルギー消費の急増
4	情報	情報を集めて利用する 金融・商社が発達する インターネットを駆使する	銀行・商社のトップ GAFAsの創業者 投資家	コンピュータの普及
5	情緒	ひとを感動させる 人生・社会を豊かにする 未解決問題を解決する	各種のプロデューサー・ 物語を作る人・デザイナー 科学者・医者	生きるための労働からの解放

# Mission/ Vision/ Value (English translation)

## Mission :

- Serving business consulting & education programs for biz-dev. units of enterprises or start-ups, providing business models & know-hows to let them prepare for the big social changes in “emotion era” after information society.

## Vision :

- Many of entrepreneurs and biz-dev. persons are actively working on their mission with necessary knowledge and thinking tools.
- Vague hopes of my customers would appear as problem-solving systems.

## Value :

- I am the consultant serving for consultants, respecting customers and project opportunities.
- I am the person creating small changes to make this world better, by solving many “tiny but critical” problems.
- I am directly connected to the universe. I treat the power of knowledge, Intelligence, wisdom and intellect with special cares.

## ミッション :

- 来たるべき情緒社会に向けて、いま必要なビジネスと教育の備えを。

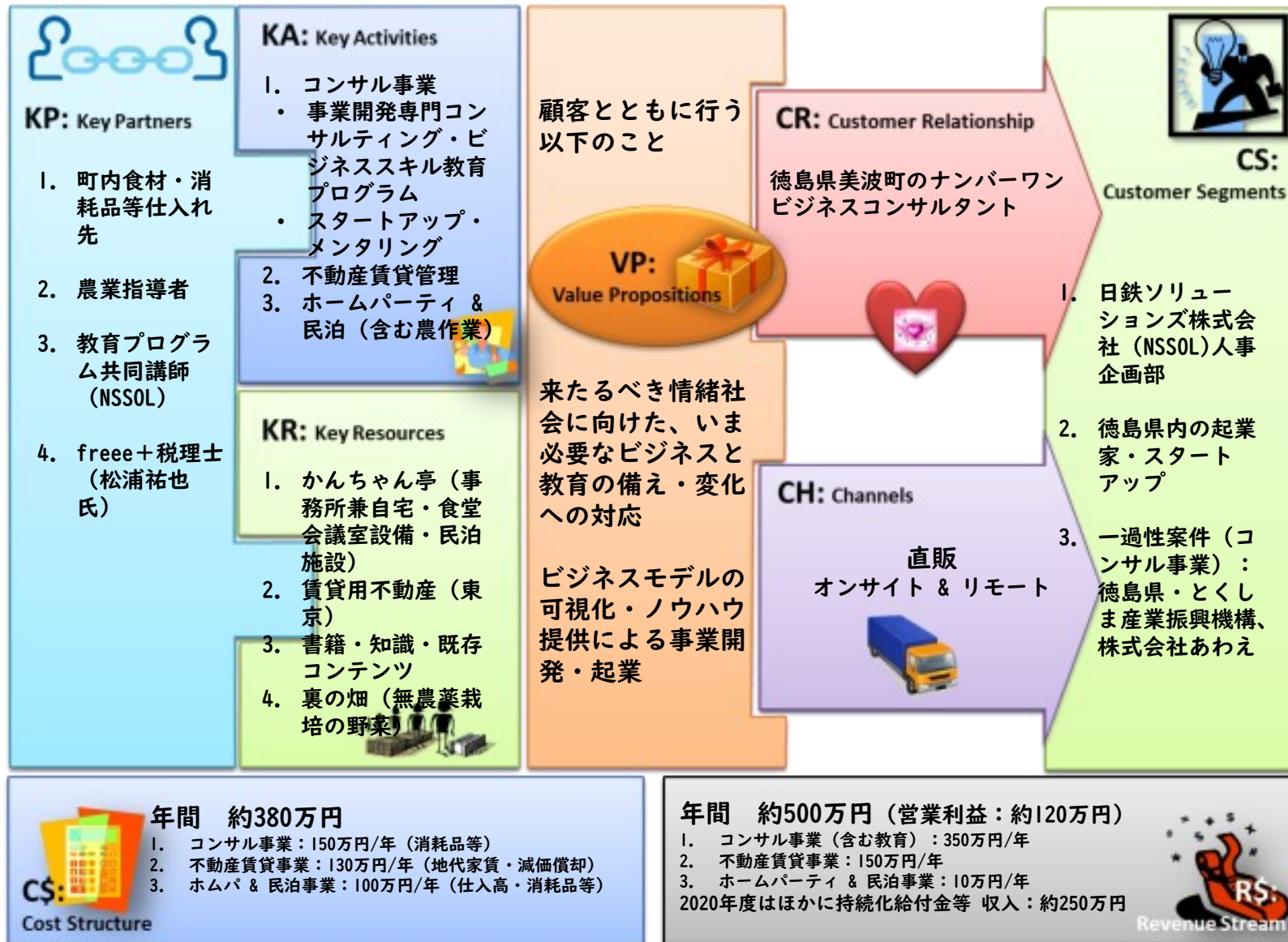
## ビジョン :

- 多くの起業家・事業開発者が必要な知識と道具を得て、イキイキと自分のミッションに取り組んでいる。
- 顧客のモヤモヤした願望が、やがて具体的な問題解決の系となって出現する。

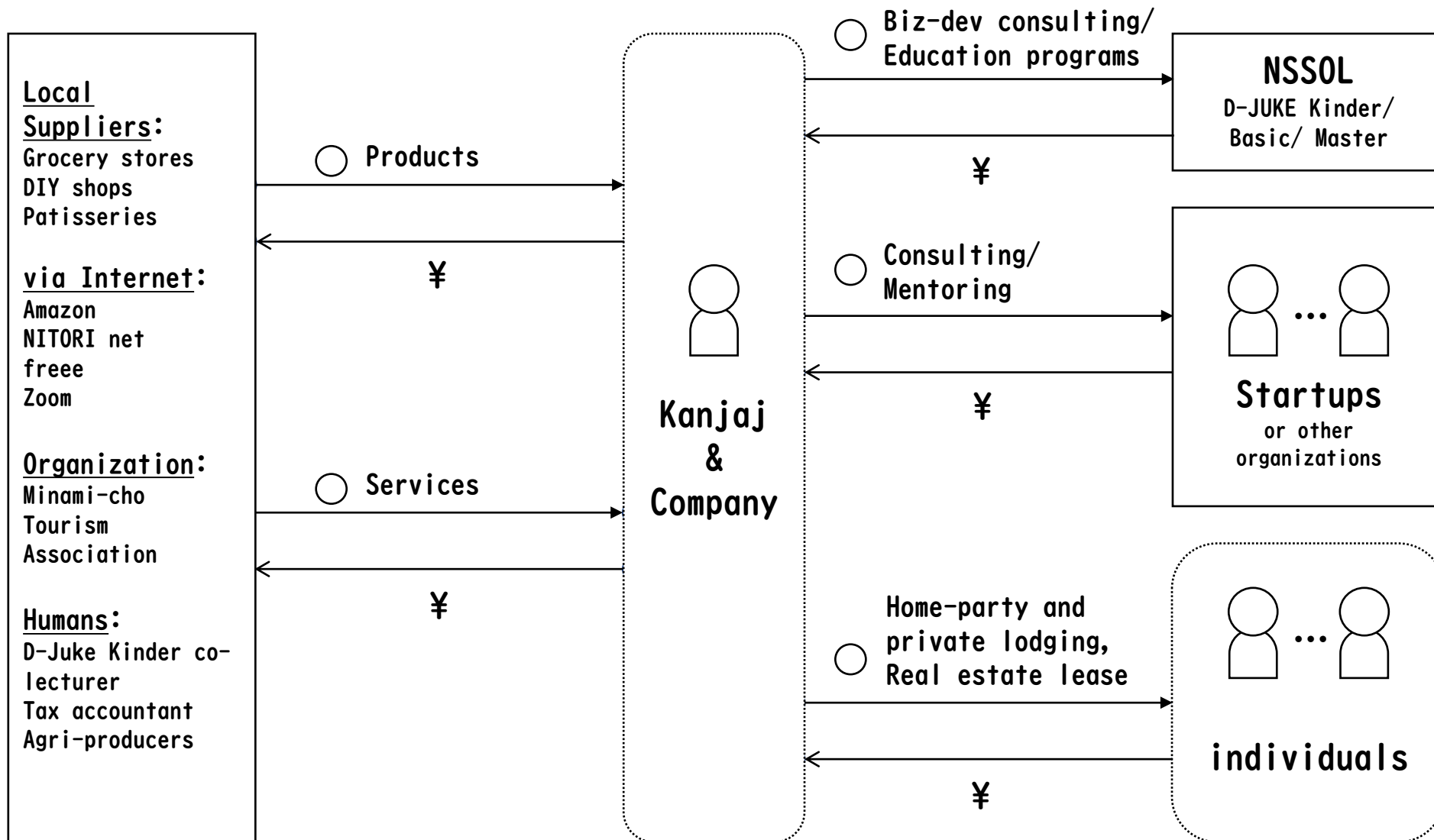
## バリュー :

- 私はコンサルタントのコンサルタント。顧客と仕事の機会に敬意を払う。
- 私は小さいがクリティカルな問題を数多く解くことで世界を少しだけ良いほうへ変える。
- 私は宇宙とつながっている。知識・知能・知恵・知性を重んじる。

# ビジネスモデル・キャンバス

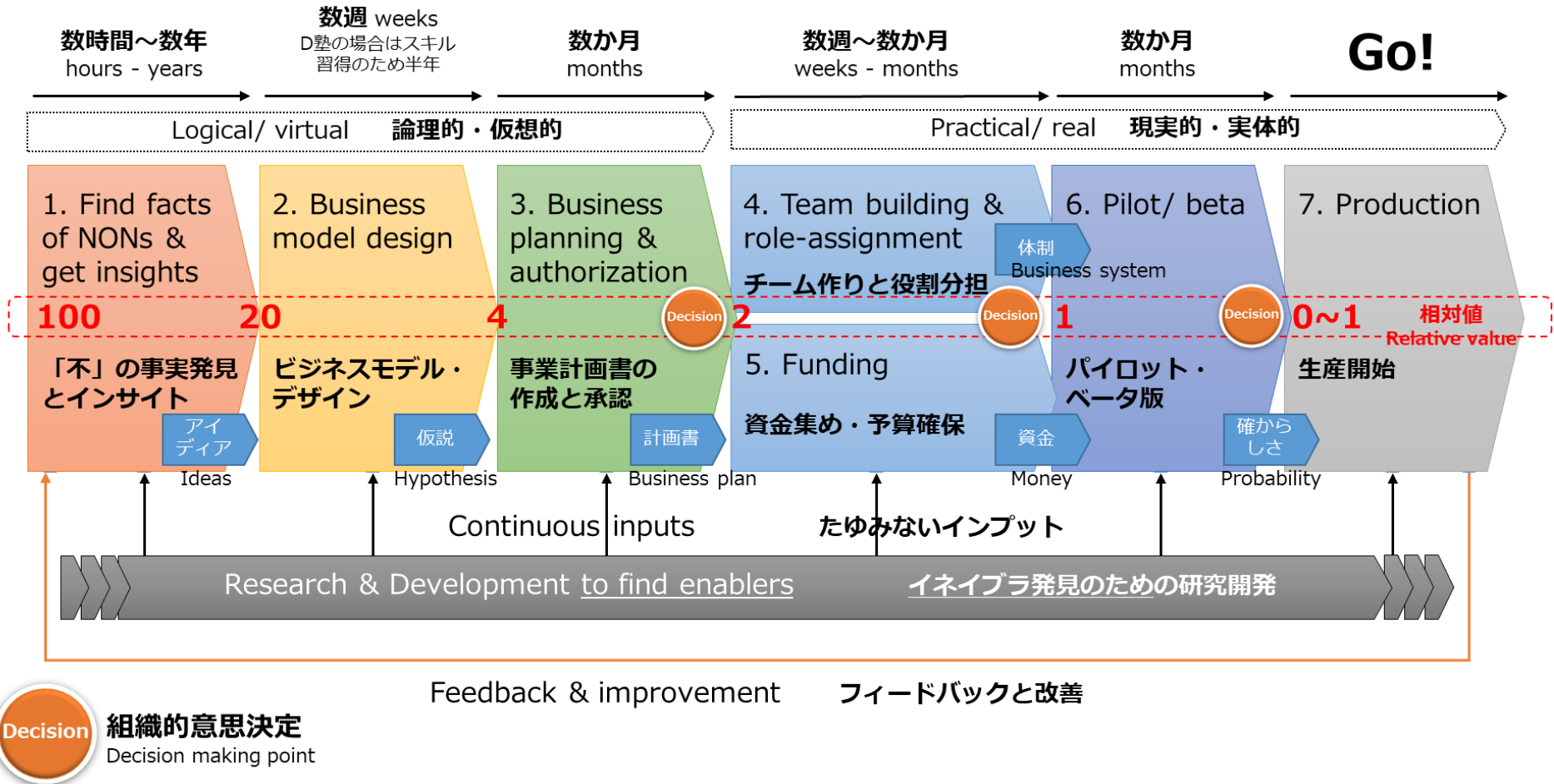


# ビジネスモデル ピクト図解



# スキルセット①

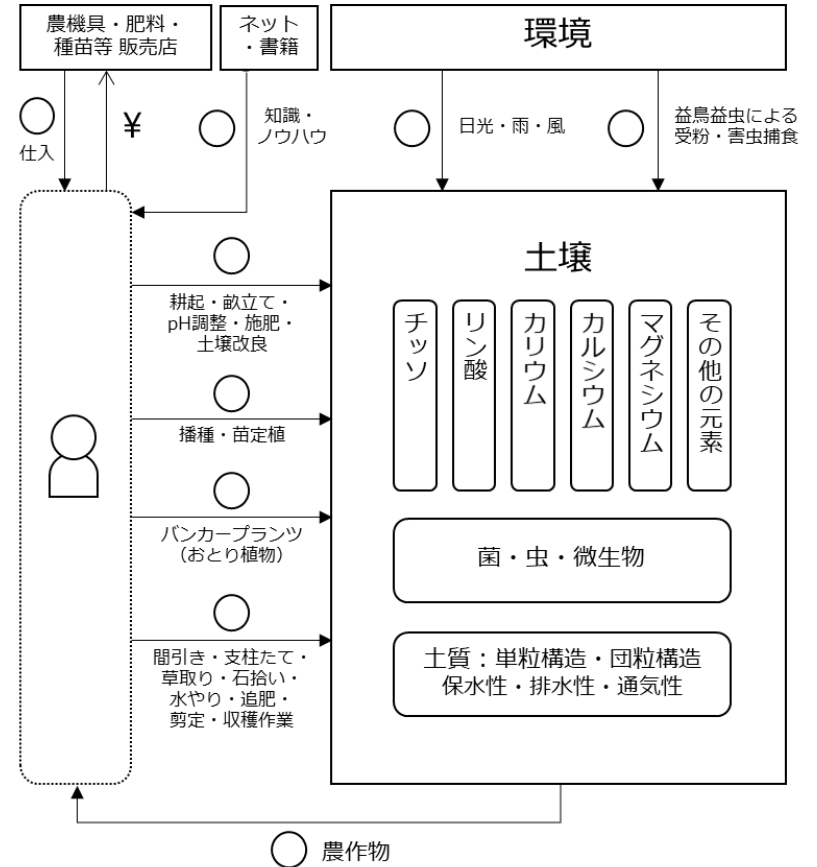
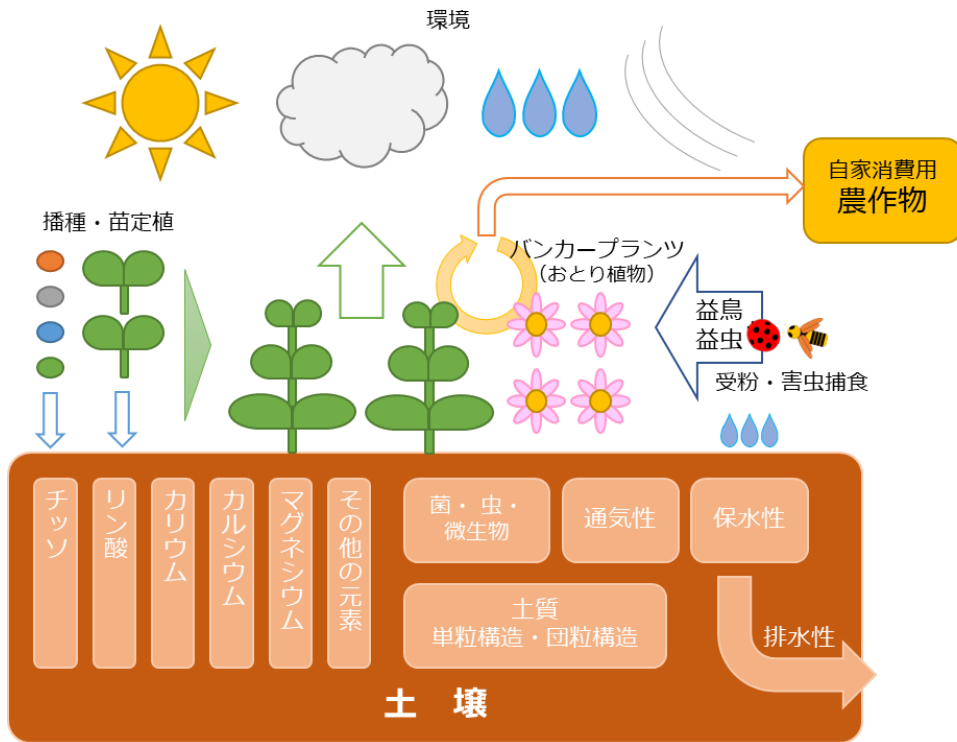
## 確立した事業開発プロセス





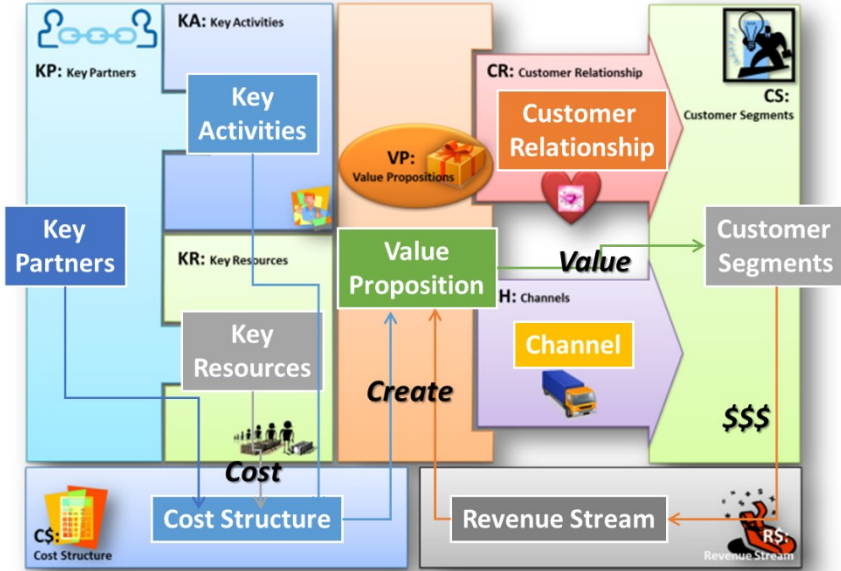
# スキルセット②

## 図形思考 & ビジネスモデル・デザイン

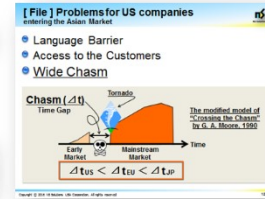


# スキルセット③

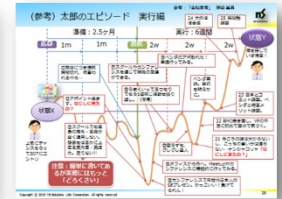
各種フレームワーク・ツールのビジネスシーンでの実践と教育ノウハウ



問題解決ツリー  
エリヤフ・ゴールドラット



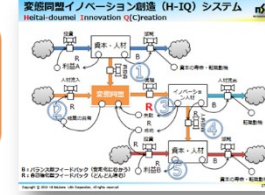
キャズム  
ジェフリー・A・ムーア



全脳思考 神田正則



目的に応じて使い分けるんだよ。



イノベーションのジレンマ  
クレイトン・クリステンセン  
+システム思考 ドネラ・H・メドウス



マインドマップ  
(これはフレームワークじゃなくてツール)

PEST 国・地域のざっくり分析  
当該国・地域に参入して大丈夫か?



5 Forces 「〇〇市場」を定義して分析



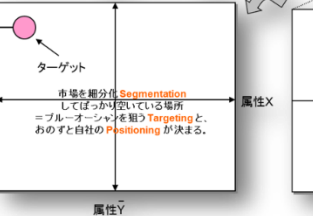
3C 顧客の競合 外部・内部環境のざっくり分析



4P



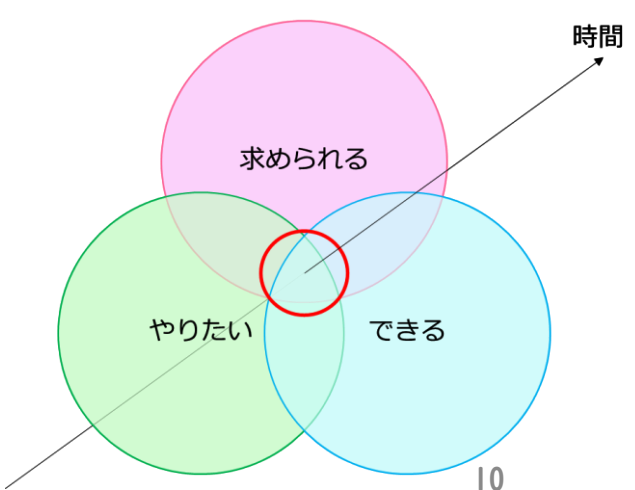
STP



SWOT

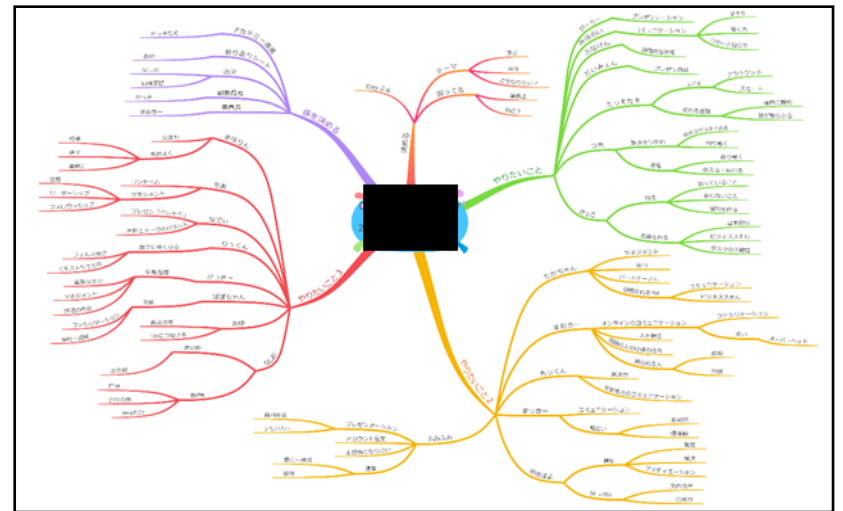
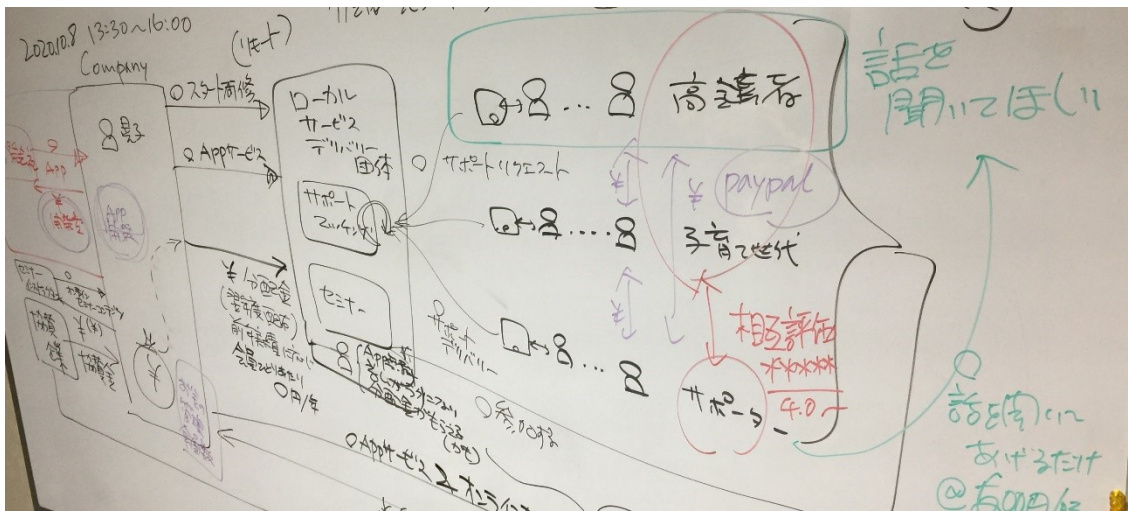
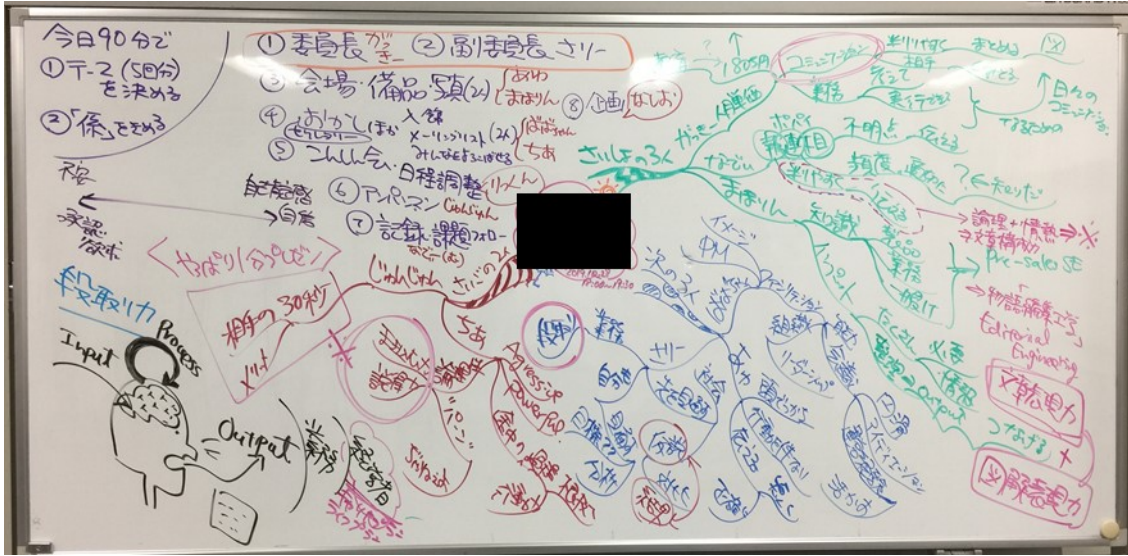


「儲かる」は結果	お金が回るのが必要条件	仮説	届ける だれに どうやって	伝える 伝わる	理解される
価値	儲かる仕組み	モデルは所詮ビジネスモデル	事業の存在価値 根本的価値	なにも 協力してもら	使う目的 共感を生む
お金は「ありがとう」	可視化	無いよりマシ	なんでも 問題解決	根源的必要性	なぜ 理解してもら
難しい	3倍タイム	評価は同じがマイナス	儲かる仕組み	事業の根本的価値	使う目的
出来るまでやれば出来る	事業開発	好きならやる	事業開発	ビジネスモデル	投資
技術に目を配る	プロセスを示す	受動的に働いたほうが得	事業展開のモデル	シナプ	フレームワーク
土壌 産業リンクリ	保水性 排水性 通気性	PH調整	複雑な系は動かない	極力シンプルに	販売の基本は仕入れて売る
ビジネスインサイト	家庭展開のモデル	理由と強み	そこに市場があるか?	シンプル	儲けるには付加価値をつける
日光・水・風	菌・微生物	害虫・益虫	ニーズはある	付加価値は基本的に技術	自己流ではダメ???
					特に矢印の意味が不明
					買ったような気になるのがマイ
					収益計算とはまた別
					誰かが拜生してくれる
					目的に応じて使い分け
					ビジネスをやりながら使えるもの



# スキルセット④

## リアルタイムマインドマップ & ファシリテーション



# スキルセット⑤

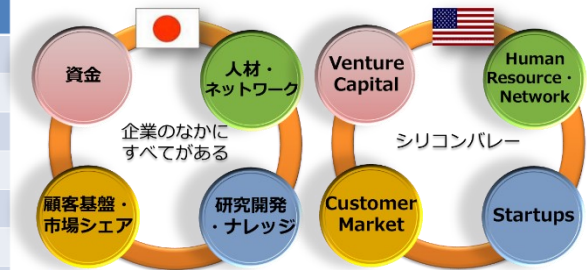
幅広い知識・ノウハウとネットワーク

#	比較項目		
1	教育水準の分散	小 (均質)	大 (不均質)
2	労働力の流動性 (勤続年数: 2010年 日銀調べ ※)	小 平均 8~13年、 1年以下離職7%	大 平均 6~7年、 1年以下離職26%
3	ITシステムへの信頼要求	大	小
4	CEOの立場	ゴール	ステップ
5	意思決定方式	合意形成	リーダーシップ
6	前任者に対する否定	困難	容易
7	組織における変化受容性	小	大

※ [https://www.boj.or.jp/research/brp/ron\\_2010/data/ron1010c.pdf](https://www.boj.or.jp/research/brp/ron_2010/data/ron1010c.pdf) (データ自体は1998年のもの)

シリコンバレーでの経験から、日本の大企業の文化～米国スタートアップの文化まで幅広い知識とノウハウをもっています。

#	比較項目		
1	基本思想	調和する	征服する
2	主役	現場	起業家・経営者
3	思考・行動	アナログ	デジタル
4	枠組み	維持し改善する	破壊し創造する
5	天然資源	恵まれ節約する	開発し利用しつくす
6	人的資源	採用し解雇しない	採用し解雇する
7	評価基準	定性≧定量	定性<<定量



友達 1308

友達が多ければいいというものでもありませんが、

経営者、大学教授、飲食業、宿泊業、起業家、スタートアップ、住職、宮司、大工、漁師、農業生産者、ミュージシャン、アーティスト、自治体職員、そして「普通のサラリーマン」 etc.

# おまけ みなみちょう 美波町への移住エピソード

「にぎやかそ」の町で起業 徳島県美波町  
神社(かんじゃ) 純一郎さん(52歳)

## きっかけ

2019年6月、東京から単身赴任で徳島県美波町に移住しました。きっかけは前年秋、イノベーションをテーマに当地で開催された2泊3日のセミナー「フォーサイトスクール」に参加したことです。その後、ふるさと回帰支援センターにも移住相談にうかがいました。

## シリコンバレーから見た日本

岡山出身の私は、東京の大学を卒業して大手鉄鋼メーカーに入社しました。後にIT子会社に移籍し2012年から技術探索と事業開発を行う米国支社の代表としてシリコンバレーに赴任することになりました。

シリコンバレーは「IT最先端の地域」で、当時日本でブームになっており様々な会社が視察に来られます。視察団のみなさんはGoogleやアップル、フェイスブックなどを訪問して現地の方と交流すると「すごいところだな」と理解した気分になって帰国していく一方、私は太平洋の反対側から母国をみていて「このままではまずい。日本のために何かできないか」と思いはじめました。

17年に帰国してからは、毎日の通勤時間が往復2時間半という不自然な生活に違和感を持ちました。会社も仕事の内容もとても好きでありつつ「どこかに暮らし良い田舎はないかな」と漠然と思っていたところに、美波町との運命的な出会いが待っていたのでした。

## 「にぎやかそ」にぎやかな過疎の町 美波町

四国遍路の23番札所薬王寺がある美波町の人口は6500人足らず、高齢化率(65歳以上)は45%超と全国平均を大きく上回り、数十年先の日本の姿がいまここにあるともいえる「過疎最先端の町」です。さぞかし寂れているかと思いきや、移住者が起業したアパレルショップやカフェ、おしゃれで美味しいレストランなどで活気があるのです。誘致が盛んなサテライトオフィスは20を数え、新しい地域振興モデルとして映画化もされました。

さて、初めて訪れた美波町。海・山・川がコンパクトにまとまった美しい自然と魅力的な地元の人たちに出会い、いっぺんに大好きになりました。移住の決断と実行に至るまでわずか数カ月、「美波町に恋をして気づいたら移住していました」という感じです。

## 半農半X暮らしの今が人生で一番幸せ

仕事は、移住と同時に立ち上げた事業開発専門コンサルティング会社の経営をしています。ビジネスモデルデザインやビジネススキル教育プログラムを都市圏の企業に提供しているほか、徳島県内での起業支援をお受けすることもありますし、美波町にあるサテライトオフィス企業の経営課題についての相談に乗ることもあります。

自宅の裏の畑では20種類以上の野菜を無農薬で育てています。農作業の知識も経験ありませんでしたので、近所の方に教えていただき「半農半X」の暮らし方を実践しようとしています。

今年から空いている2階の部屋を使って民泊も始めました。本業でお宿をされている方のお邪魔にならないようにちょっぴり高めの価格に設定したかわりに新型コロナウイルスの感染拡大防止になるよう「一日一組限定」にしました。食事のときは畑から採れたてのお野菜もご提供できます。

ときどき「わらしべ長者現象」もおきます。先日、親戚からみかんが届いたので近所の方に配ると、お返しにゆずやりんごや野菜の苗などいろいろなものが返ってきました。御裾分けしたりもらったりのご近所さんがいるだけでとてもうれしくなります。

都会にはないすべてのものがある美波町で、自分の専門分野で起業し自分の食べるものを自分で作って町内外のひとたちと触れ合う。生活していてストレスを感じることはなく、すべてが満たされている今が人生で一番幸せです。





Question?

Please feel free to contact me at [kanjaj@kanjaj.com](mailto:kanjaj@kanjaj.com) or via facebook. Thanks.