

複業活動を通じた「働く」ことの捉え直し

佐藤 隆

1 はじめに

筆者は現在本業として商社に勤務し、ガソリン・灯油・重油といった石油製品のトレーディングを経て、再生可能エネルギー事業に携わっている。同時に、複数の「複業」を実施している。これらの複業では、全て筆者自身がやりたいこと・面白そうだと思ったことを起点として携わっており、本業の仕事で得たスキルの活用を前提としていないため、多種多様な内容となっている。ここで予め断っておくが、本業では兼業が認められていない。ただし、兼業の定義が「金銭的対価を得ること」とされている。従って、筆者の複業での活動において、現時点では金銭的対価を頂くことを前提としていない。金銭的対価をもらわないのであれば、複業ではなく「趣味」や「ボランティア」、「プロボノ」であろうという指摘をいただくことが多々ある。しかし、筆者としてはこれら本業以外の活動についても、れっきとした「業＝しごと」である、という感覚がある。また、「副業」ではなく「複業」と表記していることについても、ある種のこだわりがある。これらの点については、筆者がやってきたこと（Doing）と、そこで見えたこと（Seeing）を述べた上で改めて考察したい。

冒頭で述べたように、筆者の活動は筆者の「やりたいこと」が重要な駆動力となっている。したがって、本当事者研究ノートでは、まず筆者の幼少からの体験とそこから生まれた筆者の「やりたいこと」について述べたい。そして、その想いを具現化するための活動に結びつけるまでの道のりと葛藤をたどり、一つの組織に専従することから、組織を越境し複数の組織に身を置く

研究ノート

複業を行う中で見えてきた「働く」ということについての捉え直しについて考察したい。

2 働き方と仕事に関する当事者研究ノート

2-1 「やりたいこと」の表出

幼少の頃から自然が身近な環境で育った。親の仕事の関係で何度か転居を繰り返したが、家の前の水路でドジョウを捕まえて観察したり、落ち葉を集めて焼き芋をしたり、松林で遊んで過ごしたり、どこにいても自然の中で遊んでいた記憶が色濃く残っている。家にも観葉植物があふれ、金魚やカブトムシなど常に何かしらの生物を飼育していた。また、週末には頻繁に自然の豊かなところへ連れて行ってもらったり、祖父母の家がある佐渡島や群馬の温泉郷にも何度も足を運んだ。いま幼少期の記憶をたどると、その殆ど全ての思い出に自然がある。自然を感じることで、その中で遊ぶことが大好きだったのだろう。このときの五感への刺激は、今に至るまでも身体に染み付いており、山や森や海に出かけると、抗いようがないほど心がときめき、自然と笑顔になれる。このような感覚を持ち続けていたためか、大人になったら自然に関する仕事をしたいと思うようになった。しかし、自然に関わる仕事といっても範囲が広く、具体的にどのような仕事があるのか掴みきれなかった。

そこで、まずは自然の基礎となっている地球そのものを理解したいと考え、地学を専攻できる大学へと進学した。そこででの研究を通じて、地球のありのままの姿を理解しようとする基礎研究の世界に魅力を感じながらも、徐々に無機的なものから有機的なものへと関心が移った。地球そのものを探求することに加え、そこに生息する人間を含む生物と地球環境の相互作用について知りたいと、興味の軸足が変わっていった。これらの興味を満たすには、ある特定の分野に特化し知的資産の蓄積を目指す基礎研究よりも、複数の事象を加味した上で問題の解明・解決を目指す応用研究をやりたいと思い、別の大学の大学院へ進学した。大学院では、当時筆者自身の中で環境問題の最たる例だと思っていた砂漠化について研究することを選択した。具体

的には、ゴビ砂漠における水循環と、そこに生息する植物の水利用戦略の解明を目指す研究に着手した。

研究のため現地に向いた際に、砂漠という厳しい自然環境のなかであっても、代々自然と共存しながらそこで暮らしてきた遊牧民に触れた。そこでは自然の循環にあわせて、人々が自然と共存しながら生きる伝統的な暮らしを垣間見ることができた。その一方で、資本主義の浸透による生活様式の変容が起きていることも目の当たりにした。遊牧民がそれまでの遊牧生活をやめ、首都ウランバートルなどの都市部に定住する生活様式への変化があることを知った。そして、人が一箇所に集中して定住化することにより、水不足が深刻化する。元々乾燥地帯であるため、水へのアクセスが制限されているところに、遊牧民はうまく移動生活を続けながら水が枯渇しないよう生活していたが、定住により一箇所への集中的な水需要が発生したため、局地的に水不足が発生している。ウランバートルでは、近い将来深刻な水不足が懸念されていることも知った。この事実を突きつけられた際、研究によりこの現象を解明し課題解決を図ることも大事だが、喫緊の課題に対してもっとスピード感を持ってその解決に当たりたいと思うに至った。

この経験がきっかけで、今の人間社会に影響力が大きい政治やビジネスの力によって環境問題を解決することや、人と自然の繋がりを再び見つめなおし、それぞれの循環が融和したシステムを再構築することなどをやりたいと感じるようになった。様々に悩んだ末、研究員を続けるのではなく就職する道を選択した。官民何れのセクターに所属するかの悩みもあったが、最終的には民間企業にご縁を頂いた。民間企業の中でも、自社で生産する商品を持たないことで世の中の要求に従って自由に提案ができ、且つ、日本国内だけではなく世界をフィールドとして自由度の高い仕事ができると感じた商社に入社した。

2-2 商社への専従：石油事業(やりたいことからの離隔)

ビジネスの力を使って環境問題を解決したい、そんな思いを持って商社に入社した。だが、新卒で配属された部署は環境問題をむしろ助長する石油製

研究ノート

品を取り扱う部署だった。担当業務を知った際には落胆したが、環境を悪化させる原因の一つである石油産業のことを知れば、将来的に環境問題の解決に役立つはず、そして、まずはビジネススキルや社内での実績を作ることで、自分の「やりたいこと」が実現できるようになる、と自分に言い聞かせながらその業務に着手した。しかし、石油事業に専念する中で、自身の「やりたいこと」に対する想いが徐々に影を潜め、次第にほとんど見えなくなっていった。その代わりに、如何にして利益を最大化するか、そればかりを考えるようになった。その手段の中には、相手に対してのお役立ちの対価として利益を得ることももちろんあったが、相手との情報格差で利益を上げることや、供給が逼迫して買い手がモノがなくて困っている状況を利益獲得の機会と捉えることなど、自身の感覚としてもやもやすこともあった。(ここで断っておくが、情報格差で稼ぐことや需給バランスをうまく活用することはビジネスの戦略としては真っ当な戦略であると思うので、否定したいわけではない。あくまで筆者自身が違和感を感じた、というものであることを強調しておきたい)。そのような違和感を感じつつも、このときはひたすら利益を上げ、その成果として金銭的対価を獲得することに没頭した。

右肩上がりに利益が増加していた間は、その石油事業において利益を上げることが盲目的に追求していた。しかし、あるときから業界構造がガラリと変わり、市場の縮小が目に見えて加速し始めたときに一気に目が覚めた。それまで競合でありながらも切磋琢磨してきた他商社の同年代は、相次いで配置転換で別の業界へ異動になり、筆者は沈みゆく業界にひとり取り残されるような感覚を覚えた。このとき、突如、これまでこの業界への知見に特化してきた自分に対して、自身のスキルは他に転用が利かないのではないかと、とてつもない不安感が湧き上がった。とにかく自分の市場価値を高めなければ、食いつぶれてしまう、という焦燥感に襲われた。この最悪な状況を逃れるために、MBA留学のための試験準備や、中小企業診断士の取得など、とにかく自身の市場価値を上げるための資格を取り、自身にスキル(Can)が有ることを証明しようと必死になっていった。そこでは自身の「やりたいこと」は鳴りを潜めていた。

中小企業診断士の試験日当日、身体に異常が生じた。全身を寒気が襲い、試験を継続できなくなり途中で棄権してしまった。それ以来、体調が優れない日が続き、これまでの仕事に対するモチベーションもなくなっていった。そのような日々を過ごしていたが、しばらくして半年間の海外研修という機会をもらい、短期間ではあるがシンガポールで暮らすこととなった。そこでは、異業種の同世代の仲間との繋がりを得られた。その中には、それぞれの会社組織の中で自身のやりたいことを仕事にし、イキイキと働く同世代の姿があった。この出会いが、自身の「働く」を見直すきっかけとなった。ビジネスの力で環境問題を解決したい、という元々の想いを再度認識することができた。帰国後は改めて石油製品の担当となることを打診されたが、会社を辞めることも覚悟の上で、自身がやりたいことを主張したところ、エネルギーに関する新規ビジネスの検討を担当することとなった。

2-3 商社への専従：再生可能エネルギー事業(やりたいことへの接近)

新しい部署では、自然というテーマとエネルギーの掛け合わせとなる、再生可能エネルギー事業を検討することとした。ゼロからの事業の立ち上げであったため、これまでの誰かが作り上げた仕組みの中での仕事とのギャップに苦勞した。石油事業担当時は、石油産業が成熟化していたおかげで、誰もが定式化されたルールに則り商売をしているため、想定外のトラブルが発生することは少なく予見可能性の高い業界であった。しかし、新規事業の立ち上げでは、これでもかというぐらいの不確実性にさらされた。昨日のYesは今日のNo、そして明日にはまたYesに変わるといったことや、一步進んで二歩下がるということが日常茶飯事だった。そのような不確実性の高い仕事であっても社内の各期毎のレビューでは、常に右肩上がりの計画を立てることを求められ、下がる可能性を加味した計画は許されなかった。利益の拡大を目指す事業会社としてはマイナスの計画を立てることは許されないであろうと思いつつも、不確実性が存在する中でマイナスを織り込まないことは、果たして計画として妥当なのだろうか、そもそもそのような計画に意味はあるのだろうかという強い違和感を覚えた。

このような違和感を持ちながらも、紆余曲折を経てバイオマス燃料（木の端材や農作物残渣等の化石燃料を除く有機性の燃料）の輸入事業を立ち上げ、軌道に乗せることができた。こうして、学生時代からの目標であった、ビジネスの力で環境問題を解決することに一步近づいた。しかし、この経験を通じて違和感が残り続けた。この事業に携わる中で、社会的インパクトが大きい、経済的合理性が低くて解決されずに取り残されているなどの課題がいくつもあると感じた。例えば、発電所においてバイオマス燃料を燃やして発電する際に、燃料が持つエネルギーの40%以下しか発電に使われておらず、残り60%以上は熱として破棄されている。現状では、経済合理性が高い発電に注目が集まり、破棄される熱の活用の議論は後回しになっている。このように、たとえ環境ビジネスを行ったとしても、その主目的はあくまでも収益の獲得であり、環境問題の解決は収益獲得の機会や手段として位置付けられていて、元々やりたいこととの主従が逆転していた。このように経済的合理性から取り残された課題に着手したいという想いがこみ上げてきた。

2-4 組織を越境する：複業活動（やりたいこととの接合）

このような想いとこれまで感じた違和感を抱えながら、会社の中で変わっていくか、より自身の想いと重なりがある場所を求めて会社を辞めるかで悩んでいた。しかし、ある人との出会いによって、会社に残る／辞める、の二項対立ではなく、会社に所属しながら外の世界を体験するきっかけを得ることとなった。

その人は、バイオマス燃料の客先として付き合いが始まった。当時まだ黎明期であったバイオマス業界において、その人の情報の広さと世界各国のバイオマス先駆者との繋がり多さに圧倒された。バイオマス燃料そのものに対する眼差しだけではなく、よりメタな視点でバイオマス燃料の立ち位置を捉え、その商売を把握していた。どのようにしてそのような視点を身につけたのか気になった。そして何よりも、楽しそうに仕事をしている姿や、誰かに強制された仕事ではなく、自らその仕事を選び、やりたいことをやりながら自由に生きている姿に魅了された。興味を持って詳しい話を聞いたとこ

ろ、バイオマスを取り扱いながらも、個人事業として趣味のスポーツ雑貨の製造・貿易も同時に行っていると言い、このとき初めて複数の組織を掛け持ちする人と出会った。

この人と関わりの中で、会社を続けるか辞めるかの選択肢ではなく、会社を続けながら自身がやりたいと思っている活動を同時に実行するという選択肢に気がついた。そして、それを始めるには、まずは何でもいいので「やりたいこと」(Will)や自身の感覚(Feel)をベースに、少しでもピンときたセミナーや勉強会といった集まりに参加してみる。その中で、これはもっと深掘りしたいと思ったら、たとえその集まりに関しての知識がなかったとしても、その集まりの輪の中に入れてみる。これまでの人生で培ってきた知識や経験(Can)を即時に活かせないと感じたとしても、誰でも出来るようなちょっとしたお手伝いでもなんでもいいので、少しずつ貢献しながら繋がりを作っていく。その中で、本当に自分がやりたいと思っていることと繋がっているものがそこにあれば、あとは自然と自走していく、ということをアドバイスを頂いた。

様々なセミナー等にご一緒させて頂いた中で、「自然」という心惹かれる単語が出てきた。一般社団法人自然経営研究会だ。話を聞くと、環境問題の解決とは直接的には関係無さそうだった。しかし、自然のように変化し続ける組織を研究する、というこれまで自分の中にはなかった自然との関わり方に興味を惹かれた。同時に、「興味・関心があればその場においてくれるだけで価値なので、何もできなくても運営や企画会議の打ち合わせにぜひ参加してください」と勧められ、筆者にはとても寛大な団体に映った。スキルや経験といったその団体にとって価値を提供できるものがなければ、そのような場に参加してはいけない、という思い込みを外してくれた。そして、自身がそこで何かを企画したいと思ったときに、仮にその時点で十分なスキルが備わっていなくても、想いを起点に新たな取り組みを始めることができるということを教えてくれた。やりたいことがあるけれどその時点ではスキルが足りない時は助けを求めればいい、発案者が責任を持ってリードしなくてもよい。自分のできないことや弱みを最初からさらけ出し、且つ、発案に責任を

研究ノート

持たなくてもいい、ということなどはこれまであまり想定していなかったのでも新鮮な学びだった。この学びにより自身のスキルが直接的に役に立ちそうな活動だけでなく、やりたいという想いから活動を始めることもできることを知った。専門知識や役に立つスキルが十分に付くまでは、やりたいことは温存すべきである、という囚われから開放してもらった。

また、幅広い年齢、大企業・ベンチャー企業・フリーランスといった業種、代表取締役から筆者のような平社員まで、様々なバックグラウンドを持つ人達が、同じ目線で語り合っていたことが印象的だった。例えば、本業では取引先企業との打ち合わせにおいて、先方が役職者を出してきた場合、こちらも同等の肩書きを持つ者を立てるべきであるという、肩書きを重要視する習慣があった。これはある組織内や業界内では礼儀であり、正しい価値観なのだろうと思う。この考え方を当たり前のものであると捉えていたため、当初は肩書のある人と筆者のような平社員が同じ目線で話をして良いものだろうか、という躊躇いがあった。しかし、肩書きは単に役割を示すものであり、それがあってによって上下が決まるものではないという価値観もあることに気がついた。誰とでも同じ目線で話すことができ、自身に想いや熱があり、そこに共感が生まれれば、誰とでも新たな取り組みを始められるという気づきをもたらした。この団体での活動は今でも継続させてもらっており、自然と人との繋がりを「組織」という今まで自分になかった視点で見つめ直す機会を頂いている。加えて、多様な考え方・視点を尊重し学びを愛する素敵な方々とのご縁を頂いている。

自然経営研究会への参加をきっかけに、様々な勉強会やセミナーに顔を出すようになり、今度はそこでご一緒した参加者や運営者と繋がりを持つ機会が増えた。その出会いがきっかけで、一般社団法人 Work Design Lab (以下 WDL) にも所属することとなった。WDLでは、「イキイキと働く大人で溢れる社会、そんな大人をみて、子供が未来に夢を描ける社会を創りたい。」というビジョンを掲げて活動する団体だ。具体的には都市部で企業に務め本業を持ちつつ、その人自身のスキルややりがいを所属組織以外でも活かしたい・本業の組織の外と繋がりたいという人に対し、地方部の自治体や実業家と繋

げ、複業としての活動を後押しする仕組みを、メンバーの実践を通して構築しようとしている。

ここでの複業とは、必ずしも金銭的価値を目的とせず、非金銭的価値を得ることを主目的としている。複業活動を通して得られる非金銭的価値には様々なものがあると考えられるが、例えば、有形物であれば、対価としてお金ではなく協業先の地方企業の特産品を頂くことや、無形物であれば、新たな人とのつながりやその地域との繋がり形成、そして、活動そのものへの楽しさなどがある。特に無形物については、金銭的価値のように客観的に数値化することが難しく、主観的に感じるところが多いため、多種多様な価値が存在すると感じている。WDLでは、各メンバーが実際の活動を通じて、そのような非金銭的価値の発信も行っている。筆者の具体的な活動としては、森林を多く保有する地域の実業家の方々とともに、地産地消のエネルギー循環の仕組みづくりの検討や、自然の循環リズムに沿った自然資源の有効活用方法の検証などに取り組んでいる。この活動を通じて、新たな人との繋がりや、その対象地域を訪れる動機づけと機会、近い思いを持った方々との協働による喜び、行なったことに対して相手が喜んでくれる嬉しさなど、多くの非金銭的価値を受け取っている。何よりも、非金銭的価値の存在を再認識させてもらったことが大きな学びになった。

WDLでは、既に様々なプロジェクトを抱えているメンバーが多数所属している。そのようなプロジェクトへの関与のお誘いが日々飛び交っているが、その中のご縁で、東北経済産業局が主催する東北プロボプロジェクトへも参画している。東北地方で社会課題に立ち向かう起業家が持つ課題の解決に半年間共に取り組みながら課題解決を図るだけでなく、同時に起業家の熱意に触れることで自らの生き方を問い直すという機会を頂いている。

筆者は、自社だけではなく農村全体としての産業化を目指す会社伊豆沼農産との取組を実施している。具体的には、「食農体験ソムリエ」という地域の資源および特性を活かした、複合的な体験が提案できるスキルを認定する資格の普及を行っている。都市部で暮らしていると、自分が食べているものに意識を向ける機会が少ない。お金を支払えば、スーパーやレストランで

購入できるが、その背後にあるストーリーまで把握することは難しい。野菜や果物がどこでどのように種から育ち収穫されたのか、ニワトリや牛たちがどこでどう育って、最期にどう屠殺されたのか。自分自身を形作る食べ物がどのような過程を経て自分のところまで届けられるのか。食べ物とそれが生まれる地域を消費者とつなげるこの活動は、自身のやりたことである人と自然をつなげる取組との重なりがあり、この活動を実施すること自体にやりがいを感じている。

3 複業に関する考察

よく言われることではあるが、頭では理解したつもりでいても、実際に経験することで本当の意味で腑に落ちる、ということを実感した。例えば、複数の組織を渡り歩く中で、ある組織内での当たり前は世間の当たり前ではない、という事実を身を以て感じる事ができた。(さらには、世間の当たり前も時と場合によって変化するものであり、その意味では絶対的な当たり前は存在しないのだろう、とも思っている。)。その場その場での「当たり前」が存在することはあるが、絶対的な「当たり前」の存在が筆者自身の感覚として否定されたことにより、「当たり前」によって拘束されていた自分の思考や行動様式が徐々に開放されていくことを体感した。自身の思い込みによって、自分自身で行動を制限していたが、これを減らしていくことで自由に発想し行動できるようになり、活動の幅が広がったと感じている。

加えて、複業を通じて、金銭的対価への囚われから解放されたことによって、さらに自身の思考の自由度が高まることとなった。学生の頃から描いていた自然に関わる仕事に携わるということに加えて、生活の糧を得るための金銭的対価を同時に獲得できる活動であることを同時に満たすべき、という暗黙の条件を自身に付していた。追加条件が加わったことで、一步踏み出すことへの躊躇いが大きくなっていったと思う。金銭的対価への囚われを認識し、その他の非金銭的対価が存在することに気がついたことにより、やりたいことを実現するための選択肢が広がったと感じている。実際に筆者の場合は、お金の拘っていたら、いつまでたっても商社の商売の範囲内でのみ、自

然に関する活動を模索していたのだと思う。金銭的対価への執着を手放せたことにより、筆者は自然に関連する活動を柔軟に決めることができ、現在のアクションにつながっていると感じている。

ここで一つ断っておきたいのは、金銭的対価を求めることは悪いことだとは思っていない。むしろ、筆者は本業で金銭的対価を得ており、その安心感があるからこそ、複業では金銭的対価の獲得という条件から自由なところでの活動ができていると認識している。金銭的対価と非金銭的対価はそれぞれが独立したものであり、どちらかに優劣があるものではないと考えている。何れも筆者自身が生きていくなかで必要な価値だと感じている。従って、メインになる本業が前提としてあり、その補助としての「副業」を行っているのではなく、メイン・サブという序列をつけず、どれも自身にとって重要であるという意味で「複業」としている（本稿では便宜上、筆者の商社での仕事を本業と記載し、それ以外を複業と記載しているが、筆者の想いとしてはこれらに序列はなく商社の仕事も筆者の複業のひとつであると考えている）。また、このように非金銭的対価を受け取ることをある意味期待している活動であるため、その意味でボランティア等の慈善活動ではなく「業＝しごと」であると感じている。

複業での活動を通じて、様々な働き方をする人との出会いがあった。同じ会社組織の中から抜け出さなかった頃は、どこかの会社組織1社に専属する人が大多数であり、フリーランスのように組織に囚われず自由に働くことができるのは、特殊能力を備えたごく一部の「できる人」のみであると思っていた。その意味で、ほとんどの組織において、新たに人材を受け入れる際は、その人の既存のスキルを重視し、組織の不足を補うかたちで人が加入するのだろうという考えがあった。一方で、筆者が経験してきたコミュニティの中には、提供できるスキル（Can）を前提とするよりも、自身の想い（Will）や感覚（Feel）をベースとして参加可能な組織がいくつもあった。その意味で、このようにWillやFeelで受け入れてくれる組織では、自身のやりたいことを実現できる場としてだけでなく、新たな学びを得る場にもなりうると感じている。

研究ノート

また、複業を実践したことにより、心理的安全性が増加した感覚を得ている。複業実施前は、本業が全てで、そこにしがみつくなければならず、一度振り落とされると奈落の底に突き落とされるという不安感があった。一方で、複業実践後は、多種多様な人との繋がりがうまれることにより、たとえ本業でうまく行かないことがあっても、どこかで拾われるのではないかと、安心感が醸成されている。例えるなら、本業のみを行っていたときは、本業という1本のロープが垂れ下がっており、その下は奈落の底となっている中で、ロープにしがみつくなければならずひたすら筋力を付けていた。一方、複業を実践してからは、本業のロープの下に複業で築いた関係性で紡がれた網が張り巡らされており、ロープから手を離してもその網が優しく受け止めてくれるのではないかと、という安心感がどこかに芽生えている気がする。

4 おわりに

複業活動を通じて「働く」という行為の捉え直しをすることができた。社会人になった当初は、働くとは、誰かから与られた目標や業務範囲の中において収益を最大化し、自身の生活の糧を得るために行うものであり、自分の「やりたいこと」は、それに寄り添わせることで実現すると考えていた。しかし、複業を実践する中で、自身のやりたいことを起点として仕事はつくることができ、且つ、金銭的価値に加え非金銭的価値にも眼差しを向けることにより、働くことは生活の糧を得るために今の自分を犠牲にするということだけではなく、生活の糧を得ながらにして同時にその働くという行為自体に喜びを見出すということの両立ができるのではないかと感じている。

生活の糧を得ることに着目すると、複業を実施する前までは、金銭的対価が最も重要であり、それが得られる環境を死守すべきと考えていた。そのためには、なんとしても自身のスキルを向上させ、会社人として役に立つ人間にならなければならないと思っていた。しかし、複業を実施するなかで、非金銭的対価を受け取ることで生活の糧にすることができそうだと感じている。例えば、様々な人と新たな関係性を築くことで、自分に不足しているモノやコトは金銭だけではなくその関係性で補えるのではないかと

感じるようになった。加えて、様々な人からの信頼性を蓄積していくことで、将来的に金銭的対価の獲得につながる仕事が生み出されることもあるのではないかという可能性も感じている。まだまだ筆者自身の検証が足りないが、今後も試行錯誤を繰り返しながら、自身にとって最も心地よい働き方を探求していきたいと思う。

