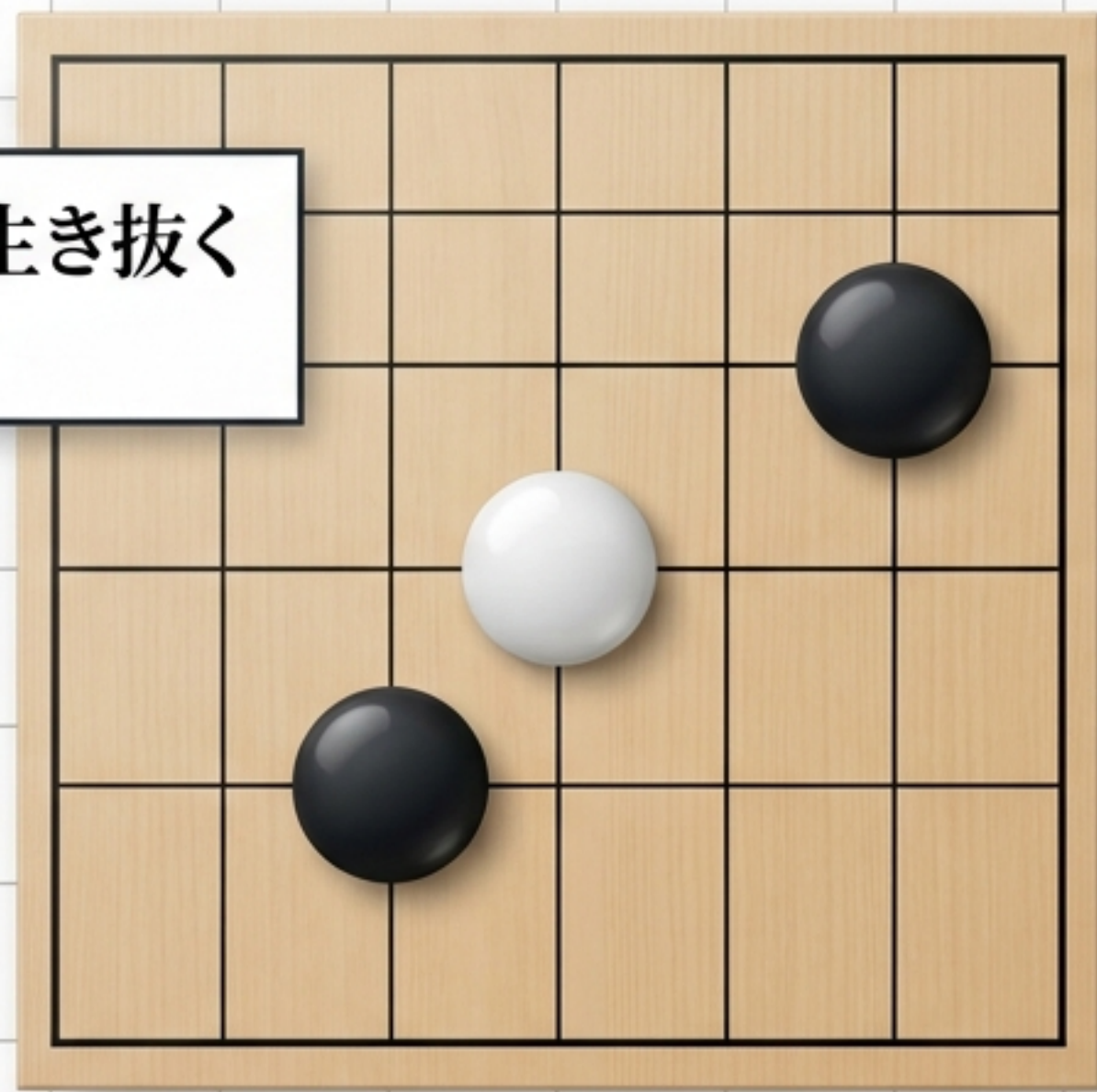


ビジネスと人生の勝率を上げる 「教養としての囲碁入門」

究極のシミュレーション・ツールが教える戦略思考



先行き不透明な時代を生き抜く
「決断の羅針盤」



現代の不確実性

- AIの進化 ● キャリアの悩み
- 複雑化する人間関係

4000年の叡智

- 世界20カ国以上・4000万人が親しむ究極のシミュレーター

囲碁を構成する「3つの基本ルール」

囲むと取れる

相手の石を上下左右の四方から隙間なく囲むと盤上から排除できる。



交互に打つ

黒と白、何もない盤面に順番に石を配置する。

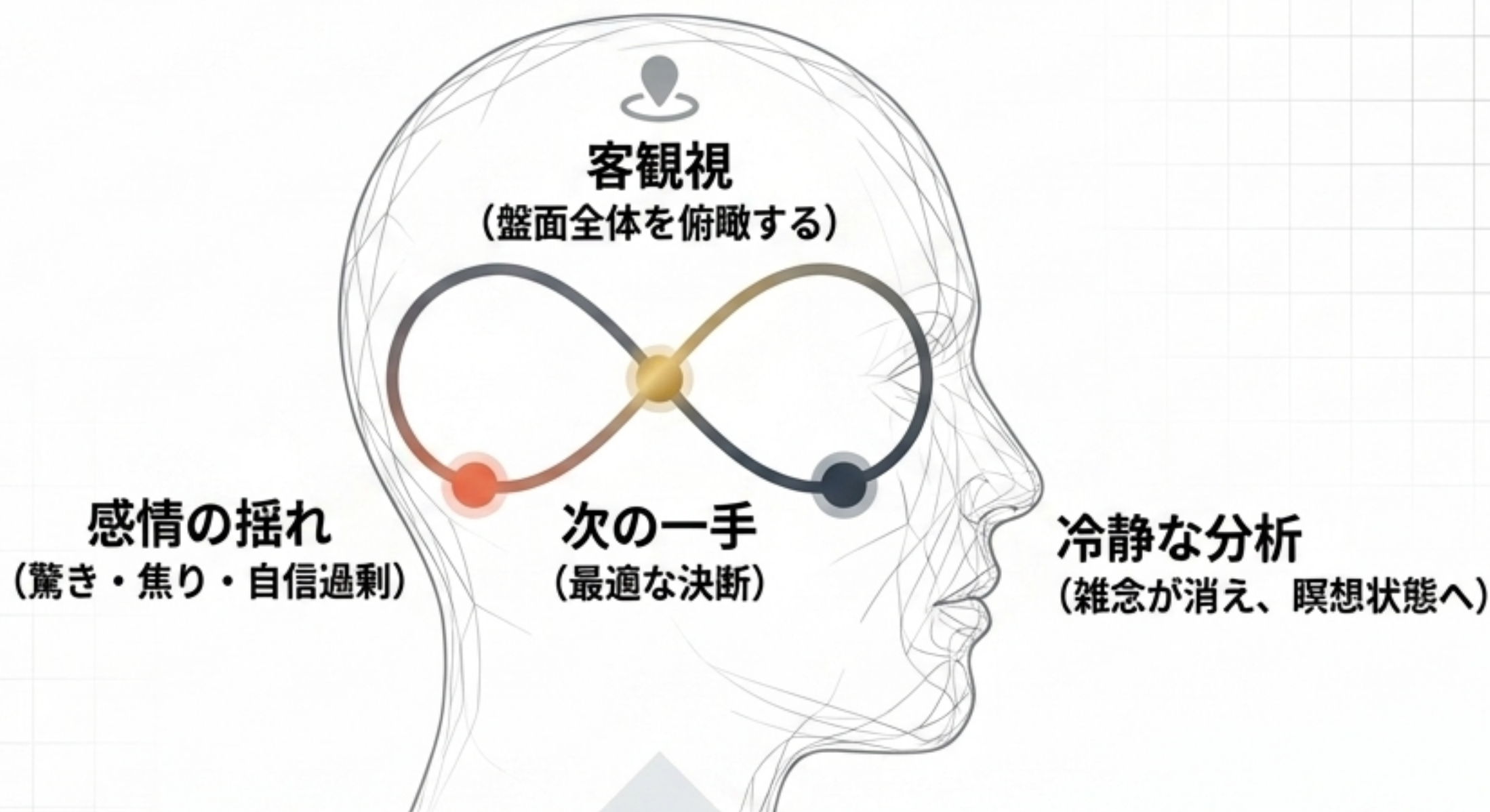


陣地の広さを競う

最終的に石で囲んだスペース(陣地)が広い方が勝利。



感情を制御する「メタ認知」のトレーニングジム

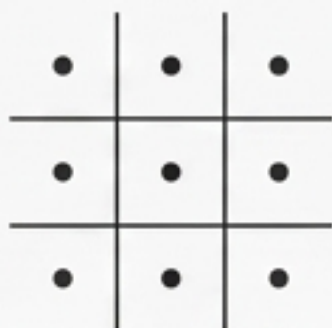


なぜトップアスリート（イチロー選手など）も魅了されるのか？

➡ 己を高い視点から観察・制御する「メタ認知能力」が極限まで鍛えられるから。

ビジネスの解像度を上げる「囲碁の戦略用語」

目 (もく)



陣地内の「交点の数」を数える単位。

市場規模やKPIの測定単位。

アタリ



あと一手で相手の石を取れるリーチ状態。

クリティカルな局面・クロージング寸前の状態。

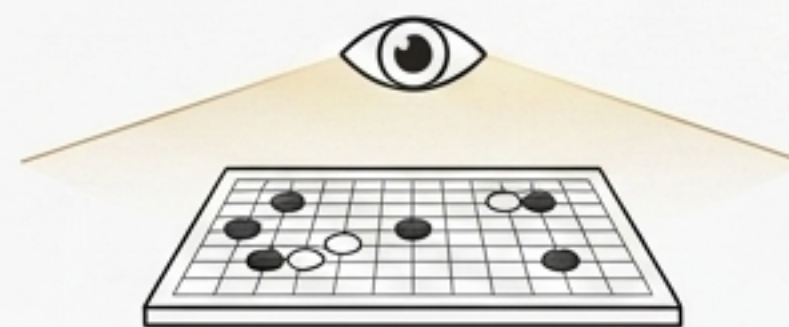
手談 (しゅだん)



おしゃべりをせず、打つ「手」で対話すること。

行動で示す非言語コミュニケーション。

岡目八目 (おかめはちもく)



第三者の方が冷静に8手先まで読めること。

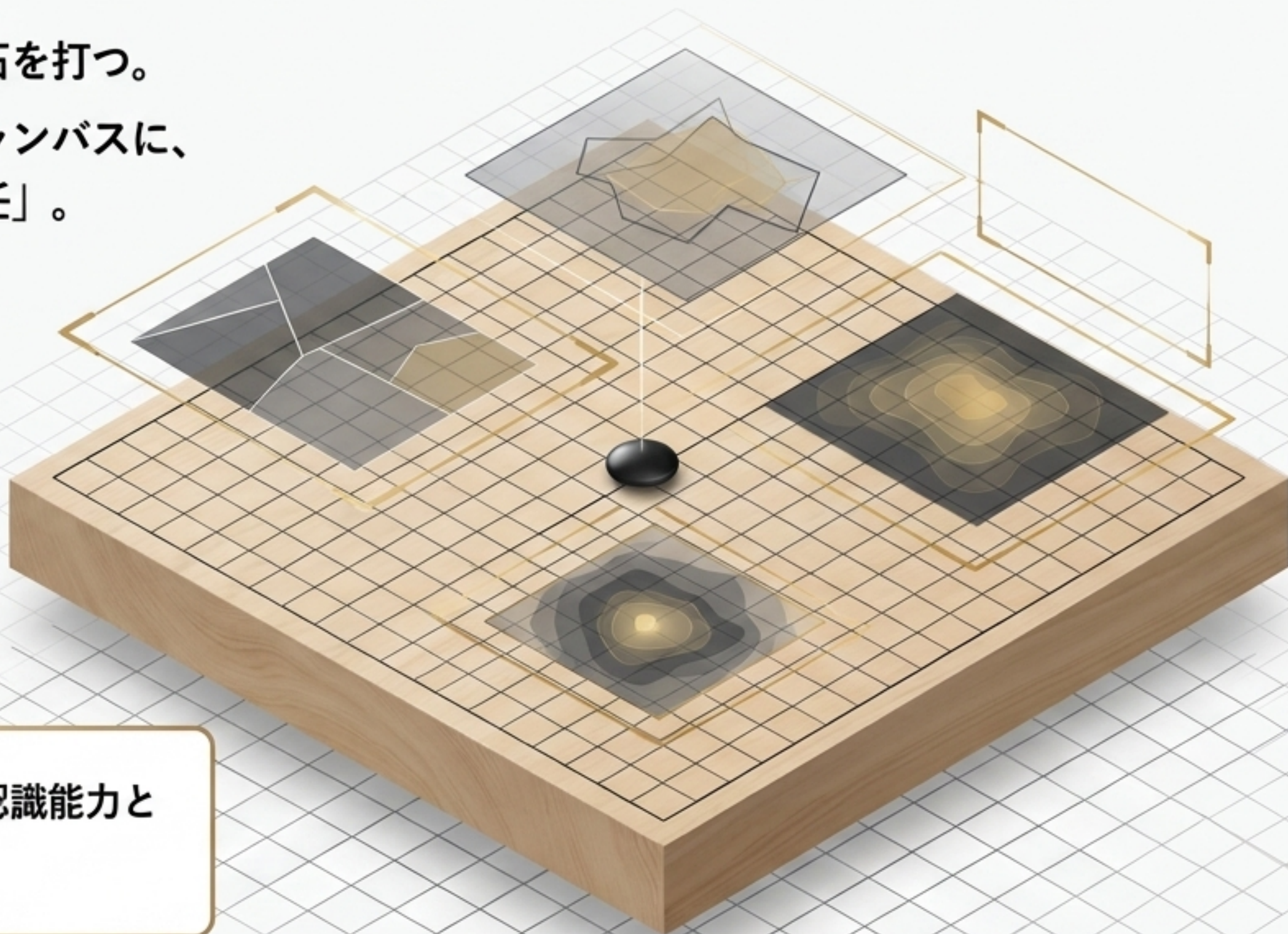
外部コンサルタントによる客観的な視点。

将棋 vs 囲碁：戦術から戦略へのパラダイムシフト

	将棋	囲碁
駒/石の役割	役割が決まっている (飛車・角など)	すべての石が平等 (役割は自分で決める)
戦い方の本質	限られた選択肢の中での 「最善手」を探る	ゼロから自分だけの戦略 (陣地)を描く「 <u>アート</u> 」
ビジネス・ メタファー	既存組織での 「立ち回り (戦術)」	何もない空間での 「 <u>新規市場開拓 (戦略)</u> 」

盤面は「市場（マーケット）」の縮図である

- 何もない真っさらな盤面に、最初の黒石を打つ。
- それは自らのキャリアや人生というキャンバスに、最初の一歩を踏み出す「自由」と「責任」。



どこに打っても自由。だからこそ、空間認識能力と「自ら市場を創る」マインドが試される。

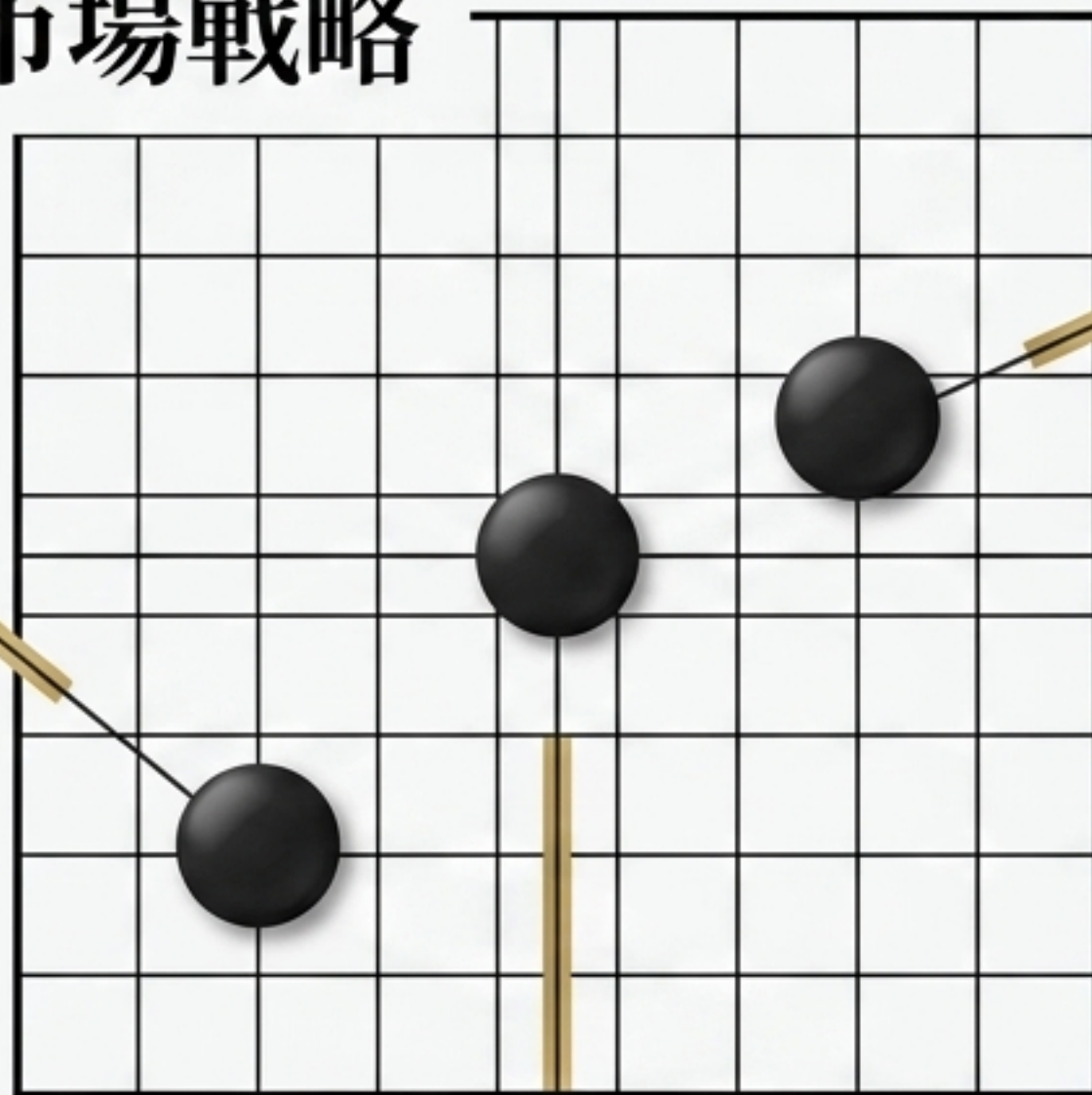
[STRATEGIC MAP]

どこに投資するか？ 盤面が教える3つの市場戦略

三線（実利線）

リスクを抑えて確実な需要を狙う。

- ▲【堅実な新規事業】
守りながら勝ちに近づく。



四線（勝ち線）

陣地は取りづらいが、
将来の大きな布石となる。

- ▲【成長戦略】
競争の激しい広い市場で
シェアを取りに行く。

天元（中央）

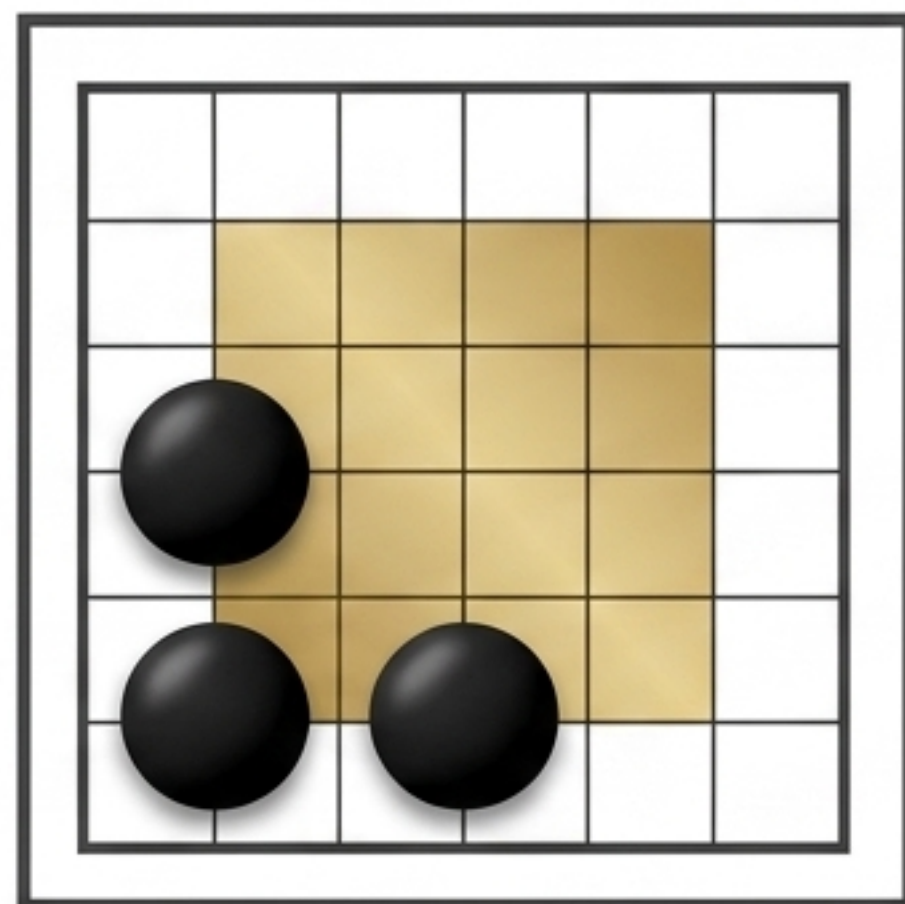
盤面のど真ん中。全方位に可能性が開かれるハイリスク・ハイリターン。

- ▲【ブルーオーシャン】誰も手をつけていない未開拓のニッチ市場へ飛び込む。

投資効率のセオリー：「隅」から制するリソース配分

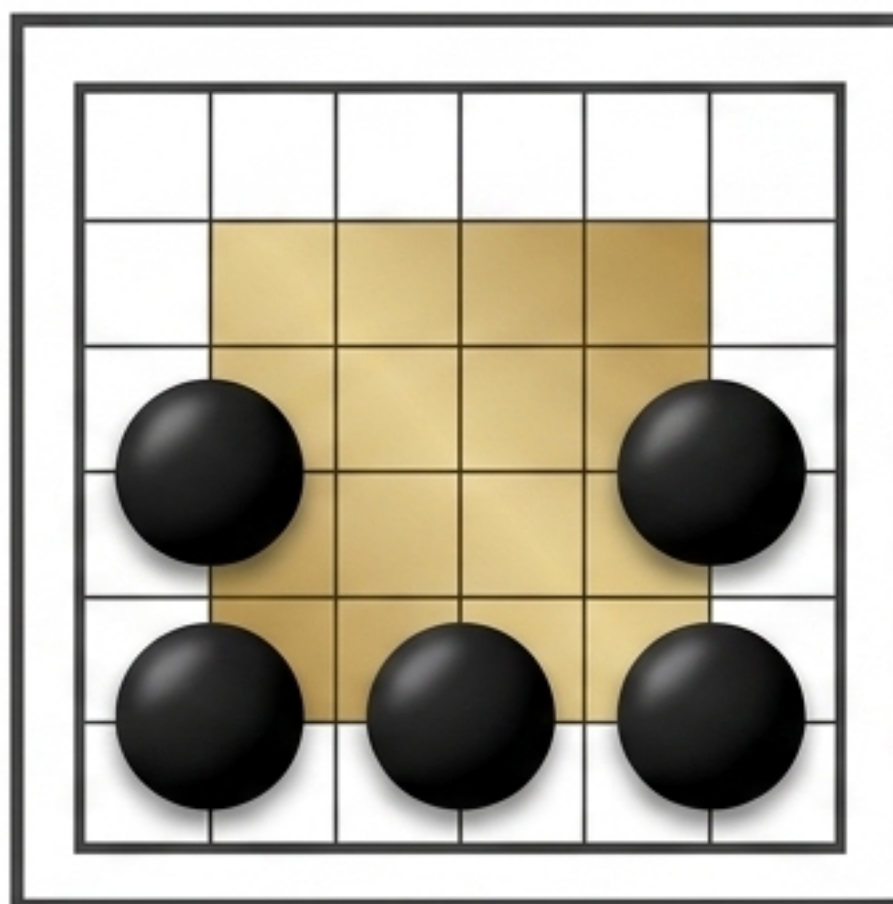
限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ）で最大のリターンを得るには？

隅（Corner）



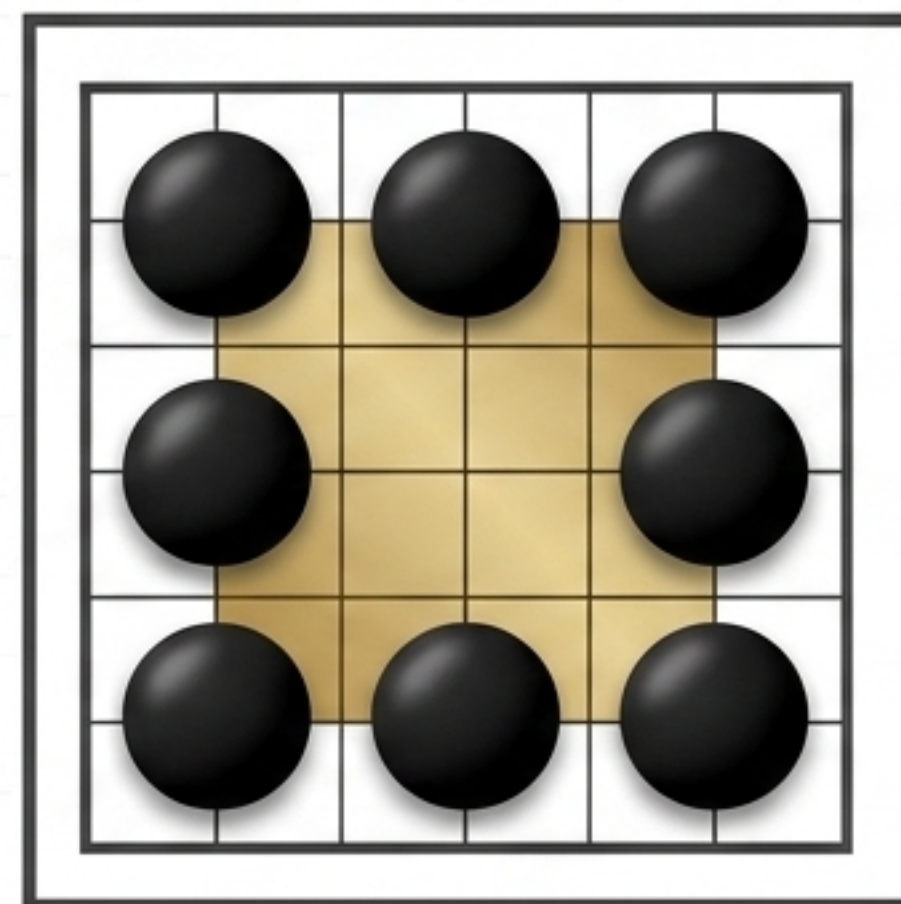
必要数：4個（最高効率・ここから打つのがセオリー）

辺（Edge）



必要数：6個（中効率）

中央（Center）

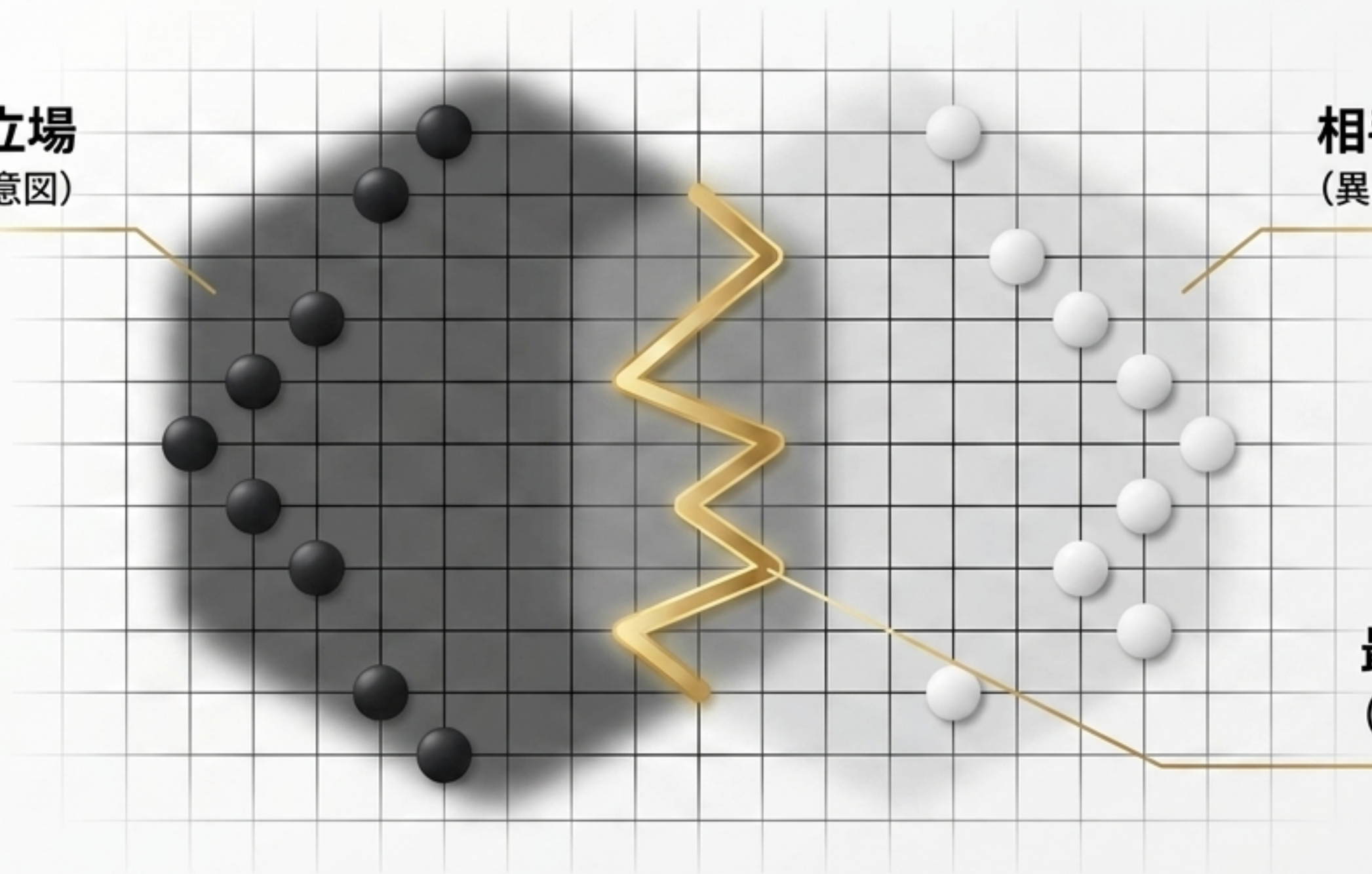


必要数：8個（最低効率・最もコストがかかる）

囲碁の本質は「境界線の交渉」である

自分の立場
(陣地を広げたい意図)

相手の立場
(異なるロジックと意図)



最適な落としどころ
(境界線)

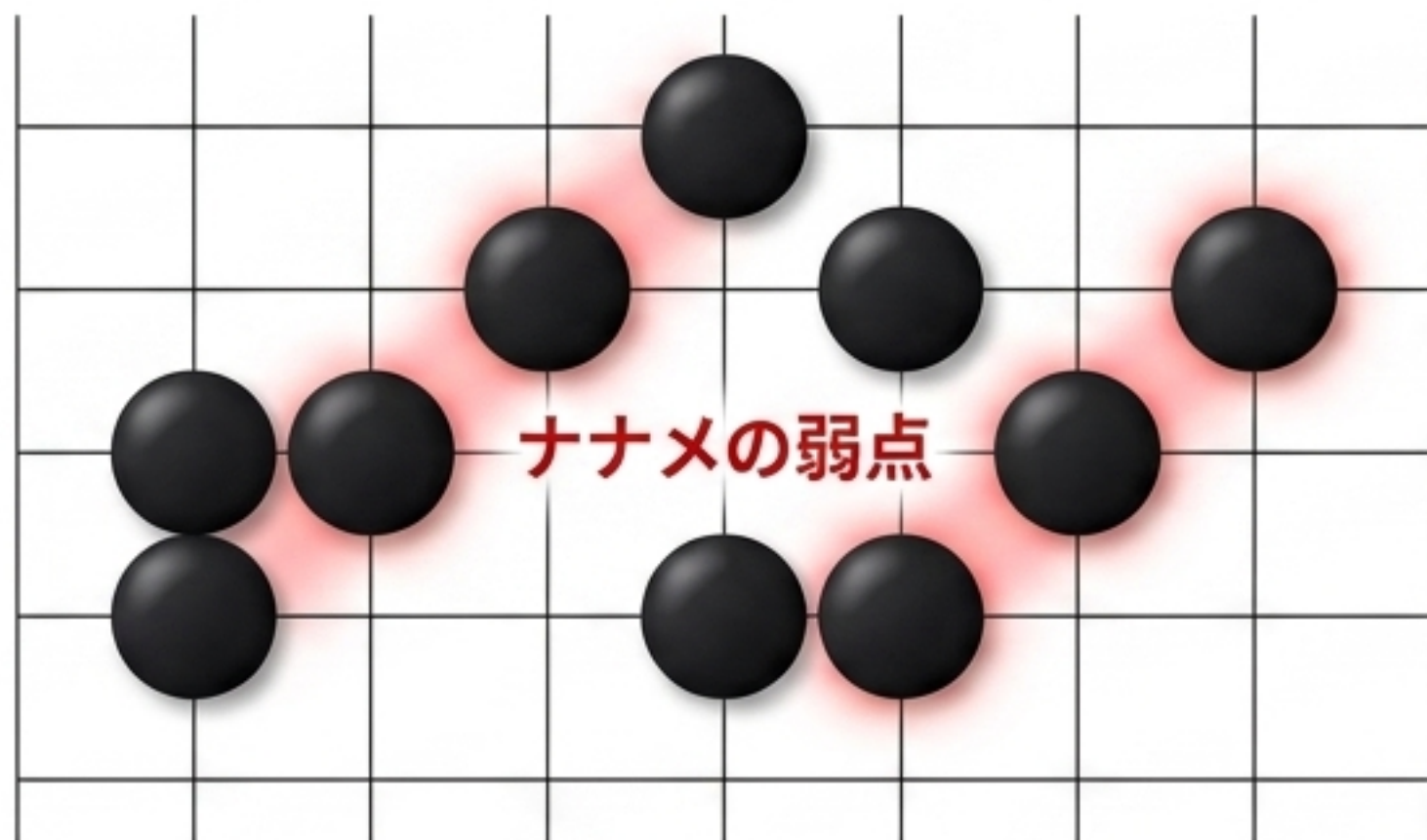
相手を全滅させるゼロサムゲームではない。
お互いに陣地を取り合いながら、全体最適を探る高度な共存プロセス。

[CASE 01] 売上好調の裏に潜む「組織の分断」

状況：プロジェクトの売上は順調だが、チーム内に不満や違和感が漂っている。

表面的な悪手

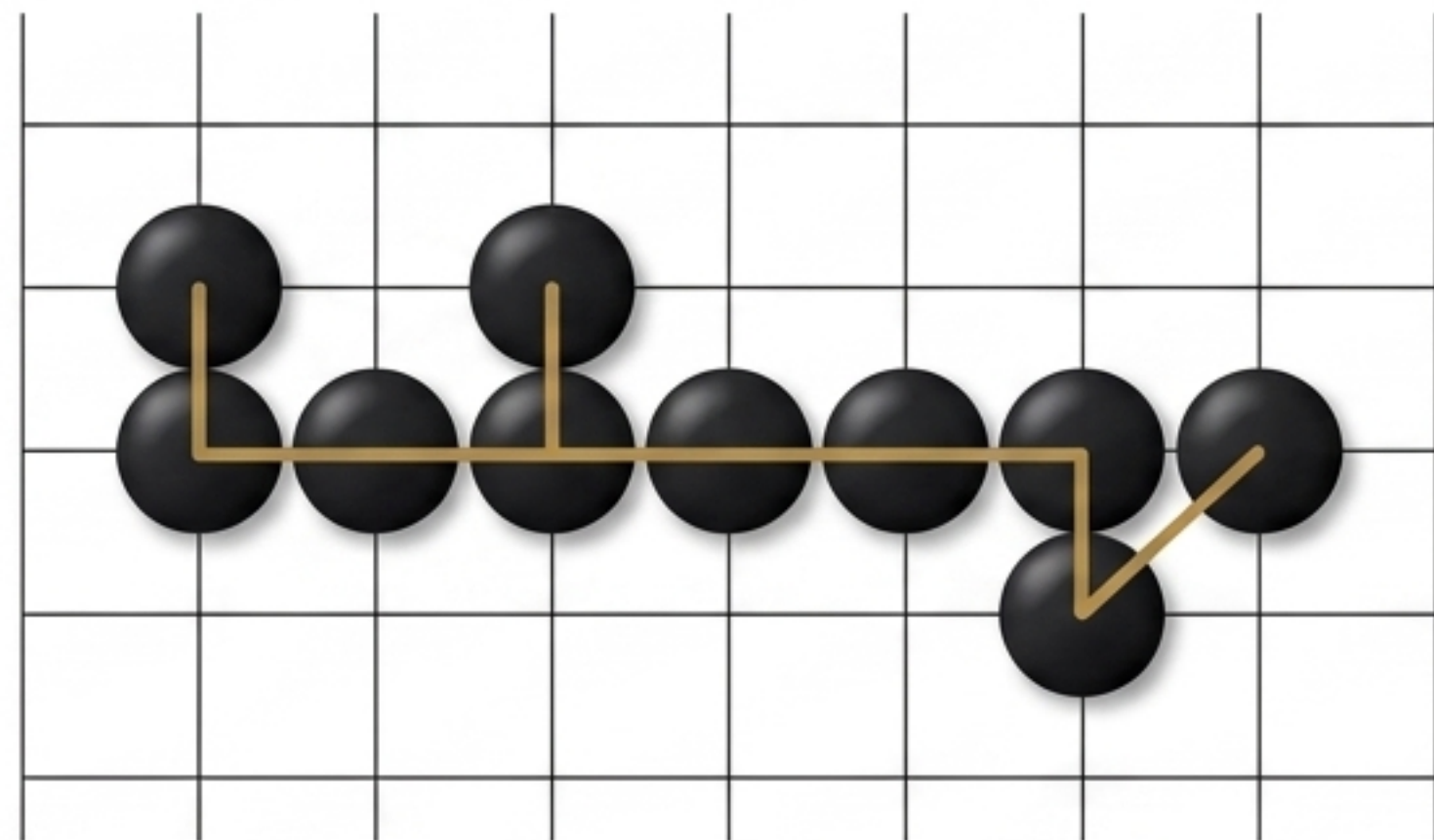
そのまま進める（売上重視）



コミュニケーションを怠ると石が「孤立」し、後で致命傷を負う。

囲碁的解決策

一旦止めて話し合う（守りつつつながり）



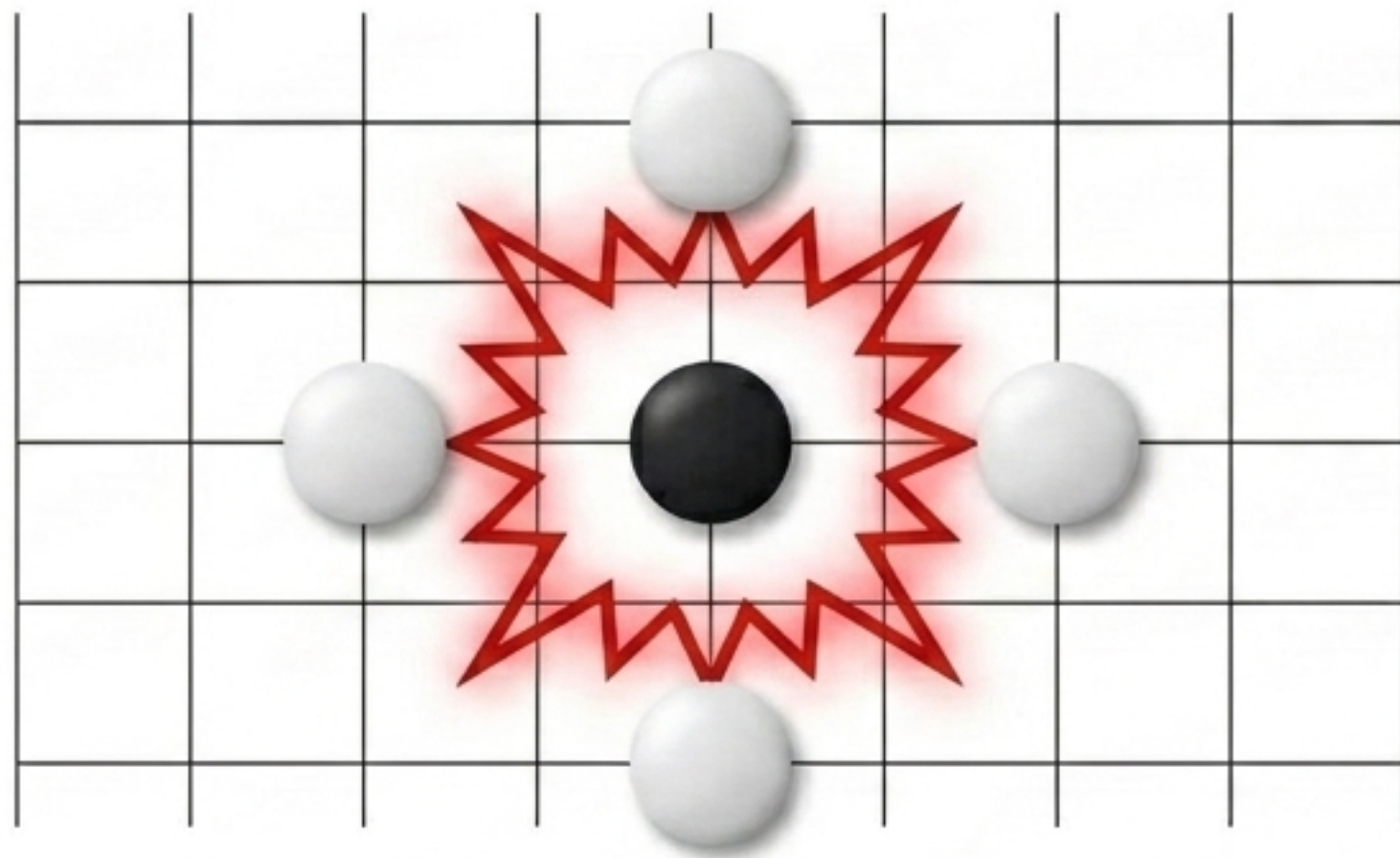
「人間関係の切れ目が、運の切れ目」。一旦立ち止まって「連絡」を強固にすることが、数十手後に効く最善の布石。

[CASE 02] 理不尽な値下げ要求を切り返す「見合い」

状況：長年の大手取引先から、利益が出ないレベルの理不尽な価格交渉を持ちかけられた。

表面的な悪手

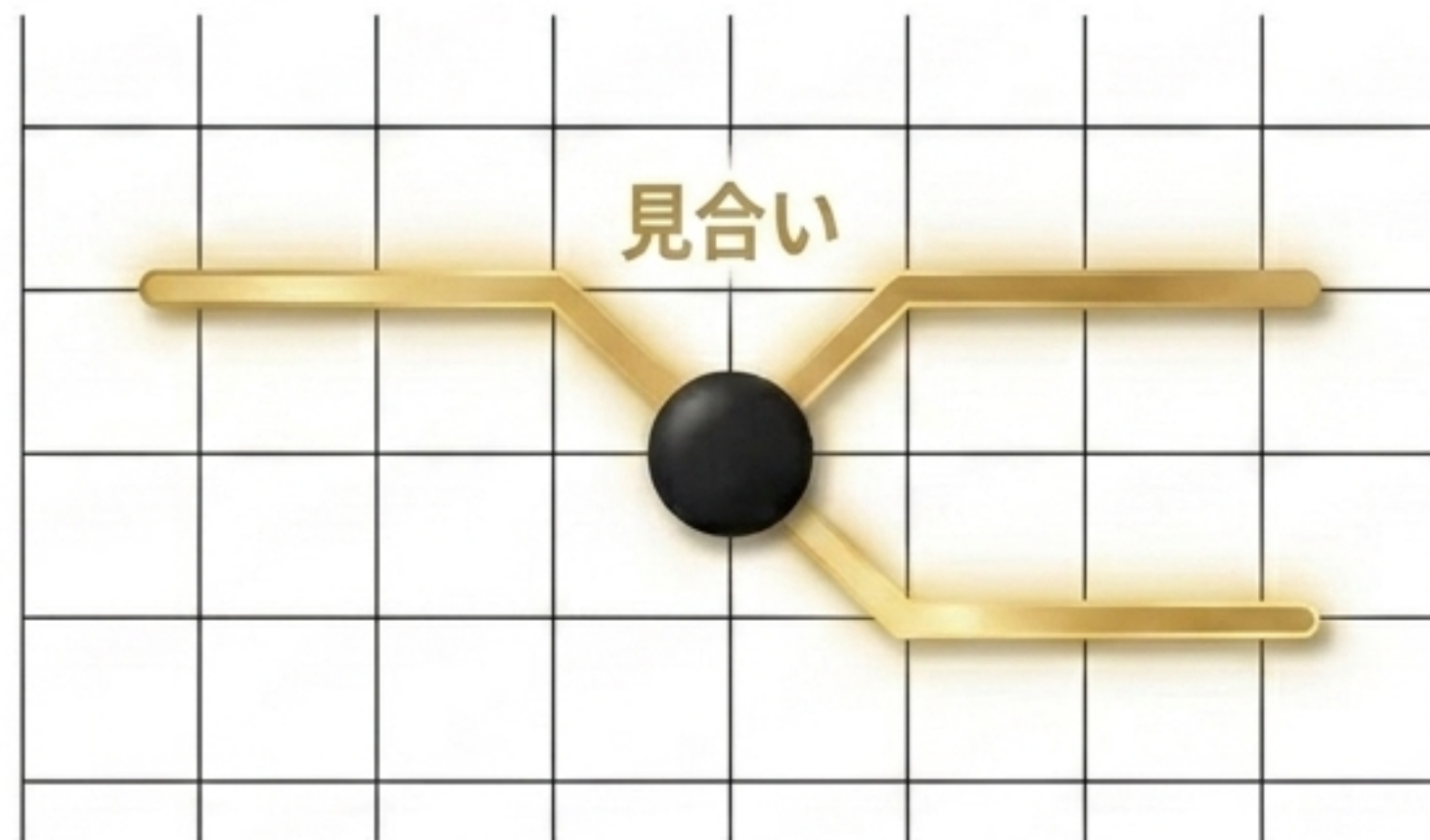
逃げる（断る）か、無謀に耐える（応じる）



主導権を完全に相手に握られ、ジリ貧に陥る2択。

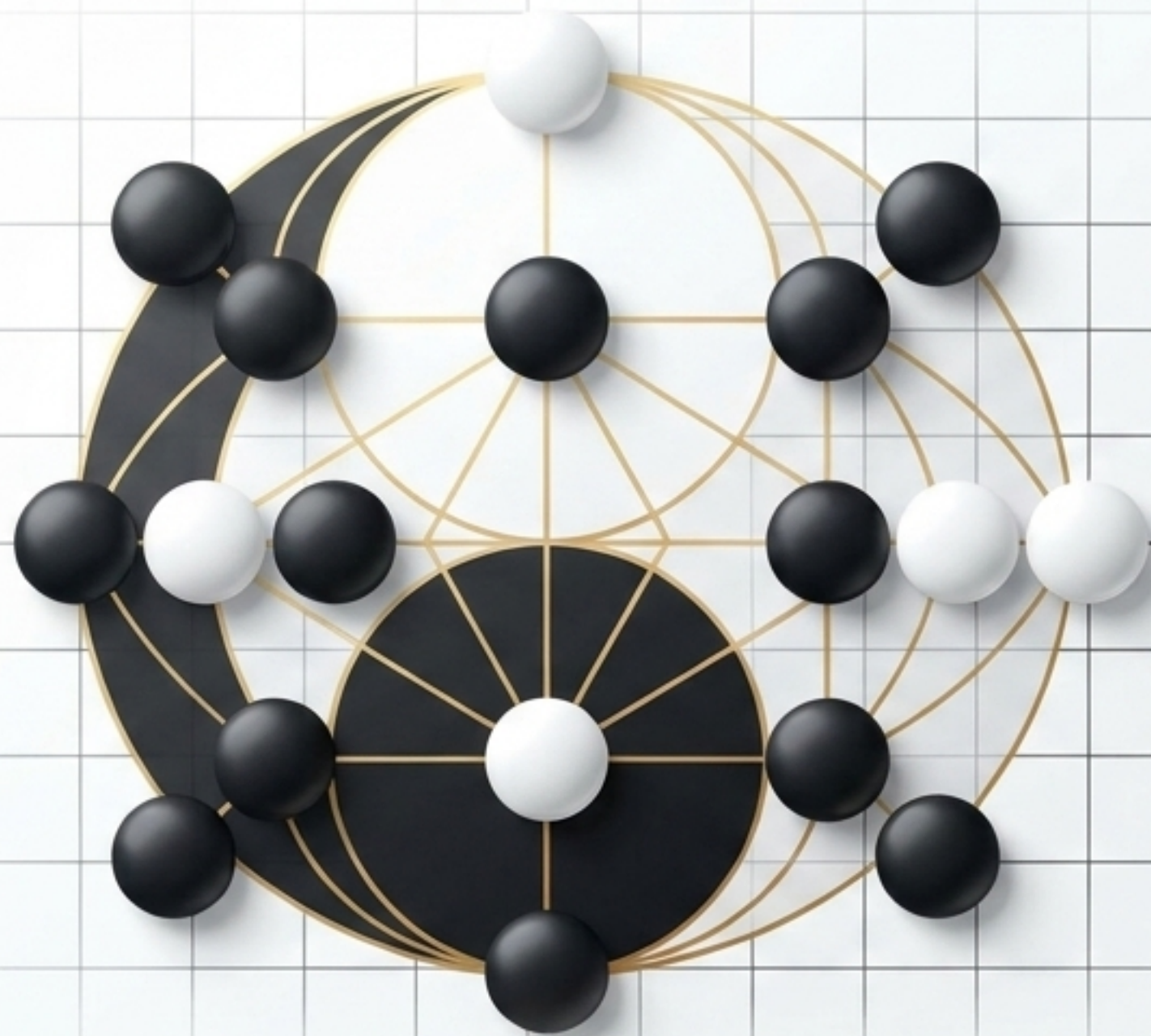
困碁的解決策

他社と並行交渉し、選択肢を明示する



相手を「両アタリ（どちらかしか守れない絶体絶命）」に追い込む。2つの有利な道を確認し、主導権を奪い返す。

勝手読みを捨てる：「他者との共存」が生む最適解



- 囲碁は、相手との「考え方の違い」を楽しむ多様性のゲーム。
- 自分の思い込み（勝手読み）だけで進めると必ず破綻する。

「なぜ相手はそこに打ったのか？」—— 相手の立場に立ち、世界を俯瞰する力 (The Empathy Engine) を持たなければ、不確実な世界で勝利は絶対に掴めない。

あなたの「天元」に石を打て。

何もない白紙の盤面に、最初の黒石を打つ勇氣。

囲碁は、あなたの人生の戦略書となる。

自らのキャンバスに、最初の一歩を踏み出そう。



SOURCES & CREDITS

書籍：『教養としての囲碁入門』（大沢摩耶 著）

レポート出典：Phoenix-Aichiオンライン教室（執筆：広報担当カズマ）