

## 出版企画書

提出者 木藤 秀一

未来の自分からの贈り物～絆が導く幸せの法則～

### 企画概要

この企画は、「望む未来から時が遡って、過去の自分の行動があった」という視点から、読者が自己変革を促し、より充実した人生を歩むための方法を提供するものです。多くの人は、過去の出来事に縛られ、「もしあの時こうしていたら…」と後悔します。しかし、本当に重要なのは「未来から今をどう見るか？」です。

本書では、著者自身のビジネス経験や人生の転換期をもとに、「未来の自分が、現在の自分にアドバイスをするとしたら？」という新しい視点を提供します。未来を具体的に描くことで、過去の経験に対する捉え方が変わり、今の行動が変わる。あなたの人生の選択は、過去の出来事だけで決まるわけではありません。むしろ、本当に大切なのは「未来から今をどう見るか？」。本書は「未来の自分が今のあなたを導く」という逆転の発想をもとに、読者が自己変革を起こし、「過去の選択に縛られず、未来から今をデザインする」ことで、読者が望む自分の未来を手に入れるための「新しい人生戦略」を提案します。

### ターゲット読者

- ・過去の経験を未来に活かしたいと考えている50代以上の男女
- ・自己探求に関心があり、内面から充実した人生を求めている人
- ・ビジネスや起業に関心があり、自身の経験を活かして新しいことに挑戦したいと考えている人
- ・経済的な自由や時間的な自由、心の自由を求めている人
- ・新しい学びや成長に対する意欲を持っている人
- ・現状を変えたい、未来をより良くしたいと考えているが、具体的な方法が分からないと感じている人
- ・会社を辞めたい・転職したいが、踏み出せない人
- ・「過去の選択を間違えた」と後悔している人
- ・「50代から新しいことを始めても無駄では？」と不安な人
- ・自分の時間をもっと自由に使いたい人
- ・過去に引きずられるのではなく、未来から現在を変えたい人

### 書籍の内容

本書は、以下の構成で展開します。

第1章:あなたが本当に望む未来から、その絆はやってきていた

- 「未来は過去よりも強い」——時間の流れを逆転させる発想
- 未来からの逆算で、あなたの今が変わる
- あなたが本当に望む未来を知るための3つの質問
- 目標設定は「これまできた道」ではなく「未来」から始める

 第2章:過去の自分の絆を振り返る

- 「すべては未来のためにあった」——過去の出来事を再解釈する
- 失敗も成功も、未来の自分が活かせば意味が変わる
- 「もし過去に戻れたら？」——その発想を未来の戦略に変える方法

### 第3章:今の絆を深めていく

- 未来の自分があなたにアドバイスをするとしたら？
- 「今」の行動が未来に与える影響を最大化するには？
- 未来、現在、過去をつなげる時間の統合ワーク

### 第4章:自分の魂との絆

- 「本当にやりたいこと」を未来から探す方法
- 経済的自由 × 時間的自由 × 精神的自由 の3つを手に入れる
- 「今の自分にとらわれない」——未来視点のメンタルマネジメント

### 第5章:絆を深めるコミュニティ

- 未来を共に創る仲間の見つけ方
- 「成功は一人では成し得ない」——人との絆がもたらす新しいチャンス
- 未来の自分と、最高の仲間がつながる場所を創る

#### 書籍の特徴

- ・実体験に基づいたリアルな語り口で、読者に共感と勇気を与える
- ・「未来視点×逆算思考」という新概念
- ・「過去→現在→未来」ではなく、「未来→現在→過去」という新しい思考法
- ・具体的な事例やノウハウを交え、読者が実践に移しやすい構成
- ・自己探求からビジネス、そして心のあり方まで、多角的な視点で構成
- ・「過去の経験を未来に活かす」というテーマを掘り下げる
- ・読者に「自由」な生き方を実現するための具体的なヒントとインスピレーションを提供

#### 著者略歴

銀行を退職後、ベッド2台の治療院を始める。1人治療院で月に100万円の売上を達成。その後開院した鍼灸整骨院では、1人で1日に70名を施術。更に訪問鍼灸の会社を立ち上げ直営4拠点の他にFC展開。数社の証券会社から東京証券取引所への株式上場のオファーを受ける経験も持つ。その後、自身の会社を売却。事業売却から逆算した「起業・開業」のスタートと事業戦略を支援。自身が会社員をやめる時に悩み苦しんだ経験とこれまでのビジネス経験を活かしたサポートを行う。

#### WEB

<https://1start-up.com/>

#### 【サンプル原稿】 タイトル:糸一本

これは今から20年前。はじめてのビジネスを起こして数年たったころの話です。

当時、僕は鍼灸マッサージ院を開業して2年が経過。あるお医者さんが主催する漢方の勉強会に参加していました。その医師は70代中盤。漢方薬に造詣が深く、若い鍼灸師を集めて食事会を定期的を開いてくれていたのです。

漢方薬を取り扱うのは、当時の西洋医学のお医者さんとしては珍しく、東洋医学に対しても偏見を持たない方。いつもありがたい話を楽しく聞かせてくれていたことを今でも時々こうして思い出すのです。

この老医師は、全国紙も含めた数多くの雑誌に数十年も連載を続けている文章の達人でもありました。先生が、連載を止める時は、月刊誌を廃刊するとまで編集長に言われたとか。

ある食事会の時に先生に文章を書くための秘訣を聞いたことがあります。当時、僕はブログを書きはじめていたので興味があったのです。

「自分の文章を簡単に見直す方法があるんだよ！」老医師は続けます。  
「上手な文を書くために気をつける事はね…それはね～、マルの前を意識する事なんだ！」

「マル？ って…」

「句点の前、”。の前”ここに注目するんだ。」「良くないと言うか、面白みのない文っていうのはね…。の前が、「す」「た」ばかりで終わっているんだ。自分の書いた文章を一度、見直してごらん。」「。」の前のバリエーションを、いかに増やすか？これを意識するだけで、文章の雰囲気ガラッと変わるから試してごらん！体言止めをつかったりね。

「それともう一つ。文章では、1を伝えて9を相手から引き出すことが大切なんだ」「一方的に、自分のことを伝えない事。謙虚な心でね」

これは特に記憶に残っているエピソードの一つです。

…

またある時は、こんな話もしてくださいました。

「ちょっとイメージしてごらん。ここに一本のつり橋がある。長い風雪にも耐え、多くの人を渡してきたつり橋です。」

「でも時の流れには逆らえず、やがて橋は朽ち果てていく。かろうじて縄一本が向こう岸とつながっている。」

「さらに時が流れる。あれだけしっかり編んだはずの縄がほどけていく。」

「そして最後。一本の糸だけが向こう岸とつながっている。」

「多くの方は、もうこの橋は終わった、渡れないと考える。糸もやがて切れるだろうと。」

「木藤さんならこの状況をどうしますか？」

老医師は僕に尋ねます。突然の指名に考えこむ僕。まったく答えが出てきません。

「もしかすると、もう意味がないとその糸をハサミで切る人もいるかもしれない。」

「でもね木藤さん、糸一本、糸一本さえつながっていたら、一本の糸を中心に紡いで紡いでまた縄にすることが出来る。縄を編んでまた橋にできる。」

「ところが糸一本がないとどうなるか。その一本を向こう岸に渡すことがどれだけ大変なことか。」

「だからね。こちらから最後の一本の糸は、決して切ってはいけないんだよ。」

...

老医師は、医院の近くにある丘で自作農を行っていました。勉強会の仲間と一緒に手伝いに行っていたことがあります。

農作業を行う道具の小屋に入ってみると、そこには鬼平犯科帳のマンガ本がずらり。

文章の達人でもある先生が読む本は、きっと難しい本ばかりだろうという勝手な先入観があったので、「先生がこのマンガを読まれるのですか？」と思わず聞いてしまったのです。

するとその老医師は、「マンガはいいんだよ～」「情景が頭に残りやすいし、何よりも時短にもなるからね。」と笑って答えます。

当時は何気なく聞いたこの一言が、時を経て、僕とある本とのあいを引き寄せます。

その本が僕の人生を変えるキッカケになることを、その時の僕はまだ知りませんでした。

(以上となります。どうぞよろしくお願いいたします。)