



株式会社トランスエージェント

Co-creative Interface Builder



Co-creative Interface Builder

株式会社トランスエージェント

ビジョン

仁の循環・合一の実現

パーパス・存在意義

Co-creative Interface Builder

「共創関係」づくりの実践

事業について

企業を中心とした、さまざまな組織・社会人の方々に対して**共創**をテーマにした「学びの場」を提供させていただいております。



交渉学
特定非営利活動法人 日本交渉協会

 特定非営利活動法人 日本交渉協会 認定
交渉アナリスト

株式会社トランスエージェント 名誉顧問
特定非営利活動法人 日本交渉協会 名誉理事長
藤田 忠（元国際基督教大学教授）



1973年 エドウィン O.ライシャワー教授の招聘により
ハーバード大学燕京研究所客員研究員となる。
※ハーバードで交渉学を学び、帰国後に日本（国際基督教大学）
で日本初の交渉学の講座をはじめる。

1988年 日本交渉学会設立

2003年 特定非営利活動法人 日本交渉協会設立

2009年 交渉アナリスト資格制度 本格スタート

Win-Win交渉の理想的実践者
エドウィン O.ライシャワー博士



ハーバード大学教授・元駐日米国大使。東洋研究者として日本研究を推し
進め、後進の指導にも尽力した。1961年～1966年の駐日米国大使在任中
は「イコール・パートナーシップ」の理念に基づき、日米双方の理解者として、
両国がWIN-WINとなる協創関係の構築に偉大な役割を果たした。
※当協会名誉理事長 藤田忠はハーバード燕京研究所にてライシャワー博士の
薫陶を受けており、そのことが日本での交渉学の普及を志すきっかけ
となった。

交渉力・協働力向上支援事業について

テーマ
「共創」



交渉進化モデル

<交渉の定義>
自らの目的達成、問題解決、何らかのニーズを満たすために他者と話し合う一連のプロセス

Lv.1 奪い合い型

限られたパイを奪い合う、勝つか負けるかの交渉。競争的であることから競合的交渉、またはWin-Lose交渉とも呼ばれる。お互いの情報はクローズドとなり、自己の利益のみを最大化することが中心となる。脅しやハッタリが有効な戦術となり、力関係の差を利用して、いかにして相手から有効な譲歩を引き出すか、自分に有利な展開を作るかが重要なポイントとなる。

Lv.2 価値交換型

交渉項目を限定せず、お互いのニーズの違い、重要度の違いなどの相互の差を活用し、交渉項目を増やすことで戦略的な交換を実現し、双方にとって満足ができる有益な合意を形成する。

Lv.3 価値創造型

お互いの共通目的・共通目標を軸にして、双方が情報をオープンにして資源を持ち寄り協働し、問題解決に向けて新たな解決策を生み出す。

自己中心
Focus:Self/Ego
自己利益の最大化



互惠中心
Focus:Mutual Value
自他利益の最大化



志中心
Focus:The Greater Good
共通目的・目標の達成



“The world has at least really become one, and we have to have great skill at negotiating with each other in this kind of world.”

世界は本当にひとつになってきています。こうした世界では、私達はお互いに交渉で課題を解決する豊かな技術を育てなければなりません。

by Edwin O. Reischauer

ゼロサムの相互が不信の哲学に立つ時両者は共倒れになるのである。

これが過当競争の結果であり、破壊的競争のもたらすものである。

そこで求められるのが變（やわらぎ）の交渉である。

交渉は人間関係である。厳しい対立の人間関係である。しかし、相手を否定する人間関係ではない。

そこに人間的ぬくもりが求められる。やわらかさのある交渉である。

それが變（やわらぎ）の交渉である。これがタフな交渉者の力なのである。

藤田 忠（特定非営利活動法人 日本交渉協会 名誉理事長）

マネジメントイノベーション支援事業について

トリプルA経営

揺るぎない生きた志に基づく経営による共感と連帯感の醸成

アンカリング
Anchoring

レジリエンスの
高い組織
個人の実現

自己変革力
Adaptiveness

社会性
Alignment

環境の変化に俊敏に対応できる適応力・創造力と、困難な状況に直面した時の回復・復元力

社会・自然環境とのトレード・オフを乗り越え、善の循環（トレード・オン）を目指す（社会とベクトルを合わせる）

ピーター D. ピーダーセン

Peter David Pedersen

株式会社トランスエージェント 会長

MIS代表

社団法人NELIS

一次世代リーダーのグローバル・ネットワーク共同代表

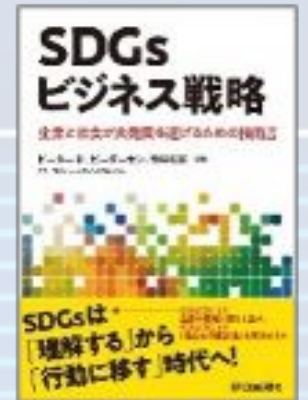
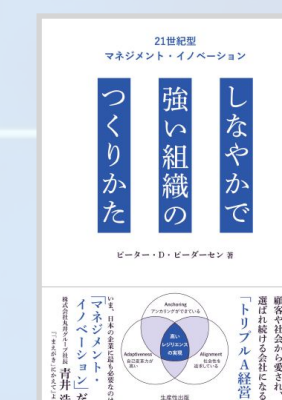
1967年デンマーク生まれ。コペンハーゲン大学文化人類学部卒業。



主な経歴

- | | |
|-----------|--|
| 1995-1998 | 東京にて、中小企業向けのコンサルティング、国際シンポジウムの企画・運営、雑誌の編集に従事。特にエコロジーと経営の接点をテーマとする。 |
| 1998-2000 | 「将来の社会・経済像」をテーマとして出版企画に従事。マレーシアのマハティール首相（当時）シンガポールのリー・クアン・ユー元首相、経済学者のジョン・K・ガルブレイス、環境学者のレスター・ブラウン、社会学者のダニエル・ベル、未来学者のジョン・ネズビッツなどを訪問・取材し、日本向けの書籍を企画・監修する。経営学の生みの親ピーター・ドラッカー、未来学者のアルヴィン・トフラー、英国の元首相マーガレット・サッチャー、米国元国務長官ヘンリー・キッシンジャーなども日本に招聘する。 |
| 2000 | 環境・CSRコンサルティングを手掛ける株式会社イースクエアを木内孝とともに設立、2011年まで代表取締役社長を務める。 |
| 2014 | 一般社団法人NELIS一次世代リーダーのグローバル・ネットワークの共同代表に就任。 |
| 2019 | 株式会社トランスエージェント会長に就任。大学院大学至善館特任教授就任。 |
| 2021 | 丸井グループ社外取締役に就任 |
| 2022 | 明治ホールディングス 社外取締役に就任 |

著書に、『しなやかで強い組織のつくりかた』（生産性出版、2022年）、『SDGsビジネス戦略』（日刊工業新聞社、2019年）、『レジリエント・カンパニー』（東洋経済新報社、2015年）、『第5の競争軸』（朝日新聞出版、2009年）などがある。



[illegible]

明確で魅力的な将来展望の共有と発信

ミッション（使命）で駆動する組織

アジャイルな市場開拓とR&D活動

組織の末端にいたるまでの「創造許可」の付与

社会性を含んだブランドアイデンティティの確立

ブランド表現として、従来の機能性や品質による性能的卓越性に加え、社会的卓越性も実現

変化に強いレジリエントカンパニーは社会課題の解決を価値創造につなげる

by ピーター D. ピーダーセン

BtoB営業・マーケティング支援事業について

BtoB営業・営業人の役割 Co-creative Interface Builder

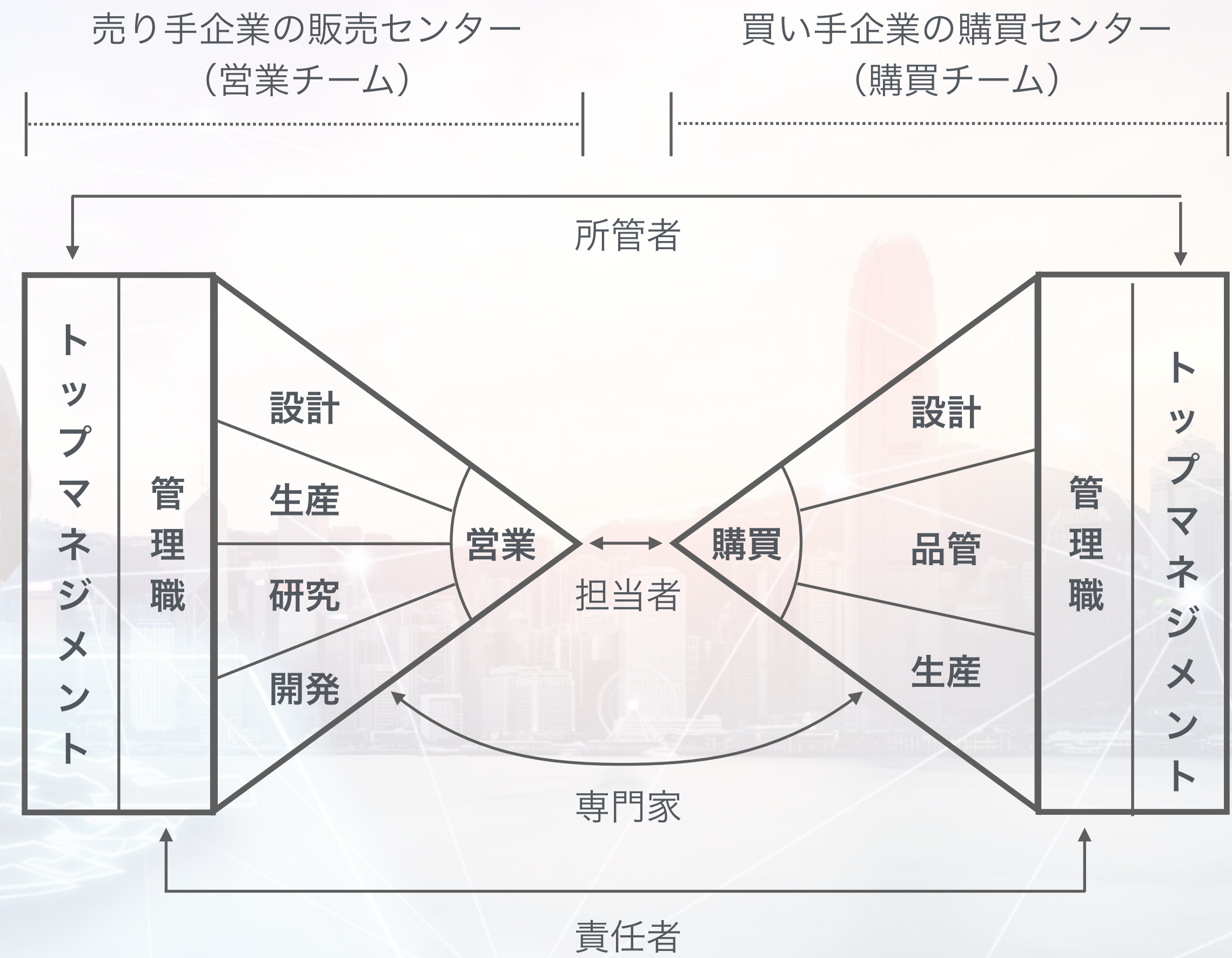
セールスの役割



営業人の役割



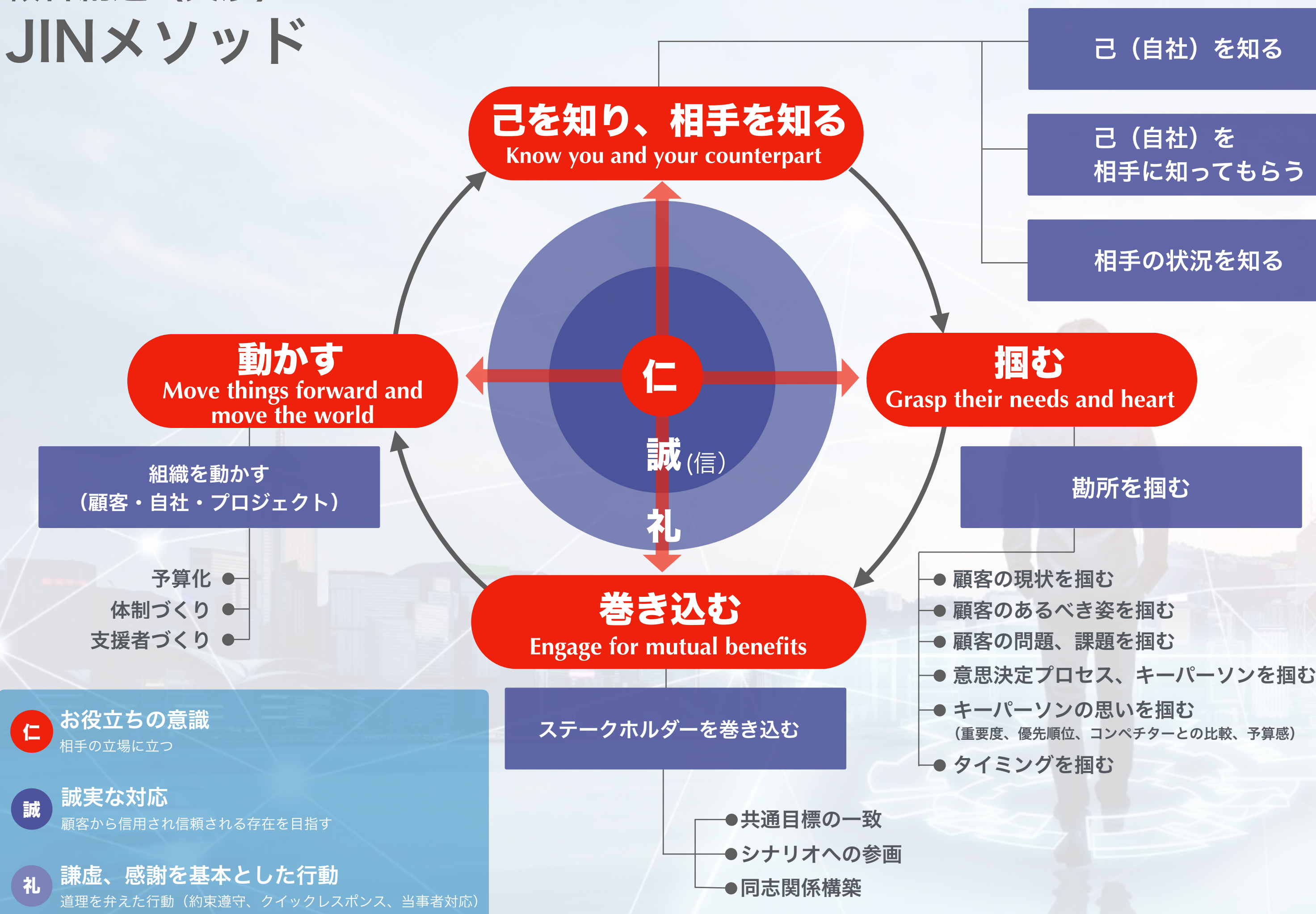
BtoB市場における売り手企業と 買い手企業間の協業的な交換関係 価値交換から価値創造へ



BtoB営業・営業人の役割 Co-Creative Interface Builder

求められる営業としてのあり方

顧客創造（交渉）プロセス JINメソッド



論語営業とは

- 1 論語で最も重要とされる徳目「仁」を中心軸として行う営業
- 2 渋沢栄一の「士魂商才」を基本精神とする営業
- 3 営業活動の目的として「自身の人間性を高める」を定義

営業活動の目的

- ・商品サービスを売る
- ・売上げを上げる
- ・顧客を開拓する
- ・顧客の課題解決・問題解決を支援する
- ・顧客のビジョン実現を支援する

顧客創造活動を通して
自身の人間性を高める



論語営業のすすめ
—Co-creative Interface Builder—
安藤 雅旺

営業に親しみ 自身を耕す

グローバルマーケティング
＆BtoBマーケティングの権威
笠原英一博士（推薦）
アンタナリマーケティング研究所 所長

コーピングの第一人者
榎本英剛氏
株式会社アンタナリ 代表
監修

仁者は己立たんと欲して人を立て
己達せんと欲して人を達す

『論語』 雍也第六

交渉力/協働力

マネジメント イノベーション

BtoB営業 マーケティング

交渉力関連コース

交渉戦略 交渉戦略

2日

ノースウエスタン大学ケロッグ経営大学院のケーススタディを使った研修プログラム

米国MBAで活用されている交渉理論と交渉演習で構成された交渉ストラテジーコースです。交渉学の権威である奥村哲史教授自ら講座を担当いたします。双方の埋もれた可能性を引き出し、質の高い合意形成を実現するための交渉力を習得していただきます。二者間交渉のみならず、部門間連携の交渉、組織提携交渉など、複数者との交渉も体験していただきます。自らの交渉行動を振り返り、交渉の成功確率を高められるコースです。

交渉戦略 (基礎)

交渉戦略(基礎)【交渉アナリスト2級】

2日

交渉メソッド（分配型交渉・統合型交渉）

交渉学の基礎理論を習得していただくだけでなく、ケースメソッドやロールプレイングなどを通して、交渉の実践力の向上を図っていただきます。

交渉理論

～MBAで学ぶ交渉学～ 交渉基礎 【交渉アナリスト3級】

半日 or 1日

交渉メソッド 入門（分配型交渉・統合型交渉）

交渉学の基礎的な理論を学び、その理論をロールプレイングのなかで実践することで使えるスキルとして習得していただきます。具体的には交渉の2つの側面、分配型交渉と統合型交渉について理解を深めていただきます。修了者は交渉アナリスト3級（ビジネス交渉アナリスト）資格を取得できます。

謝罪

自分と相手の怒りマネジメント(謝罪) 【謝罪エキスパート】

1日

自分と相手の感情を鎮静化させる方法について学習していただきます。怒り感情の特徴・特性を理解し、自分自身や相手を冷静に分析し、適切な対応を行うための考え方を習得していただきます。またビジネス関係を保つための上手な謝り方について学習していただきます。有事の際の心の準備、謝罪に対する意味の捉え直しと適切な対応能力を強化します。（認知科学の研究知見をベースに心理学者の監修のもと開発したコースです）

表情分析

微表情・しぐさの分析力を高める

表情分析プラクティショナー 1日 or オンデマンド

相手の表情・動作という非言語情報を適切に読解し、感情・意図に沿ったコミュニケーションの流れを形成することを通じて、双方にとって価値ある結果を創造するための手法を習得していただきます。

HPN

ハイレッシャー対応交渉

1日

相手が感情的になり、理性的な話し合いが難しいハイレッシャーな状況下での対応法を習得していただきます。相手を合理的な話し合いに導いていくための考え方とスキルを学んでいただきます。

負けない交渉

負けない交渉

オンデマンド

立場が弱い状況において、負けない交渉スキルを学んでいただきます。そのために交渉に対する苦手意識や受け身の姿勢を払拭するとともに、相手にしっかりと反論し、説得する力を習得します。

N - 補

価値交換型交渉【交渉アナリスト補】

2日

経済産業省高度ビジネス人材育成プログラム 交渉応用編

相互の価値認識の差を活用し、両方の満足を最大化するための価値交換の考え方・方法を、ロールプレイングを通して習得していただきます。修了者は日本交渉協会認定「交渉アナリスト補」の資格を取得できるため、受講生のモチベーションアップにも繋がります。（※BtoB営業担当者に最適のコースです）

VC

バリュークリエイティブ交渉 (価値創造型交渉入門)

1日

対立を生じた交渉において、パイの奪い合いから脱し、両者の目的・ゴールを達成するための解決策を創造するための考え方と方法を習得していただきます。

CM

ステークホルダーを巻き込む力 ビジネスコンフリクトを解決するネゴシエーション (価値創造型交渉入門)

1日 or 2日

協調的問題解決を図るためのコミュニケーション

コンフリクト（葛藤）解決のための協調的アプローチをケーススタディ、ロールプレイングを通して学んでいただきます。コンフリクトをマイナス要因として捉えるのではなく、肯定的に捉えることで、本質的な問題解決への道を切り拓いていく合意形成のためのコミュニケーションアプローチを習得していただきます。

CNP

価値創造のための協創型交渉

1日 or 2日

顧客や部下、他部門など様々な利害関係者との関係において、立場の違いや主張のギャップを乗り越えて、共通目標を軸に支援関係から両立関係へ変化させる合意形成力を磨きます。

交渉力/協働力

マネジメント イノベーション

BtoB営業 マーケティング

協働力関連コース

Master
Coach

マスターコーチ

オンライン半日 x 3回 + アプリ使用

メンバーの成長とパフォーマンスを高めるためのOne on One ミーティング支援プログラムです。忙しいマネージャーが、現場ですぐに活用、実践できる実用的な3ステップの職場コーチングアプローチを習得していただきます。またワークショップ後、新しいコーチング行動を現場で実践、適用し続けるためにマネージャーをサポートするコーチングアプリを提供いたします。

EQ - D

EQディベート

2日

理論とディベート実習を通して、「伝達力」「説得力」「論理的思考力」の基礎を習得していただきます。

OM

オーナーシップマインド醸成

1日 or 2日

仕事に対する当事者意識を醸成し、硬直のマインドセットからしなやかなマインドセットへの転換を促すことで、視野を広げ主体性を向上させます。

OJT

OJT トレーナー養成

1日 or 2日

OJTトレーナー（育成指導者）としての役割を改めて認識し、より効果的なOJT指導のためのティーチングスキルやコーチングアプローチについて、考え方とスキルを習得していただきます。

C&F

コーチング&ファシリテーション

2日

協働型リーダーとしてチームビルディングに必要なスキルであるコーチングスキルとファシリテーションスキルの2つについて基本的な考え方と技術を習得していただきます。

FB

フィードバック

2日

他者のパフォーマンスを向上させるための効果的なフィードバックの方法と考え方について習得していただきます。難しい対話にも自信をもって臨めるようになります。

JL

シゴト（哲学）の伝承力

1日 or 2日

自分自身の仕事力（形式知と暗黙知）、仕事の勘所（暗黙知領域）をいかに他者に伝えていくか、仕事の伝承に関する基本的な考え方と具体的な手法を習得していただきます。

Synergy

チームのシナジー創出のための
リーダーシップ強化

1日 or 2日

ストレングス・ファインダーを活用して、自己理解、他社理解を深め、チームの相乗効果を高めるためのリーダーとしての在り方を考えていただきます。多様性を生かす組織、相互を成長させる関係性の構築、そのための職場づくりへ向けたヒントを得ていただきます。

COA

グローバルマインドセット研修

2日

グローバルビジネスにおける文化的要因について理解を深め、異文化マネジメント及びコミュニケーションの戦略的思考とスキルを高めいただくコースです。相手に対する先入観や思い込みによるマイナスイメージを払拭し、協働関係づくりへの足がかりにさせていただきます。

研修・サービス

交渉力/協働力

マネジメント イノベーション

BtoB営業 マーケティング

マネジメントイノベーション関連コース

トリプルA ～レジリエントカンパニーをつくりあげる～ マネジメントイノベーション研修

対象	経営層・部長クラス (課長クラス対応コース有)	日数	1日 or 2日 or 4時間 or 90分 (オンライン 全社対象)
----	----------------------------	----	--

トリプルA経営を軸にしたマネジメントイノベーション研修。レジリエントカンパニーをつくるために必要なトリプルA経営とは？

セルフ リーダーシップ 自らの拠り所となるプロフェッショナルとしての軸を確立する セルフリーダーシップ強化研修

対象	一般社員～主任	日数	1日
----	---------	----	----

しなやかさと強さを兼ね備えたマネジメントイノベータの土台を作る
①自らこだわりたい価値観を明確にする
②個人のトリプルAアセスメント結果から自己の強みと課題を理解し、強化改善のためのプランニングをする

SDGs SDGs リテラシー研修

対象	全社員	日数	半日 or 1日 or 90分 (オンライン 全社対象)
----	-----	----	---------------------------------

基本となるSDGsコンパスのフレームワークを使い、SDGsの基礎知識から、経営に落とし込むまでの一連の流れの解説

サステナビ リティ サステナビリティ関連研修

対象	全社員	日数	3.5時間
----	-----	----	-------

持続可能な社会とは何か、CSRの本質とは何か、バックカスティング思考とは

対談 経営トップ対談

対象	会長・社長・役員	日数	2時間
----	----------	----	-----

トリプルA経営に関する経営層との対談プログラム

ORA ORA トリプルA 経営オンライン診断システム

対象	全社員	日数	—
----	-----	----	---

トリプルA経営に関するアセスメント

エグゼクティブ コーチング 経営トップ向け エグゼクティブコーチング

対象	経営トップ・部長クラス	日数	半年
----	-------------	----	----

経営層向けの修身・内観の場を提供

デザイン 思考 イノベーション思考とデザイン思考

対象	リーダークラス	日数	半日x3回
----	---------	----	-------

イノベーションの核心・デザイン思考の活用

ダイナモ イノベーションを生み出すミドルマネジメント ～変革を牽引する新世代リーダー（ダイナモ）養成～

対象	リーダークラス	日数	半日x2回
----	---------	----	-------

イノベーションの核心。ダイナモの育成と活躍の場づくり

交渉力/協働力

マネジメント
イノベーション

BtoB営業
マーケティング

営業関連コース

JIN 営業道場JIN

約6ヶ月

営業における顧客創造の流れ（JINメソッド）を学び、実践と内省、フィードバックを通じて確実に営業力を向上させます。また、営業として行動力の強化を図るために、自身の軸（営業のあり方）を確立し仕事に対する自信を醸成します。

BB BtoB営業商談力向上トレーニング

2日

BtoB営業の商談力を強化します。商談サイクルを理解し、それぞれのプロセスのスキルを磨きあげることで、商談を通じて顧客のニーズを掘り下げ、自社ならではの提案につなげていく力を養います。

L 聞く力

1日

顧客との信頼関係を築き、より深いニーズを聞くための「聞き方」を習得します。自身の聞き方を客観視し、改善点を浮き彫りにします。相手が話しやすくなるための聞き方と質問力を強化します。

TM 電話営業アポイントメント獲得力強化 半日x3回

電話営業力向上のためのマインドセットとスキル強化を図ります。具体的なトークスクリプトを作成し、ロールプレイングで実践力を高めます。講師から個別にフィードバックすることで、個別の課題やその解決策に気づきを促します。

B 営業（セールス）の教科書

3冊

営業に関する基礎知識を習得するテキストです。「初級」「中級 フィールドセールス編」「中級 フォローアップセールス編」「中級 インサイドセールス編」「上級 セールスマネジメント編」に分かれているため、自身の営業に合わせた学習が選択できます。OJT教材としても最適です。

SP ストーリーテリング プレゼンカの強化

2日

ストーリーの活用により、高い説得力と強い印象付けを可能にし、人を巻き込む力を強化します。

営業の未来 営業の未来

120分

時代の変化によって大きくその役割や存在価値が変わりつつある営業について解説します。今後求められるビジネスプロデューサーとしての営業力、インサイド営業力について説明し、意識変革につなげていきます。

論語営業 論語営業のすすめ

90分

断りにめげることなく前に進み続けていくための営業マインドを醸成します。自分の軸を確立する、原点に立ち戻ることの重要性の再認識を促します。

BBM デジタル時代の戦略的BtoBマーケティング 1日

BtoBマーケティングの最新理論と実例に触れることを通して、自部門の市場戦略立案の精度を高めます（あらたな発想、ヒントを得る・自部門戦略に活かす）。

DX DXプロデューサー育成研修

3ヶ月(5日間)

DX時代においてフロント業務を担うと強い営業力の確立を支援します。具体的にはSBU内での優先順位付けを踏まえた成長戦略を確立し、競争戦略、市場戦略を策定し、その実行のための企画書提案を目指します。

L 営業パーソンのためのビジネス文書 1日

論理的思考の強化を通して、読み手に的確にわかりやすく伝えるための実践的な文書作成技法を習得していただきます。

F 営業向け財務講座 1日

営業にとって予算作成や、取引先の与信管理、自社や顧客、ライバル企業の財務分析など財務知識は必要不可欠です。財務に対する苦手意識を払拭し基礎的な会計・財務知識を習得していただきます。

T-M 営業向けタイミングマネジメント講座（目標管理編） 2日

タイミングを意識した効果的な目標設定をするための着眼点を掴み、目標管理を主体的・効果的に進めていくためのポイントを習得していただきます。

T-M 営業向けタイミングマネジメント講座（営業力アップ編） 1日

行動するタイミングに焦点を当て、結果を出すために必要な着眼点や要素が見える化し、営業活動の精度を高めます。

FI 営業向け好感度アップ コミュニケーション講座 1日

好感度の高い表現力（見た目の印象・話し方の印象、効果的コミュニケーション）のコツをつかみ、仕事に自信を持っていただきます。

会社プロフィール

会社名 株式会社トランスエージェント

設立 2001年10月（中国法人 2006年1月）

資本金 1,000 万円

事業内容 ■マネジメントイノベーション支援事業
■交渉力・協働力向上支援事業
■BtoB 営業・マーケティング支援事業

会長 ピーター D. ピーダーセン

代表 安藤 雅旺



名誉顧問 藤田 忠

シェアホルダー ピーター D.ピーダーセン・安藤雅旺
望月明彦・韓勇・寛裕介・加藤有祐

関連組織 特定非営利活動法人 日本交渉協会
株式会社オイコス
(IT企業向け教育事業：交渉力・協働力：資本金1,000万円)

提携先

 アジア太平洋マーケティング研究所

 NPO法人NELIS

所属団体 財団法人 渋沢栄一記念財団
東京商工会議所

上海

トランスエージェント上海（上海創志企業管理諮詢有限公司）
ZIP 200052
上海市長寧区新華路728号華聯発展大厦310A
TEL：+86-21-5258-1557

上海

台北

台北

トランスエージェント台北（台北創志企業管理諮詢有限公司）
ZIP 103
台北市大同区民権西路136号15楼-10
TEL：+886-2-2557-5608

東京

株式会社トランスエージェント
〒152-0003
東京都目黒区碑文谷5-14-13 グレースビル 2F
TEL：03-3760-8715 FAX：03-5722-4633

東京



日本交渉協会
<https://nego.jp/>



営業人.com
<https://eigyojin.com/>



アジア立志塾
https://transagent.co.jp/service/asia_rishijuku

社会事業支援

サステナビリティ NELIS支援



<https://nelisglobal.org/>

世界6大陸にまたがる若手の社会イノベーター・サステナビリティ（環境含む）の実践者、次世代リーダーのグローバルネットワーク。世界各地に活動を広げ、持続可能な社会の創造に取り組んでいます。

TRANSAGENTはピーター D. ピーダーセンが立ち上げたNELISを支援しサステナブルな社会実現に貢献していきます



NELISの活動 4Revsとは

4Revs

人類の主要な「生存チャレンジ」を一世代(2020-2050)の内に解決に導く

helping humanity solve its main survival challenges in one generation
(2020-2050)

VISION1 共創により、人類の生存課題に対する新たな解の発掘と実行

VISION2 参加企業のサステナビリティ・イノベーションの活性化・刺激・支援

VISION3 世界各地の社会起業家・優れた事業や製品等のスケールアップと普及

4Revs Co-creative Ecosystem — 世界に広がる独自の共創プラットフォーム

6大陸における若手の社会イノベーター、社会起業家、サステナビリティの実践者のネットワークを通じて、4Revs イノベーションの「シーズ」を発見・発掘



企業・公的機関の「イノベーション・ニーズ」および「パートナーシップ構築」＋「キャパシティ・ビルディング」の強化（R&D＋HRの両側面を含む）

Project Overview

The 4 Survival Challenges ー人類が直面する「生存課題」



The Challenges

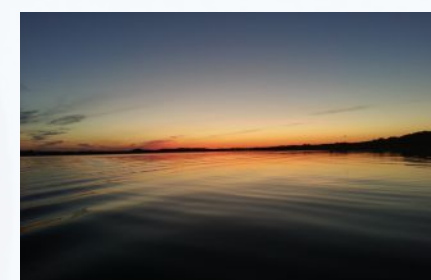


**食糧
農業
タンパク質の供給**

86億人（2030年）～112億人（2100年）の地球人口に対して、どのようにして、食品ロスを減らしつつ、十分な栄養と食糧を供給するか。

生態系を守り、健康的な農産物を提供できる持続可能な農業をどのようにして実現するか。

持続的に十分なたんぱく質をいかにして生産・供給するか。



**水
水の技術
水の管理**

水ストレスや水不足の悪化を防ぐために、水資源をどのようにして持続可能なかたちで管理するか（MITによると、2050年の世界人口の52%は水ストレスに直面するという）。

水の浄化・管理システムやその関連の技術が世界に普及し、効果的に活用されるには、どんな取り組みが必要とされるか。



**資源
サーキュラー
生態系の活用法**

鉱物資源・天然資源をそれぞれ、継続的に供給ができるよう、どのようにして持続可能に生産・管理するか。

汚染物質・廃棄物を最小化し、生態系の劣化を回避できるサーキュラーな社会・経済の仕組みをどのようにして築くか。

生態系の持続可能な利用法とは。



**エネルギー
気候変動
温室効果ガス**

増大する地球人口に対して、健康を害せず、また甚大な気候変動に寄与しないエネルギーの供給をどのようにして確保・供給するか。

経済と社会全体の脱炭素化の加速をいかにして成し遂げられるか。

気候変動によってもたらされる将来的な課題や災害に、どのように対応するか。

The Opportunities

具体例

1. 食品ロスを減らす技術・仕組み
2. 持続可能な農業の取り組み
3. 持続可能な（魚の）養殖
4. 植物由来・昆虫由来の蛋白質
5. 先住民の知恵と多様な食資源の有効活用
6. より健康的な食生活と暮らし

2050年に向け、「食」を取り巻く多種多様な変化を先取りする。

具体例

1. 水源の持続可能な管理
2. 節水技術の開発と普及
3. 改良された水管理システム
4. 安価で持続可能なかたちで運用できる淡水化技術・システム
5. 浄水の技術と仕組の開発・普及

「水」は人類が抱えるパラドックスの一つである。この資源の持続可能かつ平等な利用を実現する。

具体例

1. 持続可能な林業
2. 都市鉱山・アーバンマイニング
3. プラスチックの利用と技術に関わる取り組みと暮らしの変化
4. 資源アライアンス・資源コンソーシアムの構築
5. 生態系の保全・修復

「資源循環」＝サーキュラリティの実現と「生態系」の賢明な利用法を広める。

具体例

1. 再生可能なエネルギー供給
2. 二酸化炭素を資源として活用する
3. 省エネに貢献する暮らし、仕組み、技術の開発と普及
4. 都市と農業における気候変動への革新的な適応策の実施

「エネルギー」は生活に必須だが、「気候変動」は同時に人類最大の生存脅威となっている。このジレンマを解消する。

シェアホルダーのご紹介

株式会社トランスエージェントは、理念に共感し集結した多様な個性を持つ6名の社会事業家、起業家、専門家によってシェアホルダーが構成されています。
志を共にし、共創し、社会・顧客へのお役立ちに邁進していきます。



ピーター D.ピーダーセン



安藤 雅旺



望月 明彦



韓 勇



寛 裕介



加藤 有祐

トランスエージェント社名の由来

「**トランスエージェント**」とは、これから到来する二十一世紀に向かって、これまでの既製理論を超えるべくまったく新たなコミュニケーションを目指して、かつて組織工学研究所で検討した結果名づけられた造語である。

トランスの正確な名称は、トランスフォーマーである。しかしこのトランスフォーマーの役目を、人間社会の情報伝達のなかに移しかえて、**トランス・エージェント (TRANS-AGENT)** 略してT・Aということばをつくったのである。

だれかがトランスを取り外し、別の何かの用に役立てたいと一生懸命考えても、きっと名案は浮かんでこないだろう。

つまり、電気のトランスも私のTAも、それ自体としては、何の役目も果たさない。しかし、ある何かが発信する情報を、相手にとってわかりやすく理解しやすい形に変換する能力を持っている。そして、それが生まれると、人間の考え方も生産の様式、生まれる品物の規模も変わってくる。

通訳という職業が存在する。通訳は何物も生産しない。だが、これで情報の発信者・受信者双方のセンサーがスムーズにはたらいて、最高レベルの情報が相互に伝わるようにする。その結果、人間的理解が深まって、発信者と受信者のそれぞれが、より人間として成長していく。TAは、そうした役割をはたしていく「変換器」として、あらゆる局面に対応できるキャパシティを持つ。そういう目的をもって開発されていくはずだ。

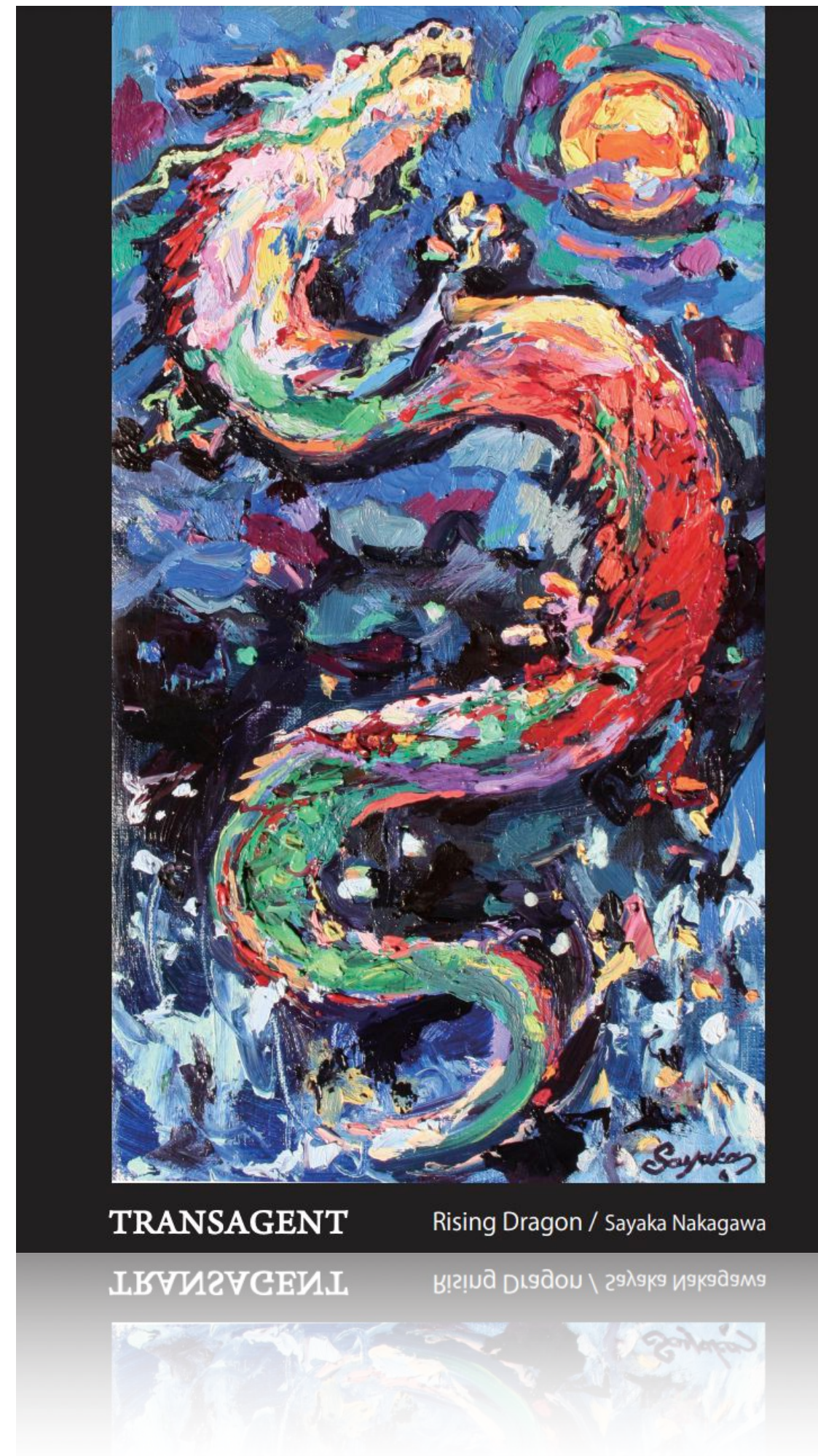
地球環境はいま、深刻な問題として世界にのしかかっている。その深刻な問題を放っておいてよいのかと、しきりに拳を振り上げる人々もいる。

しかし、このことはつまり、人類が共存しなければならない地球のすべての生命系とのあいだに、センサーの相互受容が存在せず、とりわけ、人間だけが受容機能を失ってしまっていることに気づかなかったためだと私は思ってきた。

環境が生物を生んだのではなく、生物が環境を生んだのでもない。環境が生物を生み、生物が環境を生み、その双方が、長い長い生命の歴史を通じて共生関係をつづけ、セルフ・オーガナイゼーションによって維持されるような方向をたどってきた。それが、ガイアの賜物であった。

しかし、いま人類がみずからの方向づけを見誤れば、大地の母もついには顔をそむけるだろう。名もなき草木虫魚、すべて命あるものの生命の歌を、しっかりと聞き届ける精度の高いセンサーを、私たちはいま一人ひとりが身につけなければならない。だが、そのためには科学がまず、人と生命体とをつなぐ**トランス・エージェント**を作り出さなければならない。

糸川英夫 著『「復活」の超発想』（徳間書店/1992）より



TRANSAGENT 『Rising Dragon』 中川沙綾香・画

「皆が自身の中にある良知（龍）を発現し、一隅を照らすことができるよう祈りを込めて」



Co-creative Interface Builder

株式会社トランスエージェント