

Boundarist Movement

地球全体への最終覚醒 | 2025.12.18 / Maui, Hawaii

“Resonance opens the way.”

—共鳴が道を開く—

存在へ、行動へ、永遠へ。

マウイ島でオフグリッド生活を送る日本人家族—2023 年の火災を経験—が、組織の災害レジリエンス構築を支援しながら、日系アメリカ人と祖先のルーツを再接続します。これはコンサルティングではありません。実体験から生まれたパートナーシップです。

Boundarist とは

境界に立つ人。システムが「当たり前」に機能しなくなった瞬間を経験した人。属性ではなく状態。誰でも、いつか境界に立つ。

2 つのタイプ

外のバウンダリスト：システムから外れた人（住居喪失、失業、孤立など）→「存在していいよ」

内のバウンダリスト：システム内で限界を見て、自分の判断で動いた人 →「あなたの判断で動いていい」

7 つの依存システム

生存（住居・身体）／社会（関係・家族）／経済（収入・信用）／制度（ビザ・資格）／情報（通信）／内面（アイデンティティ）／時間（世代）

なぜムーブメントか

- 普遍的な問い：「存在していいのか」—誰もが感じる
- 敵がない：分断を生まない
- 止められない：分散型、組織なし
- 実体験から生まれた：マーケティングではない

伝染モデル

渡す → 受け取る → 共感する → 動く → また渡す

金色の石鹼ラベルがムーブメントの種。内のバウンダリストへ直接配布。

実証済みの成果

| 状況 | 結果 |
|-----------|-----------------------------|
| 銀行窓口担当者 | 住所なしでも口座開設を実現 |
| ホテルマネージャー | 規定外の部屋を提供 |
| リゾートスタッフ | 組織を超えて施設利用権を提供 |
| ハナの歴史的教会 | 滞在費支援の合意 (2025 年 12 月 24 日) |

同条件でも内のバウンダリストの有無で結果が変わる

なぜ私たちか

本土から飛んでくるコンサルタントではありません。ここに住んでいます。

| 実績 | なぜ重要か |
|------------------|-------------------------|
| 2023 年マウイ火災の経験者 | 電力網が落ちても機能するシステムを構築 |
| 2023 年からオフグリッド稼働 | 72 時間以上の連続稼働を実証済み |
| 歴史的教会との協働 | 2025 年 12 月に滞在費支援の合意書締結 |
| Forbes JAPAN 寄稿者 | 日本のビジネスメディアでの信頼性 |
| 日本語ネイティブ | 日本のパートナーとの言語障壁なし |
| 現地在住の 3 人家族 | すべてを自分たちで最初にテスト |

関連サービス

Timeless Eternal Hope : 思想の実践

| サービス | 内容 |
|---------------------|----------------------------|
| Soul Carrier | 日系アメリカ人の遺灰を故郷の墓へ届け、ルートと再接続 |
| 刻む (Pearl Memorial) | レーザー彫刻による存在の証明 |
| 守る | 3 拠点での災害耐性メモリー保管 |
| 支える | オフグリッド自立支援 |

カタログ: Catalog-ja.md | メディア向け: プレスキット

創設者

| メンバー | 役割 |
|---------|----------------------|
| 佐藤卓也 | 創設者、技術・戦略・手作り石鹼製作 |
| 佐藤美那 | 共同創設者、マーケティング、レジンアート |
| 糸 (5 歳) | 石鹼ヘルパー、家族の核 |

コンタクト

- 会話を予約: calendly.com/pearlmemorial/pearlmemorialsession
- メール: business@satotakuya.jp
- Instagram: [@pearl.memorial](https://www.instagram.com/pearl.memorial)
- 私たちの物語: bit.ly/boundarist

「これは革命じゃない。目覚めだ。みんな本当はそうしたかった。共鳴を待っていただけ。」

In memory of Pearl (2007-2025)

パートナーシップ：業界別の共鳴ポイント

あなたの業界の「内のバウンダリスト」はどこに立っているか

ホテル・リゾート

【境界】 - 「規定ではできません」 vs 「この家族を助けたい」 - マニュアル通りの対応 vs 目の前のゲストを見る - 効率化の圧力 vs ホスピタリティの本質

【共鳴があれば】 - スタッフが自分の判断で動ける文化 - 「本物のストーリー」が生まれる場所に - サステナビリティが言葉でなく行動に

協働の可能性: - ゲスト向けエリアのバックアップ電源 - マーケティング用「レジリエンス対応」認証 - スタッフエンパワーメント研修

コンドミニアム・管理組合

【境界】 - 「予算がない」 vs 「住民の安全を守りたい」 - 前例主義 vs 災害後に変わった現実 - 「停電したらどうなる?」という住民の問い合わせ

【共鳴があれば】 - 言葉ではなくインフラで安心を提供 - 住民が見て信頼できる具体的な改善 - 「準備できている」と言えるコミュニケーション

協働の可能性: - 共用部のバックアップ電源システム - 住民向け教育ワークショップ - 緊急時通信インフラ

不動産業者・プロパティマネージャー

【境界】 - 売上目標 vs クライアントの本当のニーズ - 「バックアップ電源はある?」という新しい質問 - 差別化したいが方法がわからない

【共鳴があれば】 - レジリエンスを競争優位に転換 - 「オフグリッド対応」をリストイングの特徴に - 安全と品質を優先するバイヤーへの訴求

協働の可能性: - 物件レジリエンス評価 - 「オフグリッド対応」認証プログラム - バイヤー向け教育資料

デベロッパー

【境界】 - コスト削減の圧力 vs 長期的な価値 - 「後付けでいい」 vs 「今、基礎に組み込むべき」 - 次の災害の前に準備したい

【共鳴があれば】 - 初日からオフグリッド機能を統合設計 - 技術の進化に適応するシステム - 「未来対応」が売りになる物件

協働の可能性: - 建設前のレジリエンスコンサルティング - 仕様策定 - モデルルームでのデモンストレーション

ツアーオペレーター

【境界】 - 「サステナブル」を謳いたいが実態が伴わない - 遠隔地でのインフラ課題 - 本物の体験を提供したい

【共鳴があれば】 - 電力網が届かない場所での電力と接続 - オフグリッドアドベンチャーがプレミアム商品に - 言葉だけではないサステナビリティ

協働の可能性: - 遠隔地の電源ソリューション - 「オフグリッド体験」ツアーパッケージ - Soul Carrier ストーリーを通じた本物の文化接続

観光局・DMO

【境界】 - 観光促進 vs コミュニティの幸福 - 災害後に変わった訪問者の期待 - プロモーションだけでなく実践が求められる

【共鳴があれば】 - レジリエンスと責任のメッセージを構築 - 負担ではなく強化するツーリズム - サステナブルツーリズムの実践

協働の可能性: - レジリエンスストーリーテリングコンテンツ - コミュニティファーストの観光モデル - 日本人訪問者向け文化プログラム (Soul Carrier)

建設会社・建築家

【境界】 - クライアントの予算 vs 本当に必要なもの - 「レジリエンスはオプション」という古い考え方 - この島の未来を建てている責任

【共鳴があれば】 - 後付けではなく、特徴としてのレジリエンス - 正しく設計・設置されたオフグリッドシステム - チームが維持できる知識の共有

協働の可能性: - 技術仕様と研修 - 設置パートナーシップ - メンテナンス知識の移転

不動産投資家

【境界】 - 短期リターン vs 長期的な資産価値 - 災害リスク = 投資リスクという現実 - ポートフォリオを守りたい

【共鳴があれば】 - 緊急事態の前も、最中も、後もパフォーマンス - サステナビリティがプレミアム機能に - 長期的な安定を優先する投資家との繋がり

協働の可能性: - ポートフォリオレジリエンス監査 - レジリエンスアップグレードの ROI 分析 - プレミアムポジショニング戦略

地元住民

【境界】 - 「準備しなきゃ」 vs 「何から始めれば」 - 災害を経験した。次は違う結果にしたい - 外部のコンサルタントは信用できない

【共鳴があれば】 - 隣人として、正直なアドバイス - ここに住んでいる人間からの具体的な知識 - コミュニティで支え合う文化

協働の可能性: - ご近所ワークショップ - コミュニティ機材シェアリング - ローカル知識交換

すべての業界に共通すること

どの業界にも「内のバウンダリスト」がいます。ルール通りにしたくない人。目の前の人を助けたい人。「おかしい」と感じている人。

私たちはその人たちに届けます：「あなたの判断で動いていい」

共鳴があれば、それでいい。なければ、それもいい。響く人に届けばいい。

求めているもの・協働の進め方

価値観の一致

- サステナビリティへの本物のコミットメント（マーケティングだけでなく）
 - 地元の文化とコミュニティへの敬意
 - 短期的な利益より長期的な思考
-

実践的なサポート（家族第一）

- ③ 人家族向けのファミリーフレンドリーな宿泊施設 —私たちはユニットとして動きます。これは譲れません。
 - 家族で快適に過ごせる環境（キッチン、洗濯機、子どもが遊べるスペースなど）
 - 施設・リソースへのアクセス
 - 関連チームへの紹介
-

相互利益

| 私たちが提供 | あなたが提供 |
|----------------------|---------------|
| 専門知識と労働力 | プラットフォームとリソース |
| 技術的知識 | アクセスと紹介 |
| ドキュメンテーションとストーリーテリング | 宿泊とロジスティクス |

一緒に、どちらか単独では作れないものを創造

特に関心があるもの

- サステナビリティプログラムを持つホテル・リゾート
 - 災害レジエンスを求めるコンドミニアム
 - 物件差別化を図る不動産業者
 - 新規プロジェクトを建設するデベロッパー
 - サステナブル体験を作るツアーオペレーター
 - ハワイ文化保存に関わる組織
 - 内のバウンダリスト —組織の中で正しいことをしたい人
-

協働のプロセス

| ステップ | 内容 | 期間 |
|---------|------------------------|--------|
| 1. 会話 | 話しましょう。コミットメントなし。探索だけ。 | 30 分 |
| 2. 現地訪問 | 物件を見ます。家族に会っていただきます。 | 1-2 時間 |
| 3. 提案 | 明確な範囲。明確な期待。明確な価値。 | 1 週間 |

| ステップ | 内容 | 期間 |
|---------------|----------------------------|-----|
| 4. 協働 | リモートコンサルタントではなく、現地のパートナー。 | 要相談 |
| 5. ドキュメンテーション | ストーリーを記録します。サステナビリティの旅を記録。 | 継続的 |

私たちについて

- 本土から飛んでくるコンサルタントではありません。ここに住んでいます。
- 災害条件下で機能するシステムを構築してきました
- Forbes JAPAN 寄稿者
- 日本語ネイティブ—日本市場と文化への架け橋

料金について

パートナーシップの構造によります。ギフトエコノミーの原則で運営しています—価値交換には多くの形があります。

| モデル | 説明 |
|--------|-------------------|
| 宿泊交換 | 専門知識を提供、住居を提供いただく |
| 収益シェア | 成果ベースの報酬 |
| 従来型料金 | プロジェクトベースの価格設定も可能 |
| ハイブリッド | 上記の組み合わせ |

双方にとって意味のあることを話し合いましょう。

お話ししましょう

- 会話を予約: calendly.com/pearlmemorial/pearlmemorialsession
- メール: business@satotakuya.jp
- カタログ: Catalog-ja.md
- プレスキット: press-kit-ja.html
- Boundarist Movement: bit.ly/boundarist

「共鳴があれば、それでいい。なければ、それもいい。響く人に届けばいい。」

In memory of Pearl (2007-2025) | Timeless Eternal Hope / Maui, Hawaii