

# 日の丸経営塾

公式ガイドブック

世話人

佐藤昌弘

Masahiro Sato

はじめに

「金さえ儲かりゃいい。」

そういう経営者がいますが、私は、まったく好きになれません。

その反対に、自分の会社が赤字なのに、社会貢献や自己啓発ばかりに熱を出している経営者もいます。実は、それも嫌いです。

そもそも、**企業経営という経営者の本分を忘れている**と思うからです。

儲けてばかりでも駄目。ボランティアばかりでも駄目なのです。

起業家・実業家・経営者が、本当に目指すべきなのは、そんな簡単な話じゃないからです。

私はこの十数年で、何千人もの経営者にお会いしてきました。経営コンサルタントとして、数千件もの助言やアドバイスを通して経営者をサポートしてきています。

そして今後も、さらに発展させて、社長達のお手伝いをし続けていくためにも、この目で見る事が出来た、「起業家にとつての成功」について、いつの日か、整理をして伝えたいと思つていたので。

それにしても、いろんな成功をお手伝いしてきたものです。

私のコンサルティング開始から1年足らずで、年収が4倍になった顧問先がいました。その他、個人事業者として年収4億円になられた人もいました。

売上高70億円だった企業が、4年間で売上高200億円を超える企業に成長されたケースもありました。その他、世界販売シェア1位の米国企業や、売上高2兆円の巨大企業から、月商数万円の個人事業、起業家予備軍のサラリーマン、学生さんにまで、アドバイス・コンサルティングをしてきました。

業種もさまざまです。公益財団法人や、電力会社、医療法人から、生命保険会社、寺院、製造業メーカー、タレント事務所、学校法人、経営コンサル会社、建築業、ゼネコン、小売店、コンビニエンスストア、運送業から、レストラン、生命保険、セキュリティ装置販売、スーパーマーケットなど、あらゆる業種・業態のお手伝いをしてきたわけです。

対応範囲は広く、ビジネスの種類も、規模の大小も、本当に幅広くコンサルティングをしてきました。様々な人たちの「成功したい」、「ああしたい」、「こうしたい」に応えていくのは、本当に素晴らしい経験をさせてもらっています。

わたしはマーケティング・コンサルタントと言って、お客さんを増やしたり、営業成績を向上させたり、知名度をアップさせたり、経済的な成功をするためのアドバイスが本業です。ありがたいことに、わたしの努力は実を結び、数多くの成功者がうまれるお手伝いをする事が出来ました。

そのたびに、「佐藤先生、ありがとうございます」という言葉を頂きます。

しかし、ずっと【ひとつの疑問】が、頭の中に残っていたのです。

その疑問とは、「そもそも成功とはなにか？」や、「経営者にとっての幸せとは何か？」というものです。

## ◆経営者にとって「成功」とは？

経営者にとって、成功ってなんなのでしょう？

「お金持ちになれば成功か？」

「いや、そんなわけが無い…」

金がすべてだとは思いません。しかし、恥ずかしながら、「成功とはなにか？」の明確な答えはわからないまま、「成功したい」という依頼にアドバイスし続けるしかなかったのです。

こればかりは、どうしようもありませんでした。

「教育とは何だろうか？」この疑問に明確な答えが見つからなくても、学校の先生は「教育」という仕事をやめるわけにはいきません。

「料理とは何か？」そんな疑問に明確な答えが見つからなくても、料理人は、板前さんは、「料理」という仕事をやめられないのです。

「ギフトとは？ギフトの起源は？贈与とは？」そんな疑問に明確な答えを持っていないくても、ギフトショップの社長は、お店を開けて接客を続けたいといけないのです。

「花とは？なぜ人を癒すのか？」その心理的なメカニズムなんてわからなくても、花屋さんには、今日も美しい花をたくさんの人々に売っていきます。

私も似ていました。

私も、「成功とは何か？」その疑問に答えを見つけられなくても、たくさんの方々の「成功したい」に応えていく。現実的に、生活のためにも、それをやめるわけにはいかなかったのです。

もちろん、金儲けの手伝いだけをしていれば、それで良いとは、全く思っていませんでした。

「金儲けの手伝いだけじゃ駄目なんだ。」

その想いは、どんどん強くなっていったのです。

理由は簡単です。なぜなら、お金儲けはすぐ出来たのに、財産をすぐ持ったのに、

決して幸せとは言えない起業家・経営者をたくさん見てきたからです。

どんどんお金持ちになっていくのに、幸せじゃなくなる人が本当に多かった。

結局、「経営者にとって成功とは？」その答えを明確化することが出来ないまま、およそ10年以上が経ってしまいました。

しかし、10年もの間、数千件の経営コンサルティングを提供してきて、たくさんのお客様と出会ってきて、ようやく、「経営者は、どんな成功の仕方をするのが最良なのか？」という、その考えにたどり着きつつある。そんな気がしたんです。

その「考え」を、私は、このガイドブックに残したいとおもいます。

# 第一章 お金持ちの限界

## ◆勝者ならば、幸せなのか？

経営者にとっての成功とは何か・・・

それを考えるとき、「お金持ち」を、思い浮かべる人は多いと思います。

そもそも、この世に産まれたからには、仙人や、自給自足の世捨て人でないかぎり、誰もがお金や経済とかかわりを持って生きています。

その貨幣経済の中で、利益を追い求める事業を、自ら企て、興して、人を組織し、生業とする人を起業家といいます。

だからこそ、起業家や経営者にとって、お金を稼ぐことが、まずは本分なのです。

くれぐれも断っておきますが、お金を稼ぐことが本分だけれど、「お金を稼ぐだけが大事」

とは言っていないよ。

それに、お金だけじゃなくても、「権力」や「地位、ステイタス」、「名声」と、そういった事だけ、そればかりを追い求めれば良いかといえば、そんなわけがありません。

経営者にとっての「成功」の定義は、主観も混ざるために、ひとそれぞれ感じ方がちがうからこそ、当然ながら奥が深いテーマなのです。

その一方で、「成功ってなんだろう？」そんなことを眉間にシワを寄せて考えているひとを尻目に、世の中には、「成功者」と呼ばれる人々がいるのも事実です。

「成功」の定義はあいまいでも、確かに「成功者」と呼ばれる人がいます。どうやら一代で財を成した資産家と同義のようです。

いつの時代から、そういう人が、「成功者」の典型的なイメージになったのでしょうか。誰がそんなことを言い出したのでしょうか？

様々な書籍や記録から推測してみる限り、それは戦争に負けたころから強まったのだと言われています。

戦争に負け、物資がないところからスタートして、日本は、西欧的な考え方を教育され、経済的発展と物質的豊かさを追い求めていくようになりました。同時に、世の中の一般的な人々の価値観にも変化が生じていきました。

『戦後の貧困のなかで生まれ育ち、できるだけ多くの財産を持ち、物質的にもっと豊かになりたいという価値観』を、多くの人々が抱くようになったのです。

それは、言い換えれば、「金銭的な富の追及という価値観」となります。

その価値観は、どんどん広まり、ついに「産業技術」や「市場経済」を生み出しました。

そうやって生み出された「産業技術」や「市場経済」は、企業間の市場シェア拡大競争や、規模拡大などの「拡張競争」へとつながり、日本のすみずみにまで、過度な競争をもたらしめました。気づかない間に、暴走を始めたのです。

そうやって時代の流れと共に、世の中の「大切にすべき価値観」は、経済的な発展と、物質的な豊かさを意味するようになっていったのです。

それは日本人の親子の関係にまで影響を与えました。親からの愛情表現も、それ以前とは、姿を変えていったからです。

親子の愛情表現が変わった？

そうです。経済的発展と物質的豊かさを追い求めている親なのですから、子供を可愛がるために、様々なモノを買い与えようとしています。かわいい子供のために、あれも、これも、買い揃えてあげたいと願うのが当然になっていったのです。

当然の結果として、そうやって育った子供たちは、「愛情というもの」を、そういうものだと自然に学びます。

親の愛情表現について、「◎◎を食べさせてやる」「◎◎へ連れて行ってやる」「◎◎を買ってやる」それが愛情表現だと学んで育ったとしても、それは仕方がないことなのです。

だっこしてあげる、話し相手になってあげる、一緒に遊んであげる。そういうことよりも、懸命に働いて稼いで、物質的に豊かにしてあげたい。

そうした愛情表現を優先しようとする親が増えていったのです。

このようにして、日本人は、がんばって欧米並みの豊かさ便利さを手に入れるところまでやってきました。こうした時代の過程において、『富の追及』と『物質的豊かさ』という目標に、まっすぐに向かっていく人、それが起業家・社長という職業だったのです。

当然ながら、その目標を達成した人たちには、注目が集まります。脚光を浴びた経営者は誰もがうらやむ存在として、持ち上げられていき、「成功者」と呼ばれるようになったのです。

その「成功者」と呼ばれる起業家は、確かに目標達成者ではありません。そして競争の勝者か敗者かといえば、勝者でありました。

財産も持つっており、資産家でもあったことでしょう。

しかし、勝者だけど、本当に幸せになることができましたのでしょうか？

## ◆ 成功者の悲劇

今の世の中にあつて、「成功者」と呼ばれる人達は、間違いなく目標達成者です。

そして競争の勝者か敗者かといえば、間違いなく勝者です。

お金持ちだし、財産も持っており、資産家でもあります。

ところが、そんな人達に限って、決して順風満帆だとは言いません。

### 悲劇その1 …… 社員が全員謀反

A社長は、何十億円もの売り上げの会社を経営していました。

しかし、現状に満足してはいません。ライバル会社は次から次へと現れるからです。さらに売上を伸ばしたい。もっと上を目指したい。社員にも安定した会社を提供したい。誇りに思える会社にしたい。

だからこそ、考えの浅い、態度の甘い社員がいると、櫂を飛ばすことも多くありました。二度も三度も同じミスをする社員には、特に厳しく当たっていました。「お前！ばかやろ！

どうして分からんなら、質問しないんだ！ 分かったフリするなよ。ばかもん！」  
それは叱るといふ領域を超えて、「怒りの発散」にも見えませんでした。

ある日、決定的な出来事が起きました。会社で謀反が起きたのです。40人いた社員のうち、なんと38人が一気に辞めたのです。その光景を誰が想像できますか？

それは単なるストライキではありません。社員のボイコットでもありません。  
ある日、いきなり社員が辞めたのです。もう誰も来なくなったのです。

## 悲劇その2 : 年収4億の自死

ある医師は、私の顧客になる前は、正味の年収は4000万円ほどでした。

それだけでも一般的な経済水準からすれば、十分過ぎるほど裕福だと思えます。

しかし、その医師は満足していませんでした。最低でも年収で1億円は欲しいと言います。

私なりにお手伝いをするようになりました。最終的には、驚くべきことに年収4億円にまでなりました。月の家賃が二〇〇万円もする賃貸マンションに住み、飛行機はいつもファーストクラス。

ところが、ある日、その医師の関係者から、信じられないメールが届きました。

自らの命を断つたと訃報が届いたのです。事業がうまくいかなかったわけではありません。詳しくは書きたくありません。彼は自死の道を、自分で選択したのです。

### 悲劇その3 … 上場社長のばか息子

超有名企業の創業者は、ずっと同じ悩みを抱えています。おそらく今も…。総資産でいえば、10億円、20億円という桁では足りません。一〇〇億円だって軽くあります。これ以上の情報は、ご本人が特定されますので書きません。

「息子がバカでね、育て方を間違えました。本当に困った。安心して死ねん…」  
私は、「うちの愚息がね…」と、謙遜して言っているだけだと思っていました。しかし、話を聞けば聞くほど事態は深刻でした。時代が戦国ならば、あの息子さんの命はありません。どれだけお金持ちで、裕福で、環境が整っていても、宝の持ち腐れとは、まさにあのこ

### 悲劇その4 … 親族経営のいがみあい

愛媛県の親戚同士で経営する印刷会社は、年商4億円ほどの会社です。

社員数が少なく、安定的な広告顧客にも恵まれているため、利益も十分に出ています。

社長の給料は3000万円近くあり、それが20年間ぐらい続いているわけですから、世の中のには十分に裕福な生活ができていますはずですよ。

ところが、その親族同士が、恐ろしいほど、仲が悪いのです。

- ・ 自分の子供をその印刷会社に就職させようとして断られた。
- ・ 車用の車を私用に使った。
- ・ 勝手に役職を変えさせられた。

これら、なんとすべて裁判で係争中なのです。それならば辞めてしまえばいいと思うのですが、誰も手を引かず、親戚同士で裁判が続けられているのです。

### 悲劇その5 …… 朝が来なかったコンサルタント

ある経営コンサルタントは、本を出版して、事業も大幅に伸ばしつつありました。

社員の数も増え、オフィスに入りきれなくなったために、事務所を移転させて引越をしました。

新しい引越し先のオフィスでも、ばりばり活躍をして、事業は安定して伸びていって  
ました。

しかし、ある日、自宅に帰って、「ちよつと疲れたから、ご飯まで寝るわ」と奥様に伝えて、  
布団に入ったまま、彼は、朝を迎えることはありませんでした。

それは、本当に突然の死でした。

私は、そのコンサルタントと本当に仲良しでした。先輩でもあり、友人でもありました。

大成功してた、その友人が目標で、自慢でした。

それなのに、突然に、いなくなっちゃいました。

深夜に、かけつけた通夜、棺桶のなかの顔は、いつもの顔でした。

### 悲劇その6　：　がんばろうと思っても動けない

お弁当や仕出しの食品会社を経営している社長は、悠々自適に見えました。  
しかし、将来に不安を感じていました。

「今の事業は順調。しかし未来永劫ずっとこんな好調が続くはずもない。」  
成功者に特有の、危機感の強さ、慎重さが目立っていました。

そんなある日、社長から連絡がありました。体調がおかしいと言うのです。

それは典型的な「うつ症状」でした。

そこから社長からの連絡は、ぱったりこなくなっていました。

年商5億ほどあった事業は、すべて撒収して、不動産収入だけが残ったようですが、借入の返済もあるために不動産収入だけでは家計を賄えないそうです。

いかがでしょうか？

お金や名声、支配力、そうしたものを追い求める経営も良いでしょう。

しかし、稼いでも稼いでも、どれだけ「すごい」と言われるようになっても、終わりはきません。そこにゴールは無い。

なぜでしょうか？ そんなの簡単な話です。

物質的な豊かさと、経済的な豊かさだけでは、経営者の心は満たされないからです。

実をいうと、それは世の中全体的にも、同じようなことが言えるのです。

どれだけ世の中が、物質的に、経済的に豊かになっていこうと、終わりはやってきません。科学や産業技術、市場競争は、とどまるところを知りません。

なぜか？ それだけでは満たされないからです。

合理主義、効率主義、科学技術万能主義は、力を持つ一方で、無制限の競争をもたらし、貨幣はあらゆるものを支配していきます。

人間という生き物は、文明人になると、人工的な、スポーツ、快楽、賭博によって、日常の緊張を、別の緊張で解消しようとするのです。それではエスカレートするだけなのに…。

そうやって経済は、すべてを支配した末に、経済的な摩擦を発端とした戦争を引き起こして、われわれを滅ぼすのではないかと思えるほどです。

「経済発展、経済発展と追い求めすぎて、それが原因で国家間のいざこざが起きて、関係が悪くなり戦争に・・・」本当にそんな日が来ないと言えるでしょうか？

これに対して、私は、「経済発展なんて追うな」とは、とても言えません。

お金は稼がないといけないし、科学や産業技術、快適さも、便利さも、すぐに捨てるわけにはいかないからです。

しかし、「過度に行き過ぎる」のを、放置しておいていいとも思わないのです。

だからこそ、いまこそ、軌道修正をしていかないといけない。

そのために、私達ができることは、ほんとうに小さいことかも知れない。

それでも、やらないよりは何か行動を起こすほうがいいと思うのです。

だって、私たちは、実行力や行動力を、誰よりも持ち味としている経営者なんですから。

我々経営者は、行動力をもっています。これは、大きな持ち味だと思うのです。

## 第二章 吾唯足知

科学や産業技術は、物質的な豊かさ、経済的な豊かさを満たしてくれます。でも、過度にそれを求めすぎると、なにごいけなないのでしょうか。

### ◆合理的 と 情緒的

科学や産業技術は、科学的、理性的、ロジック、つまり合理的なものを求めます。

科学や産業技術は、「合理的に考えれば、科学的に考えれば、正しい道を導き出すことができる。」これが考え方の基本に置かれているからです。

その結果、どんどん、非科学的なものは軽視されていきます。

非科学的といっても、第六感や、スピリチュアルな世界、八百万の神々、先祖の霊など

というのを言っているのではありません。

例えば、食うに困らぬように、赤子に「お米」を食べさせるといふ儀式は、日本では消えつつある人生儀礼です。合理的に考えたら不要なのかも知れません。しかし本当に不要なんでしょうか？

気持ちの上では嫌で嫌で仕方が無かつたって、学習塾に通って勉強すべきなのは、合理的に考えれば正しい選択です。本当に嫌でも勉強すべきなんでしょうか？

科学が生み出した「人工着色料」や「保存料」、「食用薬品」というものは、安全性が科学の力によって証明されています。それは本当に、合理的な判断と行動なんでしょうか。

そもそも人間は本当に、欲よりも、合理的な判断を優先させることが可能なんでしょうか。本当に信用していいんでしょうか？

人生儀礼を軽視して、「食べ物粗末にあつかう」という事への抵抗感が育たなくても問題は生じてこないのでしょうか。学校教育で十分にカバーできるのでしょいか。

鬼ごっこよりも、受験準備のほうが、合理的に見れば正しい選択なんでしょうか。しかし、本当に人間は合理的な生きものなんでしょうか。それで本当に、成熟した愛と意志を持つ

た成熟した大人に育ってくれるのでしょうか。

未だに科学的、技術的、合理的な我々は、天気も地震も予想しきれっていません。

我々のビジネスは、合理的であろうとするのは大切ですが、それが度を過ぎてしまっていることはないのでしょうか？

## ◆無駄と効率性

世の中が追求しているのは合理性だけではありません。同じように『効率性』も求めすぎている気がします。

今の世の中、時間効率も、経済効率も、労働効率も、すべてに効率の良さが求められます。効率の悪いもの、そもそも計測さえ出来ないことは、排除されていく。

「身体の動きが遅い」という理由で、なかなか老人は雇われません。

安いからという理由で大型スーパーマーケットで買い物をする人が増え、高いからという理由で、地域の小さな八百屋は消え去っていきます。

人力よりも機械化したほうが効率がいいからという理由で、工場はどんどん人が少なくなっていくます。

木製品などの、職人さんによる、ひとつひとつ手作りの工芸品は、大量生産品の格安品によって淘汰されつつあります。

あらゆる効率は良くなって行きます。計測されないものは排除されていきます。本当に、私たちは、それを望んでいるのでしょうか。それで良いのでしょうか。

『無駄話ばかりしていないで、はやくやれ!』

無駄話は、本当に無駄なのでしょうか。

そればかりで本当に、効率は良くなるのでしょうか。

## ◆合法性 と 道徳性

法律さえ守っているなら勝ち負けは勝ち。

そうしたシビアな考え方がいます。とても合理的な考え方ですし、確かに間違いではないでしょう。しかし、少なくともビジネスの現場においては、「法律にさえ違反していなければ、なにをしても構わないという、せちがらさ」が世の中に増えてしまった気がしています。

例えば、契約事項などがそうです。

「契約書に書いてないから問題ない」とか「契約内容に含まれていないんだから、やらなくてもいい」という言葉を聞くことがあります。

本当にそれでいいんでしょうか。

例えば、賃貸契約は、部屋を自由に使うための契約です。しかし、本当に自由に使ってしまうのも良いのでしょうか？契約さえ結んでいるからいいのかと云えば、そうではない。

もちろん、秩序は必要ですから法律は大切です。しかし、法律さえ守ればいいと言うこ

とでもないのです。

私は、コンサルティングを提供して、返金を請求されたことがあります。確かに、私は理由を問わず全額返金の保証をつけていますから、それに何も問題ありません。

しかし、その返金理由というのは、「佐藤先生、ありがとうございます。一発で業績アップできました。これ、お金返して欲しいって言ったら、理由関係なく返金してもらえますよね。もう広告も反響良いし、お金返してもらおうの、出来るんですか？」というものでした。

私は、もちろん約束でしたから、全額返金をしました。しかし、もう絶対に、あの人はコンサルティングはしません。当たり前のことですが、法律は守れば良いってものじゃないと思うのです。

「ある商品名が商標登録されていなかったから、先に権利をおさえてやった。」  
たしかに、法律上は、他人に先に商標登録されてしまえば使えません。

しかし、本当にそんなんで良いんでしょうか。法律的に勝てば、それで良いんでしょうか。こうした法律的に負けないためにも、法律防衛は必要だ・・・という意見もあります。

なにかが歪んでしまっているのです。

合理主義、効率主義、合法性というのは、いまの貨幣経済を勝ち抜いていく上で必要とされました。しかし、過度にそれらを追い求めすぎた結果、さまざまな歪みも生じているんです。

これまでのビジネスは、自分が所属する組織の利益を最大化していくという「合理的」な判断を重視していたけれど、それだけではいけないのです。

人間っぽさや、矛盾、無駄、共感や、感情、そうしたものをもっと取り入れていかないけない。

効率的な移動のために、便利な道路になりました。縦横無尽に道路は敷かれています。確かに便利にはなりました。それと同じぐらいに、風情や、自然や、そういうものを失ったのかも知れません。

時間効率、労働効率、経済効率、それらを極端に追い求めていった結果、働くひとは効率

を求められ、効率的になれない人は、最後には「うつ」症状に苦しむことになっていないのでしょうか。

合理性や効率、合法性ばかりを追い求めていくと、情緒的で、非効率で、道徳的なものをそぎ落としていく事になってはいませんか。

本当に、今のままでいいのでしょうか？最先端の愚か者になっていないでしょうか。

私は、いまの時代は、資本主義の限界にまで来ていると考えているんです。

前近代の社会では、変化がないことが安定と秩序をもたらしていました。

日本の伝統社会では、社会が定常状態にあるとき安定していたのです。

伝統社会というのは、大きな変化があると、社会は不安定になり、秩序が崩壊する。そうした社会だったのです。

伝統社会に、よそ者が現れると、安定がくずれてしまうわけです。

しかし、資本主義は違う。

【経済成長という結果を生む変化】が絶えず生じていないと不安定になり、破たんしてしまうのです。よそ者が現れなくなったら、資本主義は停滞し、破たんに向かうのです。

経済成長率がゼロだったりして「安定」すると、江戸時代なら去年と同じなのだからそれでOKだが、成長し続けない限り、去年からの変化がないときには破たんしてしまうのが資本主義なのです。

資本主義は変化して成長している限りでのみ安定するのです。つまり、停滞した資本主義というのは破たんの道へ向かうのです。

合理的で効率的で合法的な資本主義は、限界に直面化している気がします。

私は、日本らしい考え方が、これらの諸問題を抜け出すヒントをもたらしてくれると思っています。それは決して、経済を停滞させればいいという安易な考え方ではありません。

単に、合理性と効率性と合法性の掛け算で導き出される資本主義は終わりかけているというだけであって、情緒的で無駄でも、道徳的に、経済活動を活発化させることは可能だと思っています。

情緒的で、無駄を含み、理念的なものといえば、日本的な禅や粹、そして侘び寂び、そうしたものが、これからのビジネスでさえ、バランスをとってくれるものだという気がしてならないのです。

## 第三章 なぜ、いまか？

こんな話、経営者にとって何か関係があるのでしょいか？

ビジネスの裏方にいる経営コンサルタントが、偉そうに、こんなことを言っているのが耳を貸してくれるのでしょうか。

どんな使命感があつて、そんなことを言っているのでしょうか。  
もしくは、腹のなかに何か別の狙いを持っているのでしょうか。

こんな話、教育者や、政治家に任せておくべき話なのではないでしょうか。社長は、こんな思想があった話に、首を突っ込むべきではないのでは無いでしょうか？ 私だって同じことを思っています。

誰かがやってくれるのなら、わたしじゃなくても構いません。

しかし、この話は、経営者が率先して進めていけないといけません。

## ◆適応の三世代ルール

動物のなかには、「野生」と「家畜」というものがあります。

家畜は、その耳が垂れ下がり、手足には白い毛の部分があります。この変異は3世代目に身体的・精神的適応が始まると言われています。つまり、野生の動物でも、家畜化するると3世代後には「大人しくて、飼いやすく、手足が白くて、耳が垂れた、家畜世代」が生まれてくるという事です。

これは、動物全体的なものなので、人間にもあてはまるはずです。

つまりこういうことです。

おばあちゃんがピアノを上手になりたかった。その娘さんは2世代目としてピアノの先生になります。さらにお孫さんは精神的にも、身体的にも、ピアニストとして適正を持った子となって生まれてくる可能性があるということです。

同じく、私たちの生き方も、そうなのではないでしょうか。

できるだけ多くの財産を持ち、物質的にもっと豊かになりたいという価値観で、合理的に、効率的に、世の中を生き抜いていく態度や行動のしかたは、戦後から三世代後にかけて、本当に適応する世代へと変化してきているのではないのでしょうか。

もし私たちが、貨幣経済という飼い主のもとに、家畜化しつつあるとしたら？

戦後生まれの世代から、三世代かけて、産まれながらにして、貨幣経済に適応するように、心身ともに変化しつつあるとしたら…。

世の中を見ていると、事件や、考え方、価値観、世知辛さ、あらゆるものが、変わりつつ

あるのを感じるのです。

この考え方によれば、きっと、なにかを変化させようと思っても、本当にその変化が浸透していくには、三世代もかかってしまいます。

そうならば、いまずぐ動き始めても、日本人らしいバランス感覚を持った世の中になる日が来るのを、私たちが、その完成の姿を拝むことは出来ないってことになります。だったら、いまずぐ動き始めたほうがいいじゃないですか。

私たちの子供たちの、さらにその子どもたちの、将来がかかっているんだと思ったら、今でさえ遅いんじゃないでしょうか。

著しく治安が悪化してからでは遅いと思っています。それまでに、我々は動き始めなければならぬと思うのです。

## ◆時代は、社長に求めている

もともと、社長というのは、利己的な目的を出発点にしていたりします。それで良い。それは、それでいいと思っています。

- ・こんな人生では嫌だ。
- ・限界にチャレンジしたい。
- ・ビックになりたい。
- ・お金持ちになりたい。
- ・力を試したい。
- ・大きな企業のトップになりたい。
- ・有名人になりたい。

社長の起業動機というのは、こうしたものが多い気がします。

様々な成功する起業家にあこがれたりして、自分も、起業をした。そうやって社長になった人が、ほとんどだと思えます。

自分のために起業したのです。エゴが出発点だった。それでいいと思っています。

しかし、いつまでもエゴだけじゃいけないのです。

なぜなら、今の世の中、起業家は社会的影響力をもった職業のひとつになっているからです。

もともと、世の中に大きな発言力を持つ人というのは、いろんな方がいます。大昔、人々への影響力を大きく持っていたのは王様でした。いえ、預言者シャーマンだったかもしれません。

時代は変わり、將軍、武將の、発言力、影響力が大きくなりました。武將が言うことを、みんながありがたがって聞いたり、ひれ伏すことになりました。

同じように、社会への発言力、影響力を持った人達というのは、時代とともに、志士へと、政治家へと、軍人へと、資産家へと、実業家へと、移り変わっていくわけです。

つまり、世の中が誰の意見を重視するか、その対象は、移り変わってきたのです。

そして、私は 1960 年代以降、世の中は、実業家・起業家の意見も重視する傾向がどんどん強まってきているのではないかと思っています。

学校の先生から教えてもらうことよりも、実業家の話のほうが、実益があるというか、説得力があったりするからです。

同じ芸能人でも、歌手本人よりも、その歌手をプロデューズ成功した仕掛け人の意見を参考にする人が増えたのです。

実際に、今の時代、社会的に成功している人の意見を、学生が聞き入れてしまう傾向があります。学校の先生よりも、政治家よりも、社会的な成功者の言っていることに耳を貸す。それが間違いだとは言いませんが、そればかりでは判断を誤ることも多いはずなので、す。

実際に、とある高校の生徒さんが進路について迷っていて、私と話す機会がありました。先生の言うことを信用できないと言います。

「だってさ、先生なんて、大したことないじゃん。世の中全然しらねーし。」

「世の中はお金があると自由になる。」そう思っているのかも知れませんが。

確かに、お金を持つている人を、外側から遠巻きに眺めていると、金の方でなんでも出来るような人に見えることもあるでしょう。

そういう意味において、経済的に成功している社長さんは、学生たちからしてみれば、お金持ちという憧れられる時「も」あるのです。

もしも我々が、経営者として、「学生にあこがられる」職業にたったのだとしたら、それは責任でもありません。

私たち起業家は、そういう立場でもあると自覚する必要があると思うのです。いろいろな社長さんがいるけれど、学生たちにとって憧れの存在として見られることもある。そう思って働いていくべきなのです。

「憧れられている職業は、社長だけとは限らないじゃないか」

それはごもつともです。

スポーツ選手があこがれられているからこそ、社会的な規律を厳しく求められます。

学校の先生だからこそ、バクチやつてると叱られる。

政治家だからこそ、正々堂々さや正直さを求められる。

社会的に憧れられる職業に、責任はつきものです。わたしは経営者が、清廉潔白で聖職なんて思っていない。

これからの時代、社長は、日の丸に象徴される「日本らしさ」という価値観を示しているのも、大事なことだと思っわけです。

## 第4章 日本人らしい成功とは何か？

じゃ、どうすればいいのか？ 日本らしさってなんだ？

私は、経営の中に、「粹」とか「禅」、「侘び寂び」などの、日本的な価値観を、もっと活用していけばいいのだと考えています。

これは決して、ふわふわした抽象論ではありません。生ぬるい理想論でもありません。国粹主義というわけでもない。偏って排他的な宗教論でもありません。

これは具体的で現実的な話であり、それでも業績を上げることが、ぜんぜん可能です。むしろ、有利な展開になることだって多いのです。

そして、日の丸を背負う、『日本人らしい経営』という価値観を中心におきつつ、具体的な4つの成功を求めていくのです。

つまり、根底の価値観には、日本人に独特な価値観を大事に活用しつつ、

1. 「社会的な成功」
2. 「個人的な成功」
3. 「身体的な成功」
4. 「精神的な成功」

この4つを具体的に学び、実践していくことが大事だと考えているのです。

たとえ、ビジネスで成功者になつたとしても、健康を害しては元も子もありません。お金持ちで、身体が健康でも、怒りに満ちていては、そんな人生つまらない。

『社会的な成功』はお金、名声、感謝を手にします。経済的な成功や、社会貢献も、この分野です。

『個人的な成功』は、趣味や、人間関係、親子、友人関係について、プライベートを豊かにしていきます。

『身体的な成功』とは、まさに健康です。医師をはじめ、研究者、専門家から学び、知り、健康を維持します。

『精神的な成功』とはまさに心の平穩・安定です。精神の成熟でもあります。様々な心理の専門家から、禅、居合、脳の専門家、その他、様々な業界の方から学び、実践をしていきます。

ここで、「4つの分野の成功」と言っはいますが、私は、バランスとか、つつがなく、平穩で、紳士で、お上品なんて、決して言いません。

経営者は、品行方正、善事、美話ばかりじゃつとまらず、犯罪とはならずとも、報復や、不徳、愚行、悪業もあります。もちろん、それを容認もしませんし、開き直りもしない。仕方がないとも言いません。でも、あるんです。それが現実です。

だからこそ経営者は、ひとりの人間に立ち返ったとき、悩みます。

「おれは人の道に背くことを行なった」という想いがもたげてきて、当然、「死んでも極楽へは行けねーな」と思います。

それでも、破天荒で、非常識でも、誇りを持ち、気概があり、反骨精神をいだいて、ち

よっぴり下品だって構いやしない。

日本人らしい生き方を。「粹」な起業家として、「潔さ」を持った起業家として生きていくじゃないか。私はそう言いたいのです。

そもそも、いまの世の中、世知辛くなりすぎた。

合理主義、効率主義、科学技術万能主義は、力を持つ一方で、無制限の競争をもたらしました。科学や産業技術、市場競争はとどまるところを知りません。

企業の拡張競争は、技術、貨幣、データ、そういうものに頼り、のめりこんでいく。人はそれについていけなくなります。

これに対して、私は、「日本らしさを持った経営」を提唱していききたいのです。

たしかに、今までの日本においては、効率性第一とか、利己的個人主義とか、合理的な判断ができる人が勝者になりました。そこに「日本らしさ」なんて、計測も出来ないし、

まどろこしいばかりで勝敗には不利なはずです。

それでも、日本人らしい経営というのは、世界の資本主義を牽引したり、世界経済のリーダーになれるとは思わないのですが、立派なお手本にはなれると信じているんです。それに、日本に息づいてきたこの価値観や思想には、人類という生き物の普遍性が生き続けていられると思われて、しかたがないのです。

では、具体的にどうすればいいのか？

日本らしさを経営に活かすとはどういうことか？

そして、4つの成功とは何か？

## ◆ 粋とはなにか？

日本らしさの中でも、「粋」は象徴的で大切な価値観です。

粋の思想とは何でしょうか。

「日本らしさ」を経営に活かすとは？ 具体的にどういう事なのでしょうか。

残念ながら、私は、「粋」というものをスパッと明快に、わかりやすく伝える事が出来ません。

私自身の不勉強や、努力不足を棚に上げて、開き直るわけではありませんが、そもそも、このガイドブックで少し書いたぐらいで、「粋」というものを説明できるとも思えない。そもそも、おそらく言葉では説明しきれるものではないはずだからです。

実際には、『粋とはなにか？』について、最後まで学び続けていくものではないでしょうか。茶道や、柔道、あらゆる「道」は、極めるのに終わりが無いと言われます。

それと同じなのではないかと思うのです。

しかしながら、それでも、このガイドブックで、まったく「日本らしさ」に触れないよりは、少しでも情報があるに越したことはありません。だから、調べただけでも、少し

だけ触れてみます。

調べてみると、「粹」においては、九鬼先生が有名です。

「粹の構造」という本を書かれた方で、その本から、私なりのまとめをご紹介したいと思います。

#### ◆九鬼先生のまとめ「いき」の構造

- 「粹」は、日本人の民族そのものを、どう理解するか、そのものである。
- 粹は、ヨーロッパの言葉の中を探しても、単に似たような意味の言葉はあるが、全然、同じ価値の言葉は見つけられない。したがって、粹とは日本民族の特殊の存在である。
- 粹は、媚態という特徴を持つ。異性との関係が「粹」の原本的存在を形成している。「粹ごと」は「色ごと」を意味するからである。媚態は異性との距離が縮まれば強まる。しかし、最後の一線を超えてしまい、緊張感を失った男女の関係は、媚態ではない。
- 「粹」のうちには、江戸文化の道徳的理想でもある「意気」や「意気地」が反映されている。意地っぱり。それは犯すべからざる気品ともいえる。それは武士道にも通ず

る意地である。「武士は食わねど高楊枝」という心が意地である。

● 粋は、「諦め」を持つ。運命に対する知見をもち、執着を離脱し、無関心の域にまで到達した諦めである。つまり、「粋」は、媚態が基調を構成し、意気地とあきらめが、その民族的・歴史的色彩を規定している。

#### ◆ 粋と、上品、派手、渋味との関係

上品は高雅なこと、下品は下卑たこと。粋と上品は、趣味が卓越しているという点で共通点を持つ。粋と下品は媚態という存在が共通している。

#### ● 派手さと地味さ

調和も統一感も考えないような単なる華美濃艶をてらう派手さではなく、艶やかさのある派手さは媚態という共通点において派手は粋と通ずる。その一方で、地味さは、消極的でありすぎて、粋の媚態を持ち得ないが、「さび」という点において「諦め」を有するため粋に通ずる。地味さは、品質が良い場合には上品の列に加わり、奥ゆかしさは、さびへとつながり、粋である。

- 不器量な女の厚化粧も野暮
- 姿勢を軽く崩すのが粋の表現
- 粋な姿として、湯上り姿
- 姿がほっそりして柳腰
- 顔面の表情が粋になるためには、目と口と頬とに弛緩と緊張とを要する。
- 色気ある恥ずかしさを暗示する伏し目
- 薄化粧

その他、粋の芸術的表現なども紹介されています。

そして、生来の盲人に色彩の何たるかを説明すべき方法がないと同様に、体験したことがない人に、「粋」を説明することは出来ないといっています。

- 粋は武士道の理想主義と、仏教の非現実性とに対して、切り離せない関係である。
- 粋の核心的意味は、その構造が、わが民族存在の自己開示として把握されたときに、十全なる会得と理解とを得るのである。

こうして、「粋」について学んでも、実際に経営の中でどう活かせば良いかなんて、まった

くピンと来ません。

どう活用するかについては、後述しますので、ご参考になれば幸いです。

#### ◆「禅」の中にもヒントが。

実際の活用の前に、日本らしさといえ、もうひとつ、「禅」があります。

その「禅」の中にも、ヒントがあると思います。

「禅」について、非常にまとまっている本として、「禅と日本文化」という本があります。その中から、いくつか印象に残ったフレーズを引用してご紹介します。

- 日本文化および日本的性格の形成上に禅は大きな役割を務めた。
- 禅は武士道精神と相提携する。
- 禅は、ひとたび心を決定した以上は、振り返らぬことを教える宗教だった。禅は意思の宗教。
- 禅は知性よりも直覚を重んじる。直覚のほうが心理に到達する直接的な道だからだ。

それが根本的資質の一つとして武人にそった。

● 禅の修業は、単純・克己的であり、戒律的な傾向が戦闘精神とよく一致した。

● 禅は潔く死ぬという、生の哲学は持たないかもしれないが、死の哲学を持つ。悔いを残さず、明らかな良心をもって、勇士らしく、ためらうことなく、落ち着き払ってという意味で、潔く死ぬのである。日本人は思い切り悪くぐずぐずして死を迎えるのを嫌う。風に吹かれる桜のように散り逝くことを欲する。

● 茶道には、「和・敬・清・寂」からなる精神がある。これは禅寺の生活と全く重なる。

◆ どう活かすのか？

「粹」や「禅」などの日本らしさについて、なんとなく、断片的にわかった気がします。しかし、経営に活かすとすると、やっぱり具体的にどうなるか、わかりにくい。私なりのコンサル結果などを例に挙げて説明してみます。

例えば、いままでの経営は、日本らしさを排除してきました。

だから、効率的で、合理的で、合法的で、合法的で。

それに正反対なのは、何でしょうか？ 非効率、情緒性、道徳性です。

だから、その両方を取り入れて、さじ加減でバランスを取ることで、ビジネスは本当にうまく回り始めるのです。

具体的に例えば、営業トークをするときに、営業マンが「いたずら」的な発想をいれると顧客との関係が良くなります。いたずらは無駄です。いたずらは情緒的です。

しかし、「いたずら」も度が過ぎたら、本当に単なる嫌がらせや、悪印象になってしまうのです。

それをコントロール出来るものこそが、「粋」であり、「禅」や「わびさび」のなかにあるのです。

その他、従来のビジネスの中には見られなかったような、ナンセンス、おばかなこと。パ  
ラドックス、矛盾……。ぜんぶ、大事なものです。

男性性、女性性も大切。男と女は、違ういきみものです。それを同列に扱おうとするのは効率的かも知れません。合理的かも知れません。しかし失敗のもとです。男女は違います。その他、掟、いましめ、家訓、脇道、義理、ご縁……。ぜんぶ、効率的でも、合理的でもありません。だからこそ日本人こそが取り入れることが出来ると思うのです。

慣れないと、考え方が難しいでしょうか？

社員の誕生日をお休みにする会社。

窓ふきを遊んで実施するリゾートホテル。コンビニエンスストアの駐車場でオーガニック野菜のB品を朝市。ソフトウエア会社のベランダで焚き火。受験塾で鬼ごっこ大会。法律よりも厳しい社内の掟。太陽光と薪ストーブのハイブリッド住宅。

東京のタクシー会社が、年間1000万円の寄付を検討していました。

合理的・効率的・合法的に考えた使い道は、「難民キャンプへのワクチン寄付」でした。しかし、私は違う考え方を提案しました。

「母子手帳を持っている女性、つまり、お腹に赤ちゃんがいる妊婦さんは、初乗り分を0

円にしましょう。年間2万人なら約1000万円です。プレスリリースでもすれば、話題になり、イメージアップするし、宣伝効果もあり、大企業からのチケット購入支援もあり得ます。大手ベビー関連メーカーも車内広告を出してくれるでしょう。どうでしょうか？」

どうでしょうか？

難民キャンプに寄付するだけなら、合理的・効率的・合法です。

妊婦さん支援企画であれば、非効率だし、情緒的で、合法的には寄付金としては経費で落ちないかも知れません。

それでも、私は、そんなことをするタクシー会社は、格好良いと思うんです。

こうして例を挙げていくと、だんだんと理解して頂けるのではないのでしょうか。

ほかに、地元の建築会社さんが、住宅を分譲する際に「ご近所の散歩マッププレゼント」とやってみるのはどうでしょうか。

「そんなのいらねーよ」と言う顧客と、「お散歩マップ、なんかそれ良いですね」という顧客にわかれることでしょう。

その時、ぜひ、【家の近所で、安心して散歩が出来るってことが、どれだけ貴重で大事

なことなのか】、それも一緒に伝えてほしいんです。

我々経営者は、簡単に、効率化と、合理化と、合法性に、飼いならされて欲しくないのです。

ただし、重要なのは、さじ加減です。

【効率／合理的】な中に、【非効率／情緒的】なものをエッセンスとして取り入れていく。そこにはさじ加減が重要です。だって、非効率の度が過ぎれば、会社が機能しなくなっていくからです。

また、社員の心理マネジメントの上でも、情緒的な「笑い」が、やる気を出させるのに効果的だとわかってきています。

モチベーション落ちている社員がいても、腹を抱えるくらいの笑ったりすると、脳のリセット効果が高いので、パフォーマンスが以前と同じように出ると言われています。

こんなの効果は計測出来ません。だから合理的ではありません。

また、経営者にとっては直感も大事だと聞いたことがあります。

無常、運命への静観。すべて流れを待つ。そんな強い精神力が持てたら、経営者としての器も大きくなるような気がするのです。

それに、よほどの信念が必要だと思いますが、『世の中が必要としてくれるならば仕事はあるはずだ。流れに沿った結果、いらぬと言われるならば仕方が無い。潔く散るもよし。しかし、そうならないために、修業と苦行を積むのも大事だ』と、心から想っている社長がいたとすれば、その人柄にほれ込む部下がいたって、不思議ではありません。

いかがでしょうか？

これらは、武士道精神、禅、茶道、粋など、日本らしさは、知れば知るほど、奥深く、じっくりと大きな豊かさをもたらしてくれると考えています。

だからこそ、わたしは「日の丸経営塾」という場所で、いろんな日本らしさを教えて貰える先生を呼んで、継続的に学んでいきたいと考えています。

一緒に学んで、実践する中で、活かして、役立ててみたいのです。

## 第5章 4つの成功を

こうした日本らしさを重視するだけでは、まだ足りないと思っています。  
この日本らしさを経営に活かしつつ、そのうえで、4つの成功をバランスよく構築してい

くことが大事なのです。

その四つとは、社会的成功、個人的成功、身体的健康、精神的健康の4つです。

## ◆ 一つ目の成功…社会的な成功

日本らしさを重視しながらも、経営者は社会的な成功を求めていきます。

人には社会に向けたオフィシャルな顔と、プライベートの顔があります。

この社会的な人間関係の中で、「成功者」と呼ばれることを目指すのです。

では、社会的な成功とはなんでしょう？

**社会的な成功** || 「お金」 × 「名声」 × 「感謝」

私は、この掛け算だと考えるようになりました。それぞれの項目を高めていくこと、成功者だと言われるからです。

掛け算とはどういう意味でしょうか？

例えば、経済的な成功（お金）を手にすることは大切です。

しかし、お金持ちになるだけでは社会的な成功とは言えません。社会的に成功者と認められるには、「名声（知名度）」も大切になるようです。

それだけでなく、社会的な人間関係のなかで、「感謝されること」も大切なのです。

**お金だけあっても、名声ゼロ、感謝ゼロなら、掛け算の答えは「ゼロ」です。**

つまり、お金だけ持っても、社会的な成功とは言えないということなのです。

政治家は名声も権力もありますが、それだけじゃ成功ではないのです。

過度じゃなくていいからお金も稼がないといけない。それに、もっと誰かから感謝の声をもらわないといけない。そうじゃないと道を外すことも多い。

為替ディーラーは、お金持ちにはなりますが誰からも感謝されません。知名度もない。だから目立ちたがったり、売名行為のような寄附行為をして感謝してもらおうとします。

「こんなにお金寄付してるのに、もっと感謝しろよ」

そんな風に言うのは間違いなのです。寄付するだけなら、匿名で黙ってやればいいのです。

社会的な成功をしようと思うと、このバランスが重要なのです。

では、お金を儲けるためになにをしたらいいのか？

名声を得るには？ 権力を得るにはどうしたらいいのか？

そして感謝されるということはなにか？

この分野は、私も専門家ですから、ある程度なら詳しく知っています。

このガイドブックで紹介する非営利の日の丸経営塾では、この社会的な成功のためのレクチャーもしています。ですから、今の段階ではアウトラインだけお話しします。

◆社会的な成功のために

社会的な成功をおさめるためには、さまざまな知識やスキル経験が必要です。

経営に必要と言われている知識や経験、事例、ツール、あらゆる学びが必要です。

マーケティング・営業セールス、売れる商品・サービスの見極め、マスコミ攻略や、広告宣伝の仕方、人材マネジメントだって必要です。

それに、社会的な成功をおさめるためには、コミュニケーションも不可欠です。

だって、社会は人の世の出来事です。だから、対人コミュニケーション術やその能力もとても大切なのです。基本と言っても良いかも知れません。

社会的な成功をいかにしていくか、そのスキルや知識については、たくさんあると思います。ここですべてを語りつくせるものではありません。

だからこそ、日の丸経営塾では、さまざまな講師や学びの機会を作っていきたいと計画しています。

## ◆2つ目の成功…個人的成功

社会で活躍することと、プライベートが充実するのは違います。

つまり、社会的な成功者になっても、プライベートがめっちゃくちゃではいけないのです。

友人、家族、親、子供、兄妹、趣味、ひとりの時に何をやるか。それは大事なことです。「個人的な部分での成功」、これは豊かなプライベートとも言い換えられるかも知れません。

それでは、この個人的な成功というのは、なんででしょうか？ 個人的な成功と、社会的な成功の違いはなんででしょうか？

実をいうと、先ほどお話した、社会的な成功と、個人的な充実との線をどこでひくかは、難しいところです。公私混同と言う言葉がありますが、社会と私事を切り分けるのも難しいからです。

友人との付き合いは社会的でしょうか、プライベート・個人的でしょうか。

兄と一緒に会社を経営している場合、兄との食事は、社会でしょうか、個人的なものでしょうか。

その線引は難しいのですが、少なくとも、個人の生活をとっても充実したものにしている人はいるものです。まずは、そうした人に学べば良いのではないかと考えています。

プライベートな個人生活を、とつても充実させている人、例えば、趣味を楽しんでいる人に学ぶのです。

趣味を楽しんでいる人に学ぶって、どういうことでしょうか？

面白くて分かりやすい話があります。ノミの話をお話しましょう。

透明なコップのなかにノミを入れると、ノミは飛ぼうと試みます。

しかし、当然ながらコップに衝突するわけです。飛んでも、飛んでも、ガラスにぶつかるノミ。かわいそうです。すると、ノミはそのうち、当たらない高さまでしか飛ばなくなる

そうです。学習するんでしょね。

では、すっかり飛ぶのを諦めたノミ、その透明なコップを取ると、ノミはどうなるでしょう？不思議なことに飛べないノミになっているのだそうです。どれだけ飛んでも、コップの高さまでしか飛ばない。脅しても、びっくりさせても、飛ばないそうです。

そんな飛ばなくなったノミは、どうやったら飛ぶようになると思いますか？

実は、簡単なことなのです。

仲間のノミが、飛んでいる、その隣に、一緒にしてやればいいのです。それだけで飛べるようになるのです。実際には、このノミの話について信憑性に疑問を抱く人もいます。昆虫がそこまでの期待値学習をするのかという疑問です。

しかし、人間にとっては、本当だと思うのです。

仲間を隣で見る。自分のすぐ隣で、臨場感をもって見る。百聞は一見に如かず。それに代わる学習はないのかも知れません。なぜなら、人間というのは「あくび」が伝染

する生き物だからです。誰かが笑っていると、楽しくなります。誰かが指を切るのを見ていると、「痛いっ」って首をすくめます。誰かがあくびをすると、自分もあくびが出ます。人間は、仲間と一緒にいるだけで、自然に多くを学ぶことができる生き物だと言えるのです。

そもそも、私たち経営者は、仕事に熱中し過ぎて、個人的な豊かさを置いてけぼりにしがちです。

長い期間、毎日のように戦い過ぎて、仕事が趣味になってしまったり。

個人的な生活を充実させようとしても、働き詰めで頑張ってきた経営者たちは、ときどき、プライベートの充実のさせ方が、わからなくなってしまうこともあります。それはまるで、飛べなくなってしまうノミと似ている気がするのです。

そんな時は、個人的な成功を、本気で楽しんでいる人の横にいつて見ればいい。行ってどうなるか考えることなんてありません。ただ、一緒に横についていく。

他人が理解できないほど本気で魚釣りに入れ込んで、時間を忘れて楽しんでる人に、自分は釣りが好きでもないのに、いつしよについて行っちゃえばいいのです。あなたまで釣りをしなくても良いんです。

今まで、社会的な成功ばかりを求めすぎて、個人的な成功を忘れてきてしまっている、飛べなくなつた経営者は、仲間が自由に飛んでいる横へ行って見たらいいんです。

いろいろなものを集めているコレクターだって、カメラだって、山登りだって良いですよ。そういう人達のすぐ横に行つて、様子を眺めているだけでもいい。

理解できないな、と思えば、また違う仲間の横へ一緒に行けばいいじゃないですか。

日の丸経営塾では、「日本らしさを大切にする」この前置きも大切なのですが、とびきり楽しそうに、個人を満喫している人の横に行く機会をつくって行きたいと思っています。

### ◆3つ目の成功…身体的な成功（健康）

お金持ちで社会的に成功されている方で、プライベート、私生活も充実して幸せに過ごしていたはずなのに、ある日突然に、内蔵疾患が原因で体調を悪くして入院してしまった…。

こうした残念な話は、どこであつても、よく聞く話です。

だからこそ、日頃の身体的な成功（健康）も大切なファクターだと思うのです。

では、健康のために何をしたらいいのでしょうか？

定期的に健康診断さえ受けていればそれで良いのでしょうか？

この健康という分野は、実は、いろんな意見、考え方、研究結果などがあります。

どんな生活環境を整えたら良いのか、なにを常食すればいいか、遺伝的なものをどう取り扱えば良いのか、どんな運動をどれぐらいやれば、睡眠は…。

それこそ、テレビ番組で、健康になるための番組企画が次から次へと組まれるように、「健

「健康」への関心は高いにも関わらず、なにが正しいのか情報が錯綜しています。

どれが正しい情報なのか、わからないのです。

これは、仕方がありません。

次から次へと、日々、新しい発見や、研究成果が出るのが医療の分野だからです。

だからこそ、なにが健康に影響するのか、すべてが解明されているわけではないようなのです。どうすれば健康でいられるかについては、医師でも意見がわかるのです。

それでも、本当に健康に役立ちそうな情報がないわけでもありません。

いまだに、様々な方々に、読み継がれている本や、参考にできそうな興味深い話を紹介してみたいと思います。

◆断食は、免疫力を高めるために効果的である。

◆有酸素運動は、20分以上やらないと脂肪燃焼の効果がないといわれるが、どうやらそうではない。5分の運動を一日に合計4階やれば、トータル20分になり、効果は

対して変わらない。

◆家事や仕事で忙しそうに動くのと、有酸素運動をやるのとは、まったく異なっていて代替えにならない。

◆社長業という極めてストレスの強くかかる職業の場合に限っては、尿酸値や、中性脂肪値が割高であつても、大きく気にすることはない。

こんな話、どこまでが本当の話なのかどうか、だれも保証はしてくれません。

しかし、私は、立場上、「知らなかつたなあ。へえ」と感心するような話を、さまざまな方々から聞くことがあるのですが、文字にして残したり、広めたりすることが出来ないのが残念です。

私が大きく影響を受けた書籍があります。

それは、身体的な成功についても書かれている、『人間この未知なるもの』という本でした。

人間は住環境を移動させると、適応しようとして力を発揮すると言うことが書いてありました。だから激寒の地で生活しようとする、適応能力が働いて、生命力が活性化されるということです。甘つちよろい環境で生活するだけでなく、気圧や、気温など、環境へ適

応しようとする身体の力を刺激してやろうという趣旨の事が書かれていたと記憶しています。

また、意識を持ったまま脳の開頭手術をすることで有名な、脳外科医の権威の方に、お話しを伺って見たら、にんにくの中のアホバオイルが脳に良いと聞きました。本当にいろんな情報が埋もれているなあと思います。

ほかに、極めて有能な臨床心理カウンセラーの方から教えてもらった健康法もあります。それは、「心が疲れたら、身体も疲れさせると良い」ということでした。心が傷ついたら、身体も筋肉痛になるぐらい傷つけたらいい。そうするとバランスがとれて早く回復していく。

それなんかも「へえ」という感じで、直感的に正しいと思い、いまでも実践しています。

このように、未知なことも多く、日進月歩の世界ですから、いろんな意見と取り入れて、広めていきたいと思います。

日の丸経営塾では、さまざまな分野の健康の専門家から、医者とか、栄養学とか、研究

者さんとかを呼んで、先生になってもらいながら、健康になるために、学んでいきたいと考えているのです。

## ◆4つ目の成功…精神的な成功

精神的な成功については、心のことですから、まだまだ解明されていない部分が多くあります。しかし、先ほど「健康」のところでも書きましたが、「心が疲れたら、身体を疲れさせなさい。心が傷ついたら、身体を傷つけないさい。そうすると心身のバランスがとれる」という話は本当のようです。

私も経営コンサルティングをしていると、顧問先企業の業績アップへのプレッシャーから、精神的に追い込まれることがあります。

コンサルティング当日の夕方には、くたくたです。そういう時にほど、身体を動かしてみることになりました。すこぶる調子が良いのです。これは身体の健康でもありますが、精神的な健康でもあります。

その他、精神的な成功とはなんでしょうか。

トラウマはココロの傷と言われます。しかし、細心の情報ではトラウマを治療する薬もできるだろうと言われています。

人間は、感情の生きものです。人間関係、置かれている環境への不適合など、そうした中で、心が不健康になることもあります。

ほかに、私たちの強い思い込みや、「こうあるべきだ」という信念のようなものが、逆に自分を苦しめることだってあります。

これら、心の状態を、いつも健康に維持する。それこそが精神的な成功だと思います。であれば、そのためには、どうしたらいいんでしょうか？

理学療法の論文では、心の問題は、身体を操作することで影響されると書いてあります。例えば、股関節と仙骨のストレッチは、リラククス効果があると理学療法の論文発表があります。その他、横隔膜の単調運動（ヨガ／座禅）も、セロトニン分泌を促して、心が落ち着くようなのです。

どうでしょうか。精神的な健康に役立つ情報や知識などは、ここに書ききれないほどのノウハウがあります。それを書き始めたらきりがありません。

それぐらいに、ひとの心には、未解明の部分がまだまだあります。

スピリチュアルな世界についても、アレルギーを感じることなく、考えてみたいです。宗教性と信仰と精神の関係は、切っても切れないからです。

日の丸経営塾では、心の健康のために、精神科医や、カウンセラーだけでなく、密教の修行が精神にどういった影響を及ぼすのか、それとともに、密教の僧侶に話を聞いてみたいと考えています。

## ◆ 学で、行動して、倅ていこう。

「日本らしさを大事にしつつ、4つの成功を求める」という意味をご理解頂けたでしょ

うか？ これは、言うのは簡単ですが、やるのは難しいと思います。

しかし私は、本気で、理想的な経営者としてのあり方を探しながら、学び続けて、試行錯誤し続けて、そして伝え続けていけなないと思っています。

それはまるで、茶道や、禅や、さとりを開くようなもので、最後の最後まで、終わらななくて修行の道が続くだけなのかも知れません。

未熟なわたしなど、「日本らしさとは何か」「粋とは何か？」「健康とは？」「プライベートのために・・・」と、最後まで、日の丸経営塾で、学び続ける他ないのかも知れないなと思っっています。ほかの社長さんよりも、私が一番学ばないといけなないかも知れません。

それでも、学び続けて、そして、実践する。行動する。やってみるだけです。

時には、どうしたら良いか悩むでしょうし、仕事が忙しくて都合がつかないことも多いと思います。それでも、やってみる。やろうとしてみます。

完璧にできなくても構わないと思っっています。

「日の丸を背負う経営者の道」を、自らが探究しながらで良いと思います。

自分が出来ていなくなつて構いませんから、経営者は、社員さんに伝えていけばいい。取引先さんにも、伝える機会があれば伝えて欲しい。お客さんにも伝えて欲しい。

何を伝えるか？

日本らしさとは何か？どうして大切なのか？

社会的な成功のための知恵、プライベートを充実させることについて、健康情報や、精神的な成功をするために、具体的にどんなことをすれば、効果があるのか？

自分がわかつた範囲で、それを伝えていけば良いのだと思います。伝える相手が、たったひとりだつて、それで良いと思っています。

「日本らしさを大事にすること、私と一緒に学んでやってみない？」と言うだけでもいいと思うんです。一緒に目指していけばいいと思うんです。

日本という、この国が好きなので、この国で過ごす子供たちが好きだからこそ、伝えていきたいと考えているんです。共感して頂けるでしょうか。

## 第6章 日の丸経営塾とは

ここまで、いかがでしたでしょうか？

こうした内容に、少しでも共感してくれる経営者や、幹部の方、起業家精神のある方と、一緒に学びたい、実践したい、仲間になりたい、そういう思いがあつて、日の丸経営塾というのを作りました。このガイドブックを書いている、私が最初の世話人になります。

次のページからは、その「日の丸経営塾」の参加者を募集したご案内文章を、ご紹介します。ぜひ、一緒に仲間になってほしいと思っています。

**※日の丸経営塾は非営利なので収支報告を作成し、会員報告いたします。**

\*\*\*\*\*  
「ここから」日の丸経営塾」案内本文です \*\*\*\*\*

「金さえ儲かりや良いんだ」という経営者を、私は、まったく好きになれません。  
その反対に、自分の会社が赤字なのに、社会貢献や自己啓発ばかりに熱を出している経営者がいますが、それも、経営者の本分を忘れていると思います。

日本人に独特な価値観である「日本らしさ」というものを中心に据えて、

1. 「社会的な成功」
2. 「個人的な成功」
3. 「身体的な成功」
4. 「精神的な成功」

この4つを実践していく。

そんな場として「日の丸経営塾」があります。

今の時代、この貨幣経済を無視して、人の世はありえませんが。そして、「稼ぐ」のを本分とした組織のトップ、それが経営者です。だから、経営者はある程度の『稼ぎ』を出さなければならない。

しかしながら、「とにかく金さえ儲ければ良いんだ」というのでは、いけないのです。

### ■ 『ビジネス勝敗のルール』が変わる。

今、ビジネス界は、まさに激変時代です。

環境が激変しているがゆえに、確かに、『稼ぐ』のは年々難しくなっているようです。こうした激変時は、理屈をこねたり、あるいは精神論ばかりでは、なにも始まりません。経営者は、哲学者でも宗教家でもない。精神論だけで済まないのです。経営者は結果を求められるのです。

今の世の中ほど、ビジネス環境の変化が激しい時代は、そうそうありません。

つまり、それは「諸行無常」であるということなのです。

そもそも、「無常」とは、現在では「はかない」というニュアンスで使われますが、それは違います。本来は「常ならざる」状態という意味だからです。

今の世の中、永遠に続くものなど何もありません。

いつまでも続く「安定」など、幻想にすぎない。

確かなものなど何もない。

つまり、万事が「イレギュラー」な状態であるということです。

昨日の勝者が、今日の敗者になることだって、珍しくもないのです。

超巨大な企業だって、一夜にして倒産してしまう。そんな激しい時代になりつつあるのを感じています。これぞ、まさに『無常の世界』だと言えるのです。

無常観は、逆乱の世を生き抜く経営者にこそピッタリの表現だと思うのです。

こんな今だからこそ、経営者は、ど真ん中の信念を持たなければなりません。そして、先を見据え、本当に役立つ情報を知り、強く安定した経営を実現し、強い精神力、体力や健康、そして経営者としての器を大きくする必要があると、お考えください。

そこで、「日の丸経営塾」では、次のようなことをします。

日の丸経営塾では、『日本人らしい経営』というのを基本的な思想とするために、「粋」「禅」など、広い範囲を学びます。それは決して、精神論や、理屈じゃありません。経営ですから、具体的に稼ぐということも含んでいます。

『日本人らしい経営』という考え方を中心にすえて、具体的な4つの成功を求めます。つまり、根底の価値観には、日本人に独特な価値観である「日本らしさ」というものを大事にしつつ、

1. 「社会的な成功」
2. 「個人的な成功」

### 3. 「身体的な成功」

#### 4. 「精神的な成功」

この4つを具体的に学び、実践していく。それが「日の丸経営塾」です。

例えば、日本人らしさを重視していても、経営者は稼がなければなりません。それが本分です。しかし、下品なまでに銭ゲバになるのは、日本らしさのかけらもありません。稼ぎ方だって大事なのです。

それに、たとえビジネスで成功者になったとしても、健康を害しては元も子もありません。また、お金持ちで、身体が健康でも、怒りに満ちていては、そんな人生つまらないのです。

上記、4つの成功について、本物の専門家を呼んだりして、先生になってもらい、皆で学び、研鑽し、実践し、結果をだしていくのが、『日の丸経営塾』なのです。

日の丸経営塾は、営利を目的とはしません。

それならば、日の丸経営塾で、なにをするのか？

## 1. 自分に役立てるために、学び、実践する。

基本的な「日本らしさ」とはなにか？

それを探究するために、さまざまな話を聞いたり、経験したり、行ったり、します。

『社会的な成功』はお金、名声、感謝を手にします。だから、経営に役立ちます。経済的な成功や、社会貢献も、この分野です。

『個人的な成功』は、趣味や、人間関係、親子、友人関係について学び実践し、プライベートを豊かにしていきます。そのために、学び、実践し、笑いましょう。

『身体的な成功』とは、まさに健康です。医師をはじめ、研究者、専門家から学び、知り、健康に近づいていきましょう。

『精神的な成功』とはまさに心の平穏・安定です。様々な心理の専門家から、禅、居合、脳の専門家、その他、様々な業界の方から学び、実践をしていきたいと考えています。

ここで、「4つの分野の成功」と言っていますが、私は、バランスとか、つつがなく、

平穩で、紳士で、お上品なんて、決して言いません。

経営者は、品行方正、善事、美話ばかりじゃつとまらず、犯罪とはならずとも、報復や、不徳、愚行、悪業もあります。もちろん、それを容認もしませんし、仕方がないとも言いません。

でも、だからこそ、経営者は、ひとりの人間に立ち返ったとき、悩みます。

「おれは人の道に背くことを行なった」という想いがもたげてきて、当然、「死んでも極楽へは行けねーな」と思います。

それでも、破天荒や、非常識でも、誇りを持ち、気概があり、反骨精神をもち、ちよっぴり下品でも、「粹」な生き方ならいいじゃないですか。私はそう言いたいのです。

## 2. 自分の為だけじゃなく、世の中の役に立つ

日の丸経営塾では、自分のことだけじゃありません。

世の中のために役立つことも、積極的にしていきます。

中学生、高校生、大学生が、社長から学べる場を作りたいと考えています。大企業の社長なんかじゃなくいいと思っています。どんな事を求めているか。それを社長から大学生や高校生に伝える場があると良いと思っています。

例えば、大学を出たら就職できるように、大学生に対して経営者からの即戦力化のセミナーや宿題を出してあげる機会をつくる。

他にも、例えば、予算不足で開催されなくなった「地元の盆踊り大会」を復活させる。などなど、日の丸経営塾の参加者さんから、何かいいアイデアがあれば、ぜひ取り組んで行きたいと思っています。

日の丸経営塾の経営者ならば、ただ寄付金を集めるのではなく、知恵を出し、もつと世の中のためになることが出来るはずです。ただし、くどいようですが、経営者の本分は「収益を上げる経営」です。儲かってもしないのに、世の中に役立とうというのは、本分を忘れていきます。

### 3. 100年後の日本のために。

もし、世の中に、「日本人らしい」経営をするような社長が増えたなら。

もし、世の中に、「社会的な成功」だけでなく、「個人的な成功」や、「身体的な成功（健康）」や、「精神的な成功」についても大事にするような経営者が増えたなら……。

そうなりや、日本の未来は明るい。

もし、そうなれば、100年後の青年は「俺は、この日本に生まれて良かった」と思ってくれる。その頃には、われわれは死んでこの世にはいません。

だけど、そんな声が聞こえてきたなら、地獄でも笑って過ごせると思うんです。

いかがでしょうか？

これが日の丸経営塾です。

ひとまず、発起人でもある、株式会社マーケティング・トルネードの佐藤昌弘が世話人  
をします。私の人脈をフル動員して、先生を呼んでできます。手弁当です。

経営塾のメンバーさんからの講師紹介であれば、良く吟味させて頂きつつ、どしどしお  
願いをしたいと考えています。

日の丸経営塾とは、「日の丸を背負う経営者になる」ということです。  
この、「日の丸を背負う」とは、日本を変えようとか、そういう大それたことじゃありませ  
ん。

先祖から続く日本の価値観、思想、文化を誇りとして、日本の未来を憂い、楽しみにし、  
期待をしつつ、今をきっちり精一杯に、経営者として、その本分を生き抜くこと。  
そういう事が、日本人として、日の丸を背負って経営するってことだと思っています。

ちよつとでも共感いただけるとなれば、どうぞ、ご参加ください。  
仲間と一緒にやりたいのです。

よろしくお願いいたします。心の底からお待ちしています。

平成二十五年二月 吉日 (初版)

日の丸経営塾 世話人

佐藤昌弘

# 日の丸経営塾 入会案内

## ◆活動内容

- ・ 広報用公式ホームページ及び、公式フェイスブックページなど運営
  - ・ 講演会、勉強会、セミナー、懇親会の開催（不定期）
  - ・ 経営者を講師とした学生向け即戦力化のセミナー（不定期）
  - ・ 自治体等予算不足により中止された地元盆踊りや花火大会などの復活支援（案件毎検討）
- ・ 様々なイベントを企画して、マスコミへのPR活動を兼用

## ◆参加資格

日の丸経営塾の趣旨・目的に賛同して頂ける経営者、経営者に準ずる役員、経営者を目指す予備軍であれば、参加が可能です。

## ◆入会金・会費（2013年5月時点）

入会金・・・無し

年会費・・・一万二千円（毎年5月に更新／中途入会は、月割りで計算します）

※ただし、セミナー開催時などは、その都度、会場代や講師代などを

事前に告知して、ご参加いただく方々で費用分担したいと考えています。

## ◆申し込み

入会を希望される場合は、日の丸経営塾の公式サイトにある入会申し込みページより、必要事項を記入のうえご連絡ください。後日、入会金の請求書等をメールにてお送りします。ご入金の確認をもって、入会完了とさせていただきます。

## ◆会費の納入先

ジャパンネット銀行 すずめ支店 普通預金 口座番号1909476

株式会社マーケティング・トルネード日の丸経営塾

（ふりがな） カ）マーケティングトルネードヒノマルケイエイジユク

◆日の丸経営塾 事務局 及び 世話人 住所

〒497 0033

愛知県海部郡蟹江町本町11の169 第26オーシャンプラザビル5階  
株式会社マーケティング・トルネード 内

電話0567(94)1087 FAX0567(94)1081

営業時間 平日9時から18時(土日祝日休み)

メール [sato@marketingtornado.com](mailto:sato@marketingtornado.com)

※日の丸経営塾は非営利なので、収支報告を作成し、会員報告いたします。