

2023 Winter

HIMAWARI MAGAZINE

Business Administration

上村岩男の"歴史が刻む"実践経営学



Saneido Corporation KAMIMURA IWAO



有料老人ホーム・寮・社宅
のリリーフシステム
株式会社 三英堂商事

HIMAWARI MAGAZINE

Business Administration
上村岩男の"歴史が刻む"実践経営学

目次

Table of Contents

2023
WINTER



はじめに
-Introduction Page 04

青雲の志
-My Great Ambition Page 06
2021.10.27放送

会計とは何か？
-What is Accounting? Page 16
2021.11.10放送

"俺流"行動規範
-My Way of Code of Conduct Page 24
2021.11.24放送

文字情報は唯一無二の財
-Character Data is a Unique Asset Page 32
2021.12.08放送

健康維持への投資は出水のごとく
-Mass Investment in Health Maintenance Page 42
2022.01.12放送

『言葉』の持つ底知れぬ力
-Unfathomable Power of Words Page 52
2022.10.26放送

出会いは"一期一会"
-Once-in-a-Lifetime Opportunity Page 62
2022.02.23放送

寝食を忘れる
-Forget to Eat and Sleep Page 68
2022.03.09放送

"出来ないかも"を"出来るかも"に
-Turn "Maybe I can't" into "Maybe I can" Page 76
2022.03.23放送

時間は有限である
-Time is finite. Page 82
2022.04.13放送

ウクライナ問題
-The Russian-Ukrainian Crisis Page 90
2022.05.11放送

挑戦する心『闘争心』
-Challenging Spirit & Fighting Spirit Page 100
2022.07.27放送

施設一覧
-List of Facilities Page 108

はじめに

Introduction

おかげさまでもちまして、私が経営に携わる株式会社三英堂商事は、創業から今年2023年に47年目を迎えました。現在は、首都圏を中心に介護付有料老人ホームとサービス付き高齢者向け住宅、地域密着型のグループホームを運営しております。ここに至るまでは紆余曲折がございましたが、振り返ると「思えば遠くへ来たもんだ この先どこまでゆくのやら」という歌詞がございますが、あっという間の出来事だったようにも思っています。

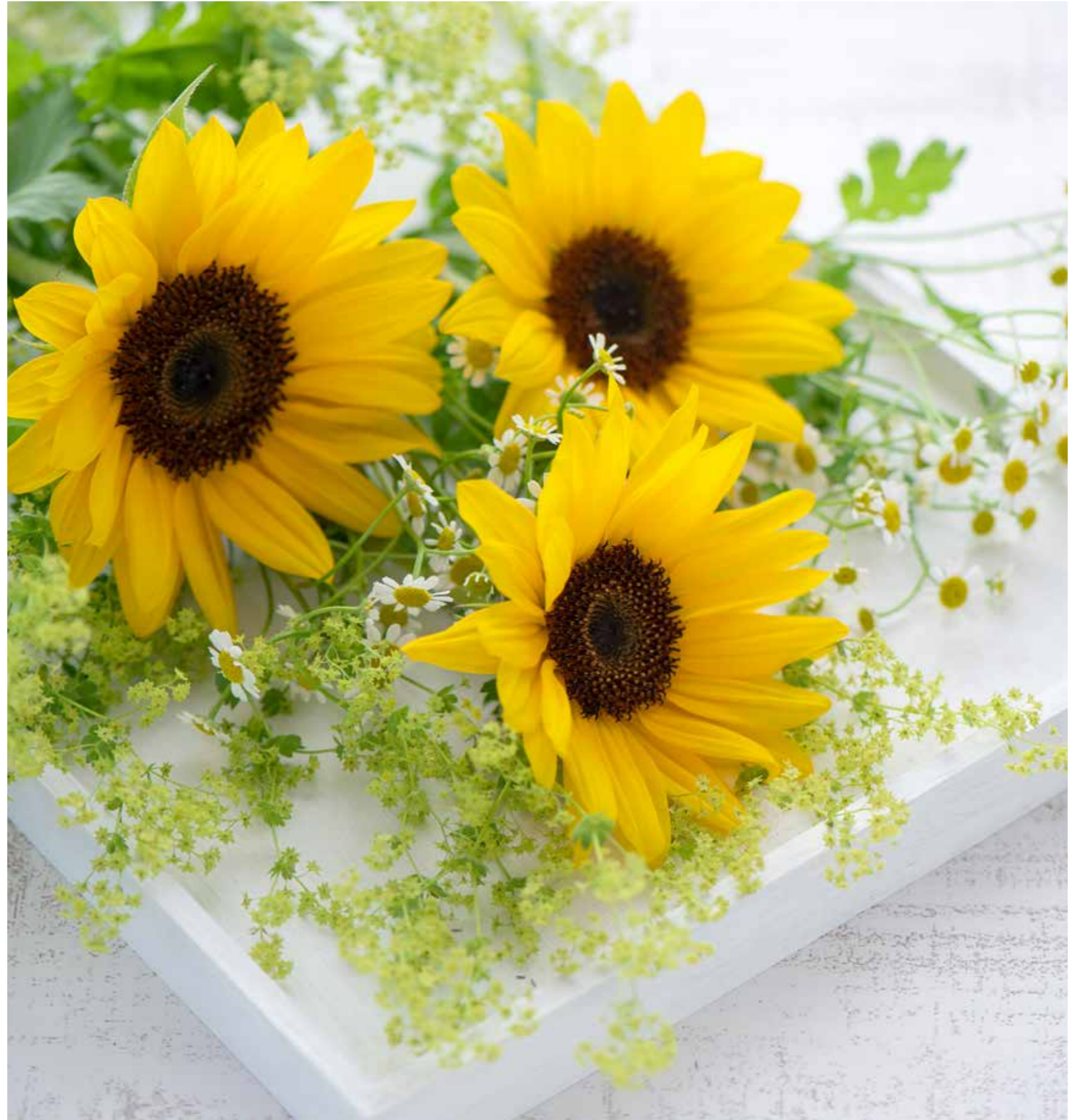
そんな折、2021年7月、書籍「人生の最後を「感動」で締めくくる! 介護施設選び5つのポイント」(幻冬舎)を発売しました所お話を伺いたいという依頼を軽井沢エフエム放送より受けまして、軽井沢にお邪魔したところ、本書のみならず、私の経営者としての知見をラジオ番組で紹介していきたいというお話をいただきました。

その後同年11月より、軽井沢ラジオ大学講座として「上村岩男の”歴史が刻む”実践経営学」を、2023年より「上村岩男の直言直行—未来に誇る日本のために—」を毎月第二・第四水曜日に放送を開始しましたところ、思わぬ反響を多くいただくことになりました。この場を借りてリスナーのみなさまに心より感謝を申し上げます。と同時に、話の内容をテキストで読みたいというご要望もいただくようになりました。

そこで私たちが展開する介護付有料老人ホーム「家族の家ひまわり」に由来する「HIMAWARI MAGAZINE (ひまわりマガジン)」を刊行し、季節ごとに発行していくことといたしました。

今回お届けする2023年冬号では、私が会社を経営するにあたり大切にしてきた”俺流”の考え方を中心にお届けしたいと思います。何か一つでもご参考になれば筆者として望外の喜びであります。

株式会社三英堂商事
代表取締役社長
上村 岩男



青雲の志

My Great Ambition

人生の旅路に出る決断

2021.10.27 放送



青雲の志

人生の旅路に出る決断

青雲の志

私の出身は鹿児島県霧島市牧園町でございます。霧島国立公園のちょうど境に位置しております。森と温泉の湧き出る硫黄の香り、そして川の清流の音を子守唄に、生まれ育ちました。歴史上のあの木下藤吉郎、後の豊臣秀吉ではありませんが、貧農の五人兄弟の長男坊として生まれまして、体だけはヤマザルとして元気で、横道にそれることなく、杉の木のようにまっすぐ天に向かってすくすくと育ったということです。

「環境は人をつくる」といいますけれども、私の後々の人生に、霧島の生まれ育った大自然の環境が考え方や生き方に、大きな影響を与えているんです。霧島市は、昔は畑作や稲作が中心だったんですが、今ではお茶の生産地に生まれ変わりました。お茶の生産量はこれまで日本一を誇っていたのが静岡県だったんですけど、2021年これを抜き去りました。日本一の生産地になったこともあるんです。

ですから飛行機ですとね、東京から鹿児島空港に降り立ちますとね、緑色の茶畑の畝が続いて風景が眼前に飛び込んできます。お茶の生産がある面、地域の経済の活性化に形を変え、地域を支える形になっている訳です。霧島市の出身者の自分にとって、日本文化のためにも、この美味しいお茶をぜひ、全国の皆さんに飲んでいただければと思っています。

My Great Ambition

さて、上京、起業、人生を駆け巡り、はや半世紀が過ぎております。人間というのは幼少の頃から中学生ぐらいまでに、将来自分はどんな職業に就くとか、どんなプロフェッショナルを目指すんだとか、たくさんの夢があると思うんです。例えば小学生ぐらいの六、七歳ぐらいの女の子に聞きますとお花屋さんになりたいとかおもちゃ屋さんになりたいとか、かわいい夢を語りますよね。では、私の小学生の頃の憧れの夢はですね、まず駅長さんになること。これが私の夢だったんです。当時、駅長さんのキリッとしたその制服と格好は子供心をですね、やっぱり掴んだんじゃないかと思うんですね。頭に乗っかっている帽子には赤と黄色の線が巻かれておりまして、ばっちり決まったその勇姿を見て、すごい世界だなとそんな憧れがあったんじゃないかと思うんです。

さらに少し大きくなって中学生になると、夢は変わるんですね。今度は船乗りになりたいと思い始めたんです。白い制服に水兵さんの白い帽子ですかね。これまた13歳、14歳頃の少年の心を捉えるには十分な勇姿だと思うんですね。こうして振り返ると、少年の心をゆり動かす感性というのは、まずは見た目のカッコよさで職業選択の目標が決め手になるようなところがですね、意外とあるんじゃないかならうかと。だから見た目というのは非常に人間的というか、非常に大切にすることがあるということを感じますよね。人というのは意外と第1印象で大枠を決めてしまうものだという気づいておいた方が良いでしょうね。

人生の旅路に出る決断をする

私が生まれた昭和20年代の初めから昭和30年40年代というのは、戦後の復興が軌道にちょうど乗った高度経済成長の時代だったんですね。ですから私の生まれた故郷の鹿児島はもちろんのこと、東北地方などからですね、工業製品を大量生産する大都市の工場、大阪だとか名古屋だとか、東京方面にですね、集団就職列車が上野駅とかですね、そういうところにどんどん着いていた時代でした。

戦後のベビーブームに生まれた15歳から18歳ぐらいの子供たちが労働力の担い手として大都市へ移動していった訳です。こうした時代背景の中でね、私は高校受験に実は大失敗しているんです。15歳の時、大学まで行くのが夢ではあったんです。しかし失敗してしまい、二度と立ち直れないのではないかとこのほど奈落の底に突き落とされてしまったんですね。まさか自分って甘い考えがですね、失敗に繋がったんです...

ただ、人生ってわからないもので、受験の大失敗がですね、後になって気付くのですが、私の人生にとって大変な大転機となったんですね。今思うとですね。

ローマ時代にさかのぼることわざとして"Fortune favors the bold." (幸運は勇者を好む) っていう言葉があるんですね。これは、困難に挑むことは、結果がうまくいくかわからないけれども、幸運は挑戦したものにしか与えられないと意味なんですね。挑戦をしないものには結果は出せない、とこういうことですね。貧農の五人兄弟の長男坊として生まれた私は、当時小さな胸を痛めながら考えたんですね。これ以上兄弟とか両親に経済的負担はもちろん、他にも色々迷惑をかけたくないと。であれば、これから自分1人で人生の旅路に出ようと、いわゆる15歳の少年の決心の独り立ちです。これを決断したんです。昭和39年の故郷を飛び立つ時の手荷物には、金田一京助をご存知だと思うんですけど、アイヌ文化を研究された金田一京助先生の国語辞典の1冊だけ。この1冊を手持って故郷を後にしたんです。50数年経っていますが、人生の出発点として今でも大切に本箱のかたすみに残しています。

それで最初に就職したのが広島県の福山市の会社でした。工場などの重油をたく大きなボイラー、このボイラーを炊くバーナーという機械があるんですね。これを作ってる会社でした。と同時に、昭和40年の翌年の春にですね、広島県立の福山工業高等学校という公立高校の電気科に入学したんです。長い長い昔の話になりますけれども、この時代は働きながら学ぶ定時制の夜間高校ですら受験競争は凄まじいものがありました。戦後のベビーブームの時代で、今では考えられないかもしれないですが、競争率が2倍も3倍もありまして、受験に落ちる人がいっぱいいたんです。夜間高校ですら。実は、私はこの高校、夜間といえども受験するために塾に通ったからなんです、1年間。当時の競争は、本当に厳しいものがありました。

この時代、勉強といえば、忘れられない思い出があります。当時60歳ぐらいで、会社の営業部長さんでお名前が森政隆さんとおっしゃいまして、元々学校の教師をなさっていた方だったんです。営業部長でありながら学者、なんですよ。そこで会社が休みの時には、先生のご自宅に毎週行ってたんです。ご自宅に足を踏み込むと、お部屋は蔵書の山。そして、先生から人の生き方とか人生哲学、政治経済、文化、ありとあらゆる分野をお茶を飲みながら笑い話をしながらですね、教えていただいたんです。私自身にとって吸収する寺子屋の時間だったんですね。この時、途方も無い大きな収穫の時間を獲得した訳ですが、今思うと、これはもう人生の幸運というしか私はないと思うんですね。

実は私が経営する介護施設において入居者のみなさまを、先生とお呼びしています。源流は森政隆先生に行き着くんですね。数十年後にこのときの教えを事業の中に取り入れたんですね。

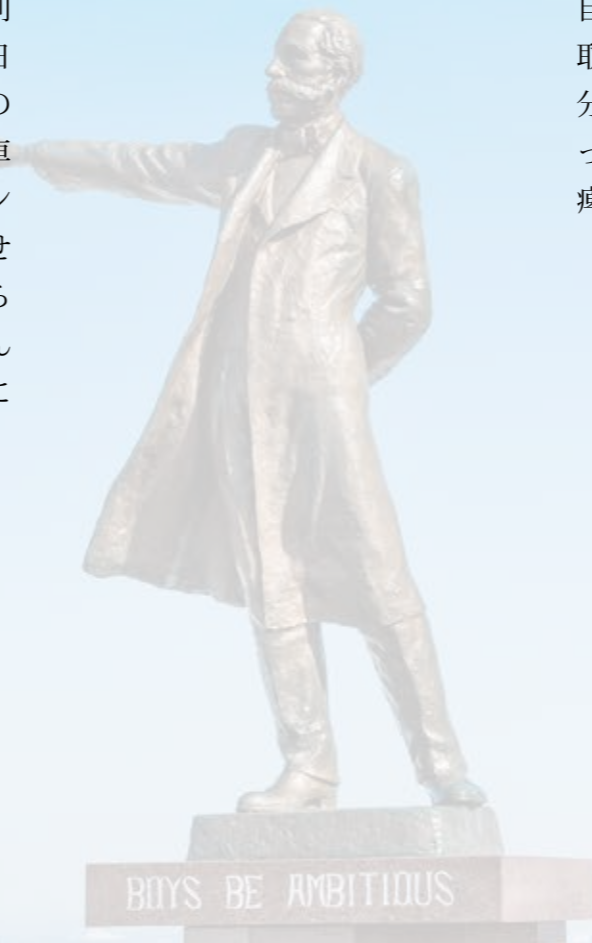
会社が倒産、そして札幌へ

さて、就職したのは昭和39年の春だったのですが、この年は日本で初めて「東京オリンピック」が開催された年でもあったんですね。実はこの年の12月に、なんと就職したボイラーを作ってる会社が倒産してしまったんです。約社員200名の当時としてはそれなりに立派な会社だったと思うんですけどね。倒産したとはいえ、ボイラーそのものは寒冷地の北海道に送り込んで販売をしていたので、北海道札幌に多くの在庫が残っていたんです。私はバーナーを作る制作会社の技術部にちょうど配属され、電気に関しては学校で勉強していたので、技術が身に付いていたことが奏功しました。「上村くん札幌に来ないか、在庫の積み上がってるバーナーを販売したいんだ」というお誘いを受けることになったんです。人生って何が幸運に結びつくか判りませんね。

このお誘いが16歳の少年が単身、広島からさらに北海道へと旅立つ原因となったわけなんです。昭和40年の7月、暑い夏でした。当時鉄道は国鉄ですよ、この国鉄が運営する「日本海」という大阪から青森まで運行している特別急行列車に乗りました。10数時間かかったと思うんですけど、日本海を見渡すと、日本海の空の景色はどんよりとしてしまってますね。太平洋の青々とした紺碧の海の色と全く違う景色を初めて見たことを覚えています。そして、青森に着く前に車窓から急行の窓ガラス越しに白い花が咲いていた木を見つけました。これ、リンゴの花でした。私は鹿児島出身です。鹿児島ではリンゴなんてもちろんできません。リンゴの木そのものを知らなかったんです。これがいつも秋に東北地方から送られてくるりんごの木なんだっていうのはね、そんな感動の出会いがあったんです。そして、いよいよ函館から青函連絡船で函館に渡り、函館本線で札幌に到着です。

札幌でも学びを続けるべく、福山工業高等学校から札幌工業高等学校の編入試験を受けました。教頭先生の面接もありました。面接では、教頭先生から「上村くん、君は仕事をしながら、1日も休んでないね」と言われたのには驚きました。通信簿の評価に出てるみたいなんですね。素直に嬉しかったです。働きながらという、いろんな時間の都合とかお休みも結構多くなってしまいがちなんです。でも、私はもう1日たりとも欠席することなく学校も仕事も頑張った。それを教頭先生が面接で認めてくれたことで、編入OKだよと相成りました。

さて、札幌で一番困ったのは何と言っても雪なんですね。鹿児島ももちろん雪は少し降るんですけども、北海道の雪と九州南端の鹿児島の雪なんて、とても比べるものになるような状況じゃないわけなんですね。10月後半ぐらいになると雪がちらつくときもありますからね。とにかく冬の過ごし方、生活のやり方っていうのを全く何もわからなかったのも、そこはすごく大変な苦勞でした。学校には自転車で通学するんですが、途中、雪道でチンチン電車のレールにハンドルを取られてしまうこともありました。ちなみに、アパートから学校まで自転車で30分かかるんですけど、学校に着く、もしくはアパートに帰ってくるとまつ毛が真っ白で。氷が垂れてるんですよ、まつ毛にね。もう口とか顔とか凍りついて麻痺して口が動かない。そんな氷点下の凍てつく寒さを4年間耐え忍んだんです。



東京で夢を叶えたい

昭和44年3月に学校を卒業するタイミングで、やっぱり志は東京だと、思うようになりました。北海道ももちろんいいけれども、自分の夢を東京に行って何とかその叶えられないものだろうか、まさにクラーク博士の"Boys, be ambitious." (少年よ大志を抱け) のように、東京に力を求めたんですね。それで、昭和40年の4月に東京の大学に、働きながら4年間通学して勉強しながら、自分の夢を一つずつ叶えていったんですね。

東京では変圧器を設計する会社に入りました。設計した製品が東芝とか日本コロムビアとか当時一流と呼ばれたオーディオ機器に搭載されて販売されていることに誇りと夢を持って働いていました。働きながら勉強し、東京で頑張っていた昭和48年、学校を卒業するタイミングでちょうど長野から東京にきていた宮沢君と言う学友が、自分は長男坊だから長野県に帰るんだという話をしていたんです。その学友は東京の渋谷の不動産会社に営業マンとして勤めていながら学校に通っていたのですが、帰るために後釜を見つけなければならない状況だったんです。もうお気づきだと思うのですが、白羽の矢が立ったのが私、ということだった訳です。

渋谷の不動産会社は、今では「リロケーション」という言葉に置き換わっていますけれども、転勤者の留守宅を一定期間賃貸する業務を担っている不動産会社だったんですね。大手商社に勤める商社マンが、ロンドンとかニューヨークとか、シンガポールとか転勤していきますよね。そうすると、自分の持ち家が空いてしまうわけです。もったいない。だったら、大手企業の法人が社宅として逆に使わせてもらおう、というビジネスが成立していったんですね。

法人、というところに惹かれました。個人相手ではなくて大手法人と取引ができる、ということにです。もしかすると大手法人の人事とか総務の担当者との接点を持てれば、何かが起こるかもしれないなという気持ちもありました。そこでまず当時、宅地建物取引主任者（現在は、宅地建物取引士）の資格をとりまして、約5年間ですかね当時、東京の市ヶ谷でしたかね、不動産鑑定士の学校へも2年間通いながら一生懸命働きました。そして、「よし、これだと自分でも独立してできるんじゃないだろうか」という思いが湧き出てきました。結婚して子供もいたんですけど、29歳の時、ここで大きな大海原への第一歩をいよいよ踏み出したという気持ちが強くなりましたね。当時女房に話したら反対されるかなと思ったんですけどね。あなたがいいんだったら自分の好きなようにしたら、と。

こうして振り返ると、節目節目で素晴らしい、本当に色々ないい人との出会いがあったということです。アダム・スミスの経済学じゃないですけど見えざる手、見えざる糸、とでも言えるのでしょうか、導きをしていただいていたという、そんな気持ちでいっぱいですね。



会計とは何か？

What is Accounting?

一体いくら売上があって、いくら利益を上げているのか

2021.11.10 放送



会計とは何か？

一体いくら売上があって、いくら利益を上げているのか

財務諸表の際立った重要性

「経営学」というのは、誰でも勉強すれば習得できるんですね。俗に「生みの親より育ての親」という言葉がありますが、会社を起業するのは簡単なんですね。しかし、会社(子供)を育て、成長させるのは、想像を超える難しいものがあります。人やモノ、お金、情報など全ての道具が揃ったとしても、事業を育てるのは他でもない、それは「人」なんですね。事業の成果は全て、数字で可視化される訳なんです。例えば株式を公開している企業の場合、必ず開示される財務諸表というのがあります。これは、一般的には貸借対照表(B/S)、と損益計算書(P/L)の二つから構成されているんですが、このB/SとP/Lに表示される数値から全ての企業が、現在どの様な経営状態にあるかという事を知る、極めて重要なデータなんですね。

まず、皆さん一番関心が向くのが、この会社は「一体いくら売上があって、いくら利益を上げているの」に尽きますよね。ですから、事業活動の全ては、財務諸表によって数字に置き換えられ、投資家や株主等に開示されます。ですから、経営者というのはまず、この財務諸表の目的や作成方法、そして表示された数字から、事業が置かれている現在の状況や、そして、将来に向かっての経営戦略等、様々な経営判断を行う際に、最も重要な道具であるB/SやP/Lを、深く掘り下げて徹底的に分析して使いこなす能力を持って使っていかなければ、経営は成り立たないんですね。

What is Accounting?

結果が全ての「地獄の一丁目一番地」

そこです、財務諸表の中の損益計算書(P/L)から見ていきたいと思うのですが、これはまず、一番上に(1)売上高が表示されます。そして(2)売上の原価を表示して、この差額が(3)売上総利益として導き出されます。そして企業の事業活動に伴い、販売に係る費用が発生します。これを一般的には(4)販売管理費(販管費)と呼んでいますが、先程の(3)売上総利益からこの販管費を差し引くと(5)営業損益が算出されます。

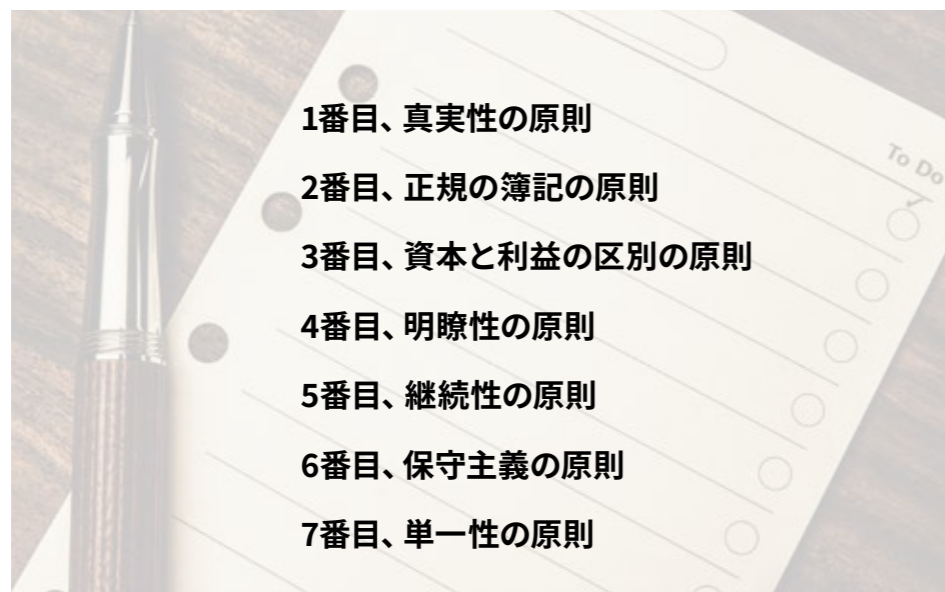
この営業損益の段階で算出された数字が、マイナスに振れると、その企業の存続に関わる大きな問題となるんですね。更に(6)営業外収益と(7)営業外費用を加算して、算出された数字が(8)経常損益となります。この経常損益の段階で利益が出ていると、皆さん良く耳にされる「経常利益がいくら」と開示されるんですね。実は、この損益計算書の経常損益の数字は企業活動の領域において、最も重要な数字だと考えています。たった一行の数字に、大変な重みがあるんですが、実はですね、私は俺流にこの経常利益を表示する所に、住所の番地を振付けしておましてね、俺流の名前が「地獄の一丁目一番地」と呼んでいるんですね。なぜかと言いますと、実はこの「地獄の一丁目一番地」に表示されたたった一行の数字で地獄ともなり、極楽ともなるからなんですね。正に経営者の力量がこの「地獄の一丁目一番地」のたった一行の数字で評価が全て決まる。非常に厳しい世界が存在するんですね。経営に携わった者でないと、この多分理解できない異次元の世界だと思えます。更には、この経常損益の数字がマイナスに振り続ける決算を繰り返すと、マーケットから背中を押されるという、厳しい現実が待っているんですね。ですから、「経営する」とは、結果が全てであって、その過程とか様子は、一切関係ないんですね。これは、経営者が避けて通れない「地獄の一丁目一番地」の宿命なのかもしれませんね。ですから「経営する」に、絶対に赤字決算は許されないという事です。

What is Accounting?

会計学7つの原則

ところで、経営者というのは、最低限の知識として、習得しておかなければならない学問というのがあると思うんですよ。俺流にはですね、まず、会計学と統計学、経済学、そして経理の知識を挙げますね。他にも、企業統治の為には、コンプライアンス（いわゆる法令遵守）の重要性を充分理解していく必要があります。そして、先ほど申し上げたように、これらの学問が企業経営の活動領域においては、財務諸表というフォーマットに全て反映されます。そのために特に何を学ばなければならないかと考えると、私が学生時代、一番興味を持った学問が実は、(イ)統計学と(ロ)会計学だったんですね。

会計学の中で一般原則として次の7つの原則が定義されています。



実は、この7つの原則というのは、会社を起業する人、そして経営に携わる全ての人のため、重要なコンプライアンスなんですね。事業活動の結果を財務諸表として作成、開示する時の骨格をなす、大変重要な原理原則だからです。株式を公開している会社に限らず、全ての事業を展開する経営者に最も強く求められる、商人としての基本的原則なんです。仮に、この7つの原則を無いがしろにすると、その企業と関係する全ての人達や、不特定多数の多くの投資家や株主等の評価をゆがめる結果となり、社会的影響がとてもの大きくなるんですね。ですから、私は、この7つの会計原則の中でも特に次の2つについて経営者は十分な配慮が求められると思っています。

まず1つ目は、7つの原則の1番目にお話しました、「真実性の原則」です。これは「企業会計は、企業の財政状態や、経営成績に関して、真実な報告を提供するものでなければならない」と定義しているんですね。真実な報告をするためには、その前提である会計処理の面において、不実の行為、いわゆる真実と異なるものがあってはならない。この真実性の原則というのは、単に財務報告だけでなく、会計処理面においても同じく、真実性の原則に基づかなければならないということですね。

そして、大切な2つ目なんですが、これは7つの原則の中の4番目でお話しました、「明瞭性の原則」が非常に重要ではないかと考えています。いわゆる「企業会計は、財務諸表によって、利害関係者に対し、必要な会計事実を明瞭に表示し、企業の状況に関する判断を誤らせない様にしなければならない」と定義しているんですね。この明瞭性または公開性の原則が要求される社会的、経済的な背景としては、1つ目には、企業の所有と経営の分離によって、不在株主となる一般投資家を保護すること、そして、2つ目には、企業活動の大規模化、いわゆるワールドワイドに伴って、企業が社会的に公共的な性格を強めていまして、企業をとりまく利害関係者の多様化が進み、その数も著しく増大した事も、根底にあるんですね。

確かに、こうした経営の学問的思考方法というのは、申し送りの形で伝授するのは可能なんですね。しかし、経営者の「経営する」については、いかなる努力をもってしても伝授出来ないんですね。私の持論は、「経営する」は「ゆらぎの世界に存在する」でして、これはどういう事かと言いますと、宇宙の万物は、静止の持続化というのは、存在しないという考え方です。自然界の万物は人間を含めて、物理学の法則通りに運動しているならば、我々の未来は全て予測可能なものとして、手にすることが出来ます。しかし、わずかなゆらぎの中に存在するから、予測は不可能となり、未来を予知出来ないんですね。

What is Accounting?

「リカーリング(recurring / 継続課金)」

ということで、「経営する」は常に修正を強いられますから、「多角化」や、「リスク管理」が絶対に必要条件となるんですね。例えば、経営の持続化を補充する考え方として「リカーリング(recurring/継続課金)」という考え方がありまして、持続化への基本となると思っています。リカーリングという言葉、みなさん、日頃余り耳にしたり目にする機会は少ないと思うんですが、実際、私たちが気付かない形で日常生活の中でサービスを受けているんです。

繰り返し起きる、循環性を持った、このリカーリングビジネスモデルは、かつてアメリカのジレット社が、カミソリの替え刃の取り換えで需要を掘り越し、本体を無償でマーケットに配布したビジネスモデルが源流といわれています。商品やサービスを一度売ったら、終わりではなく、反復・継続して長期間、継続的に収益を上げ続けるビジネスモデルは、経営が非常に安定継続する確率が高くなるんですね。

一般に、ビジネスモデルは、フロー型とストック型に大別出来ると思うんですが、フロー型というのは、継続性のない一度限りの、いわゆるリピーターを獲得しない、売りっぱなしの取り引きですね。これは、飲食店や小売店が典型的な例ですね。多くのビジネスモデルは、このフロー型が圧倒的多数なんです。他方、ストック型ビジネスモデルはというと、ユーザー(お客様)と一定期間契約を結んで、商品や、サービスを反復継続して、売り続けるビジネスモデルなんですね。

例えば、みなさんの自宅に電気やガス、通信サービス等の契約をして、サービスを受けていますよね。また、コピー機というのも、日常、お仕事や家庭で良く利用されていると思うんですが、このコピー機のビジネスモデルというのは、消費者が使えば使うほど、カウンター料金、カウント数が上がってコピー機の販売会社は、利潤を獲得出来るシステムを組み上げているんですね。更には、トナーという消耗品が更に付加価値を補填しています。

別な例として、私共は不動産事業もやっているんですが、誰しも住むためのアパートメントを賃借した経験をお持ちだと思うんですが、このアパートメントを借りる場合、大体は不動産会社の仲介というシステムを利用していますよね。この仲介をする不動産会社のビジネスモデルを考える時、オーナーのアパートの入居を希望するお客様へ、右から左への紹介するという仲介だけのビジネスは、先程お話したフロー型、いわゆる1回限りで仲介手数料を獲得して、全て終わりというモデルになりますよね。このビジネスモデルですと、継続的課金が生まれません。ですから、経営の事業計画が難しく、経営は不安定となります。

他方ですね、この不動産の仲介というモデルを、もう少し踏み込んで付加価値を付けるとすると、オーナーから仲介するアパートメントの管理を受託します。すると、仲介会社は、テナントである入居者からの仲介手数料、そして、建物の管理契約を結んでいるオーナーからは、建物の管理料と、仲介に伴う広告宣伝費や、仲介するお部屋のリフォームの受託等、そして更には、この管理している建物について、オーナーは他の不動産会社に建物の管理や仲介業務を委託出来ませんよね。これはすなわち、顧客の囲い込みという事につながるんですね。

ですから、1つだった仲介の仕事が、3つも4つも収益を押し上げるビジネスに転換されますから、当然に収益の増大になるんですね。これは、単なる仲介業務で1回限りの取引きのフロー型に比べたら、ストック型の方が遥かに収益は大きくなり、経営は安定します。勿論、これには人的な配置や、物的な設備等、当然に管理コストが上昇するのでバランスは必要になりますが。

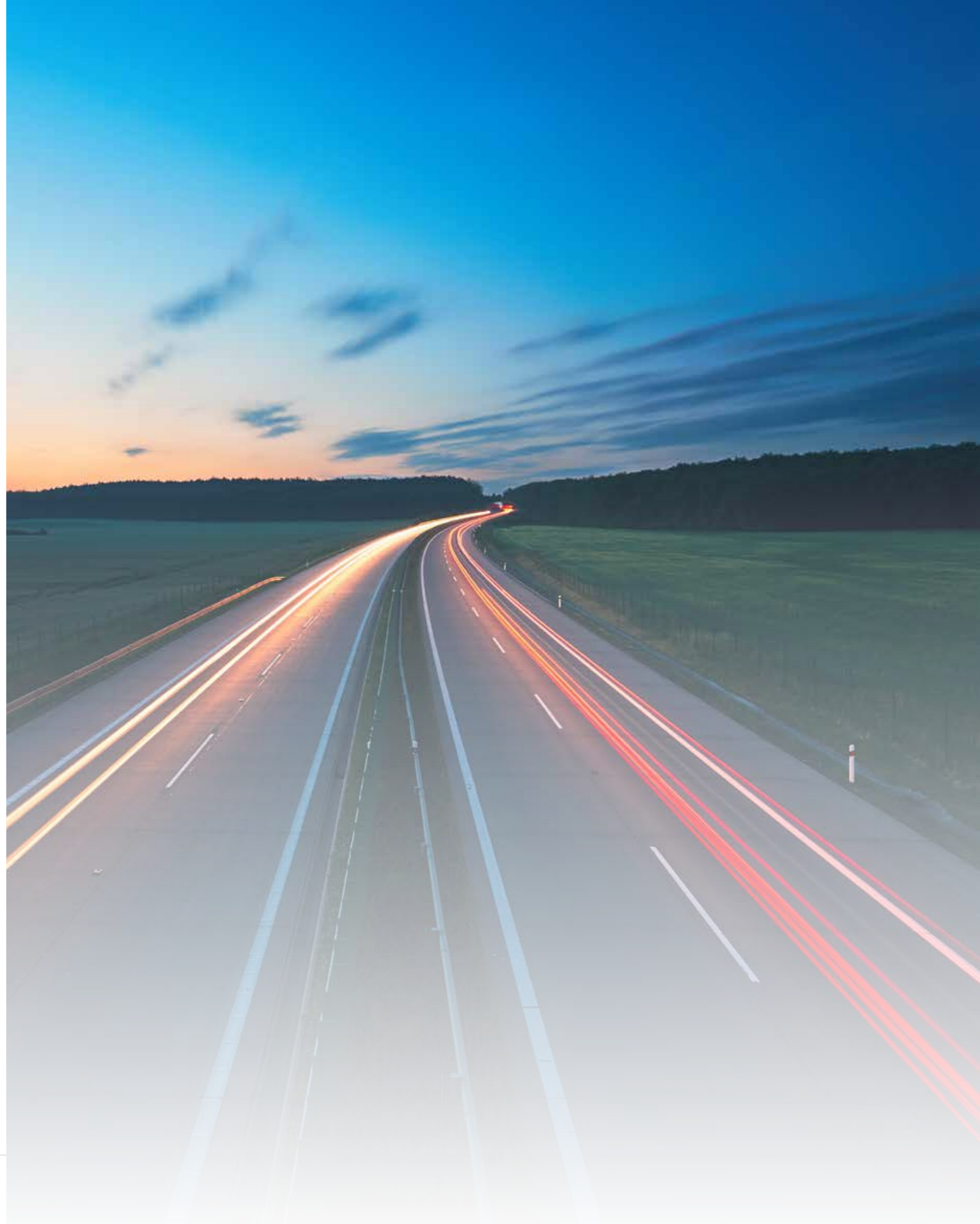


"俺流"行動規範

My Way of Code of Conduct

努力を続ければいつの日か必ず、夢はかなう

2021.11.24 放送



"俺流"行動規範

努力を続ければいつの日か必ず、夢はかなう

「肥やしは自分に与え、果実は相手に与えよ」

自分自身に対する、いわゆる投資、資本の投下をおしむな、怠るなという事です。それは、精神的、肉体的な自分に対する全てのものに対してです。というのは、「健全な肉体に健全な精神が宿る」という言い回しがありますが、「経営する」とは、例えるならば、オーケストラの指揮者なんです。いかに聴衆(お客様)に感動のメロディーを届けることが出来るか。でも、先程の健康でありたい部分に限ると、私は、オーケストラの指揮者にはなりたくないですね。どうでしょうか、意味わかりますか...?はい、「人生を棒に振る」からです。人生航路には、ジョークが必要なんですね。ジョークはその場を和ませる、リラクゼーション効果があります。アメリカ人はジョークのない人生はつまらないと言いますが、これは人生を楽しく、肥やしを生む格言とも言えますね。ですから、こういったものを一つずつ、自分に詰め込んでいく。コミュニケーション能力を高めるために、決して見返りを求めないで、まずは、相手に喜びや、幸せを運んであげる事が成功への近道かも知れません。

ビジネスは常に競争の中に存在する

「競争(商談)に破れたからといって、落胆することはない。それは、裏返せば、勝利者でもあるのだ。なぜなら、リスクはゼロを獲得したではないか」

例えば、ある商取引で競争入札に参加しますね。対象は、物であったり、企業という組織であったりと、様々なものが取引の対象になりますよね。この場合、売手側は、1円でも高く売りたい。逆に、買手側は、1円でも安く買いたい。ここでどうしてもこの対象物を手に入れたいと思う時は、市場価値を無視して落札する場合もあり得ます。

しかし、この様な無理に無理を重ねた取引は、手に入れた後々に、買手側にとっても大きな負荷となって、苦しむ場合も多くあるんですね。ですから、この様な場合、自分は入札に破れたからといって、落胆する必要は全くないという事です。高値で落札した相手方の苦しみを回避出来た訳ですから。ビジネスは、自分の力以上の無理をしないで、次のチャンスを待つ事はすごく大切です。「経営する」の極意ですね。

1つの例がですね、2000年に介護保険制度が始まりまして、空家となった独身寮をコンバージョンしまして、介護施設に転換するビジネスが乱立した時期がありました。独身寮のオーナーに対して、改修費用や、借上げ賃料の入札に参加した実例が多々あった時期ですね。ところが、私共は、全て借上げ賃料で競り負けて、物件としての施設を仕入れ出来なかった時があったんです。我々の事業収支では、どんなに計算しても、相手方が提示する様な借上げ賃料に遠く及ばなかったからなんです。

「どうしてこんな高い借上げ賃料を提示し、事業が成立するんだろう」と、相手方の提示する条件は魔法の金額と思えたんですね。ただ、それから数年後に、その会社は破綻、他の介護会社に吸収されてしまいました。この例からわかることは、やはりビジネスは、事業収支をしっかりと組み立て、無謀なマーケットへの参加は必ず、後々、歪みが出て来ますから、リスク管理をしっかりとやらなければ事業の持続化は難しいという事です。

人間は、信用している

「人は活用せよ。だがその行為には、最大限の注意を払え。人任せにするな。」

人間というのは、私は、信用していると思うんですね。いわゆる「性善説」を私は尊重したいですね。そうでないと、初めから相手を信用しないという事になりますから、その時点で既にビジネスは前に進みませんよね。

例えば、企業が人を採用しますね。その会社に応募して来た人を面接の段階から信用しないのであれば、1人も採用出来ませんよね。面接で人間を評価して、判るのは、せいぜい3~5%の範ちゅうだと思います。後は、採用して、仕事任せて評価する。松下幸之助さん曰く、「やってみなはれ」です。ここから本当の評価が始まると思います。

また、信用と信頼は混同しない方が良いでしょう。非常に近い感じがしますがね、信頼とは、相手に自らの心を全て預ける事が出来る事だと思います。夫婦の場合、あまりお互いを信用しているとは表現しませんよね。信頼という言葉に変わります。この領域に達すると、夫婦以上の家族の絆でお互い良好なビジネスを構築できそうですね。

TRUST

SINCERITY

COMPETENCE

RELATIONSHIP

COMITMENT

PLANNING

サブリースシステムとは

更にもう一步踏み込んでですね、建物に対するサブリースというシステムを考えてみたいと思います。例えば、Aという10世帯のアpartメントを所有しているオーナーから、このアpartメントを不動産会社が一棟一括で借り上げて、オーナーに対して、毎月一定額の賃借料を長期間保証するシステムですね。

不動産会社は、この一括で借り上げたアpartメントをオーナーに支払う保証賃料に賃料を上乗せして、ユーザー(入居者)に転貸して収益を上げます。いわゆる、(1) 仲介するだけ、(2) 管理もする、(3) 家賃を保証する、の3つのモデルの中で、最もハイリスク、ハイリターンとなる型ですね。つまり、サブリースシステムは、大変高度な管理能力が求められます。

そこで、ハイリスク・ハイリターンのサブリースシステムについて、少し掘り下げて、検証してみたいと思います。先程のAというアpartメント10世帯について、オーナーに対して、1部屋当たり計算しやすく毎月10万円の家賃を保証するとします。10世帯ですから、毎月の保証家賃は100万円になりますね。ということは、1年間1,200万円の家賃をサブリース会社はオーナーに支払う事になります。もちろん、家賃を保証していますので、アpartメントに例えば、2部屋の空室が発生して家賃収入がない場面に遭遇したとしても、サブリース会社は、約束した一定額の保証賃料を支払う義務が発生します。

では、Aアpartメントを今度はサブリース会社は、いくらで転貸するかといいますと、サブリース会社はユーザー(入居者)に対して、毎月12万円で転貸します。そうすると、オーナーへ支払う毎月の保証賃料との差額は、1世帯当たり2万円が差益分の収益となります。これが10世帯ですから、10倍の20万円相当額が毎月の収益となり、1年間で240万円がサブリース会社は収益を上げることができます。

ただし、こうなるためには前提条件がありまして、1年間空室が0(ゼロ)である事が条件になります。しかし、現実問題、1年間この空室無しを担保するのは難しい。間違いなく、空室は発生します。テナントである入居者が退居すると、お部屋のリフォームの期間、そしてテナント募集の期間等、利益を生み出すどころかコストが発生する状況に陥ってしまいます。

大きなリスクをどう回避するのか

そこで、サブリース会社はこうした大きなリスクをどの様に回避し、事業の持続化を図るかと言いますと、ここで「規模のメリット」が重要になってきます。「規模のメリット」を具体的に説明すると、先程Aアパートメントの10世帯についてのオーナーとサブリース会社の1年間当たりの収支を計算しましたが、これを例えば100世帯のアパートメントについて、サブリース事業をするという場合が想定されます。

100世帯だと、どの様な年間の事業収支が変化するかと言いますと、オーナーへ支払う保証賃料や、サブリース会社が転貸する賃料は全て同一条件としますと、100世帯のアパートメントのオーナーへ支払う保証賃料は、先程の事例の全て10倍として計算出来ますね。ですから、オーナーへ支払う年間の保証賃料は、1200万円が、1億2,000万円となり、逆にサブリース会社の年間の収益は、240万円が、2,400万円と大幅に収益がアップします。

実際はですね、実は、100世帯の1年間のサブリース会社を得る2,400万円の収益は、オーナーへ支払う保証賃料と転貸賃料の差額の収益丈ではないんですね。実際には、この収益の他に、仲介する別会社も設立することで、仲介料、お部屋のリフォーム修繕費、建物の管理料、テナントの2年毎の契約にかかる更新料、更には10年単位のアパートメントの外装の吹き付工事や塗装工事の受注等の付加価値、収益分が発生しています。これらの収益分を加算すると、1年間の2,400万円であった収益を更に大きく押し上げる効果が期待出来るんですね。

最大のリスクヘッジは、お客様ありき

ただし、ここでリスクヘッジについては、充分注意して配慮するノウハウが求められます。例えば、テナントの入居者が家賃を滞納する危険性は充分予測出来ます。他にも勤めている会社の業績が悪くなって、入居者の収入が減少したとか、転職したが上手く行かなかった、入居者本人や同居する家族が病気になった、親の介護の費用が増加した等々。理由は様々で、賃料を保証するサブリース会社は、転貸している入居者からの家賃の収入が無くなってしまったとしても、オーナーへの毎月の保証賃料は、相変わらず支払いの義務が発生するという事です。

この様に大きなリスクは潜在的に、水面下に内包しているんですね。これが、ハイリスク・ハイリターンビジネスモデルの例ですね。前回、リカーリング(継続課金)のメリットについてお話ししましたが、他方デメリットもあります。それは、顧客満足度が低いと、顧客が直ぐに契約を解除して、退会、離脱してしまうという事です。

ですから、顧客満足度が低いと事業の損益分岐点を超えるのが、中々難しくなって来るんですね。ですから、この様な根幹にかかるリスクヘッジとしては、まずは、全てのビジネスの原点である、お客様ありきという事で、常に顧客の声を現場からフィードバックして、経営者は良質のサービスの見える化を図り、サービスの質の向上と価値の創造に取り組む必要があるという事です。ですから、リカーリング(継続課金)システムを取り入れたビジネスモデルは、ハイリスクを乗り越える経営者の力量と、人的、物的な強固なシステムの構築が求められるんですね。

この壁を乗り越えれば、私自身の経験則からすると、安定した経営の持続化が可能となるのではと思いますね。もちろん、この他にも、サブリースのビジネスモデルには、数え切れない数多くのリスクが潜在的にありますから、これらの大きなリスクの予知能力や、仮にリスクが発生した場合の対応力等が事業に取り組む場合、大きなテーマとなります。

文字情報は唯一無二の財

Character Data is a Unique Asset

話し言葉は、揺らぎの世界に存在し、
書き言葉は永遠の記録となる。

2021.12.08 放送



文字情報は 唯一無二の財

話し言葉は、揺らぎの世界に存在し、書き言葉は永遠の記録となる。

文字情報の記録は、唯一無二の財

「話し言葉は、揺らぎの世界に存在し、書き(書いた)言葉は永遠の記録となる。だから文字情報の記録は、唯一無二の財なのだ。」

ビジネスの世界に目を向けた時、口約束でのやり取りというのは、意外と多いんですね。しかし、後になって、お互いに勘違いしていたとか、聞いていなかった、言った、言わなかったなど、口頭でのやり取りは、非常に不安定でトラブルの原因になり易く、リスクが高いと言えます。これは、記憶による媒体は、非常に、不安定で、不確実だからなんですね。ですから、記憶や言葉だけの記録というのは、記録の不変性を堅持する手段としては、安定性に欠けると言わざるを得ません。ですから、商取引の書面化や、社内の業務マニュアルの作定などのように書面にして、記録保存する事というのは、トラブルを回避し、お互いに良好な関係の持続化の為に、最大のメリットになるんですね。文字情報の記録は、半永久的に不変であると考えて良い訳ですから。私は、社内における指示とか伝達手段には、どんな小さなことでも必ず文字情報を使います。このことを最大の武器としているんですね。

例えば、俺流には、こんなことも実践しています。外出した時といいますか、会社に居ない時の情報処理の対処方法なんですが、私はスマホを持っていませんので、携帯のメール通信システムを最大限に活用するんですよ。例えば、社外でお客様と商談している時とか、電車の中、歩いている時、食事中、自宅にいる時、果ては寝ている時まで、様々なんですが、担当者への指示漏れを思い出した時とか、お客様と商談中に記録が必要になった時など、対応の必要ありの事案は、一日の仕事の中で、相当な件数になるんですね。

この時、携帯のメールの送信を開いてですね、例えば食事中だとしても、ここに最低限必要な情報のポイントだけ、大体1行~2行程度でしょうか、直ぐにその都度入力して、本社のサーバーの社長専用フォルダーに放り込む作業を繰り返すんですね。そして、本社に戻った時、この社長専用のフォルダーを開いて、紙の媒体へアウトプットして、フォルダー内に貯めた一つ一つの情報の全てを確実に処理していくんです。この処理方法の最大の効果と利点は、情報を取得した時や、気付いたその時点で、即時にヒラメキの瞬間を逃さずに電子データとして保存することが出来るんですね。併せて外部から携帯に入ってくる、重要と思われるメールも同じ様に対応、処理しているんですね。

俺流のこの処理システムは、もう20年以上も続けておりまして、今はなくてはならない「経営する」の俺流の重要なインフラになっているんですね。ですから、俺流のこの文字情報処理は「伝える文章」であり、「保存する言葉」であり、そして、「勝利する為の、道具」であるという認識を持っているんですね。

文字情報をどう伝えるか

ビジネス等の文書を作成する時、よく耳にする「起承転結」という言葉がありますが、特に相手方に判り易く伝える為には、皆さんご存知の「5W1H」(ゴ・ダブリュー・イチ・エイチ)という考え方がありまして、この活用方法はとても重要で効果があるかもしれませんね。

まず、5つのWなのですが、これは、1いつ(When)、2どこで(Where)、3だれが(Who)、4何を(What)、5なぜ(Why)そして、最後に一つのHは、どのように(How)ですね。

[いつ、どこで、だれが、なにを、なぜ、どのように]という手順で、文字情報や口頭でこの伝達手段を使うと、とても理解し易く、伝達し易いという事ですね。また、文章を作成する時、専門用語が登場する場合も、ビジネスの世界では、非常に多いと思うんですが、このような場合には、相手方に判り易い様に、説明を更に加えてあげると読み手側の好感度は、更にアップしますよね。これは、ネット社会の現在、ユーザーからのアクセスの増加にも寄与するんじゃないでしょうか。

前回お話ししました、リピーター獲得へのひとつの手段にもつながりますね。例えば、新聞やウェブサイトのページをめくる時を考えてみて頂きたいんですが、ほとんど「斜め読み」つまり、ザッと目を通して、自分の興味のあるコンテンツを探します。ユーザーは興味ある、有益と思われる情報を見つけた時に、はじめて立ち止まりじっくり深読みする行動パターンに移ると思うんですよ。

この「斜め読み」のユーザーに対する、アイキャッチ(目視による確認)の役割を果たすのが、皆さん良く耳にする「見出し」という言葉ですね。読者が新聞や雑誌、スマホ等を見る時、まず時間的な制約や、自分に必要でない情報が沢山ある訳ですから、見出しでその記事に興味を持つか否かを、即座に判断して、記事の拾い読みをしていきますよね。ですから、キャッチコピーといわれる入り口部分の「見出し」は、コンテンツの重要な水先案内人なんですね。

ユーザーはこの水先案内人のタグボートに手を引かれて、情報に辿り着くというか、辿り着かされるという、能動体でもあり、受動体の立場でもある、両方を経験する事になりますよね。振り返ってみると、文字を表示する手段は、時代の進化に伴い、大きく変化を遂げて来た訳ですが、人類が始まった、古代の時代においては、絵文字を石に刻んだり、洞窟の壁面に絵文字を描いたり、更に時間が進むと木片に墨で記録する等、言葉の伝達手段や保存の形は、いつも進化を重ね、今や、人間の手の掌の上のスクリーンに様々な文字情報や画像データを無限に近い型で表示しています。この事によって情報の伝達手段は、別世界へと変化していますよね。

これらの変化は、ダーウィンの言葉を借りるならば、「文字伝達手段の進化論」とも言えるかも知れませんよね。ですから、我々人類は、言葉、そして文字の獲得と共に、その伝達手段の進化によって、無限の可能性へと夢を広げたと考えれば、どれだけ言葉、文字に関心を持つことが重要か、ということに気づけると思うのです。

情報収集に貪欲であれ

「電車に乗ったら座るな。線路のきしみは、眠りのメロディーとなる。吊り革を持ち、目を閉じる時間を楽しめ。」

人生の勝ち負けがあるとすれば、1日24時間という限られた時間の落穂拾いの集積度で決まると思うんですよ。例えば、通勤や取引先へ出掛ける時など、色々な用件で電車やバス等の交通機関を使うケースは、多いですよ。このとき、俺流では、乗車時間は落穂拾いの集積度を高める事である、となります。具体的には、シートに座ってしまう人を観察していますと、大体スマホを操作しているか、目を閉じている風景が圧倒的多数ではないでしょうか。一方、俺流では、特別な理由が無い限り「シートに座らない」が基本です。近頃は、下半身を鍛える為に、吊り革も持たないケースも多いんですが、そうして、目を静かに閉じ、考えを巡らす時間を楽しんでいますよ。

私の脳波は、実は線路のきしみによる電車の揺れと、とてもお似合いでしてね、時に洪水のごとく、アイデアが溢れ出る時もあったりましてね。私の相棒である手帳を鞆から出して、書き止める事が追い付かない時があるんですよ。実際、線路のきしみで頭に浮かんだ経営戦略やアイデアを、経営に落とし込んだ事例は数えきれない程あります。例えば、我が社が開発した電子システムの「気手来手くん」のシステムの名称は、この線路のきしみから生まれた代表作の1つです。

近頃、特に感じるんですが、通勤時間帯の電車の中を含めて、スマホを開いている人が圧倒的多数でして、まず、新聞や雑誌類の読み物を手にしている風景を全くと言って良い程、目にしなくなりましたね。これは、個人の自由ですから、私が評価する所ではないんですが、個人的には、何か少し淋しい感じがします。新聞社が喜びそうなコメントですけどね。

というのも、私は、電車の中で私のスマホなる新聞を読む時は、毎日必ず目を通す記事の部分が、あるからなんです。例えば、日経新聞のトップページの下の部分の左側の「春秋」(しゅんじゅう)というコラム欄です。記事の枠は決まっていて、28行程度で縦の文字数が21文字ですから、約590~600文字の文章ですね。私は、大体これを1分30秒程度で読むんです。

日経新聞の「春秋」の記事の内容は、非常に多岐に亘ってしまっていて、例えば、2021年9月7日の記事を紹介するとね、「高峰秀子は、学校にはほとんど通えない少女時代を過ごした。...で始まり、松竹蒲田の子役としてデビューしたのは5歳の時だ。昼夜を問わず働かされ、義母や親族らを養った。厳しい境遇のもとでも、しかし向学心だけは失わなかった。ロケの合間に担任の先生が渡してくれた本を読みふけり、長じてからも読書に明け暮れる。やがて、自伝「わたしの渡世日記」や数々のエッセーを残した文章力は、そうして得た素質が支えに違いない。読み手は知らず知らずのうちに、本に育てられるのだ。文部科学省が今年の学力テストの際、初めて「家庭の蔵書数」(本の数ですね)を子供たちに尋ねた所、家にある本の数が多い程、テストの正答(回)率が高い傾向がくっきり出た。本がたくさんある家庭は、それだけ、知的な雰囲気強いことになる...」と読者に伝えているんですね。

これは、読書する事が後々に如何に人間形成大きな影響を与えるかという事の一つの例だと思うんですよ。実は私は、「春秋」の記事を必ず毎日切抜いてファイルングを続けているんですね。ですから、記憶にある9月7日の新聞記事の小さな例えをみなさまに、今直ぐにファイルから取り出して紹介出来るんですね。



Character Data is a Unique Asset

日付に目を向けられるか

これが、私は、俺流の経営するの「力」ではないかと思うんですね。いわゆる日頃の情報の収集と整理ですね。実は、さらに、この連載記事から学ぶ事があってね。それは「春秋」の記事の左肩に小さな算用数字で2021年9月7日と日付が印刷してあることです。他の大手新聞社も同じ様なコラム欄を設けていますね。私は毎日他社の同じコラム欄も見て、切抜きするんですね。

これは受け手である読者側の私から見た場合、私はこの記事を読み切った後にファイリングするんですが、ビジネスの世界において、その事象が発生した日付とか時間は、時間軸が大きく変化すればする程、重要性が増すんですね。先程お話ししました、[いつ、どこで、だれが、なにを、なぜ、どのように]と「5W1H」の法則の件ですね。

ですから、記事に日付がないと切抜きした後に赤ペンで日付を記入しなければならない、作業のわずらわしさが残るんですね。この事から推察するに、日経新聞のこのコラムの書き手はきっとですね、読者が切抜き保存する事を前提に先読みしている事がこの記事の構成から推察出来ますよね。

この例の様に、記事の部分に日付を印刷するというのは中々少ないんです。一見するとこの様な何の変哲もない、たわいない事を続ける私の日課なんですが、この様な一見何の変哲もない、小さな気付きの世界が実は大きな気付きの世界へと転じるんじゃないかと毎日積み重ねているんですね。こんな所に実は、俺流の「経営は教える事が出来ない」の根拠があると思うんですが、いかがでしょうか。



健康維持への投資は出水のごとく

Mass Investment in Health Maintenance

健康維持の投資は惜しむな、出水のごとく使え

2022.01.12 放送



健康維持への投資は 出水のごとく

健康維持の投資は惜しむな、出水のごとく使え

健康を失えば全てを失う

「健康を失えば全てを失う。健康維持の投資は惜しむな、出水のごとく使え。」

これは、人生の長い闘いの根幹をなす基礎の部分ですよね。人は、病気やケガなどで自宅療養とか、入院した時、初めて健康の大切さ、有難さが身にしみるんですよね。一日でも早く元気になって、かつての日常に戻りたいと。これは裏を返せば、健康という貴重な財産を失えば、一度限りの人生が台無しになるという事なんです。

ですから、私は人生20代中盤に差し掛かったら、自分の健康法について俺流を取り入れる必要があると思うんですよ。私は、25才の時にある雑誌のグラビアに載っていた、上場会社の社長さんの写真が目にとまりましたね。人は一般的には毎日入浴の時間は必ずありますよね。この社長さんが浴室で私の健康法と題して、亀の子タワシでゴシゴシと全身をマッサージしている写真を目にしたんです。

私は、直観的にひらめきましたね。これだと!!入浴は、ある面毎日の仕事ですから、忘れずに毎日続けられること。その日から私は今日まで48年間毎日かさず、手の平の1.5倍程の亀の子タワシで、マッサージを続けていましてね。大体、3~4ヶ月で亀の子タワシを取り換えてますかね。48年経った今思えば、あのグラビアの社長さんは大恩人ですね。

Mass Investment in Health Maintenance

情報社会の中で、健康に関わる情報は、新聞、雑誌、インターネットなどを通じて、また物もサプリメントなどから始まり、トレーニングの道具、ヨガやスポーツ体操など、溢れていますよね。これらをどの様に俺流に取り入れて、自分なりに活用するかなんです。持論一人一人関わり方は違うと思うんですが...

コロナ禍によって老若を問わず、ヘルスケアに対する関心は、格段に上がったと思うんですよ。近頃、みなさんお持ちのスマホにヘルスケアに関するアプリが搭載されていて、活用されているケースが非常に多いのではないかと思います。実はこのヘルスケアのアプリは、iphoneに標準搭載の「ヘルスケア」が一番利用されている様ですね。歩数や、バイタルサインのデータ管理、睡眠スケジュール、転倒リスク検知機能、血中酸素濃度の蓄積が出来る様になっているんです。

ヘルスケアのアプリの利用状況をみると、現在利用しているのが24%もいまして、年代別では20代が32%。次に10代が29%、30代が26%と続いて、何と若手の世代が圧倒的なんですね。利用目的は、「データを使って健康管理したい」が39%、「健康管理のモチベーションを高めたい」が29%と続いています。そして、新型コロナウイルス感染が広がった2020年以降このアプリで健康管理を始めた人が実に4割にのぼっているんです。



健康の定義とは何か

ところで、「健康の定義とは何ですか」と、改めて聞かれると意外と回答に窮しますよね。私は「健康とは」体が健やかで元気で、心が安らかな状態の事だと思うんですが、もちろんWHO(世界保健機構)が定める健康の定義もあります。WHOの定義は、「単に体が病気でない事だけでなく、精神的、社会的にも良好な状態」と定義されているんですね。つまり、社会参加がなされているかどうか、大変重要だということです。これは私共の会社の理念である「社会参加と共生」に通じるものがあるのではと思うんですよ。

例えば、高齢者が入院すると「寝たきりになってしまう」ということを良く耳にします。これはまず、病院では、人間の本来の姿である、歩くという負荷が無くなって、体力、筋力が急激に減衰していくことが関係しています。さらに、薬の服用も加担しますから、かつての日常から、精神的にも、肉体的にも、全てが乖離していってしまう。高齢者は入院という環境によって、フレイル(衰弱した状態)になっていってしまうのですね。

ですからQOL(QualityOfLife)(いわゆる生活の質ですね)が低下していく。すると様々な合併症の危険も増加します。こうなると、「社会参加と共生」から益々遠ざかる結果となります。古来、健康について、「快食、快眠、快便」は良く耳にする言葉なんですが、これだけでは充分とはいえないと思うんです。それでは、充分条件とは何かという事になるんですが、それはやはり、「人は他者と共に生きる交わる」事で、先程お話ししました、我が社が掲げる「社会参加と共生」が健康の長続きの秘訣を補完するんじゃないかと思うんです。

そこでね、健康維持の実践として、私たちは日常生活の中でどの様に取り組み、取り入れていったら良いのかという事になるんですが。まずは、自分なりに、いわゆる俺流の健康への思いとか、健康管理の目標、目的を持つ事ですね。目標がなければ到達点がない訳ですから。ここで私自身が永らく、実践している経験をお話したいと思うのですが、まず先程、冒頭の所で少しお話ししました、毎日の入浴の時間の活用で亀の子タワシの全身マッサージですね。これは、私が25才の時から今日まで48年間続けている最も超ロングランの健康法の一つですね。

効果は、まず入浴の翌日、疲れが取れやすいですね。若い時は浴槽の中で足を伸ばしていると足の裏側から疲れが取れて行くのが感覚的に判りましたね。更に、皮膚が強くなって、風邪をひきにくい、血流を促し、寒い冬でもいつも体がポカポカ。



食生活は医療に通ず

続いて食事です。「医食同源」(イショクドウゲン)という言葉がありますよね。病気を治す薬と食べ物は、常に本来根源(源は)を同じであるということなんです。食事に注意する事が、病気を予防する最善の策であると思っております。これは、日ごろの食生活は医療に直接通じているという事ですね。

私は朝食では、食事の前にまず、日本茶(霧島茶ですね)を一杯呑まないと、絶対にオハシに手を付けなかったんですね。今もそうです。ですから、オフクロから小さい時から「あんた茶呑みジジイだね」と良く言われましたね。考えてみると、私は小さい時からもう高齢者だったんですよ。その後に大きじ4~5杯分のヨーグルトに、きな粉を大きじ1杯分、そしてもずく酢1杯をブレンドしまして、主食の前に野菜サラダと一緒に食べるんですね。

次に、メインの食事なんです。お米は基本的に玄米。野菜たっぷりの味噌汁。毎日魚が多いんですが、焼き魚か煮魚、卵1個などに、そして必ず生玉ネギのスライス(オニオンスライス)を玉ネギ半分。これは、血液をサラサラにすると同時に、油分の体内への吸収を減らす効果があると言われております。お肉は基本的に、豚肉を基本にして月に3~4回位でしょうか。季節毎には、夏場は生ラッキョウ、生のゴーヤ、冬はキンカンですね。そしてアルカリ性の強いキュウリは季節関係なく食べていますね。

他には毎日食べるのが必ず納豆ですね。納豆キナーゼは、血液をサラサラにする効果がある。更に、血液の主成分フィブリンに直接働きかけて、これは分解の作用がありまして、血栓等を防ぐ効果があります。因みに、納豆を食べた後に、チューインガムを口の中をかむとチューインガムが全て溶けてしまいます。皆様ご存知でしょうか?皆さん一度試してみたら、納豆の溶解力の凄さが良く納得出来ると思いますよ。

実はこの納豆については、ある経験があります。10年前の東日本大震災が起こった時の事なんです、ご存知のように納豆の供給がストップし、スーパー等の店先から全て消えてしまったことがありました。首都圏の納豆は、ほぼ水戸周辺の納豆工場から供給されているんですが、この工場が壊滅的打撃を受けて、約3ヶ月程首都圏への供給がストップしたんです。私は、この納豆を毎日食べる食生活をその時点ですでに数十年は続けておりましたもので、体内への納豆の補給も当然にストップしたことで、体が目に見えて変化したことに気づけたんです。震災から約2ヶ月を過ぎて、3月中旬半頃になった頃から、以前の快適な体調管理が上手く行かなくなって来たんですね。体が重く、だるい毎日が続き出してね、体の中の血液の粘性(血液の濃度といいますか)が上昇したのではないかと。医学的な根拠はないんですが、自分なりに後に原因を色々考えたんですよ。

そして、震災から3ヶ月が過ぎて、やっと店先に待望の納豆が並び初めたんですね。そこで急いで買いに行って、食べ始めたんですが2~3日しても体調が中々改善しないんですよ。そうこうする内に、7~10日を過ぎる当たりから、少しずつ体調が元に戻りました。そして、1ヶ月近く経過した頃から完全に元の体調に戻ったんですね。この事例を、俺流に私自身が診断するにですね、数十年間、長く続いた納豆の体内への供給が遮断された事によって、2ヶ月位で、血液の粘性の上昇で栄養や酸素が上手く体の隅々に行き届かなくなったんだと思うんですね。そして、体内での納豆の供給を再開しても、直ぐには血液の粘性の濃度は下がらなかったものの、約1ヶ月近くで徐々に元に戻って、同時に体調の回復もこれに比例したのではと、当時俺流の解釈をしたんですよ。

医学的には、このような見解が果たして正しいのか、どうかはわかりません。ただ、結果的に自分自身の体調は、自分自身が一番良く判るという事です。当たらずとも、遠からずではないかと、今でも確信を持っている経験ですね。この様な経験をすると、自分の健康の管理、維持は全て自己責任である、という思いが個人的には確信に変わりますね。

デザートにオススメは黒ニンニク

最後に食後のデザートは、鹿児島県霧島市産の熟成発酵した「黒ニンニク」(食べた事あります?)を1~2粒程食べて、食事のフィニッシュとなります。黒ニンニクは、値段がチョット高いのが難点なんですが、大体10個程ずつ袋分けして販売しています。黒ニンニクは、アミノ酸、ビタミン、ミネラルなどを多く含んだ自然食品で、抗菌作用もありますね。黒ニンニクは発酵食品なんですが、黒ニンニクの外側の皮は完全に乾燥しています。この皮を捨てないで私は再活用するんですよ。乾いたニンニクの皮が10個分程貯まると、これをですね、2~3時間掛けて鍋でゴトゴト煎じて、黒ニンニクのエキスを抽出するんですね、実は。

「ここまでやるのか」と皆さんきっとと思われると思うんですが、この煎じて抽出した黒ニンニク1回当たりで大きいグラスの1杯分位のエキスが採れるんですね。まずこのエキスの色なんですが、皆さんブラックコーヒー呑まれますよね。あの真っ黒い色とこのエキスの色はほとんど同じなんです。次に香りなんですが、ニンニクの匂いが少しありまして、これもまたブラックコーヒーの香りに非常に似てますかね。そして、大事な味なんですが、甘味が有って、ニンニクの香りが少しして、これもブラックコーヒーに似た味覚なんです。

この抽出したエキスを1回当たり、おチョコ一杯分だけ、食後のデザートとして飲むんです。これは、黒ニンニクの粒で食べるよりも、味や風味が私には、格別ですね。先達の人たちは、この無害の色々な自然食品から健康に役立つサプリとして、または場合によっては薬として用いたんですね。これって先達の凄い知恵だと思いませんか?

最後に、もう一つだけ。忘れてはならないのが黒酢です。私は、家では長年、食べ物に黒酢を使うんですよ。黒酢の発酵には、麹菌・乳酸菌・酵母・酢酸(さくさん)菌などの色々な微生物が複雑に関係しているんですね。発酵の中で、生み出されるアミノ酸・ペプチド・有機酸などが、黒酢独特の深い味わいを創り出しているんですが、この神秘的な黒酢も私の手元から離せない俺流のスマホの一つですね。

私個人としては、亀子タワシと納豆、玉ネギ、そしてこの発酵・熟成した黒ニンニクと黒酢は、人生の伴侶の7つ道具でして、いつまでも一緒にこの人生街道を歩きたい、信頼のスマホということなんです。

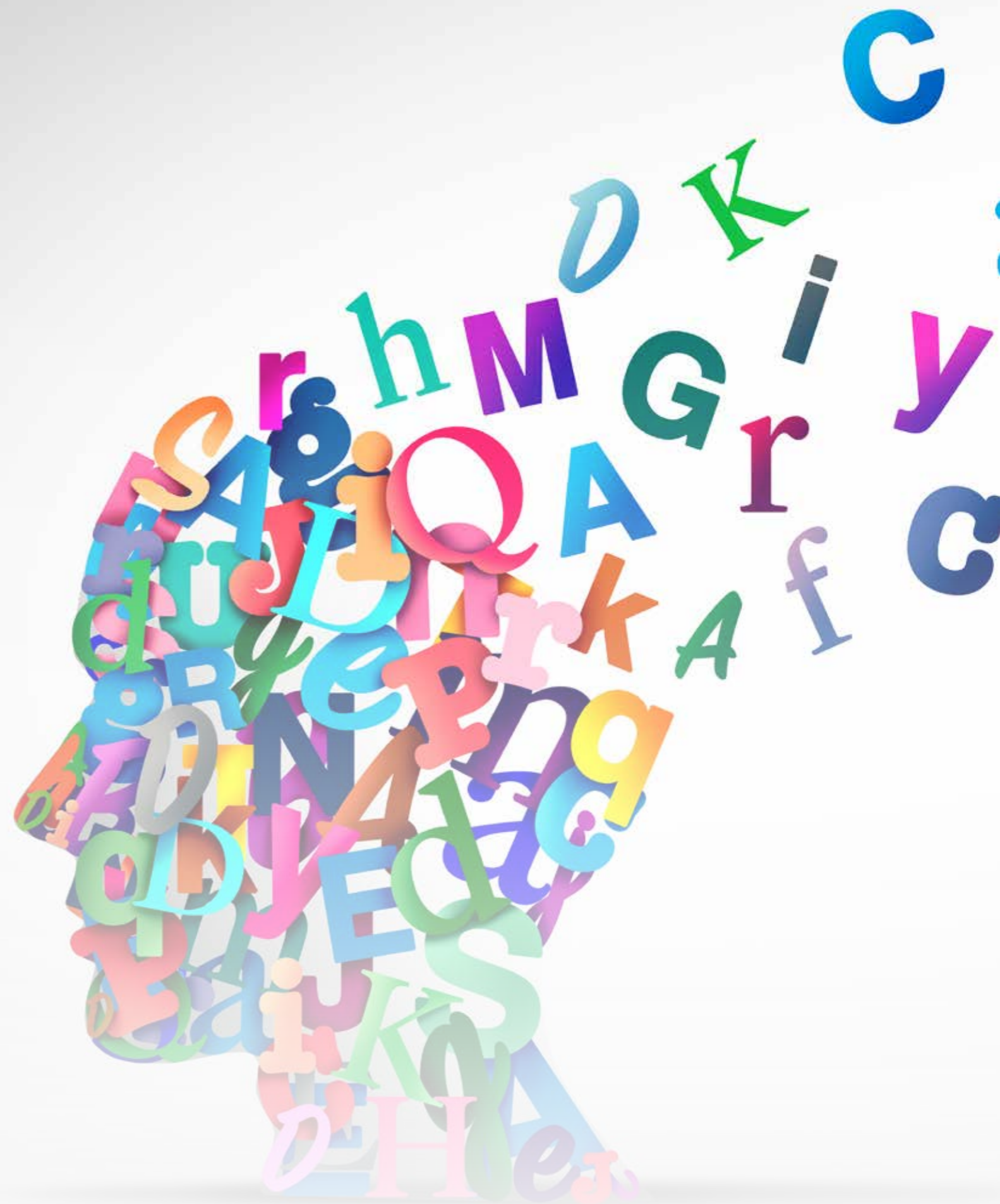
学びや経営するは、いたる所に鎮座していますから、それらに気づき、加工して実践して、人生や経営するに活かす力を持っているかどうかでしょうね。ですから、効果的な気づきがあれば、永い人生旅路のどの時点であっても、「もう遅い」は無いですから、「始めるを今始める」事が大事なんです。一度限りの人生、夢と希望を馳せる力があれば、「もう遅い」の気づきを「今からでも遅くない」に変える事が大事になってくると思います。

『言葉』の持つ底知れぬ力

Unfathomable Power of Words

身の廻りの物は、最大限活用し、長く大切に使い

2022.01.26 放送



『言葉』の持つ 底知れぬ力

身の廻りの物は、最大限活用し、長く大切に使い

この世に「ゴミ」は存在しない

「身の廻りの物は、最大限活用し、長く大切に使い。愚か者は、壊し無くし、新しいものを欲しがり、有難さに気付かない。」

現代の大量生産、大量消費社会という現代病が生み出した、いわゆる使い捨ての美化の日常が、当たり前の社会になっています。戦後の物資不足の苦しい時代を忘れ、現代は、今ここにあるものを大切に使い、活かす心が失われたんですね。人々は、豊かさを求め、中流階級を自認し、地球上の全ての資源は有限である事を忘れ、地球環境への回帰を忘れてしまった。近年に至って、世界中の人々が、地球環境の破壊は、我々人類の生存をおびやかす事にやっと気がついた。

身近な問題として、みなさんね、家庭から「ゴミを出す」と表現しますよね。行政側は「ゴミの回収」という言葉を使いますよね。この表現はね、私は、一刻も早く改めるべきだと思うんですよ。なぜかと言うと、この世の中に、ゴミという言葉は本来存在しないからなんです。全ての物は命ある再利用が可能ですから。家庭から「資源を回収する」という言葉に、考え方を変えるべきですね。

言葉の使い方は非常に大切で、表現を変えるだけで、人々の意識とか、行動規範を変える可能性があると思うんですよ。先日、家具類の粗大ゴミが非常に多くなって、「回収した後の処理能力が追い付かない」というニュースを見ました。原因はというと、家具類を低価格で販売する流通システムが、大量生産、使い捨ての大量消費を促した結果だと言っているんですね。

Unfathomable Power of Words

一方で、これとは真逆の発想を紹介しますとね、熊本県山部町の観光地の名所となっている“石造りのアーチ水路橋”の「通潤橋（ツウジュンキョウ）」があるのは、みなさんご存知だと思うんですが、この石造りの橋は、「通潤用水路（ツウジュンヨウスイロ）」と呼ばれています。北側の取水口から橋の上に設置されている、石造りの通水管を使って、白糸台地のある南側へ、水が吹き上がる仕組みになっているんですね。

通潤橋を渡った水は白糸台地の水田を潤して秋の豊作に貢献しているんですが、実は、この通潤橋は今から168年前も前の1854年(嘉永7年)に建設されています。農業用水路として建設されたんですが、日本最大級の石造りアーチ水路橋で長さが約76m、高さ20mで、国の重要文化財にも指定されていて、1世紀半以上も風雪に耐えながら、今でも農業用水路として現役で活用されているんですね。建設当時の工事は、全て人力で行われ、難工事だった様ですが、当時木製の通水管では、水圧や経年の劣化に耐えられないという事で、石造りにされたんですね。当時の人々の知恵の凄さが168年経った今も生き続けている訳ですよ。



先人からの大量生産、大量消費社会への警告

観光客を楽しませる、通潤橋の放水がありますが、元来、水路に溜まった土砂等を除去する為の仕組みだったんですね。建設当時から耐久性のある石造りにするという発想は、一部が破損した場合、石を部品として一部を取り換えれば、半永久的に稲作の命である水路として使える発想があった訳ですよ。一度作ったら大切にいつまでも修理、修繕を繰り返しながら、後世の人たちへ、伝えていく。これは先人達の凄い知恵の申し送りなんですね。ですから、この知恵の申し送りは、現代の私たちへの大量生産、大量消費社会への警告でもあるんですね。

ですから、「身の廻りにあるものは、最大限活用して、長く大切に使いなさい」という、俺流の哲学とはこの事なんですね。そうすると、人生航路や、ビジネス上の水の流れと言うのは、半永久的に持続化の可能性が高まるかも知れませんね。

2021年には、日本でオリンピック・パラリンピックが開催された訳なんですが、世界の人口の中で、12億人は何等かの障害を持った方達なんですね。健常者であるオリンピックの選手の活躍はもちろんの事なんですが、それにも増して、パラリンピック選手の活躍は、健常者をも圧倒して、障害者の方や私たちに、多くの夢と感動、そして希望を与えてくれました。実は、このパラリンピックの精神の中にですね、「失われたものを数えるな、残されたものを最大限に活かせ。」の教えがあるんですね。言い換えると「愚か者は失われたものを数え、賢者は残されたものを最大限に活かす。」に通じるんですよ。

これは、先程お話ししました、先人が残した、アーチ水道橋の「通潤橋」の無言の教えと、パラリンピックの精神である、「今ここに残されたものを、いつまでも大切に最大限に活用しなさい。」の教えは、同義なんですね。ですから私は、俺流の「経営する」の心に従って、いつも社員に「物はいつまでも大切に使いなさい。」と諭しているんです。

「壊れたからといって、修理して使う」とか「中古品の代替品を活用する」等の発想が社員には全くといって良い程、無いんですね。直ぐに「新品を購入して欲しい」と稟議書が上がって来るんですが、半分は大体決裁を差し戻していますね。この差し戻しによる年間の消耗品のコスト削減効果は、損益計画書で検証すると、凄い効果があります。コストダウンの価値は、直ぐに純利益として反映されますからね。



「家族の絆の架け橋」とは

「家族を大切にせよ、稼げる原点は家族だ!!」

私はこの世界中の中で家族という集合体は、他と比較出来ない「唯一無二」の存在だと思うんですよ。ですから、私は会社の理念の一つに「家族の絆の架け橋」という言葉を掲げているんですね。私は、この理念を通じて、自分の家族を含め、我が社と関わる全ての人を、「家族である」という考え方を持っていて、これを伝えたくて、社員に対して、いつも感謝と尊敬の気持ちを持ちなさいと、道しるべにしているんですね。「家族の形」と言うのは、社会情勢や環境と共に変化すると思うんですが、国勢調査では、夫婦と未婚の子供が同居する核家族は、全世帯の4分の1(25%)しかいない。しかも、この内訳はというと、高齢の親と、50歳を超えた未婚の子供との同居なんですね。

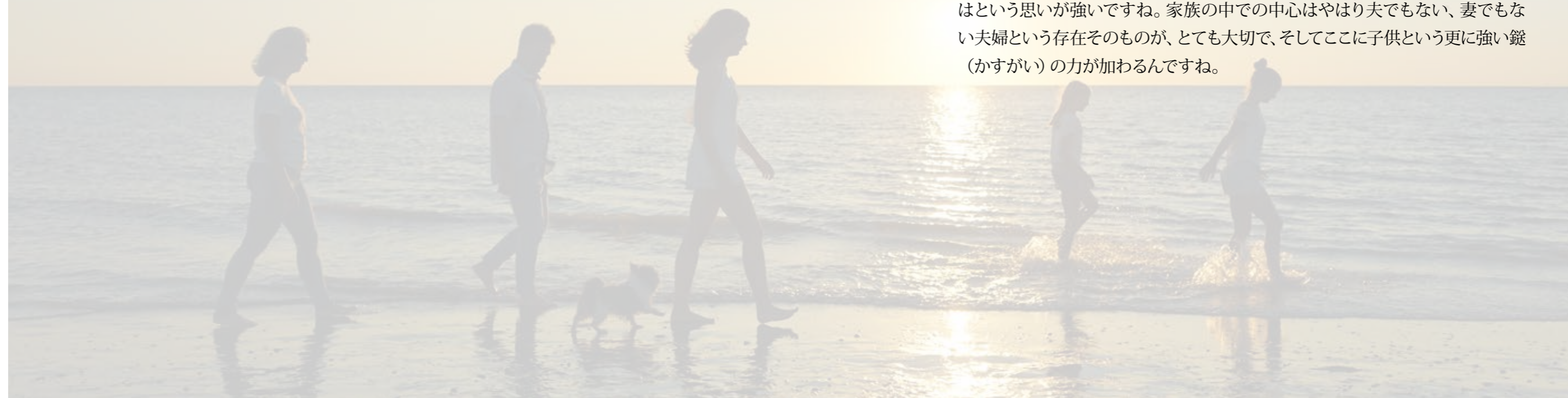
1980年の時点で半数以上が三世代か、同居で暮らしていたものが、現在その比率は1割少しに激減しているんです。65歳以上の世帯の半数以上が、独居か又は夫婦のみで、2割が未婚の子供と同居している現実がありまして、50歳過ぎても親離れしていない子供が如何に多いかという事です。これは、この国の次代を担う人が生まれてこない(増えない)訳ですから、もうこれは国家の危機そのものですね。

例えば、日本では実家から大学に通うケースは非常に多いですよ。一方でアメリカの場合、10代前半で親は子供に対してまず、火を起こす事を教え、次魚釣りを、そして野球等のスポーツを教える。これは正に生きて行く為の知恵の申し送りなんですね。更に、10代後半になると実家を出て、独り立ちして行くんですね。また、家族といっても、人は人格や、心がある独立した個の存在ですから、ある意味それは、「他人」でもあるんですね。

ですから、「他人」であれば相手への思いやりや、気使いの心を家族の構成員は皆お互い持つべきではないかと思うんですよ。

先程お話ししました、私共の理念である「家族の絆の架け橋」とは、言い換えれば、人間探究の余方もない深いものを秘めた、家族の形を模索し続ける旅ではないかと思うんですね。家族はこうあるべきという定義は存在しません。家族とは、幾多の困難や時代を乗り越えて、一時も留まる事のない、常に揺れ続けて、未来に向かってるんですね。

これは「経営するは教えることが出来ない」と私は以前お話していますが、経営するはゆらぎの世界に存在するため、俺流の流儀と底通(水面下で)しているのではという思いが強いんですね。家族の中での中心はやはり夫でもない、妻でもない夫婦という存在そのものが、とても大切で、そしてここに子供という更に強い鏝(かすがい)の力が加わるんですね。



許す心と寛容の気持ち

つまり、夫婦の絆の持続化という世界も常にゆらぎの世界にあると思うんですが、それではなぜ、時として、この絆に亀裂が入る時があるのかということなんです。それは一つには、相手を「許す心と寛容の気持ち」があるのか、無いのか、という事も大変重要な要素だと思うんですね。

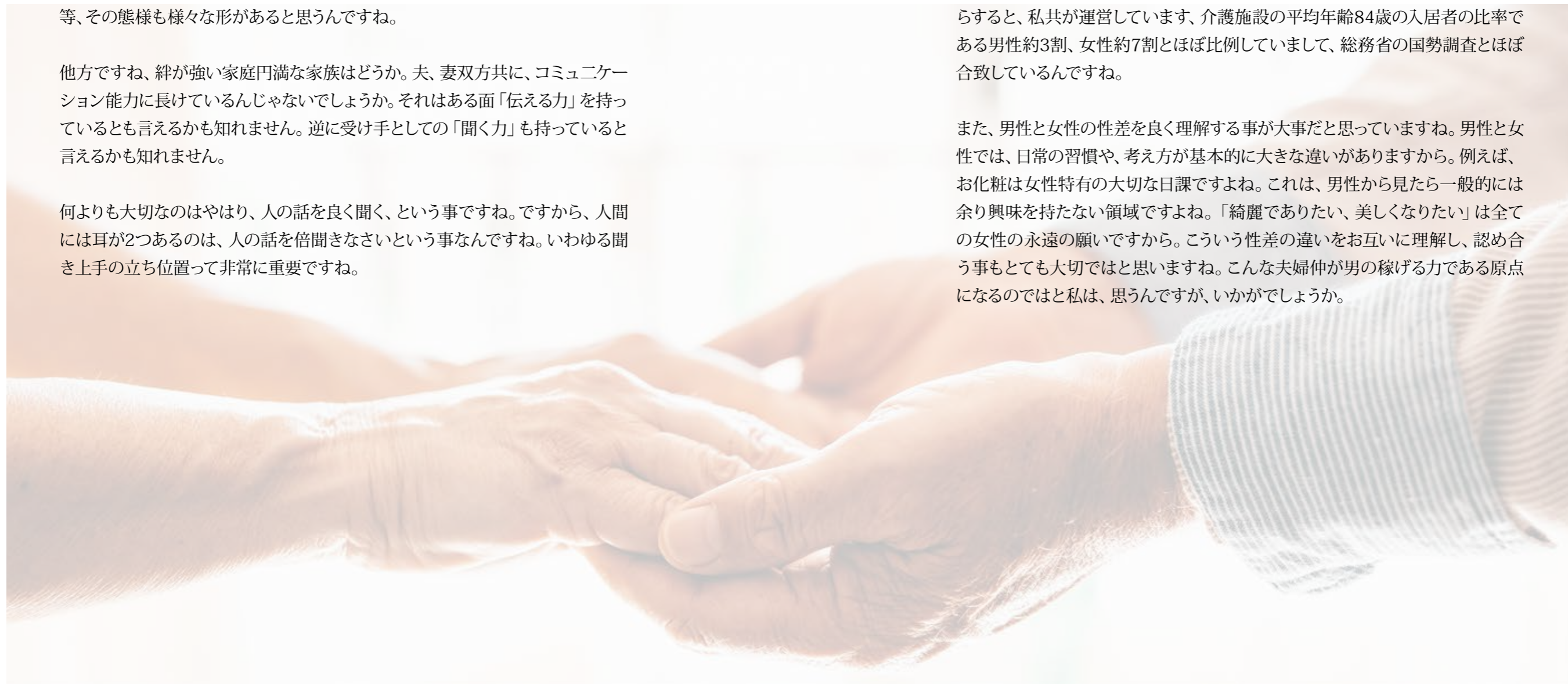
亀裂が生まれる理由は百組の夫婦がいたら百通りあると思うのですが、例えば夫の「スマホ依存症」や妻の「実家依存症」などのストレスで夫婦仲に亀裂が入るなど。子供のため、世間体のためだけでかろうじて繋がっている形だけの夫婦等、その態様も様々な形があると思うんですね。

他方ですね、絆が強い家庭円満な家族はどうか。夫、妻双方共に、コミュニケーション能力に長けているんじゃないでしょうか。それはある面「伝える力」を持っているとも言えるかも知れません。逆に受け手としての「聞く力」も持っていると言えるかも知れません。

何よりも大切なのはやはり、人の話を良く聞く、という事ですね。ですから、人間には耳が2つあるのは、人の話を倍聞きなさいという事なんですね。いわゆる聞き上手の立ち位置って非常に重要ですね。

ここでチョット総務省発表の人口に占める男、女の年齢別の、比率を見たいと思うんですが、15歳未満は男性が12.5%、女性の比率が11.3%ですね。ほぼ男女の比率は均衡しています。労働市場である15歳から64歳未満の男女比率ですと、男性が61.6%、女性の比率が56.8%と働き手の労働市場では男性の比率が女性を約5ポイント程上回っておりまして、これが75歳以上の高齢になると男性は12.1%、女性の比率が17.6%と逆に5ポイント以上女性の方が上回ってるんですね。更にこれが85歳以上の高齢者の比率になると男性3.4%、女性の比率6.8%と女性の比率が男性を3.4ポイント上回る結果になっていますね。このデータからすると、私共が運営しています、介護施設の平均年齢84歳の入居者の比率である男性約3割、女性約7割とほぼ比例してまして、総務省の国勢調査とほぼ合致しているんですね。

また、男性と女性の性差を良く理解する事が大事だと思っていますね。男性と女性では、日常の習慣や、考え方が基本的に大きな違いがありますから。例えば、お化粧は女性特有の大切な日課ですよ。これは、男性から見たら一般的には余り興味を持たない領域ですよ。「綺麗でありたい、美しくなりたい」は全ての女性の永遠の願いですから。こういう性差の違いをお互いに理解し、認め合う事もとても大切ではと思いますね。こんな夫婦仲が男の稼げる力である原点になるのではと私は、思うんですが、いかがでしょうか。



出会いは "一期一会"

Once-in-a-Lifetime Opportunity

人と人との出会いは人生最大の幸運と思へ

2022.02.23 放送



出会いは "一期一会"

人と人との出会いは人生最大の幸運と思へ

人生の幸運の確率

「人と人との出会いは『一期一会』人生最大の幸運と思へ。」

人は生まれた時、まず家族という集合体との出会いがありますよね。これが数十年も経過すると、とてつもない、多くの人との出会い、交わりの中で、私たちは生かされていることに気付かされます。出会いは、1つ目として、フェイスtoフェイスいわゆる面と面との出会い、2つ目が、インターネット時代におけるSNS等による出会いがあります。後者はやり方によっては、無限の可能性もありますよね。

ここでは、前者のフェイスtoフェイスを基本として、捉えてみたいと思います。まず1つ目に、人生100年時代と言われていますが、生まれてから何らかの形で接点を持つ人の数はどれ位になると思いますか?私の「経営する」の推定理論では、20,000人位ですかね。2つ目、学校や、仕事などを通じての近い関係になる人はどうですか?これは2,000人位。3つ目は、親しい会話が出来る関係となるとどうでしょうか?200人。そして、4つ目は、友達と呼べる関係です。これが20人。そして5つ目。本当の親友と呼べる関係はどうですか?私は3人です。最後の6つ目は、それは忘れてはならない、最も大切な、自分との出会いですね、これは、一人ですね。

俺流の推定理論なんですけど、果たして俺流の推定理論からすると、一生涯に22,224人と出会っているという事になります。ですから、私はこの22,224人との出会いを最大限に大事に、さらに努力と手段によっては、指数関数的にこの輪を広げる事は可能だと思うんですね。全ての人との出会いは、とてつもない未来への可能性を秘めているという事なんですね。私は、学生時代に統計学に大変興味を持ったんですが、人生の幸運の確率(いわゆる出会える確率ですね)は、果たしてどれ位かという事なんですね。

Once-in-a-Lifetime Opportunity

普通に考えると、「人生5分5分」かな、と考えるかと思うんですが、実はですね、まず自分の精神を自分でコントロール出来るかどうかなんですね。まずは、いつも心の中で「自分は運がいい」と念じ続ける事が幸運を呼び込むために特に大切な事なんですね。

例えば今、サイコロを振って、偶数の目が出るか、奇数の目が出るかは2分の1の確率ですよ。しかし、これを「人生の出会い」に置き換えると、実はそんなに単純ではないんですね。1708年フランスの数学者ピエール・モンモールによって提示された「出会いの問題」というのがありましてね。例えばAとBの2人がトランプのカードを、エースからキングまで13枚持って、それぞれがテーブルの上に1枚ずつ同時に出していくと、AとBの2人共、同じ数(例えば5なら5ですね)が出た場合、「出会い」が起きたとしますね。このAとBの2人が13枚全てをテーブルに出し終わった時、果たして「出会い」が全く起こらない確率(数字が合わない場合ですね)これは何%位なのか?また、カードの枚数を13枚からさらに増やした場合、「出会い」の確率は変わるのか、変わらないのか?という疑問が湧いてきます。

この難しい問題について、1740年にスイス生まれの数学者のレオンハルト・オイラーによって、「オイラーの公式」として解かれていましてね。結論を言いますと、「出会い」が一度も起きない確率は、約37%。一度でも「出会い」が起こる確率はなんと約63%にもなるんですね。しかもカードの数を13枚から130枚まで10倍に増やしてもこの確率は、ほぼ変わらないんです。

これ、すごい事だと思いませんか。この事から考えるにですね、我々ビジネスの世界に身を置く者としては、自分から動く、いわゆる受け身でなく、能動体の姿勢で前向きに明るく歩き続ければ、約63%もの高い確率でビジネスのチャンス(幸運に出会えるということですね)幸運をつかむ可能性があるという事なんですね。もちろん色々な条件にもよると思うんですが、63%の数字は、途方もない確率の高いチャンスが潜んでいるという事なんですよ。

未来に夢を託して前へ前へ

ですから、人生どんな事にも夢と希望を持って立ち向かえば未来は拓けるという事ですね。ですから、私はこんな理論を信じながらこうして常に未来に夢を託して前へ前へと歩きたいですね。俺流の「経営する」の極意のチャンスをつかむ為に。

さて、ここで、東京にある泉岳寺に学んでみたいと思うんですが、仇討ちを果たした四十七士にあやかる教えとして、泉岳寺は「忠臣蔵」の赤穂浪士が奉られているお寺ですね。古くから語り、演じ続けられている時代劇である事は、私がお話するまでも無い事なんですが、47人の武士の統率、極秘のプロジェクトの管理、不測の事態への対処法など、経営者の目線から見るとこの物語から「経営する」を学ぶべき事は、実は無数にあるんですね。社長の大石内蔵助のリーダーシップの下、初志貫徹して遂に頂上に登りつめ、目的を達した...これは一大事業ですよね。ビジネスの企画等に形を変えて充分活用出来ると思いますよ。

政治や、経済、スポーツ、芸能等、様々な世界で成功している人は、他人が気付かない自分の人生の開運のカギ(鍵)といったものを持ってんじゃないでしょうか。例えばですね、元プロ野球選手の監督で、今は亡き野村克也さんは、次の様な考えで戦いに備えたんですね。いわゆる「勝ちに不思議の勝ちあり。負けに不思議の負けなし。」です。

肥前の国、平戸藩の第9代藩主で、心形刀流(シンギョウトウリュウ) 剣術の達人であった、松浦静山の剣術書の「剣談(ケンダン)」の中にあるんですね。戦いとは「偶然勝ってしまう事はあるが、逆に負けた時には、負けた中に必ずその敗因が潜んでいる」であるという教えなんですね。ですから、失敗の研究(究明)の集積を怠ると、いくら次から次へとチャレンジを繰り返しても、結局は、負けの連鎖を招くという教えなんですね。ですから、失敗から多くの事を学び、失敗の確率を減らす努力が結局は成功への近道になるという事で、日々の積み重ねの努力せずして、成功への近道はないという教えになるかと思えます。

スティーブ・ジョブズは経営するについて、次のような言葉を残していましたね。「もし、今日が自分の人生が最後の日だとしたら、今日やることの予定を私は本当にやりたいだろうか」と。自問自答しているんですね。ジョブズはアップルの創業時から、直感力と自分の心の声を寄り所に、経営にたずさわったんですね。「自分にとって、本当に大事【大切】なことに時間を使える人は、幸せである」と。「貴方には本当に大切なことがありますか。それが判っていても、やっていないとしたら、いつから始めるのですか。」と。問い掛けているんですね。路傍の石の、未熟者の上村という者にね。ですから、俺流には、「経営するは、今を始めなければいけない」んですね。ですから、今はなきスティーブ・ジョブズに私は、小さな経営者の一人として感謝したいですね。

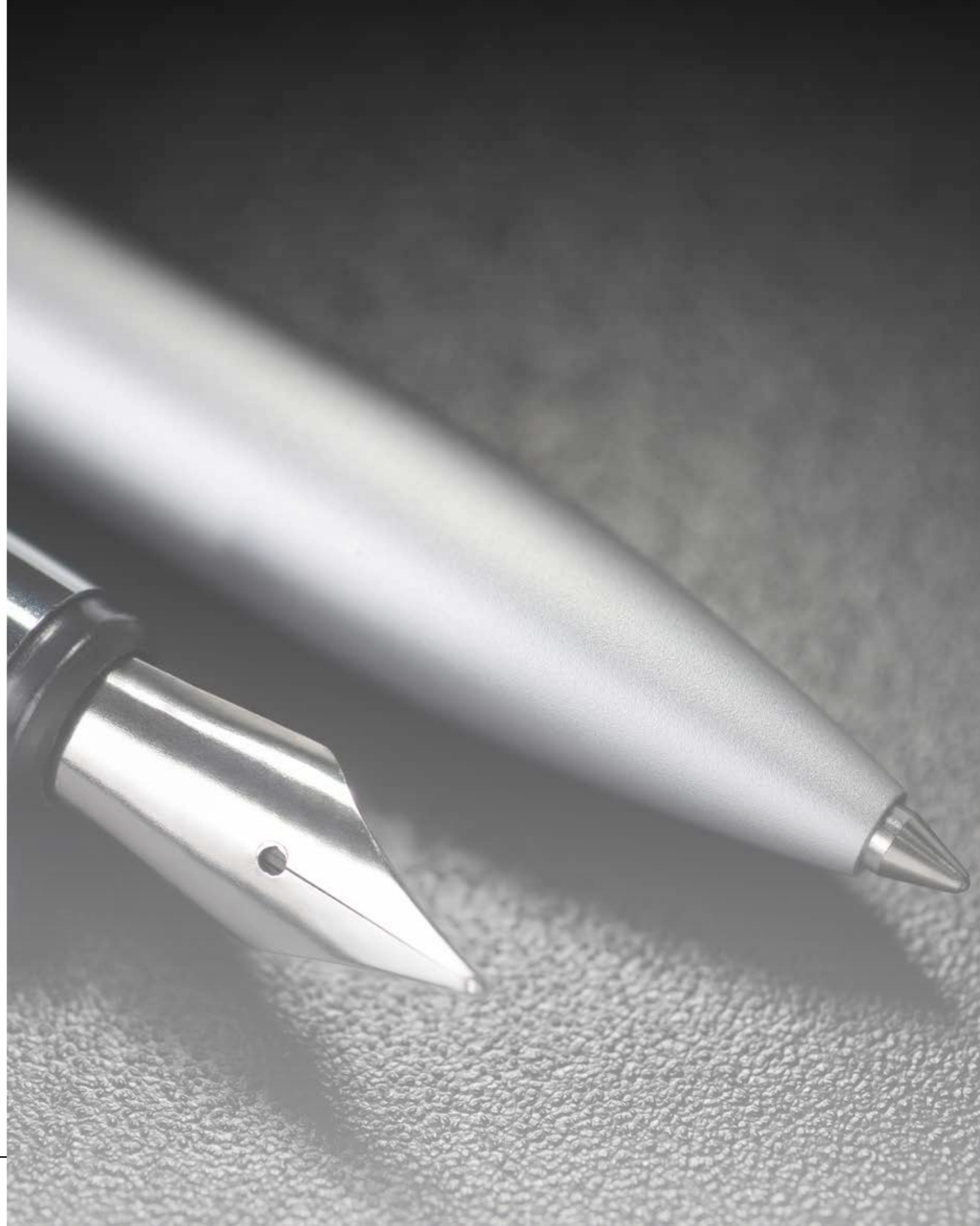


寝食を忘れる

Forget to Eat and Sleep

人が遊んでいる時は働き、人が寝ている時はペンを持て

2022.03.09 放送



寝食を忘れる

人が遊んでいる時は働き、人が寝ている時はペンを持って

「寝食を忘れる」本当の意味

「寝食を忘れて働け。人が遊んでいる時は働き、人が寝ている時はペンを持って。」

これを一言で表現するならば、「他者と同じ事をやっていたのでは、勝利者にはなれない」という事なんですね。1日24時間と太陽の恵みだけは皆、平等に与えられています。ですから、生きる為の前提条件は、皆、同じなんですね。そうであれば、何が勝者と、そうでない者に分けるのかという事なんですが、最も時間をたぐり寄せる事が可能な部分は、睡眠時間を削る事なんだと考えているんです。ナポレオンは、3時間しか寝なかった話は有名ですが、実際は、移動中の馬の上で賢く眠っていたんですね。これは、ミレーの絵ではありませんが、とても有意義で効果的な「落穂拾い」という積み重ねの睡眠の取り方なんですね。ですから、時間は、ありとあらゆる所に眠っていますから、それを掘り起こし、有効活用する事ですね。眠りを拾い集めている事がすでに時間の獲得なんですね。そうした落穂拾いしてかき集めた、わずかな時間を長年にわたって、積み上げる努力が結果的には、大きな成果を生む、可能性を秘めているのでは、と思うんですよ。

そこで「寝食を忘れる」という事は一体どのような事かと言うと、中国の「三国志・蜀書一譙周(シヨウシュウ)伝」のエピソードに、二〜三世紀頃の三国時代の中国の政治家、譙周が登場するんですね。彼は若い頃、貧しいのに働きもせず、書物を読んで悦に入って(物事が上手く運び、満足して喜ぶ)「寝食を忘れる」程の状況にあったんです。ですから、これは裏返せば創業者は寝食を忘れて働けば、会社は必ず生き残れるという事だと思ったんですよ。

Forget to Eat and Sleep

朝は誰よりも早く出社して、まず、掃除ですね。もちろん、トイレ等も含めて、です。これは、表に出ない、水面下の善行です。氷山の一角ですね。そして、お客様第一を掲げて、誰よりも夜遅くまで働く。これは、無言で社員に背中を見せて学ばせる事になります。経営者の事業にかける想いは、そのまま、労働時間に比例しますから。業績が不振であれば、社員とか景気などの他者の責任に転嫁しない、創業時の精神と想いをいつまでも忘れないで働けば、必ず良いアイデアとか、見えない糸で結ばれる出会いが必ず生まれます。

例えば、農業や林業などの労働時間は、朝早くから、夜遅くまで、1日の労働時間は相当長いと思うんですが、実は、この職種は労働基準法には抵触しないですね。答えは常に現場にありますから。例えば、腕利きの刑事は、未解決の難事件があれば、現場に100回足を運んで、何か見落とししていないかと現場で何度も何度も、自問自答を繰り返して、解決への糸口を見つけようするはずですよ。

ですから、成功の秘訣の答えというのは全て現場にあるんですね。そもそも「寝食を忘れる」というのは、例えば起業した創業者や経営者だけに当てはまる、言葉ではなく、万人に共通する事なんですね。仕事をやっていると、仕事に精通してくるといって、「開眼したような感覚」になる時ってありますよね。ここで大切なのは、全てとは言いませんが、「行動の量」と仕事の成果は比例する部分が多分にありそうだと、ということなんです。そして「量は、次第に質につながる」と言えます。換言するならば、「良質な仕事の完成」ですね。

私が創業した、昭和50年代初めの時代背景はというと、もちろん、ファックス、パソコン、携帯、スマホ等、情報の通信手段など何も無かった時代だったんです。情報を届ける最も早い手段は、郵便の速達が最も早い手段だった訳ですよ。今のこの便利過ぎる時代と比較すると、当時はまるで別世界で仕事をやっていたんですね。ですから、どうしても自分の足で直接歩いて、靴底をすり減らして、情報を収集する、そしてお客様に届ける事が最も早くて、効果的で確実な最善の手段だったんです。

Forget to Eat and Sleep

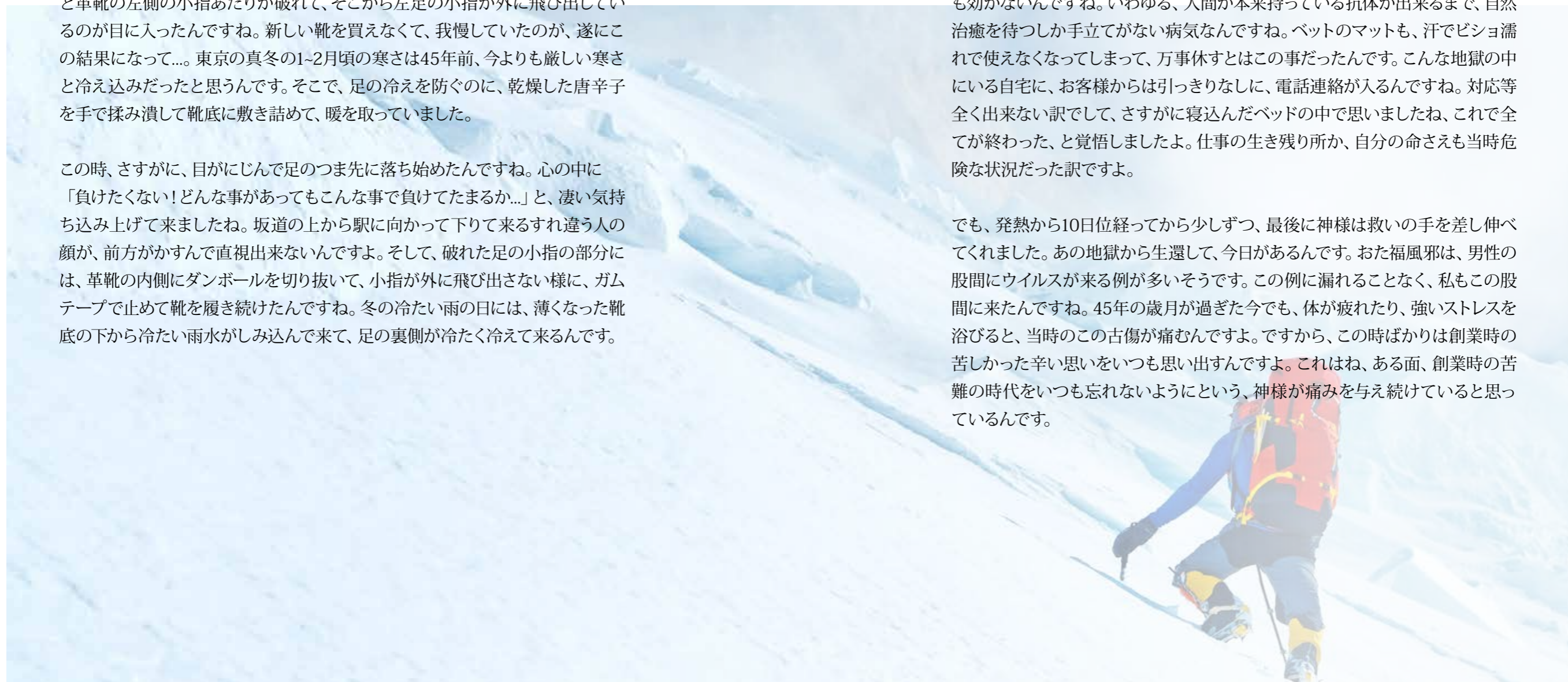
若かりし頃の情熱と創業の苦しみ

私は、45年前の創業時に1ヶ月に一足の靴を履きつぶした経験があるんですが、椅子に座っている時間は、一分たりとも無かったからなんです。いつも立ったままで食事をする。そして、歩きながら仕事の事を考え、やり遂げて行く。創業した当時、渋谷駅から青山通りへ登って行く宮益坂という坂がありまして、この坂の上に4帖位の広さの小さなオフィスを拠点にしていたんです。ある日の寒い冬の夕方、この坂道を渋谷駅からオフィスへ向かって坂道を登り始めたんですよ。登り坂は、人間、重心が前に移動して、体が前に傾くので、目線は自然と足のつま先に落ちますよね。この目線の先に靴の左側が目に入ったんですよ。すると何と革靴の左側の小指あたりが破れて、そこから左足の小指が外に飛び出しているのが目に入ったんですね。新しい靴を買えなくて、我慢していたのが、遂にこの結果になって…。東京の真冬の1~2月頃の寒さは45年前、今よりも厳しい寒さと冷え込みだったと思うんです。そこで、足の冷えを防ぐのに、乾燥した唐辛子を手で揉み潰して靴底に敷き詰めて、暖を取っていました。

この時、さすがに、目がにじんで足のつま先に落ち始めたんですね。心の中に「負けたくない!どんな事があってもこんな事で負けてたまるか…」と、凄い気持ち込み上げて来ましたね。坂道の上から駅に向かって下りて来るすれ違う人の顔が、前方がかすんで直視出来ないんですよ。そして、破れた足の小指の部分には、革靴の内側にダンボールを切り抜いて、小指が外に飛び出さない様に、ガムテープで止めて靴を履き続けたんですね。冬の冷たい雨の日には、薄くなった靴底の下から冷たい雨水がしみ込んで来て、足の裏側が冷たく冷えて来るんです。

これは創業当時、29歳の頃のエピソードです。昭和52年の10月から一日も休まずに仕事を続けたんですが、年が明けて創業から4ヶ月が過ぎた2月のこの時期は、不動産の賃貸仲介の繁忙期に当たります。人間こんなにも動けるのか、と言えるほど極限まで働いたんですが、疲労から、おた福風邪に掛かってしまいましたね。大人になってからのおた福風邪は、命取りになると言いますが、40度以上の熱が1週間以上続いて、汗が川のように吹き出して、洗濯も間に合わない、最後にもう着替える物が無くなって、仕事用のワイシャツをパジャマ代わりに使いました。おた福風邪は、ウイルスですから、今のコロナと同じですね。抗生物質も何も効かないんですね。いわゆる、人間が本来持っている抗体が出来るまで、自然治癒を待つしか手立てがない病気なんですね。ベットのマットも、汗でビショ濡れで使えなくなってしまって、万事休すとはこの事だったんです。こんな地獄の中にある自宅に、お客様からは引っぱりなしに、電話連絡が入るんですね。対応等全く出来ない訳でして、さすがに寝込んだベッドの中で思いましたね、これで全てが終わった、と覚悟しましたよ。仕事の生き残り所か、自分の命さえも当時危険な状況だった訳ですよ。

でも、発熱から10日位経ってから少しずつ、最後に神様は救いの手を差し伸べてくれました。あの地獄から生還して、今日があるんです。おた福風邪は、男性の股間にウイルスが来る例が多いそうです。この例に漏れることなく、私もこの股間に来たんですね。45年の歳月が過ぎた今でも、体が疲れたり、強いストレスを浴びると、当時のこの古傷が痛むんですよ。ですから、この時ばかりは創業時の苦しかった辛い思いをいつも思い出すんですよ。これはね、ある面、創業時の苦難の時代をいつも忘れないようにという、神様が痛みを与え続けていると思っているんです。



Forget to Eat and Sleep

創業時の大変さ、苦しみは、起業した人であれば、大なり小なり似た様な経験を皆さん、持っていると思うんです。今思うにですね、こんな苦難の冬の時代を乗り越えられたのは、それは「自分に負けたくない」の闘争心こそが自分を支えてくれたからだと思います。この闘争心は、中学時代に真冬の霜柱の中を素足で学校へ通学したガマン比べをして、最後に勝利した経験や札幌での苦学生時代に、真冬の氷点下15度の真夜中の道路を素足でマラソンして凍傷に掛かって大変な思いをした経験などが、闘争心の支えの一部になった可能性は充分考えられます。

こんな苦しい闘いの経験をいつも心の片隅に秘めて、自分の行動規範を持続すれば、それは自然と意識せずとも、寝食を忘れ、「人が遊んでいる時は仕事をして、人が寝ている時はペンを持つ」に至るんじゃないかと思うんですが。この境地に至れば、遥か彼方に望む、峠越えはキット出来るのではと信じながら...。未だ草鞋履きの果てしない道程は続きそうですね...

"出来ないかも" を "出来るかも" に

Turn "Maybe I can't" into "Maybe I can"

すでに獲物は半分手中にあり

2022.03.23 放送



"出来ないかも"を "出来るかも"に

すでに獲物は半分手中にあり

「出来る」に変えるためには

「そんな事が出来るかを“出来るかも”に変える。すでに獲物は半分手中にあり。」

人はビジネスや様々な場所で色々な難問に遭遇しますよね。この時、目の前に提供された課題に対してジャッジを下すのは、大体大きく分類して、3つに切り分け出来ると思うんです。まず1つ目は、これはとてもどうもがいても自分には無理なテーマ。2つ目は、これやってもどうかな、なかなか難しいかな、というもの。3つ目、うん、これだとちょっと頑張れば何とか解決出来て、自分の手にする事が出来るかなというものですね。

ですから、例えばビジネスに限って言うならば、この3つの考え方の3番目は、「うん、これだとちょっと頑張れば何とか解決出来て、自分の手にする事が出来るかも...」と判断しましたね。ですから、物事は悲観的にとらえると、既にその時点で敗北者なんです。前の1番目の「自分には出来ない」2番目の「中々難しいかな」を最初からやり方によっては、出来るかもで取り組む事ですね。そして、やり遂げる為には、他者の力もどんどん借りていいんです。これで獲物は半分手中にしましたね。

Turn
"Maybe I can't"
into
"Maybe I can"

人が生きていく日常の中で、「これは出来ない」、「出来そうでない」という場面に遭遇する場面は、結構多いと思うんですよ。人間関係が上手くいかない等、それは数えたら凄い数にのぼります。そこで、諦めがつけば良いんですが...人間、なかなかそうはいかず、中途半端の型でズーッと尾を引くケースが結構あると思うんですね。そこで、まず、「出来ない」の判断は全て捨てて、入口部分の初めから「出来る」に変える事です。仕事でも、人間関係でも、全てに変化を起こし、現在よりも少しでも良い方向へ、まず仕向ける事、目を向ける事です。

このためには、まず何が問題であるのかを見極める事が大切です。難しいパズルを解く挑戦の方法は、どの様な手順が良いのか。難問であればある程、自分1人で対応するのではなく、誰かに相談する等、外部の力をどんどん取り入れる事。そうすると、可能性が少しずつ見えてきます。この手順で、少しでも解決の糸口が見つかり、可能性が広がれば「出来る」への第一歩が始まりますね。ですから、「出来ない」の判断の根っ子には、自分の限られた経験や、知識だけで答えを出そうとするから、行き詰まる、いわゆる通り貫けの出来ない道に迷い込むんですね。1人の人間が持っている、経験とか知識など、ほんとに微々たるものだという事を良く自覚して、入口に入る事ですね。



Turn
"Maybe I can't"
into
"Maybe I can"

日本型「メンバーシップ型」と、欧米型「ジョブ型」

ここで少し、視点と論点を変えてみたいと思うんですが、経営者が、労働力という財（人財のことです）を確保する時に大枠は、次の二通りの採用方法があると思うんです。日本型の「メンバーシップ型」と、欧米型の「ジョブ型」ですね。まず、日本型の雇用システムにおいて、人生100年時代と言われる中で、定年が55才、60才、65才と高い年齢層に移行し、今や、70才、80才を定年として、導入している企業も結構でてきました。

この流れの要因の一つには、平均寿命が延びて、高齢になっても働く場を求めている人達が増えてきた事だと思います。そして、要因の二つ目には、少子高齢化による若年労働者の減少が既に始まっており、15才から64才までの労働人口の不足が、高齢者の雇用を生み出している事などに原因があります。先程の日本型の「メンバーシップ型」の雇用形態は、ザックリ表現をしますと、新卒を一括大量採用して、画一的研修で、総合職や専門職を育てるやり方で、終身雇用制度の考え方が根本にあります。一方でデメリットはというと、長く勤める社員が多く、仕事の業務範囲も広域に及び、社歴の差が影響し易い、転職のリスクが高くなり、優秀な人材でもスピニングアウトしにくい、となります。

日本型の「メンバーシップ型」には、転職者が入社しにくい、職場環境というのもあると思うんです。新卒で育った人材が、早期退職しない様に、年齢が上がる度に、能力に関係なく、給与を上げていく。長く勤めるほど退職金が多く貰える等の経営手法を取る事で終身雇用という「労働力の長期雇用」を前提にしたこれまでの経営のやり方。これは、これまで企業が人材を確保するという事で、長く用いられてきた手法なんです。確かに、メリットは否定はしませんが、いわゆる、このシステムでは「専門職」のスペシャリストは育ちにくいシステムなんですよね。

これは、企業側から見ると適材の人材を採用したいのに、我が社に今必要な「人材確保の機会損失」を生む事になります。この欠点を補うのが、欧米型の「ジョブ型」です。「ジョブ型」で重視されるのは、「仕事の内容についてのスキルを持っているかどうか」の一点がとても重要なんですね。これは、日本型のこれまでの「学歴や年齢」の重視ではなく、実際の仕事内容に合わせた採用方法といえる、いわゆる、人の採用を「仕事に人を合わせる」という「人基準」から「仕事基準」に移行する考え方ですね。例えば、スキル、資格を持った、専門性の高い社員が急に辞めた場合、同じ水準のスキルや、資格を持った人材を採用する。これがジョブ型です。教育研修も会社に頼るのではなく、自分で外部の研修等に積極的に参加していく努力が求められ、これまでの画一的な共通の新人研修を受ける新卒採用と比較すると、「ジョブ型」は非常に対照的なんですね。

欧米流のジョブ型の雇用がなぜ注目されてきたかという事なんです。結論づけると従来型の我が国の主流のメンバーシップ型の雇用は、「国際競争力に勝てない」という事なんです。先程、お話ししました、新卒一括型採用、一括研修制度では、専門職が育ちにくいからです。総合職の社員が専門職に追いつくのは、なかなか難しいですね。特に近頃は、IT人材不足などは大変深刻な状況ですから、ジョブ型に注目が集まっています。時代の変化で、働き方のダイバーシティ(多様性)の浸透もかなり進んでいます。

「ジョブ型」の採用について、2022年1月10日の日経新聞のトップページに、ある大企業がこのジョブ型システムの採用に踏み切った記事が掲載されていました。例えば、新型コロナの発生によって、テレワークやリモートワークの急速な普及は、人の「評価基準」や「採用方法」を大きく変えました。例えば、若い夫婦が「子育て、育児と両立しながら、時間を短縮して働く」、また、「高齢化社会の親の介護をしながら在宅勤務をする」、果ては、「外国人労働者の受け入れ」などがあります。労働市場の働き方のダイバーシティ(多様性)を労働市場が受け入れ、我が国の労働力を確保していく事が生き残るに繋がるのではと、ジョブ型雇用注目集まる要因と思います。こんな事から推察すると、「ジョブ型」の採用は、企業経営を、冒頭の「そんな事が出来るか」、「出来るかも」からさらに「出来る」に大きく前進させる、一つの経営手法と言えます。経営とは、結局、「変化出来る者だけが生き残れる」のではと思うんですが...

時間は有限である

Time is finite.

睡眠時間を可能な限り短縮せよ

2022.04.13 放送



時間は有限である

睡眠時間を可能な限り短縮せよ

ミトコンドリアが生み出すエネルギー

「睡眠時間を可能な限り短縮せよ。眠りの時はいつの日か期待せずとも来る。永遠なる眠りまで待て。」

人生20代、30代あたりでは、未だ自分に与えられた時間は限りなく、無限にあるという思いが強いと思うんですが、「時間は有限である」事に、この年代では、意外と気が付きが少ないと思うんですね。若さとバイタリティーに任せて、それ行けドンドンの世界ですね。私もかつてそうであったんですが、これはある面、若者の特権と、行動力だと思うんですよ。体力、気力、知力全てにおいて、恐いもの知らずですね。しかし、ある面こんな強い気持ちを持たないと、「経営する」の道も拓けないかも知れませんね。ですから、時間の落穂拾いを続けながら、積み重ねの努力をすれば、「過去は歴史であり、未来とそして自分は実現出来る」と信じて闘うのが成功への近道なのかも知れませんね。

ここで、一流とはどういう事か考えてみたいと思います。女性が男性を見る目と、逆に男性が女性を見る視線は当然にかなりの違いがあります。例えば、「身だしなみ」は、ビジネスの世界では大変重要な要素なんですが、「一流企業の役員クラスになると、おじさん臭い人はいない。誰もが青年のように若々しい...」と言われます。ただし、過度なお洒落は、ビジネスの世界では、マイナスに作用することは言うまでもありません。

Time is
finite.

他にも会話をしている、嫌われる人、好かれる人の違いが会話の内容にあれば、直ぐに納得出来ますが、黙っているのに、なぜか好かれる人、嫌われる人の2つが存在しますよね。それはなぜかと。それは「相手の表情」に秘密があるんですね。聞き手側は、相手方の話の内容や評価を下す前に、相手の表情の印象によって、自分の意思とは無関係に「この人には心を許して大丈夫」だとか、「この人は信用して良い人」と先に脳が判断してしまうんですね。という事は、相手方は、その表情で既に聞き手側の「心」を取り込んでいるという事なんですね。

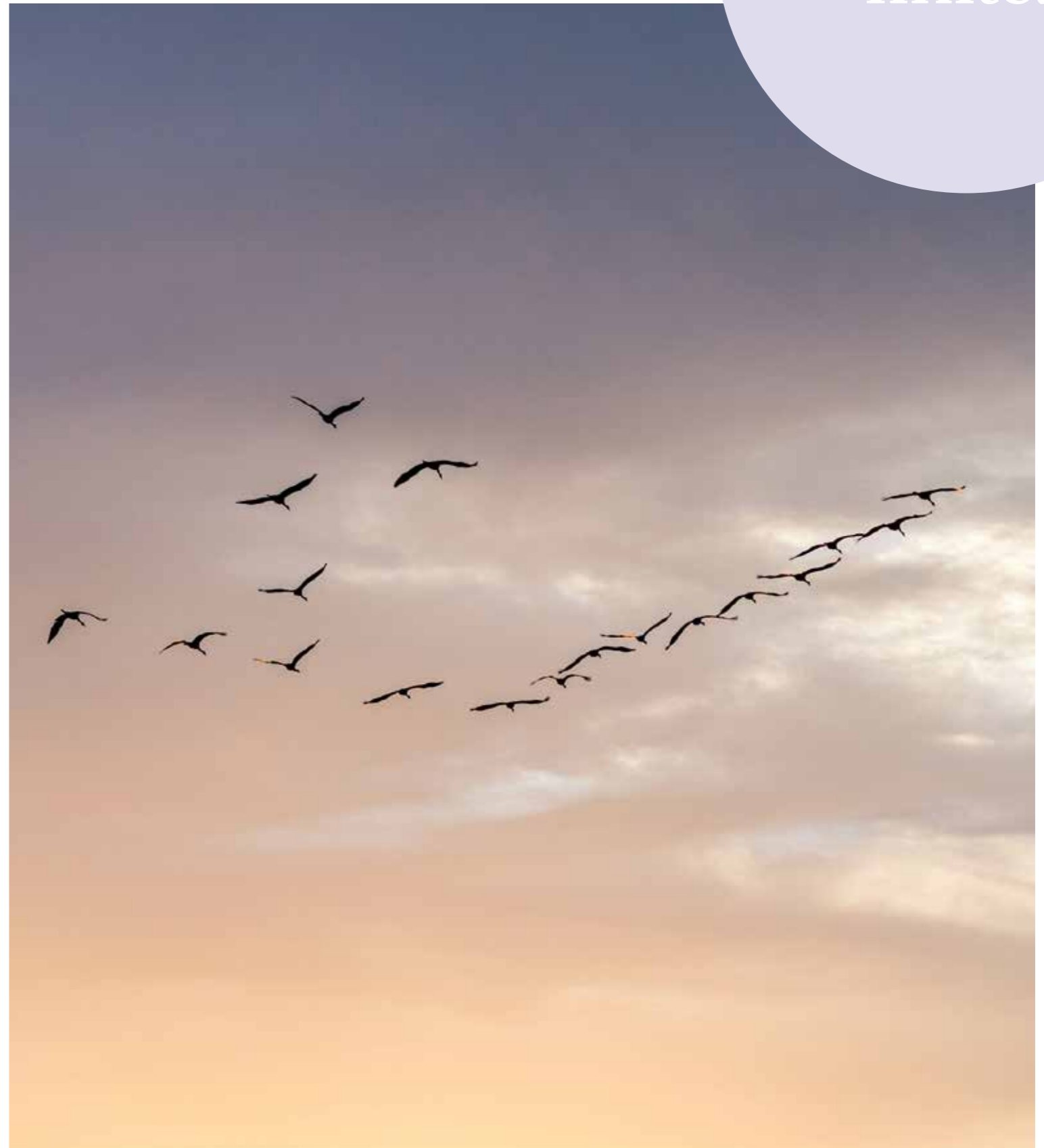
さて、話を転じて、渡り鳥とか鳩などの鳥類は、なぜ何百キロとか何千キロメートルも飛行が可能なのかという事なんですが、鳥の多くは、同じ位の大きさの哺乳類よりも寿命が長いんです。マウスは2年位である一方で、インコは9~10年程度です。さらにオウムとなると数十年生きます。東京工科大学の研究によると、人間には生きる為に欠かす事の出来ない、インスリンの働きがありますが、この人間には必要不可欠なインスリンの働きが、鳥の場合弱くて、逆にこの作用が鳥の長生きの秘訣になっているという事のようなんです。

ご存知の様に、インスリンは血液中の血糖値を調整して、エネルギーを蓄えるホルモンなんですが、鳥の体のシステムは、インスリンが効きにくいんですね。鳥はどうやらインスリンに反応する為の遺伝子をいくつか失っているようなんですね。では、インスリンの効き目が弱いことがなぜ長生きの秘訣につながるのか。それは、鳥の細胞の中のミトコンドリアがよく働き、運動能力が高くなるからです。長い時間空を飛ぶ事や、空気中の酸素が少ない高い空域を飛ぶのに大変有利となるんですね。

私は、学生時代に生物学を少し勉強した経験があるんです。ミトコンドリアは、人間の細胞の中の一つ一つに数十個から数千個含まれていて、顕微鏡でのぞくと、糸状や粒子の輪ゴムの様な形をしていることがわかります。ミトコンドリアは、ギリシャ語では糸(つむぐ糸)の事を意味するミト、そして粒子のコンドリオン、この二つを合体させて、「ミトコンドリア」と造語が生まれているんですね。ですから、元々の語源はギリシャ語なんですね。細胞の中にあるミトコンドリアが生み出すエネルギーで、免疫システムも機能しているんですね。ですから、ミトコンドリアは、人間の体を守る免疫機能にも大変重要な役割を果たしている、私たち人間の命を守っている細胞なんですね。また、独自のDNAも持っています。

こう考えていくと、「経営する」の鍵は鳥の能力に近づく事ですね。成功への近道の天空へ羽ばたく為には鳥になれですね。ですから、太古の昔から、人間は青空へあこがれましたよね。ライト兄弟が世界で初めて空を飛んだように...。特に、組織内で消費するエネルギーが少なくて済むのであれば、他者よりも生産性のコストを引き下げる事が可能となり、結果的には競争力を高める事に繋がります。それは、言葉を換えれば、生産に伴う、消費エネルギーの削減や、生産に伴う時間の短縮になります。この事は、効果として、睡眠時間の短縮と同じ効果を生むんですね。ですから、「経営する」という事は、他者が必要としている情報や物資等について、必要としないか、または、必要とするとしても、他者よりも少ない数量でより高度を、少ないエネルギーの消費量で長時間飛行(持続化)する事が出来れば、勝利者となれる可能性が高くなります。

Time is
finite.



Time is finite.

「心の資本」が向上しなければ日本に未来はない

ここで更に視点を変えてですね、「他人のいい所を探しましょう」とスマホとかスマートウォッチに毎朝社員にメッセージを送信している会社があるという話です。「他人の幸福度を測定する」という技術を利用していて、人が幸せを感じているかどうかというのを、呼吸や心拍数、筋肉のわずかな伸縮などで、無意識に変化が現れることをデータ化しています。この変化をデータとして収集するシステムなんですよ。そしてこの収集したデータをAIが自動的に分析して、本人に結果を返信します。この実験で、「心の資本」と呼ぶ指標が、平均で33%向上したんですね。これは、アメリカのネブラスカ大学のフレッド・ルーサンス教授らが編み出した指標なんですけど、「自信を持つ」とか、「物事を楽観的に考える」など、複数の要素を数値化したんですね。

いま「心の資本」が33%向上したと話しましたが、この33%の向上は、営業利益に換算すると10%程営業利益を押し上げる効果に相当するというのですよ。これって、凄い事だと思いませんか。これまでの経済の主役は、工場等の生産システムの管理改善で生産性の向上を図る事が最も重要であるという考え方が基本だったと思うんです。すでに、主役の交替が始まっていることにはすでにお気づきだと思いますが、「モノ」から「アイデア」や「ノウハウ」といった「知」に移るにつれて、これまでの考え方、やり方では、生き残りが困難になって来たことと関係しています。

例えば、いい例が、日本は20世紀において、製造業で圧倒的に優位なポジションを占めていましたが、モノ作りの現場が中国や、東南アジアなどの新興国に移る一方で、先進国における「知」の競争に対応出来る企業システムの構築には大きく出遅れてしまいました。誠意を持って仕事をする社員の比率は、アメリカのギャラップの調査によると、アメリカは30%を超え、北欧諸国は20%前後、そして、日本はというと、なんと5%なんです。今や、「考える力」を求められている時代に、社員がその日暮らしの考え方で、仕事に情熱を持っていないこの状況では、日本の企業は、とても成長は望めないですよ。調査によると、社員が幸せを感じる人が少ない企業は、減収の幅が(減益)が大きいんです。ですから、社員の幸福度の高低によって、企業の成長が左右されるという事がデータからわかる訳なんです。

つまり、「心の資本」の再構築なしには、企業の成長の未来図を描けないという事なんです。「知」の時代にふさわしい、働き方や、職場のあり方、報酬体系などをどの様に確立していくのか、現代は「心の資本」の再構築の時代なんですね。自由闊達で、組織の風通しも良いことに、安心感を覚える組織が大事ですから、「経営する」の第一歩は、挑戦と時間を短縮した人達が報われる仕組み作りや、働き手の「やる気」を覚醒させる事から始まりそうですね。その上で、経営者は、さらに睡眠時間を削れますね。「経営する」の自問自答は永遠なる峠越えという永遠の作業なんですね。

BE HAPPY :-)

ウクライナ問題

The Russian-Ukrainian Crisis

ウクライナ危機は世界の安全保障の体制を根底から変えるかも

2022.05.11 放送



ウクライナ問題

ウクライナ危機は世界の安全保障の体制を根底から変えるかも

ウクライナ危機は世界の安全保障の体制を根底から変えるかも

私が25歳の時にちょうど約50年程前にヨーロッパを旅して学んだ事を、HIMAWARIMAGAZINEの夏号(2022)でお話させて頂きました。さて、現在、ヨーロッパの中であって戦禍に見舞われて何万人もの人が亡くなってるウクライナの問題が、世界が最も解決しなければならない喫緊の事案ではないかと思えます。

私が50年前にヨーロッパを旅した時代は、アメリカとソビエト連邦の二つの大国の冷戦時代でしたから、当時のソビエト連邦の上空を民間機はもちろん飛行できなかつたんですね。しかし、今考えれば、冷戦の中でも平和な時代だったかもしれません。当時そんな平和だった東ヨーロッパのウクライナが今、戦禍の中であって、世界の支援を受けながら、かつて同胞だった大国ロシアと戦っている状況を見ると、とても心が痛みます。今世界で最も注目されているウクライナという国について、私たち日本人はあまり詳しい、歴史であるとか、文化や経済などについての知識を持っていないのが本音ではないかと思うのです。

そこでウクライナについて少し考察してみたいと思います。面積は日本の約1.6倍、人口は約4100万人で、首都はキーウです。民族としては、ウクライナ人が77.8%、ロシア人が17.3%の構成です。そして経済面では、国民総生産(GDP)が1,555億ドルでして、貿易面では輸出品として、農産物の穀物が19%、鉄鋼が15.6%、輸入品は石油が14.7%、機械類が11%と続いています。貿易の相手国としては、輸出入共に約15%で中国との結びつきが非常に強い国なんですね。

The Russian-Ukrainian Crisis

我が国との貿易は、輸出が541億円、輸入が568億ですね。ウクライナは東をロシアに、西をEU諸国に囲まれて、南はバルト海に面しているんですが、先程輸出品の穀物が19%と非常に高い値であることをお話しましたが、これは小麦等の穀物なんですね。ですからウクライナは「欧州のパンかご」とも呼ばれているんですね。そんな訳で、ウクライナの国旗の色を見ると判るんですが、空色と、黄色の2色から成り立っているんですね、国旗はこの空の青空と小麦の黄色く実った「畑」を表しているんです。

ウクライナは過去に、様々な大国に支配されて、1922年にソビエト社会主義共和国連邦ができると、ソ連邦を構成する共和国の1つになっているんです。1930年代にはソ連邦の压制下で大飢饉が起きて、数百万人が亡くなったと言われていました。また、1986年には首都のキーウ北約110キロにあるチェルノブイリ原発で大事故が起きて、世界中に緊張が走った記憶は、まだまだ私たちは忘れていないと思うんですが、ソ連邦が崩壊した1991年にウクライナは独立を宣言、その後、国内で親ロシア派と親欧州派の対立が長く続いているんですね。

この事も一つには、今回の軍事進行の遠因にもなっていると思うのですが、1979年に当時のソ連はアフガニスタンに軍事侵攻して自らの勢力圏に留めようとしたんですが、目的を達成することが出来ずに10年後の1989年にソ連はアフガニスタンから撤退しているんですね。しかし、このアフガニスタンへの進行が実は、後のソ連邦崩壊の契機となった点は見逃せません。事実この撤退からわずか2年後にソビエト連邦は崩壊しているんですね。

ロシアは、今回ウクライナに侵攻して、キーウに親ロシア政権を樹立し、いわゆる傀儡政権を樹立するのが最大の目的だったと推論するんですが、ウクライナ側の反攻は想定以上に大変厳しいものであったり、今現在当初の目的を達していない現状下にあります。今回の軍事侵攻に対して、欧米諸国は極めて迅速に結束して、まず経済制裁をロシアに発動しました。この経済制裁の結果一時ロシアの通貨ルーブルは大きく暴落、ロシアは金利を大幅に引き上げて、対抗しましたよね。しかし、深刻なインフレや物資の不足が進行して、国民生活に大きな支障が出てきています。また、経済制裁によって、ロシアに進出している外国資本の企業が、ロシアとの取引を停止したり、ロシア国内での事業停止、または撤退したりしていますよね。

The Russian-Ukrainian Crisis

ウクライナ問題は他人事ではない

反面ロシアは資源の非常に豊富な国ですから、ロシア経済は原油と天然ガスに依存している面もあります。例えば、我が国は、原油を中東から90%以上輸入しているんですが、ロシアからは輸入原油の6%を占めていますし、天然ガスに至っては、約9%をロシアから輸入している現実があるんですね。これまで、ロシアからの天然資源の輸入は、エネルギーの調達が多角化と安定供給、そして我が国と地理的に非常に接近していて、輸送コストを引き下げられる等の多くの利点があった訳です。

ですから資源に限って言うならば、日本とロシアは持ちつ持たれつの、大変友好的、良好な関係を緊持してきたと思うんですね。ですから、我が国のエネルギー対策から考えると、今回のロシアとウクライナの危機は、重大喫緊の問題なんですね。今回の侵攻を受けて、欧米諸国はこれまでの考え方や、行動を抜本的に考え直して、いわゆる「ロシアの影響を受けない世界経済」を構築し始めていますよね。ロシア政権は欧米諸国がここまで一致団結して、非常に厳しい経済制裁を科してくることを想定していなかったのではと思うのですが。これまで、ヨーロッパ諸国は特にロシアからの天然資源に依存していましたから、この非対称性を、ロシア政府は見誤っていた可能性があります。

私流に表現するならばNATO（北大西洋条約機構）への加盟国の増加や、結束力はロシアにとっては非常に脅威であると映っている事が今回の侵攻の一因にも上げられるかと思います。そう考えれば、緩衝地帯としてウクライナの領土を利用したいと思うのは自然でしょうね。今回、アメリカやNATOの加盟国は、軍事大国であるロシアとの核戦争を恐れて直接的に軍事介入の可能性を始めから否定してきました。ロシアによる核戦争の脅しが、アメリカやNATOの同盟国の介入に抑止力が強く働いたと言えます。核戦争への抑止力が働く時には、他方双方の安心感から、逆説的には、通常戦力の武力衝突へと突き進む可能性は非常に高い高いという事にもなります。今回のロシアは、アメリカやNATO諸国の介入を恐れる事なく、ウクライナへ侵攻したことからこの考え方を裏付けているかと思います。また、西側諸国のウクライナへの間接的支援は、ウクライナ軍が予想以上に善戦している大きな理由の一つになっているかと思います。

そこで重要な事は、ロシアによるウクライナ侵攻が私たちに示したのは、“力”による現状の変更とはどれだけコストが高くても、現実には起こり得るという事なんですね。例えば想定されるのが、北朝鮮による韓国への侵攻、そして中国による尖閣諸島や台湾への侵攻は現実的なシナリオとして、再認識されるべき事業ではないかと思うんです。ここで一つ大変重要なポイントは、このいずれの国も“核”を持っているという事なんですね。この事を考えるとき、大事な事は我が国は3つの核保有国に隣接しているという事です。

そこで我が国の安全保障について考えてみたいと思うんですが、かつての湾岸戦争は、「テレビで見る戦争」であった訳ですが、今回のウクライナの戦争は、世界中の人々がスマートフォンという日常品で刻々と変化する戦況を追うことを可能にしていますね。この事は、SNSを通して世界の人々が戦争や、安全保障を真剣に考えるキッカケになったのではと思うんですよ。例えば、日本経済新聞社が昨年2月に実施した世論調査によると、2014年のクリミアをロシアが占拠した時と比べて、ロシアへの制裁に賛成する割合は、当時の3割から今回は、6割に急増しているんですね。ですから、今回のウクライナへの侵攻を受けて国民の安全保障への意識は相当高まったと思います。

特に台湾の有事は、日本の有事に直結しますから、真剣に現実的な議論が必要ではないかと思いますが...。現在の国際情勢を正しく認識すると、中国やロシアとの友好関係にはあまり期待できないと思われるので、現状変更を行っている国に対する対抗策をどの様にしていくのか。日本の政治の舵取りはとても重要になって来ましたね。「台湾海峡の平和と安定」について、インドやオーストラリア、東南アジア諸国と協議対応する必要性は格段に高まったと思います。NATOの考え方にある集団防衛ですね。

The Russian-Ukrainian Crisis

ウクライナ問題は他人事ではない

反面ロシアは資源の非常に豊富な国ですから、ロシア経済は原油と天然ガスに依存している面もあります。例えば、我が国は、原油を中東から90%以上輸入しているんですが、ロシアからは輸入原油の6%を占めていますし、天然ガスに至っては、約9%をロシアから輸入している現実があるんですね。これまで、ロシアからの天然資源の輸入は、エネルギーの調達が多角化と安定供給、そして我が国と地理的に非常に接近していて、輸送コストを引き下げられる等の多くの利点があった訳です。

ですから資源に限って言うならば、日本とロシアは持ちつ持たれつの、大変友好的、良好な関係を緊持してきたと思うんですね。ですから、我が国のエネルギー対策から考えると、今回のロシアとウクライナの危機は、重大喫緊の問題なんですね。今回の侵攻を受けて、欧米諸国はこれまでの考え方や、行動を抜本的に考え直して、いわゆる「ロシアの影響を受けない世界経済」を構築し始めていますよね。ロシア政権は欧米諸国がここまで一致団結して、非常に厳しい経済制裁を科してくることを想定していなかったのではと思うんですが。これまで、ヨーロッパ諸国は特にロシアからの天然資源に依存していましたから、この非対称性を、ロシア政府は見誤っていた可能性があります。

私流に表現するならばNATO（北大西洋条約機構）への加盟国の増加や、結束力はロシアにとっては非常に脅威であると映っている事が今回の侵攻の一因にも上げられるかと思えます。そう考えれば、緩衝地帯としてウクライナの領土を利用したいと思うのは自然でしょうね。今回、アメリカやNATOの加盟国は、軍事大国であるロシアとの核戦争を恐れて直接的に軍事介入の可能性を始めから否定してきました。ロシアによる核戦争の脅しが、アメリカやNATOの同盟国の介入に抑止力が強く働いたと言えます。核戦争への抑止力が働く時には、他方双方の安心感から、逆説的には、通常戦力の武力衝突へと突き進む可能性は非常に高い高いという事にもなります。今回のロシアは、アメリカやNATO諸国の介入を恐れる事なく、ウクライナへ侵攻したことからこの考え方を裏付けているかと思えます。また、西側諸国のウクライナへの間接的支援は、ウクライナ軍が予想以上に善戦している大きな理由の一つになっているかと思えます。

そこで重要な事は、ロシアによるウクライナ侵攻が私たちに示したのは、“力”による現状の変更とはどれだけコストが高くても、現実には起こり得るという事なんですね。例えば想定されるのが、北朝鮮による韓国への侵攻、そして中国による尖閣諸島や台湾への侵攻は現実的なシナリオとして、再認識されるべき事業ではないかと思うんです。ここで一つ大変重要なポイントは、このいずれの国も“核”を持っているという事なんですね。この事を考えるとき、大事な事は我が国は3つの核保有国に隣接しているという事です。

そこで我が国の安全保障について考えてみたいと思うんですが、かつての湾岸戦争は、「テレビで見る戦争」であった訳ですが、今回のウクライナの戦争は、世界中の人々がスマートフォンという日常品で刻々と変化する戦況を追うことを可能にしていますね。この事は、SNSを通して世界の人々が戦争や、安全保障を真剣に考えるキッカケになったのではと思うんですよ。例えば、日本経済新聞社が昨年2月に実施した世論調査によると、2014年のクリミアをロシアが占拠した時と比べて、ロシアへの制裁に賛成する割合は、当時の3割から今回は、6割に急増しているんですね。ですから、今回のウクライナへの侵攻を受けて国民の安全保障への意識は相当高まったと思います。

特に台湾の有事は、日本の有事に直結しますから、真剣に現実的な議論が必要ではないかと思いますが...。現在の国際情勢を正しく認識すると、中国やロシアとの友好関係にはあまり期待できないと思われるので、現状変更を行っている国に対する対抗策をどの様にしていくのか。日本の政治の舵取りはとても重要になって来ましたね。「台湾海峡の平和と安定」について、インドやオーストラリア、東南アジア諸国と協議対応する必要性は格段に高まったと思います。NATOの考え方にある集団防衛ですね。

日本の安全保障は脆弱ではないか

また、我が国の少子化は安全保障の議論に直結しますし、国防という観点からも非常に重要な要件になります。このことは我が国の国民1人1人が真剣かつ喫緊に考え、簡単にはいかないですが、何か対応しなければならない問題ではないでしょうか。人口の減少は、自衛隊の採用にも採用年齢の引き上げ等すでに影響が発生している現実がある訳ですね。日本は戦後、他国からの侵攻はないという大前提で日本国憲法を制定しているんですが、この根拠というのは「他国の善意」を自国(我が国)の平和維持の大前提に据えている事です。

ですから、日本国憲法の全文は次の通り詠っているんですね。

「日本国民は、恒久の平和を念願し、人間相互の関係を支配する崇高な理想を深く自覚するものであって、平和を愛する諸国民の公正と信義を信頼して、我々の安全と生存を保持しようと決意した...云々...」



この憲法の件りで恒久の平和を念願していれば、いかなる国から侵略はあり得ない、だから安全と生存を保持できるという考え方です。しかし、現実の世界は、世界中がこのウクライナへの侵攻を目の当たりにして、どんなに崇高な思いを掲げても、現実には、全く真逆に歯車が廻り始めている事に気づいてしまっています。国民の多くがもしかすると忘れかけてしまっているのでは、と思うんですが、日米安全保障体制も永遠に不滅ではないという事なんです。この両国の条約の第10条を見て頂くとわかると思うんですが、次の様に記されています。

「この条約が10年間存続した後は、いずれの締結国も、他方の締結国に対し、この条約を終了させる意思を通告でき、その場合には、この条約は、そのような通告がなされたあと1年で終了する」と。

つまりですね、現時点で既にアメリカは、いつでも「アメリカは日本をもう守れない、後は勝手にどうぞ」と我が国と縁切り出来る、という事なんです。この条約の規程によれば、アメリカでは、ウクライナの戦争を前にして「自由や民主主義、法の支配といった理念が世界を動かすという考え方は間違いだった」という反省が今生まれているんですね。ですから「世界は核と力だけがすべてであり世界を動かしている」という現実主義に置き替り、見直しが行われているんですね。この考え方の置き替りは我が国の憲法9条は国民にとっては、受け入れ難い事ではあると思うんですが、しかし現実の世界は議論の余地のない、動かす事のできない現実なんですね。果たして、無邪気な程善良な世界に例を見ない「理想主義の我が国の究極の第9条の条文」が永遠にこの国に平和と安全、安心そして生存を許してくれるのか...。もしかしたら後生にその判断を仰ぐ時間すら与えられていないのかもしれないかもしれませんね。この国の近未来をととても憂いてしまいます。

挑戦する心『闘争心』

Challenging Spirit & Fighting Spirit

挑戦する心『闘争心』を持て。全ては戦いなのだ

2022.07.27 放送



挑戦する心『闘争心』

挑戦する心『闘争心』を持って。全ては戦いなのだ

「闘争心」とは

「挑戦する心『闘争心』を持って。全ては戦いなのだ。」

フランスの英雄、かのナポレオンは、1821年に51歳の若さでこの世を去りました。ナポレオンは、君主制を打倒して、大革命後の皇帝となったんですが、近代戦争の軍隊の基礎を築いた人物としても知られているんですね。彼の生涯の戦いの成績は、38戦35勝と圧倒的な強さです。ナポレオンの戦術は、物事を進行させながらチャンスを捉える訳ですが、これは現代のビジネスの世界においても有効であると言われているんですね。

皆さんご存知のナポレオン法典から、過去の封建制度を終わらせて、「自由」・「平等」・「人権」を尊重するフランス国家の基礎が作られたことがわかります。彼は、生涯のほとんどを戦いに費やしたんですが、それは、自分自身が挑戦する心、すなわち「闘争心」を常に忘れなかったという事なんだと理解しています。これは、現代のビジネスの世界の戦いも全く同義だと思うからなんです。

企業を育て成長させる、強い思いや行動は、全て戦いであるという事なんですね。また、自分自身との闘いを乗り越えなければ、明日の勝利は無いという事ですね。勝者になる為には、選択の余地のない、ある面、経営者の宿命なんですね。

そこで、「闘争心」とは、一体どんなものかという事なんですが、「横並びで通過し過ぎ事が出来ない人」の気持ちを持っている人の心と考えています。闘うための最終的な寄り所は、実は自分自身の心との闘いなんですね。ですから、自分との闘いに勝つためには、自分の努力とその結果を信ずるしか、他に術はないんです。

Challenging Spirit & Fighting Spirit

かつて、日本の女性マラソンランナーのアスリートが、マラソンをTOPで完走した時、「自分を自分で誉めたい」と名言を残しました。この言葉は、本当己を信じて、42.195キロメートルを走り抜いた解放感と、その結果を偽らない自分の心を表現した言葉だと思うんですよ。

マラソンといえば、私は、故郷である鹿児島県の霧島市の中学3年生の時に、同級生の友人と真冬の1月か2月だったと思うんですが、「素足でいつまで自宅から学校まで、どちらが最後まで通学出来るか」という条件で、我慢比べの競争した経験があったことを思い出しました。自宅から中学校までは歩いて40分。今から58年前の田舎の道路といえば、土の道路で輪立ちが道路の真ん中に2本出来ていまして、良くてジャリ道ですよ。もちろん信号機などここにもない田舎町ですね。天気が良くて乾いた日には、風が吹くと、土ボコリが舞い上がって、前が全く見えなくなるんですね。ですから、舗装道路なんて、小さい頃見た事も無かったです。

こんな環境で朝6時に起きて、7時に家を出て学校に向かう訳なんですが、南国の鹿児島でも、当時の真冬の朝は自宅の池に氷が張って、氷の下を鯉が泳いでいましてね。気温は明らかに氷点下ですよ。ですから、土や、ジャリ道が、真冬になると朝は霜柱に押し上げられて、この霜柱に押し上げられた土やジャリを素足で踏み締めると、霜柱がザクザクと音を立てて崩れて、浮き上がった道路に私の足跡を残しながら下に沈み込むんですね。この環境で学校へと急ぐ訳です。自宅は海拔600メートル位ですから、学校に行く時は下り坂、帰り道は登り坂で、「行きは良い良い、帰りは怖い」ですね。50年~70年前は、冬は毎年、30~40センチ位の雪が降って、道路脇に生い茂っている竹林の竹が、雪の重みで大きくしなまって、道路の上に覆いかぶさって道路を塞いでいたのを覚えていますね。

私は、中学時代は、剣道部や野球部、そして、陸上の5キロメートル程度のマラソンで良く毎日走ってましたね。当時、中学校の男子生徒はほとんど素足で通学している連中が多かったですね。ですから、私の足の裏側は、鉄板の様に堅く、丈夫に鍛えられていました。ですから、こんな時代背景の環境が、とても強い精神力というか、負けず嫌いの闘争心を育んだと思うんですよ。私の育った環境は、精神や肉体を育て、強じんな人を創ったとも言えますかね。

なぜ、下宿から氷点下の雪道に素足で外に飛び出したのか

春とか、若さは、若き肉体の中にあるのはもちろんなんですが、若き精神の中に宿る様に思います。要は、強い意志とか、豊かな想像力とか、燃える様な熱い気持ちがあるのか、無いのかがとても大事だということです。

「人は歳を重ねるだけでは、老いは無い。夢とか希望を失った時、初めて老いに至る。」人にとって最も大切なものは、相手に“感動”を与える事が出来るか、出来ないのか。ですから、次なるステップに眼を輝かせて、まるで子供の様な凄い好奇心を持って、胸をときめかせながら、未知なる人生に、挑戦する闘争心を持てるか、持てないかで、人生の結論はキット違ってくる様に私には思えてならないですね。

札幌に住んでいた苦学生の時代、下宿していたことも思い出します。確か19歳の時で今から56年前ですかね、真冬の1月だったと思うんですが、真夜中の12時頃、下宿から素足で外に飛び出して、約2キロメートル位だったと思うんですが、氷と雪の夜道を走ったんです。素足で。気温は氷点下15度~20度位ですか。道路の両側は、除雪車が押しつけた、高さが2~3メートルの雪の城壁ですね。真っ白い、この城壁に囲まれた、真夜中の雪道が、延々と続く訳ですよ。道路の信号は、車もほとんど通りませんから、赤信号が点滅を繰り返してしまして、真っ白い雪に赤く反射していました。真夜中の氷点下15度~20度の道路はアイスバーンで、この上に雪が降り積もってしまして、更に小雪がシンシンと舞っている環境です。この雪の道路を素足で走るんですね。

みなさん、多分、まず経験した事はないと思うんですが、下宿から最初に雪の積もった道路に飛び出した時の瞬間は、足首が雪道の中に10センチメートル位沈み込む訳なんです。これは、一瞬「凄く冷たい!」とまず感じるんですね。そして、数百メートル走り続けると、今度は逆に、足首、足の裏側が少しずつ温かく感じ出すんですね。さらに走り続けると、今度は一転、足の裏側に痛みを感じて来るんですね。そして、1キロメートルも走ると段々と足首から下の感覚が無くなってくるんですよ。真冬の氷点下の真夜中、助けを求める所もありません。ヤバイと思って、ここから下宿へ折り返して、折り返しの約1キロメートルを走るんですが、もう全く足の感覚は無くなっているんですね。やっと下宿に駆け込んで部屋に入ると、部屋の温度は25度位で、外気との差が40度位ですか、それでも全く足首から下の感覚は戻りません。完全に足首から下が低体温の凍傷に掛かった、ということですよ。

その晩から、足首から下にかけて焼けるような激痛が始まり、どうにもならなかったんですね。それで、止む無く病院へ行き、ドクターに事の顛末を話したら、「あんた凄い南国人だね。北国でこんな事やる人を今まで見た事も聞いた事ありません。もっとひどくなると足首から切断だよ。」と言われましたね。さて、なぜ下宿から素足で外に飛び出したのか、ここで説明したいのですが、思いつきは、この極寒の真夜中の雪の中で、自分がどれだけ耐えられるかの闘争心のテストをしたかったんです。足が治るのに3ヶ月以上かかったことを考えると、「これは、少しやり過ぎだったな...」と反省しました。

これは、今思うと、人様を傷付けたりしない、迷惑を掛けない、自分試しの死ぬ様な激痛を伴う貴重な「闘争心」の下地作りのなつかしい経験です。今に至って思うに、若き10代のこんなチャレンジ精神が、今の経営者として、どんな過酷な環境にも少しは耐えられる精神を育んだのかと思っています。

恩師との出会いが紡ぐ人の縁

札幌で昭和40年から4年間に亘る10代後半の苦学生時代、私は札幌工業高等学校の電気科に通学していました。この時の担任の先生に4年間大変お世話になったんですが、お名前が布施秀昭先生とおっしゃいますね。私はこの札幌工業学校を卒業して、やはり夢は「東京だ」と決心、20歳の時に札幌からボストンバッグ1つで青函連絡船を乗り継いで上京したんです。それからずーと年賀状の交流は半世紀を超える53年間続きました。でも、ここ数年は恩師からの年賀状が途切れがちだったんです。

ご高齢だから一度札幌に行って恩師のお顔を拝見しておきたいと思っていた矢先の2021年秋に、布施先生のご家族から永眠されたというお知らせが届いたんです。今でも忘れないんですが、札幌工業高等学校を卒業する時の54年前の卒業式の日「札幌ロータリークラブ賞」をいただきましてね。当時何のことか20歳の青年には全く理解できなかったんですが、この時恩師が大変喜んでくださり「君が電気科のクラスにいてくれてよかったよ」と一言ポツリとお褒めの言葉をいただきました。4年間の苦学生時代の中で褒められたのは後にも先にもこの時が初めてでしたね。

こんな思い出の恩師の訃報に接しまして、2021年に今は亡き恩師の奥様宛に4年間お世話になったお礼をしたための手紙と贈り物を届けたんですね。それが2022年の新年があけた間もない1月初めのお昼頃だったと思うんですが、オフィスで仕事をしていましたら、「札幌から電話です」と職員が取り次いでくれましたね。「札幌から電話？」と一瞬耳を疑ったのですが、受話器の向こう側から「上村さんですか、布施の妻です...」と始まりましてね。昨年暮れに私が送った手紙を奥様は「何回も何回も読み返しました」と「こんな立派な贈り物、メールを夫の教え子が送ってくれるなんて想像も出来ません、夢みたいな驚きです」と。

私は、心ばかりの贈り物と、手紙、そして、2022年の新年の入居者先生宛のビデオメッセージを作成しましたので、このCDに収めたビデオも同封したんですね。ところが電話の向こう側から、テレビのデッキが壊れてビデオも見れない、奥様は90歳の高齢ですからパソコンも無いんですと声が響いてきたんですね。車で1時間ほどの場所に、今は亡き夫の妹さんがいるので今度妹さんが迎えに来たタイミングで、妹の家でビデオを一緒に見ましたと。正月に26人の子供や、孫が自宅に集まって新年を迎えてとてもにぎやかでしたと。そしてですね、「元気で生きている間に上村さんに会いたい(夫の教え子の顔を見たい)ので、札幌に必ず来てください」とおっしゃるんですね。一度もお会いしたこともない、顔も知らない人からこんな言葉を頂けるなんて長い人生航路の中で感動しましたね。

「自分は今1人で生活していて、とても人が恋しい。この電話はとても元気が出て嬉しいです。」と。話が長くなって、なかなか電話を切るタイミングが見つからないんですね。私も高齢者の施設を経営しているので独居の高齢者(90歳)のお気持ちは痛い程わかるんですよ。「主人は旭川の高校(昼間の)教師をしていて、なぜか夜間高校の教師に転じた」とおっしゃるんですね。「夫の勤務先の学校が4-5回変わったが、一回も勤務先が変わったことなど教えてくれなかった」と「今思えば夜間高校の生徒さんたちの事を、もっと深く夫に聞いておけばよかったと、後悔している」と。

さらに「私(奥様)は、今迄一度も飛行機に乗ったことがなくて、毎年3回位千歳空港に飛行機を見に行くんですよ」と話されました。私は恩師への心ばかりのお礼として、何とかこの奥様の飛行機に乗る願いを叶えてあげたいと思ったんですが、私は電話の向う側の90歳のこの声に目がにじみましたね。残された時間はもう残り少ない訳ですから。急がなくてはならない喫緊の天の声を聞いた感じでしたね。高齢者のこのか細い声の響きは、我が国の高齢化社会の縮図の一端かもと思いながら受話器を静かに置いたんですよ...

施設一覧 List of Facilities

2023年02月現在

株式会社三英堂商事では現在、13ヶ所の有料老人ホーム「家族の家ひまわり」、3ヶ所のグループホーム「気手来手くんの家」、時代のニーズに答えて20ヶ所のサービス付き高齢者向け住宅「家族の家ひまわり」、有料老人ホームと同様のサービスを提供する9ヶ所のサービス付き高齢者向け住宅「家族の家ひまわり」(特定施設)を建てて、見守り付きの安心の住まいで暮らしたいという皆様の声にお応えしています。

私たちの基本理念

- 感謝と尊敬
- 真心のお手伝い
- 家族の絆の架け橋
- 社会参加と共生
- 未来の価値の創造
- 無上意のサービス
- 進化への対応

介護のご相談コーナー

介護に関する各種相談に応じています。詳細はお気軽にお尋ね下さいませ。



お客様相談センター

0120-81-3810

受付時間 9:00 ~ 18:00 土日祝を含む毎日

TEL 03-5466-1571 (代表)
FAX 03-5466-2837
MAIL okyakusamasoudancenter@saneido.co.jp
HP <https://www.saneido.co.jp/>



ご利用される時の ADL の例

経管栄養 (胃ろう)、持続導尿 (バルーン留置)、ペースメーカー使用、在宅酸素使用 など ...

<p>自宅での介護に限界を感じている</p> <p>ご家族に変わって親身に介護させていただきます</p>	<p>自宅医療に限界を感じている</p> <p>看護師が日中常駐し、医療サポートいたします (受入可能な医療対応はご相談ください)</p>	<p>生き甲斐を取り戻したい</p> <p>独り暮らしは孤独で不安。共同生活で社会参加したい方</p>	<p>病院から退院を促され行き場がない</p> <p>退院までの期間が短い方もご相談ください</p>	<p>自宅での看取りに自信がない</p> <p>看取りについてもお気軽にご相談下さい</p>
---	--	--	---	---



プロフィール

上村 岩男 (かみむら・いわお)

株式会社三英堂商事 代表取締役社長。

1948年、鹿児島県生まれ。1977年、29歳のとき、不動産管理業務を中心とする三英堂商事を創業(1978年には株式会社三英堂商事に改組し、代表取締役に就任)。1998年から介護事業に参入、現在は首都圏を中心に介護付有料老人ホームとサービス付き高齢者向け住宅、地域密着型のグループホームを運営する。

書籍の紹介

人生の最後を「感動」で締めくくる! 介護施設選び5つのポイント



介護施設の利用がごく当たり前となっている状況のなかで、高齢者やその家族にとって非常に大きなテーマとなっているのが施設選びを検討する時「どのような介護施設を選べばよいのか」です。

「感動の喜びを得られる介護施設であれば、利用者は生き甲斐と希望を獲得できる」ということを強調、感動を味わえる施設を見つけるためにはいくつかの着眼すべきポイントについて実例を挙げて詳しく解説しています。

最期に豊かな人生を送りたいと願っている高齢者の方々やその家族にとって、ささやかな手助けとなることを願った一冊です。

HIMAWARI MAGAZINE

Business Administration

上村岩男の"歴史が刻む"実践経営学

2023 Winter

Saneido Corporation
KAMIMURA IWAO

株式会社三英堂商事の
ホームページはこちらから

三英堂商事



<https://www.saneido.co.jp>

