

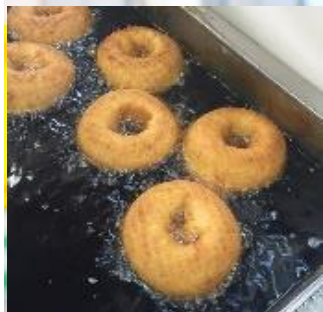
# Raymac press



レイマックプレス

2018年3月号 Vol.115

## 限界値は無限大



株式会社フルカウント

代表取締役 **伊藤元長**

甲子園に2度出場した野球少年は、野球から卒業した後、起業家の道を選んだ。ひよんなことから出会ったドーナツに惚れ、東京下北沢と名古屋大須に店を出店、人気を博す。自分で決めた限界は努力次第で突破できると信じる起業家・伊藤元長さんは、自慢のドーナツを武器に、さらなる飛躍を目指す。その視線の先にあるものは何か。レイマックの豊田がインタビューした。

**このインタビューでは恒例で、小さい頃のお話から伺っているのですが、伊藤さんはどんなお子さんだったんですか？**

生まれは愛知県稲沢市で、小学校4年生から野球を始めました。周りみんな1、2年生の頃から始めていたのですが、僕は遅かったんです。父親が野球好きだった関係で近所にリトルリーグの知り合いがいて、入団することになりました。

**いきなり硬式ということですか？**

そうですね。ただ、僕は体が少し太っていて、打つことは好きだったのですが、練習にはついていけませんでした。昭和の時代だったので、練習がものすごく厳しくて毎日走ってばかりでした。例えば練習の最初にみんなでランニングでも、ほぼ周回遅れになってしまうほどで、野球は好きでしたが、小学校の時は運動神経が追いつかないという状況でした。

**なるほど。学校では活発なタイプだったんですか？**

学校では1年から6年まで学級委員をやって、児童会会長もやらせてもらいました。当時は立候補制だったので、みんなから選ばれてというよりは自分から手を上げて「はい！はい！」というような感じです（笑）。僕らの学年は2クラスしかなくて、同じ学年に50人しかいないような小さな学校でした。その中では前に出ていくタイプではありましたね。小学校6年生の時には健康優良児として表彰されました。

**健康にすくすくと（笑）。そのまま地元の中学校に進んだんですか？**

そうですね。野球では「稲沢リトルリーグ」から「稲沢シニアリーグ」に上がりました。小学生の時から打つことだけは人並み以上にできていたのですが、自分の中では中学校2年生の終わりから3年生にかけて開花したと思っています。僕が小学校5、6年生の時はPL学園で清原さんが大活躍した頃で、その時から高校野球の試合をテレビで観ていたの、中学で開花した時には当然「高校野球」を意識するようになりました。

**中学校で開花して、「これはいけるぞ」と。**

そうですね。中学校2年生までは「関西連盟」でしたが、僕が中学校3年生になった時に「東海連盟」というものがありました。名古屋市内や岡崎など、他地域との試合を

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社フルカウント 代表取締役 伊藤元長さん
- 経営コラム 「共感を呼ぶストーリーが武器になる」
- 書籍解説 『トップも知らない星野リゾート』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

重ねるごとに自分のレベルを知ることができて、「そこそこは打てるな」という自信にもつながりました。中学生の中でも注目されている選手たちはどこの高校へ進学するかという話題が出ていましたね。

#### -そこから、どんな経緯で東邦高校に？

中学校2年生の時は、享栄高校に行く予定でした。でも、僕が中学2、3年生の時の春の選抜大会では、東邦高校が準優勝と優勝をしていたんですね。高校へ行くなら何としてでも一度は甲子園に行きたいと思い、その時に一番強い学校に進みたいという気持ちが芽生えてきました。たまたまシニアリーグの監督が東邦高校出身で、先輩方も東邦高校に進んでいたこともあり、セレクション（テスト）を受ける機会をいただきました。セレクションの時に東邦高校へ行ったら、テレビで観ていた選手たちが当然グラウンドにおいて、「お前いいな」と言っていたのが嬉しくて、気持ちは東邦高校(笑)。

#### -（笑）。監督はどんな感じでしたか？

当時は阪口慶三監督でした。中学校3年生の夏に、当時の東邦高校3年生の方たちが名電（愛知工業大学名電高等学校）に準決勝でサヨナラ負けするんです。それで次の日に阪口先生から電話をいただいて「昨日は残念だったけど、君たちの時代にはいいピッチャーを入れるから、一緒に甲子園に行こう！」と言われて「行きます！」と答えて、そのまま東邦高校に入りました。

#### -おお。監督直々に。高校に入ってみて、いかがでしたか？

僕が入ったのは1989年だったのですが、東邦高校はその年の3月の甲子園大会で、元木大介さんがいた上宮高校を破って選抜で全国制覇しました。僕は4月に入部したのですが、全国で優勝したばかりだったので、とにかく何もかも厳しかったです。「うちは天下の東邦だ。中途半端な気持ちでくるなよ！」という感じで、設定がものすごく上がってしまっていましたね。1年生は夏まで走ってばかりなので、辞めていく人も多かったです。僕は特待生だったのですが、もし自分の感情だけで辞めてしまったら、ここまで一生懸命支えてくれた親に申し訳ないという気持ちがあって、辞められませんでした。

#### -そのぐらい辛かったんですね。

例えば「熱は40度以上じゃないと熱じゃない」という具合です。監督も先輩も練習も辛いという逃げ場のない状況でした。生徒手帳にカレンダーが付いていたのですが、1日が終わるごとにバツ印を付けていって、「引退まであと何日」というのをカウントしていたほどです。中学校までの練習は今思うとラクだったのですが、高校で急に練習が厳しくなって、環境がガラリと変わりました。野球が「好き／嫌い」以前に、練習が嫌で嫌で、毎日辞めたくてしょうがなくて、1年生の時にはグラウンドへ行くためのバスが来る時に涙が出ていました。「バスが爆発しないかな」とか

何か不都合がないかな」と思っていたほどです。

-「ダハハハ(笑)。バス爆発しないかなって(笑)、追い込まれてますね。普段もメンタル的には落ち込んでいる感じなんですか？ものすごく躁鬱な状態でした。朝起きると切り替わるのに、グラウンドに近づいていくにつれて落ち込みます。辛い練習の時には明るい曲を聴いて気持ちを切り替える人が多い中で、僕はウォークマンで毎日暗い音楽を聴いて、自分をとことんまで落としていました。そうすると、グラウンドに着いた時に「よしっ！」と切り替わるんです。

#### -ハハハ(笑)。暗い曲でしんみりして、ガツと行くんですね。試合に出るようになったのはいつ頃からだったんですか？

僕は特待生でしたが、他にもたくさんいい選手がいたのでレギュラー候補ではありませんでした。1年生の夏に先輩たちが甲子園へ行ったのですが、残った部員たちは監督もコーチもない状態なので、練習はほぼ休みです。もちろん今後核になる選手は1年生でも甲子園に連れて行ってもらって一緒に練習していたのですが、僕はそこにも選ばれていませんでした。甲子園は1回戦で負けてしまったので、次の日から新チームでの練習が始まりました。秋からは春の選抜に向けて県大会が始まるのですが、その時の第1試合目でマネージャーさんがまだスコアブックを書けなかったんです。それで監督に「誰かスコアブックを書けるやつはいるか？」と聞かれて、僕は小学校の時に甲子園の試合をテレビで1日4試合観戦しながらスコアブックをつけていたので「僕ができます！」とアピールしました。それで、監督の隣でスコアブックをつけることになりました。

#### -おお。積極的にアピールしたんですね。

「ただスコアブックをつけているだけではダメだ」と思っていて、聞かれてもいないのに「前の打席はカーブで三振していますよ」といった情報を監督に伝えていました。僕はセカンドの二番手だったのですが、その試合の中盤でたまた



まセカンドとセンターの人がぶつかって、怪我をしてしまったんです。それで、監督に「お前セカンドならセカンドに行け！」と言われて、その時にたまたまいいバッティングができたので、そこからずっとレギュラーとして使っていただけることになりました。僕の場合、もともと運動神経が良くて最初から順調にいったわけではなくて、本当にそのワンチャンスで試合に出られたという意識がすごくありますね。

**-ふむふむ。監督にいろいろと情報を伝えていたのが良かったんですね。**

まさにそれが活きたのだと思います。レギュラーになったとはいえ、練習にはついていけず、先輩からも厳しい言葉を浴びせられ、今思えばすごく勉強になりました。ひとつ上の先輩が引退して僕がキャプテンになってからは、マラソンも無理して先頭で走るようになったので次第に体力がつかましたね。体力がないというのはただの思い込みで、気持ちの問題だったのだと思います。これは東邦高校で学んだことですが、例えば自分の限界の設定値が「10」だとしても、努力次第で「11、12、13」まで超えていけるということです。そこまでいかなければ上にはいけないということを高校3年生で学びました。これは、運動だけではなくて、色々なことに対しても当てはまるので、すごく勉強になりました。

**-自分で勝手に限界を狭めないということですね。それでついに甲子園？**

そうですね。キャプテンとして、まずは秋の東海大会に出場しました。僕たちのひとつ上の先輩は、5回戦で負けて甲子園に行けなかったのが、「お前たちは絶対に甲子園に行かなくてはいけない！」と言われながらすごいプレッシャーの中で練習をしていました。決勝戦では名電とあったのですが、最後は3番の僕が当時ピッチャーだったイチロー君から左中間に二塁打を打って、4番がライトオーバーを打ってサヨナラ勝ちしました。東海地区からは3校出場できるので、名電と一緒に甲子園へ行きましたけど、出場が決まって心底ほっとしましたね。

**-いや～すごいですね。甲子園は実際にどうでしたか？**

今までの人生の中で、色々な感動や嬉しい瞬間がありましたけど、甲子園の入場行進でライトスタンドの方から全員で出てくるあの瞬間の感激や感動、緊張というのは味わえないですね。一回戦で負けてしまったのですが、人生においても一度あの感動を何かで味わいたいとは思っています。

**-甲子園が終わった時はどんな気持ちでしたか？**

一回戦で負けたという悔しさと、もうあの厳しい練習がないのかっていうほっとした気持ちの両方ですね。ただ、野球は高校だけで終わりではなくて、進路の話は前々から出ていました。当然全員プロ野球を目指しているのですが、

自分のレベルでは難しいというのがわかるので、僕は大学に行きたいと思いました。それで神奈川県東海大学へ行くことに決めました。

**-大学ではどうでしたか？**

大学の際は意識が高く、キャプテンをやりたいと思って入りました。朝は学校へ行って、昼から練習なのですが、高校の時のような縛りがなくて、普段の生活から自主管理が大事になります。厳しい高校生活から解き放たれて遊びに開花してしまう部員も結構いましたが、僕は「東邦高校でキャプテンをやらせてもらったんだ」という自分の勝手なプライドがものすごく高かったのが、練習は一生懸命やっていたですね。そのおかげで2年生の春から試合に出させてもらい、神宮大会や大学選手権大会にも出場しました。大学では原辰徳さんのお父様の原さんが監督だったので、「勝負の神様は絶対にいるから、人が見ていないところでも日頃の行ないに気をつけなさい」というようなことを教えていただきました。大学でもキャプテンをやらせて頂きました。卒業後は、岐阜県の西濃運輸に入社して社会人野球に進みました。そこでは、社会人野球の全国大会で準優勝という経験もさせていただき、2年間だけでしたが頑張りましたね。

**-野球を辞めようと思ったのはなぜですか？**

いつか野球を取られた時にどうなるのかという不安と、それまではずっと第一線でやってきたのに都市対抗で初めて試合に出られないという、挫折も味わいました。今でも野球は大好きですが、その時は正直野球をやることにも飽きていたので、違うことをやってみようという気持ちも芽生えて、2年で辞めることにしました。

**-そうなんですね。野球を辞めてからはどうしたんですか？**

奈良に薬師寺というお寺があるのですが、当時そのお寺に「昭和の名僧」と呼ばれる高田好胤（たかだこういん）という管長さんがいらっしゃいました。僕の従兄弟は名古屋で茶道をやっていて、「松尾流」の末裔としてお茶の家元を継いでいます。僕は叔母の紹介で管長さんにお会いし、管長さんは野球が大好きだったので、かわいがっていただきました。「もし野球を辞めることがあったら一度薬師寺



にいらっしやい」と言われていたので、いつかはお世話になろうと思っていました。お坊さんになるためではなくて、1300年以上続いている薬師寺の精神性を学びたかったんです。それでお寺に行こうと思った時に、管長さんが倒れたというご連絡をいただき「今来てもダメだよ」と言われてしまい、行き場をなくしてしまいました。

**—うーむ、なるほど。せつかくチャンスだったのに残念ですね。それでどうしたんですか？**

従兄弟の松尾流で、家元のお付きをしながらお茶のことを勉強し、5年間お世話になりました。名古屋ではホテルや名城市民茶会、徳川美術館、東京ではホテルオークラなどでお茶会をやっていました。あとは「献茶」という、神様にお茶を献じる行事をさせていただくのですが、名古屋では豊国神社や熱田神宮、東京では護国寺などで行なっていました。名古屋には古くからのお家柄の方たちがたくさんいらっしやるので、家元についてお仕事をさせていただく中で、そういう方たちともご縁をいただきました。松尾流は千利休の表千家からの流派で、京都から尾張徳川家にお茶を教えに来ていたところなので歴史が古く、そうした歴史的なことも勉強させてもらいました。

**—その時はお茶の道に行こうと思ったんですか？**

まだ若かったので、ただ漠然と働かせてもらえるからやろうという気持ちでした。それで5年経った時に、高田好胤管長の愛弟子である大谷徹柴（おおたにてつじょう）というお坊さんに声をかけていただき、薬師寺の別院で働くことになりました。薬師寺では7年間個人秘書をやらせていただきました。

**—え？お寺で個人秘書というのは、どういうことをするのですか？**  
マネジメントみたいなことですね。お坊さんなので、全国各地の学校や少年刑務所、病院、企業、青年会議所などから説法の依頼を受けます。僕は先方の担当者としてスケジュールを調整したり、当日の書籍販売の準備などをしていました。僕は薬師寺の別院があった茨城県潮来市（いたこし）に拠点を移して、車で本を運びながら全国を周っていましたね。この仕事で全国で色々な方とご縁をいただきました。

**—結構レアな仕事をされていたんですね。そこからなぜドーナツ屋さんを出店することになったのですか？**

お寺で働いている時に、僕の上司にあたるお坊さんが建築会社へ講演に行ったことがありました。その社長さんが建築業をやめた時に、資金があるから何かお店をやろうと思って始めたのがドーナツ屋さんでした。それが思った以上にあたって、僕を見た時に「君は爽やかだね」「お寺のお仕事だけじゃなくて、商売を一緒にやらないか？」と誘ってくださったのが始まりです。商売をやらせてもらったらどっぷりはまって、当然片手間でもできるものではないので、お寺を辞めて、ドーナツの世界に入りました。

**—急展開ですね。こちら(名古屋の大須)のお店を最初にオープンしたんですか？**

いえ、2012年に東京世田谷区の下北沢に出したのが最初で、こちら（大須）の店舗は2013年にオープンしました。もともと建築屋さんがやっていたブランドは「いっ久どーなつ」という店名でしたが、僕が今年の10月に独立して「キャプテンズドーナツ」に名前を変えました。独立してからは、揚げドーナツだけではなくて、焼きドーナツも新たに始めました。

**—名古屋で出店した時もすぐに軌道に乗ったんですか？**

そうですね。最初は友達がたくさん来てくれたて盛り上げてはいただきましたが、商売はなかなか大変で、店名を変更し今までやりたかたことが、やっとなった感じです。とにかく昔から「やると決めたらとことんやる」という性格なので、どうせならこの街ごと良くしたいなという意識でやっています。それと「ドーナツの輪」というのを合言葉にしているのですが、来店してくれた友達が3人いたしたら、待ち時間にその3人をつなげてみるんです。ただドーナツを買ってもらおうという商売だけではなくて、僕以外のところで友達がつながってくれて、そこで何か生まれればひとつのご縁結びだなと思っています。開店当時からお店の暖簾の前でお客さんと写真を撮って、その画像をFacebookにアップしているのですが、その数が2000枚を超えました。今後も地道に続けて行きたいと思っています。

**—今後の目標みたいなものはありますか？**

とりあえずは店舗を少し大きくして、たくさんの人にこのドーナツを知ってもらいたいですね。それと、ドーナツはオランダが発祥の地なので、オランダで店舗を出すのが最終的な夢です。

**—すてきな夢ですね。今日はお忙しい中、貴重なお話をどうもありがとうございます！**



【プロフィール】

いとうもとなが 愛知県生まれ  
株式会社フルカウント 代表取締役  
キャプテンズドーナツ大須店 愛知県名古屋市中区大須3-17-6  
下北沢店 東京都世田谷区北沢2-7-5 下北沢プラッツビル 1F



豊田礼人(とよたあやと)  
レイマック・コンサルティング代表  
「クライアントの成功が私の成功である」がモットー。

# 共感を呼ぶストーリーが武器になる

## ■もともとはコツコツが得意な日本人

私たち日本人はもともと農耕民族でしたので、コツコツと積み重ねる仕事のやり方は得意だったはず。直感やスピード、強靱な身体能力が求められる狩猟民族に比べて、地味ではあるものの、同じことを繰り返したり、細かい作業を積み重ね、対象を長期に渡って管理し、成果物を収穫するというやり方は、DNAとして私たちの体の中に埋め込まれていると思うんです。

しかし、アメリカ型の合理的な考え方の影響からなのか、コツコツと積み重ねることの重要性があまり語られないようになってきました。

文明の進歩と言うのは、「いかに楽をするか」を追求することによってなされてきたので、人々が効率化や合理化に向かうのは仕方のないことです。しかし一方で、自分が選んだ道で、頂点を目指し、毎日毎日の努力を積み重ねていくことは、現代においても、あるいは現代だからこそ、その重要性が増しているのではないかと感じます。

## ■ストーリーが重要になる

ネットを通じて、何でもクリック一つで手に入る世の中になりました。さらに商品やサービスはコモディティ化し、品質レベルに差がなくなりました。どれを買っても悪くない、そこそこのものが手に入る。飲食店でいえば、どこのお店に入ってもそこそこ美味しい。まずいところを探すほうが難しい。店舗間の差がない。だから、「インスタ映え」を良くして、表面的に何とか違いを出そうと躍起になり、右往左往する。こういう世の中では、常に変化が求められ、新しいもの、キャッチーなものに注目が集まります。地味に同じことをコツコツ繰り返すことは、どちらかというとながらみられず、下手すると馬鹿なやつ扱いされるときもあります。

しかし、世の中が軽薄短小化し、薄っぺらい、表面だけを上手く取り繕ったものが溢れれば溢れるほど、逆に、ひ

とつのことを探求し、地味な努力を積み重ね続けることが大きな価値を生み出します。長きに渡って積み重ね、簡単には手に入らないスキルと品質、それを支える人間の深み、そしてそれらを生み出したその人あるいはその会社のストーリーが、モノやサービスを売るときに重要な役割を果たすようになってきています。

なぜならそこに共感が生まれるからです。この「共感」というのが、現代のビジネスにおいては極めて重要なキーワードになります。共感とは、相手が感じていることを感じる能力です。自分自身と事業のことをストーリー立てて話すことができれば、相手が自分のことをより深く感じ、理解してくれます。それが、商品やサービスを販売する時の決め手となります。相手の心に沁みわたるストーリーを紡ぐためには、一朝一夕に結果を求めるスタイルでは無理で、ある程度の時間をかけて一つのことに取り組むプロセスが必要です。

## ■共感が差別化になる

コツコツと積み重ねている人や会社には、人に語るべきストーリーがあるはず。儲かりそうだからという理由で腰掛け程度のつもりだったり、やらされ感で仕事をしているのではなく、信念を持って、自分で選んだ道を究めようとしている人に私たちは興味や関心を持ちます。そしてその人の話を聴きたくなり、商品やサービスを手に取りたくなります。なぜなら、私たちは頑張っている人や会社と自分を重ね合わせて考え、その会社を応援することで無意識に自分を応援しているのです。だから、コツコツと積み重ねている人は共感を得やすいのです。

例をあげて、コツコツとストーリーと共感の関係についてみてみましょう。たとえば、私たちがワインを買う時を想定してみます。あるワインにはこんな文章が載せられて売っています。

「これはフランス産のワインで、価格は1500円。最近とても人気が出ていますので急いで仕入れてきました。風味が豊かで、お肉はもちろん、さまざまな食事に合います。」

一方、別のワインにはこんな文章が添えられていました。

「このワインは、ぶどう栽培からワイン醸造までを、須崎さんという夫婦が2人で丁寧に作っているワインです。須崎夫婦は若かりし頃、2人でイタリアに渡り、ワイナリーに住み込んで働き、本場のイタリア職人からぶどうとワインについて学びました。そこで3年間修行した後、奥さんの妊娠を機に愛知県に戻った2人は、ゼロからぶどう畑を開墾し、醸造所を立て、自分たちオリジナルのワインづくりを始めました。それから幾年もの時間を費やし、今、須崎さん夫婦のワイナリーは「風の丘のワイナリー」という名前で、緑の丘の上に立っています。夫婦が作る、まじめで味わい深いワイン。1本3500円。」

さてあなたは、どちらのワインを飲みたくなりますか？

## ■あなたはどちらを選ぶか

世の中が情報化し、AIが私たちの仕事を奪うような時代になればなるほど、「共感」ということが重要になってきます。共感を得るためには、ストーリーが必要です。それも、そこにいる人の息遣いや心の動きが分かるような人間味が伝わるリアルで具体的なものです。

「やり方次第ですぐに儲かりますよ」という人には、楽して儲けたい人がお金目当てに群がります。一方で、コツコツとストーリーを紡いでいる人には、本物を求めている温かみのある人が集まります。どちらのスタイルが自分にとって幸せなのか。それを良く考えてみる必要があります。



## あなたの読書時間を大幅短縮 気になった本を1分解説

レイマック豊田が気になった本を読み、その要点をズバットお伝えします

『トップも知らない星野リゾート』前田はるみ 著

■オススメ度 ★★★★★

### ポイント1 究極にフラットな組織が業績を伸ばす

中途半端にフラットではなく、究極にフラットな組織を目指す。フラットな組織とは、組織の階層が少ないことだけでなく、だれもが言いたいことを言える組織文化に基づく。だから、組織図を変えれば良いというものではない。組織文化を変えるといってトップの決意が必要。フラットな組織は自由な発想やアイデアに溢れ、それが顧客満足につながり、事業の成長をもたらす。

### ポイント2 社員がリーダーを選ぶ立候補制度

星野リゾートでは、管理職は立候補で選ばれる。入社2年目の社員からベテランまで、だれでも立候補できる。やる気がある人にやってもらうのが、組織にとってはベスト。やる気があっても経験が足りない人も立候補するが、基本的に人の能力は未知数で「やってみなければわからない」というのが同社の基本姿勢。だからやらせてみる。それが人を育てる。

### ポイント3 マーケティングよりもこだわり

マーケティング主導で顧客ニーズを聞こうとするから、全国のホテルや観光地のサービスが似通う。自分たちのこだわりを持って開発するからこそ、他とは差別化されるし、コモディティ化されない商品やサービスになっていく。日本のおもてなしとは本来そういうものだった。

ライターである著者が星野リゾートに密着取材し、「フラットな組織」にスポットあてて書いた本。社員の自主性を重んじ、社長の知らないところで社員がどんどんアイデアを出し、仕事を進めていく。トップがいちいち指示しなくてもトータルでうまくいっているという意味で、トップも知らない～というタイトルになった。星野社長はいろいろなメディアに登場し、その実績や考え方のすばらしさは多くの人が知るところ。星野リゾートの快進撃は、その社長の戦略の素晴らしさだけでなく、現場にいる社員が主体性を思う存分発揮できるようにした「組織づくり」や「組織文化づくり」の秀逸さも大きく寄与していることが分かる。読み終わったころには、星野リゾートで働きたくなります。ひとつの魅力的な組織の在り方。

豊田の  
結論

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★★ 人気作だがピンとこなかった



メルマガ  
バックナンバー

連続660週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

# その日のうちに第一歩を

(2016年11月11日発行第604号)

## ■小説家になったきっかけ

先日、たまたま本屋で村上春樹の「職業としての小説家」という本を買いました。特にファンだったわけでもないし、前から読みたいと思っていたわけでもなく、本当に、たまたま目に止まった、という感じです。この本には、氏の小説家になったきっかけが書いてありました。

プロ野球のヤクルトスワローズのファンだった村上さんは、ある休みの日、神宮球場の芝生の外野席で、ひとりで野球を見ていたそうです。そのとき、「その瞬間」がきたのだそうです。

## ■突然降ってきた

ある選手が二塁打を打ち、ぱらぱらとまばらな拍手が起きたとき。ふと、

「そうだ、僕にも小説が書けるかもしれない」

と思ったのだそうです。何の前触れもなく、突然そう思ったのだそうです。いわば、天から降ってきた。そして、それを境に、氏の人生の様相はがらりと変わったのだそうです。

それまで、小説を書いたことも無く、小説家になりたいと思ったこともなく、ただ好きな音楽をかける喫茶店を営んでいた氏は、その日から「小説家」になったのです。

## ■その日のうちに第一歩

もともと才能はあったのだと思います。あれだけの実績を生み出した人ですから。ただ、僕がなるほど、と思ったのは、氏が「小説が書けるかもしれない」と思った後の行動です。

村上さんは、試合が終わった後、そのまま電車で新宿の紀伊国屋に行って、原稿用紙と万年筆を買ったのだそうで

す。そして小説を書き始めた。

思い立ったとき、その熱が冷めないうちに、次の行動をしたこと。

僕はここに分かれ目があると思います。

やろうと思ったことを、なかなかやらない人たちがいる（僕も含めて）。自分の中で盛り上がったはずなのに、結局やらないまま歳をとっている。

その原因は、思い立ったその日のうちに第一歩を踏み出さなかったから、なのかもしれません。

## ■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？

あなたは、やろうと思ったことを、明日に引き伸ばし、それが明後日になり、一週間後になり、結局やらなかったという経験がありませんか？やろうと思ったことを、確実にやるためには、思ったその日にやり始めること。一回寝かせてしまったらダメなんです。

村上春樹さんは、プロ野球を見ながら「小説家になれるかもしれない」と思い、その足で（ここが大切）原稿用紙と万年筆を買い、店が終わってから小説を書き始めました。

そして新人賞を獲り、ベストセラーを生み、作家として大成功しました。僕たちは、氏の才能は真似できませんが、行動は真似できます。思いついた勢いでそのまま行動する。せつかくの思いを寝かせない。そうすれば、少し前に進む。寝かせてしまったら、何も起こりません。

応援しています。🙏

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてください。



## レイマック豊田の ひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月の  
トピック

### 最近の卒業式

クライアントとの打ち合わせ日が急きょ変更になって、小6の息子の卒業式に出席できることになり、行ってきました。

最近の小学校の卒業式は、女の子は半数ぐらいが袴なんです。とても華やか。小学生がそんなに着飾らなくてもいい、とか、親の収入の問題で着たくても着れない子供もいてそれがイジメにつながるからよくない、とか、賛否両論のようですね。たしかにやや過剰な気もしましたが、袴じゃなくて、ロックな洋服でキメている女の子もいたりして、それぞれの個性が出て、まあ単純に楽しかったんですけどね。(着物離れで苦しむ着物業界は喜んでいるようです)

「あの子ども着るから私も..」という横並びではなく、個性に合わせて着たい服を着ればいい。うちの子は男なんで、ジャケットにネクタイでした。それはそれでいつもとは違う雰囲気、我が息子ながらカッコイイな、と思いました。(←親バカすみません笑)

ただ残念なのは、体育館で行われるため、靴がみんな「上履き」なんです。やはり足元が決まらないと、ファッションって台無しだよな~と思っちゃいました。



先生方も、せっかくスーツで決めているのに、足元がスリッパなんです。おごそかな式典中、スリッパの音がペタペタ(笑)。

それはさておき、卒業式は、親にとっても「よし、やるぞ」と思わせてくれる力がありますね。子供たちの引き締まった顔を見ながら、僕も決意を新たにしてみました。🍀

### 【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

**48回目**となるセミナーは、起業家・経営者の「売る力」を向上させるための方法についてお話しします。

#### 「起業家・経営者のための販売力アップ講座」セミナー

日時: 2018年5月22日(火) 19:00~20:45

場所: ウィンクあいち1004会議室 定員: 30名

料金: 5000円(税込) レイマッククラブ会員は2000円 講師: レイマック 代表 豊田礼人

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。



定期購読をご希望の方は、レイマッククラブにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- 正会員 2,160円 (月額)
- 入会金 5,400円

