

編集室から

先月の半ばを過ぎた頃、身近なご縁の方々の訃報が相次ぎました。

一人目は、IT企業を創業し軌道に乗せながら、自ら作詞作曲しバンドを組んで活動していた飲み友達。たまたま同じ歳で、その破天荒な生き方に、驚く一方で微かな羨望の念を抱いていたものです。学生の子供を二人残し、会社は弟に遺し、気丈な両親より先に旅立ちました。聞けば、一年前に余命宣告を受けたものの生き方を変えず、周囲には一切内密にしていたそうです。誕生日を目前にした54歳でした。

二人目は、過去このニュースにもご寄稿を戴いた都市計画家の津端修一先生。ここ数年恒例となっていた富山湾のサザエを5月末にお届けした処、その御礼状を投函していただいた翌日、農作業後のシエスタから再び目覚めることはなかったそうです。齢90。先生らしい大往生だったのではないかと拝察しています。

三人目は、能登の集落の方で還暦を過ぎたばかり。御孫さんも産まれ家庭的にも恵まれていた時に訪れた突然の別れ。

二度ある事は三度あるといいますが、学生時代棲んでいた男子寮と交流の多かった女子寮のOGで私とは入れ替わりほどの下の方が急逝されたとの報も入ってきました。

このニュースレターをお届けする際、毎度同じ「御身大切に自愛を」と申し添えております。訃報に接する度、改めて命に思い遣るのが人の常かも知れませんが、命が続いてくれるいからこそ、あたかも当たり前のように私たちは「生きて」いられます。人体は60兆個もの細胞が緻密に協調して活動してくれているからこそ「何事も無く」今日も生きていられます。これが奇跡でなくて何が奇跡でしょうか？

身体や心から引越は絶対にできません。この意味を噛み締めたいものです(は)



Chintara

本ニュースにレギュラー執筆
していただいている川島さん
が「能登の夜市」の姉妹店を
開店されました。

上京された際、ご利用になっ
てみてください。

もちろん、川島さんご自身も
お店に立っておられます。

日本酒バルChintara

03-6427-8183

17:00~24:00

金曜17:00~28:00日曜祝休

渋谷区道玄坂2-19-3ライオンズマン
ション道玄坂1階

このニュースは、計画に携わる若手の技術
者を育てることを目的に発行を始めました。

その後、計画という仕事の内容や、普段、
計画マンがどのようなことを考えているのか
などに触れて、少しでも業界を知っていただ
ければと考えて編集しています。

2015/07

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

〒920-1167

石川県金沢市もりの里1-149-302

電話 076-233-7217

Fax 076-233-7375

Email usric@neting.or.jp

2015/07

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

文 月



新潟県米山SAにて
by hama

濱のつばやき 『起業家の資質』

何らかの事業を起こし、経済を回していく人のことを起業家と呼ぶ。不肖、私もその一人であるが、彼らは、やがて企業を興し、経営者となっていく。

それでは、このような起業家・経営者として求められる資質とは、どのようなものがあるのだろうか。

経営センスがある、数字に強い、弁が立つ、物怖じしない、起業しようとする事業に詳しい、リスクを引き受ける覚悟がある、対人関係にそつが無い……

一般的に概ね、このようなものが挙げられるのではないだろうか。

さて、果たしてこれらの資質は、ほんとうに「必要」な条件なのだろうか。普通に考えて、これらの資質を持つている方が良いのは容易に理解されるだろう。しかし、もっと重要な「何か」が欠けているように思う。

自分が二十代で最初に起業した際、立場は創業役員で、経営を担当する社長と二人だけだった。都市計画に関する受託会社を立てたが、最初は専門業務に関する知識などほとんど有していなかった。経営センスなどあるはずが無い。決算書に欠かせないPL/B/Sの読み方も全く分からない。リスクは、それが一体なんであるか自体、及びもつていなかった。弁は立っていたと思うが、それが嵩ずると人間関係は難しくなる。

今、振り返れば苦笑いしか出てこないほど、「怖いもの知らず・向う見ずな夢見る青年」でしかなかった。

そんな自分が何故、一度も起業し、受託業務として数え切れないほどのプロジェクト・会社・NPOを興す現場のお手伝いを務めることができたのか。考えれば、不思議なものである。

唯一、自慢できることといえば、運に恵まれていること。特に、素晴らしい方々との出逢いに恵まれていることには、胸を張ることではないかもしれないが、自分の大きな財産だと思っている。

幾つかの成功者の物語を拝見すると、表面的に明記されていなくとも、奥底に共通している「成功法則」があるように思う。

今も元氣な父は、高卒で繊維関係のメーカーに営業として採用された。以後、怒涛の成績を挙げ、猛烈に出世した。現役の頃、「運も実力の内」が口癖だった。

実際、成功者は、チャンスとリスクを天秤に掛け、チャンスを選び、それが結果に結びついている。いや、逆に見ればリスクに敗れたものは、成功者にはならないから、結果的にチャンスが活きた者だけが成功者のように見えるとも考えられるが、そんな皮肉な見方を脇に置くと、どうやら経営者にとって「運」というものが、かなり重要な要素の一つであるようだ。

ところが、運は偶然性が強く、意識で制御できるものではないと、一般には受け止められている。しかし、成功するにはある種の運が欠かせないのは、実践で体感している。「運」に依存しすぎると、起業家を育成することは難しい。一方で、「運」を無視すると、成功しづらい起業家の卵を次々と輩出しかねない。この矛盾点について長く頭を悩ませてきた。

そんなある時、気付いたことがある。幾つかの成功法則

の自己啓発本にもあるが、「運」を創造する、あるいは呼び込むために必要な鉄則とでも言うべきルール・法則性があることだ。

一方でそれは、言ってみればこの国では、文化的に当たり前のこともされてきたことである。珍しくも無い言葉で失笑を恐れずに紹介すれば、それは「ご縁を大切にすること」の出逢いを大切にすることだ。

なんだ。当たり前じゃないか！と感じるのは、この国の精神性がいかに高いかを物語っている。海外では自分の興味のない人・ことは、いともアツサリ捨てられる。ところが、自分の知らない世界に導かれるためには、自分の狭小な判断では誤る可能性が大きい。つまり、よく分からない世界に誘われたら、チャンスと受け止めて、その扉を啓くという行動をキチンとしているか？という点が言行一致を測る指標ではないか。

大抵の人は、自己の判断に拠って新世界への旅を断つた、断念する。これでは新世界への扉は啓かれない。

「チャンスはピンチの形でやって来る」と語っている方が居た。けだし名言である。ほんとうのチャンスは、決してチャンスらしい姿をしていない。むしろ、それは逆説的な、どこか怪しげな姿に見えたりする。それこそが、新世界を知らない証であるが、その事に気付ける人は限られている。だからこそ、成功者は少ないのかも知れない。

この点について、富士山に鎮まるとされているコノハナノサクヤヒメにまつわる非常に興味ある神話がある。ウイキペディアから引用する。

日向に降臨した天照大神の孫ニニギノミコトと、笠沙の岬で出逢い求婚される。父のオオヤマツミはそれを喜んで、姉のイワナガヒメと共に差し出したが、ニギノミコトは醜いイワナガヒメを送り返し、美しいコノハナノサクヤヒメとだけ結婚した。オオヤマツミはこれを怒り「私が娘二人を一緒に差し上げたのはイワナガヒメを妻にすれば天津神の御子(ニギノミコト)の命は岩のように永遠のものとなり、コノハナノサクヤヒメを妻にすれば木の花が咲くように繁栄するだろうと誓約を立てたからである。コノハナノサクヤヒメだけと結婚すれば、天津神の御子の命は木の花のようにはかなくなるだろう」と告げた。それでその子孫の天皇の寿命も神々ほどは長くないのである。(引用ここまで)

この後、もう一悶着あるが、この箇所注目すべきは、天照大神の直系の孫であるはずのニニギ命を以つてしても自らの美醜の好みを優先した判断で、子孫の寿命を短くしてしまった点である。

代わりに際立つのは、毅然と対峙したヒメと、戻されても逆恨みをしない姉という国津神の二柱ではないか。

いささか話が逸れた。神話でさえこのような人間臭い話が収録され、今に伝えられている。それほど、自分のところによつてきたチャンスを、それと見極めるのが難しいことを示しているのかもしれない。

予断を持たずに人の話を聞き入れる素直さを以つて、チャンスの扉を果敢に啓く能力。この力は、最終的な判断という自力と、他者からのチャンスの到来を素直に受け入れるという他力の絶妙なバランスの上に成り立つのだと思つ。

事業や企業にも命がある。経営者は、その命の太さ・長さを掌る。それ故に、その資質が貴重なのだ。

2012年11月14日、野田首相（当時）は党首討論で衆議院の解散日を明言した。翌日から市場は、政権交代&アベノミクス発動を先取りし、急激な円安、株高が進んだ。2013年4月4日、日銀が異次元金融緩和を決定したが、それから慌てて買ったとしても、その後持ち続けていればほぼどの株でも儲かっていたという大相場が続いている¹。

この2年7ヶ月あまり²で、為替相場は1ドル80.242円から123.858円、日経平均株価は8,664円から20,868円に。代表的な株ではトヨタが2.76倍、ソフトバンクが2.74倍、三菱東京UFJが2.64倍、ファーストリテイリング（ユニクロ）が3.33倍に。

株価上昇は一般家庭にとって縁遠いこととニュースキャスターは言うが、その番組のエンディングでは必ず株価と為替を伝えている。富裕層向けの番組なのか、それとも庶民の味方なのかよくわからない。

資金力のある人ほど有利なのは間違いない。多くのお金を投資につぎ込むことは、庶民にとってリスクが高いのも事実である。しかし、余裕資金があれば儲けるチャンスはあり、しかも単純に業界を代表する企業の株を買い、そして適当なところで売るだけでよかった。トヨタを30万で買い、持ち続けていればそれが80万になっていた。結果論ではあるがそういう素直な相場。誰にも等しく負けようのないマネーゲームだったと言っても、決して過言ではない。

お金はこれ以上いらぬ...とか、汗水たらして働かないと...という主義の人は別として、「お金はもっと欲しいけど、株は敷居が高いし怖い」という理由で手出しをしなかったとすれば、それはこの大相場において機会損失³をしたとみなすことも可能だ。確かに、2年7ヶ月前にトヨタやソフトバンクを普通に買うとすれば30万円ぐらい必要だったが、ヤフーやみずほは5万以下で購入可能であり、これ以外にも、5万円以下の銘柄や投資手法はいくらでも存在する。口座開設は簡単で売買手数料もかなり安く、スマホの機種代金を充てるだけでこの大相場に乗ることが可能だった。そして、株価が気になり日々のニュースを追うことで、自然と経済に詳しくなるというおまげが付く。

未来の相場を確実に当てることは不可能である。私は過去に2回、痛い目にあっている⁴。しかし、投資に限らず機会損失が大嫌いな私。今日もまた懲りずに、とらぬ狸の皮算用をするのであった。

注1：日経平均株価は2013/5/20頃に高値をつけ、その後の急落を経て上がったたり下がったりという状況だったが、日銀が追加緩和を発表した2014/10/31以降は再び一本調子の上げとなっている

注2：2012/11/14終値 2015/6/24終値

注3：現実に発生した費用ではなく、最善策をとらなかつたために、利益を得る機会を逃した場合の費用概念

注4：2000年のITバブル崩壊、2008年のリーマンショック

しとすと雨が降り続く梅雨真っ盛りのはずなんです、どこか真夏のような酷暑と集中豪雨が交互に続くような天気のごこのごろです。最近気になるのが「平年」という言葉。異常気象と言っておきながら、平年より三日遅いや平年より倍の降雨量と言ってる事。この十年ほどこういう気象状況なので、何をもちて平年と言うのでしょうか？

さて今回は、私の友人で都内でピストロを経営している女性の話です。彼女の旦那さんが国内ではありますが遠方に転勤することになり、悩んだ結果、旦那さんについて行く事にしたそうです。その際、自身が経営しているお店をどうすべきか？という事で相談がありました。

彼女の希望としては、私に恐らく経営を引き継いでもらい、お店の名前を残したかったのだと思いますが、私は「ここはさっぱりと閉店したほうがいいよ」というアドバイスをしました。この女性経営者のお店は、上質なお客さんも多く、かつ客単価も1万円近くとれる、いわば飲食店オーナーなら誰もが求めるお店のスタイルを実現しています。なのになぜ、私は断念をしたか？過去に恵比寿の蕎麦屋の経営権を買い取った際の痛い経験があるからです。

恵比寿の蕎麦屋は昭和50年創業。地域では老舗と呼ばれる蕎麦屋で、全盛期には商圈500メートル以内に3店舗を構える繁盛店でした。しかし、当時のオーナーが癌を患い、経営活動が困難になったため、ご縁もあって私がその会社を引き継ぎました。私の会社としても、規模の拡大はもちろん、安定した収益を上げる老舗ブランドの取得は是が非でも手にしたかったので、相当な買収価格を提示した経緯もあります。

しかし、飲食店というのはやはり生き物として、そううまく話なんてものはありません。オーナーが代われれば、従業員との間でいろいろと疑心暗鬼を生み、人が変われば味も変わり、お客さんも変わる。一年やってみると大赤字という顛末。例え老舗だとしても、ゼロベースから再構築していかねばなりません。今回の友人のお店は間違いなく、お客様の多くが彼女の接客、彼女の料理を楽しみに来ているわけです。

今後の飲食業界において、継承問題は大きな注目を受けることは間違いありません。その際に、この店は何が理由で繁盛しているのか？という視点を、単に帳簿だけで判断してしまうと大きな痛手を被るでしょう。やはり最大の経営資源は「人」なんです。

『富士の国から ~大魔神のたび~ 』

静岡県小山町まちづくり専門監 溝口 久

島に着いたその日の夜は、山内町長、奥田(株)ふるさと海土社長補佐役、大江地産地商(地消ではない)課長、青山交流促進課長が歓迎会を開いてくれた。

長崎県の松浦市、平戸市の市議も加わり、面白い交流となった。ふるさと納税ナンバーワンの平戸市には出張そば打ち交流に伺う約束をした、唐津くんちと合わせて行くことを企画することにした。

さて、この歓迎会のメインメニューは牛シャブ、海の幸を期待していただけに外されたなと思う間もなく口に運んだ肉の美味さにたまげた。肉質はA5に格付けされ松阪牛並のランクとのこと。これまで子牛で出荷され、それが肥育されて神戸牛になり松阪牛になっていた。

できれば付加価値を高め隠岐ブランドの成牛で出したい。そこに地元の飯古建設の社長が立ち上がった。会社が農地を扱えるように特区申請し農地法の規制緩和を受けた。島の急な崖道の移動で足腰が鍛えられ、潮風が当たりミネラル分を含んだ牧草が美味しい肉質を呼ぶ、仕上げは牛舎で飼料によるもので、松坂で学んできた技術が活かされている。ついに「島生まれ、島育ち、隠岐牛」のブランド名で東京市場に流れることになった。

海土町からの帰りに隣にある西之島に渡って観光をした。海食作用によってできた断崖絶壁の風景が圧巻だ、これまで見てきた風景ベスト3に入るほど感動的だ。帰りの高速船までまだ少し時間がある。

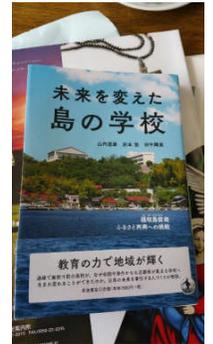
西ノ島ふるさと館に入ると受付の人から旅程を尋ねられたので海土町に2泊してきたと言うと、海土町にある島前高校が凄いという。



離島の高校は人気がなく、優秀な子は本土に出るんだろうということは容易に想像できる。が、ここは違う。

海土町への視察に来られる方々の目的の多くはこの学校にある。過疎で廃校寸前の高校が、国内外から志望者が集まる学校へ生まれ変わった。この立役者のひとり岩本悠氏が生徒と夢について話をしていたとき、彼は「町のために何かしたい」と言った。

「それは本当か？俺は十代の頃そんなこと一度も思ったことない。何でそんな風に思うようになったんだ？」「何かこれといった、分かりやすい体験があるわけじゃないんです。でも、少しずつそういう想いが積み重なってきた感じなんです。島がこれだけ大変な中で、町長さんは給料を半分にしていたり、批判されてもいろいろ新しいことに挑戦しているじゃないですか。悠さんみたいな1ターンの人達だって、この島と関係ないのによそから来て、何か本気で頑張っているじゃないですか。そういう人達の話の聴いたりその姿を見たりする中で、だんだん思うようになってきたんです。自分もやりたい。この人達と一緒に、自分も早く戦いたいって」この言葉に全てが込められている。何をしたかは最近出版された「未来を変えた島の学校~教育の力で地域が輝く」にこの闘いの記録が綴られている。



今回の旅は刺激を受け過ぎた。すぐに真似たいことがあった。海土町長が飲み会の締めとしてやる「気合三連発」「気合だ、気合だ、気合だー」三つの気「やる気、勇気、本気」でことに向かっていきたい。

(この稿おしまい)

