

即戦力ビジネスレポート

月刊 社長最前線！ 12 2017 月号

企画 / 発行 有限会社がんばれ社長 <http://www.e-comon.co.jp>

<Contents>

○経営巻頭言 「先知後行と知行合一」	1 ○メルマガ傑作選 「婚活のアルゴリズム」	10
○ガジェット&アプリ 「iPhone X 最新速報」	2 ○ちょっと意外な故事 「すべてが竜馬に…」	11
○歴史に学ぶ生き様 「東武根津財閥：根津嘉一郎」	3 ○今月の業績 UP ヒント 「はとバスのV字回復」	12
○研修 / ミーティング 「福引を科学する」	4 ○企業家列伝 「塙保己一」	13
○すごい制度 「無人島旅行をする会社」	6 ○ビジネスショートショート漫画「いつものBarでその2」	15
○連載漫画小説 「イタッコ二号の冒険」	7 ○お知らせ	18
○旅先のご馳走 「めんこ寿し」「寝覚屋半兵衛」	9	

経営巻頭言『先知後行と知行合一』

儒教には「先知後行」と「知行合一」という真反対の言葉がある。

「先知後行（せんちこうこう）」とは、まず先に学んで後から行動しようという考えで、朱子学（しゅしがく）などがそう説いた。徳川家康はこの朱子学を国学とさだめ、幕府体制維持のために利用した。穏やかな考え方なので、体制側の人にとっては非常に都合がよい教えなのである。



一方、王陽明が説いた陽明学の「知行合一（ちぎょうごういつ、又は、ちこうごういつ）」は体制派にとって危険きわまりない教えである。なぜなら、学んだことは即実践せよという過激なものなのだ。

「知と行は連続して一体のものであって二つに分けることが出来ない」。いくら知識があっても、それが行動につながっていなければ、何の意味もなさない。それは、知らないのと同じである。

当然の結果として陽明学は多くの行動家を生んだ。中江藤樹、大塩平八郎、佐久間象山、河井継之助、吉田松陰、西郷隆盛、乃木希典らは陽明学を学び、実践した人として知られている。

徳川幕府では終始一貫して陽明学を危険思想として扱った。だが押さえきれものではなく、案の定、倒幕維新のリーダーや思想家の多くは陽明学を学び実践した人たちだった。

その陽明学では、学問の進み具合を四つのランクに分けている。「聖賢」「狂」「狷（けん）」「卿愿（きょうげん）」であり、一般人は「卿愿」になる。

幕末の志士たちは「狂」を好んだ。たとえば山形有朋などは「狂介」と名乗った。陽明学における「狂」は賞賛の対象だったのだ。理想や主義に向かって脇目もふらずに突進する行動人を意味する「狂」。

我々経営者や実業家も行動の人であることから、陽明学の精神を取り入れたいもの。経営計画で「これに取り組む」と宣言したり「これを達成する」と約束したことは自らの尊厳をかけて実行しなければならない。やりたいことや、やるべきことばかりが網羅されているような朱子学的な経営計画書にしてはならないのだ。

仕事に効く ガジェット & アプリ

「ガジェット」…ユニークな機能の携帯端末のこと

「iPhoneX」入手 1 日体験 最新速報



iPhoneX (左) と iPhone6 プラス (右)

10月27日(金)午後4時1分、アップルのiPhoneX(アイフォン テン)の予約開始日に申込み、20日後の11月16日(木)に「入荷した」と連絡を受けた。11月18日(土)に受け取って1日しか使っていないが、使用感などを交えて速報してみたい。

1. iPhone6 プラスから iPhoneX へ

私の場合、2014年12月にiPhone6 プラスを買って以来3年ぶりの機種変更になる。まず、ボディサイズが画像のようにひとまわり小さくなっているが、本体前面のすべてがディスプレイになった。その結果、iPhone6 プラスより小さいボディなのに画面が大きい。これはとてもうれしい技術革新だ。

2. ホームボタンがなくなった

表面すべてをディスプレイにするために、iPhoneXではホームボタンをなくした。その結果、操作が不便にならないかと気になっていたが、その心配は要らない。ホームボタンにかわる操作があり、それらは半日で慣れる。

3. ディスプレイがLCDから有機ELになった

画面の高精細化(2436×1125ピクセル)も進み、高品質な映像が楽しめるようになった。

個人的には白地に黒文字のテキストが美しく読みやすい。シニアグラスの度が進んできているので、このクッキリ感はとても心地よい。もちろん画像や動画の表示力が高まっており、映画もiPhoneで観ようという気になる。

4. 「Face ID」という顔認証システムが導入された
一度、顔を登録しておく、それ以降は顔がパスワードの代わりになる。顔認識の精度やスピードは予想以上に素晴らしい。顔が似ている息子で試したらきっちりと「ちがう」と判別してくれた。顔認証システムはロック解除だけでなくApp StoreやiTunes Storeでの買物、Apple Payでのクレジット決済にも利用できる、パスワードを入れる頻度が減ってありがたい。夜中にトイレに行ったとき、周囲は真っ暗でも瞬時に顔認証してくれた。

5. ワイヤレス充電

iPhoneX および同時に発表されたiPhone8 プラス、iPhone8 ともにワイヤレス充電に対応した。

そのためボディの背面がアルミからガラス素材に変更され、つややかな光沢を帯びて高級感がでた。充電器の上に乗せるだけで充電が始まる。来年にはアップル純正の充電器が発売になるが、その前に使いたい方は市販のワイヤレス充電器を買えばよい。量販店では3～5千円、ネット通販では2千円ぐらいで手に入る。

6. カメラの性能が大幅にアップした

10倍の望遠撮影ができるようになった。また、「ポートレート」モードにすることで被写体にピントをあわせると背景がきれいにボケてくれる一眼レフのような写真がとれる。画像加工もカンタンにできるのでかっこいい写真が撮れるようになった。もちろん動画もきれいに撮れるようになったので、4Kモニターで鑑賞しても充分美しい。

7. ウォレットがうれしい

以前から使えるようになっていたApple Payを私はiPhoneXで初めて使ってみた。SuicaやTポイントカードなどを登録しておく、iPhoneXをかざすだけでOK。今朝地下鉄でSuicaを試してみたが何の問題もなく使えた。

10年目を迎えてiPhoneは次の10年への新たなスタートを切った意欲作を出した、と私は思う。ワクワクする出来映えだ。

迷っておられる方には自信をもっておすすめする。



歴史に学ぶ生き様 Vol.17

東武根津財閥：根津嘉一郎

「平成」という年号も 30 年ほどでおしまいになる。

100 年後の人が「平成時代」を振りかえって何というか。

I T、インターネット、スマホが一気に普及したとき、と位置づけるのだろうか。今から 100 年前の日本を振りかえろう。明治から大正にかけて何がビジネスチャンスだったかといえば「鉄道と電力」だ。

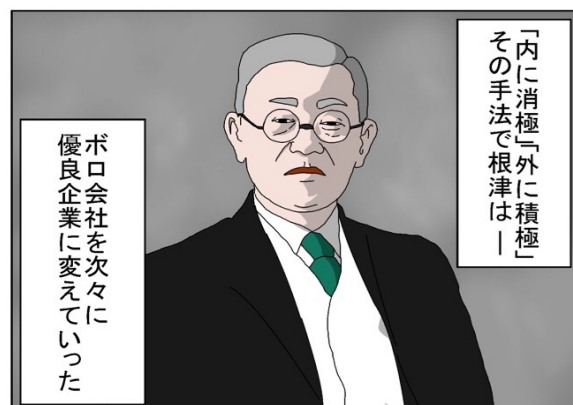
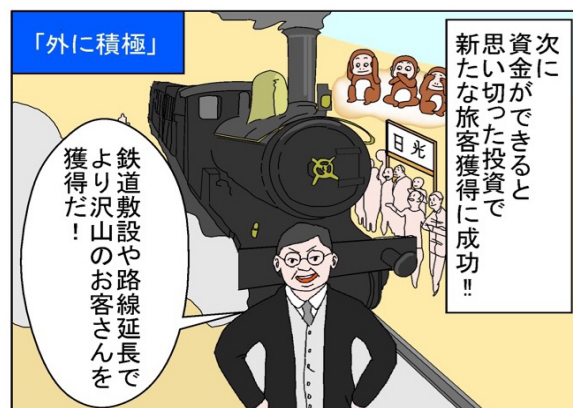
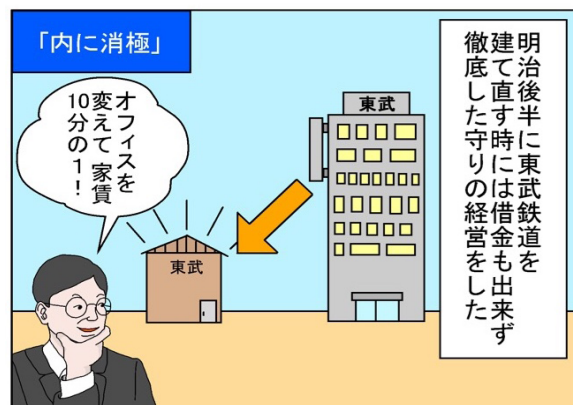
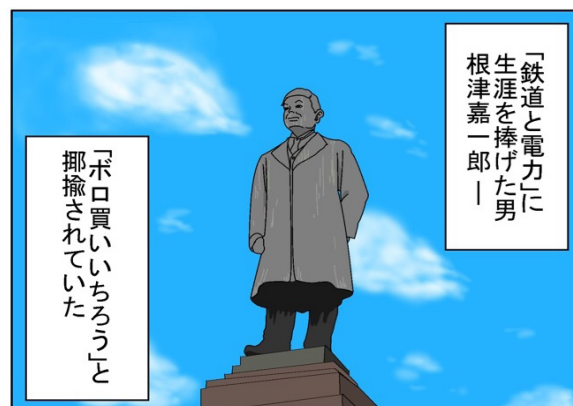
根津嘉一郎（根津財閥の創始者）も「鉄道と電力」に生涯を捧げた。根津は「ボロ買いいちろう」と世間から揶揄されるほど、ボロ会社を優良会社に変身させていく再建の名人だった。

根津が手がけた会社で代表的なところは、東武鉄道、日本第一麦酒（今のアサヒビール、サッポロビールの前身）、館林製粉所（現・日清製粉）、高野登山鉄道（現・南海電鉄）などがある。

再建の秘訣は、「内に消極、外に積極」の戦略である。経費を縮小する消極経営、投資して攻める積極経営、ひとりで両方をこなせる経営者は稀だが、根津はその一人だった。

明治 37 年ころの東武鉄道は深刻な経営難に陥っていた。世間から「東武カラヒキ会社」などと冷やかされた。将来性豊かなこの会社を再建するには当時の金額で 250 万円（今の約 100 億円）という巨額な資金が必要になる。無配当会社ゆえ、その金は集まらない。そこで嘉一郎はまず、大規模なリストラに着手した。本社オフィスなどの家賃だけでも 10 分の 1 に引き下げ、浮いた経費で借入金の返済を積極的に行った。こうした「内に消極」の改革の成果が現れて、東武鉄道の信用が徐々に回復した。次に「外に積極」作戦として、嘉一郎は当時としては大がかりな利根川への鉄道敷設や、栃木県への路線延長に着手。そのほかにも路線を延ばし、旅客獲得に成功していった。ボロ会社だった東武は、やがて優良企業の仲間入りを果たしたのである。根津の生来の気質はどうか。実は強気一辺倒、大胆一辺倒の人物だったという。だが、経営者として大成するために自分で自分を作りかえたのが根津の面目躍如というところか。

「内に消極、外に積極」を覚えておこう。



すごい制度——『無人島旅行をする会社』

私が以前働いていたスポーツ用品販売の会社では、12月から2月までの3ヶ月間のスキー用品販売が業績を大きく左右した。たった3ヶ月で年間売上の半分以上を売り上げた。したがって、若い社員のやる気を引き出すため、目標達成率いかに社員旅行に行く場所が大きく異なった。ある年はこんな具合だった。（すべてスキー研修旅行）

- ・ 目標達成率 120%以上 ニセコ（北海道）
- ・ " 100%～120%未満 蔵王（山形県）
- ・ " 90%～100%未満 白馬（長野県）
- ・ " 90%未満 伊吹山（岐阜県）



会社が愛知県なので、北海道や東北の蔵王は夢のスキー場だ。在職中、2～3度北海道に行けたが、とても良い思い出になった。

北海道の斉藤スチール株式会社（仮名、社員14名）でも社員旅行に力を入れており、旅行の企画は委員会で決める。「社員旅行委員会」は、毎年メンバーを入れ替えて三名のメンバーで構成する。最初のうちはごく普通に温泉旅行やグルメ旅行が続いたが、東北の震災があった年から様相が一変した。

まず、2011年春は「復興支援キャラバンツアー」と銘打ってキャンピングカー三台をレンタルし、支援グッズを山積して被災地を回った。

どの被災地に何を届けるのか、どんなルートをたどって被災地入りするのか。膨大な時間を費やして計画し、14名全員で被災地慰問の旅を終えたとき、文字通り「絆」を実感できたという。被災地訪問は2015年まで5年間続けた。

今年（2017年）は高野山（和歌山県）での修行生活を行った。高野山だけで三日も過ごすのはイヤだという声もあがったが、社員旅行に関しては委員長権限は社長より強い。結局、全員が座禅を組み、写経し、作務（掃除など）をするという修行僧のような生活を二日間行い、三日目は朝から大阪のテーマパーク「USJ」（ユニバーサル・スタジオジャパン）で息抜きしてから北海道に戻った。

そして、来年の委員長はさらに斬新な企画を練っている。春の社員旅行で、なんと「三日間の無人島生活」を準備中だとか。無人島に持ち込むことができる物資は一人10点の品に制限する。食料品は委員会が持参するので、個人的な食品や衣類、パソコンなどを10点に制限しなければならない。

無人島に何をもっていくか？本にするか酒にするか、旅行前から社内で盛りあがっているそうだ。

斉藤スチールの斉藤社長（46）のコメント。

「友人の会社では社員旅行を専門の旅行社にお願いしていて、凝った企画を提案してくれるそうです。研修も兼ねた社員旅行は最高ですね。ただ、当社はそれを自分たちの手作りでやりたい。合い言葉は『一人では決してできないことをやる』です。社員旅行委員長をけしかけて、ユニークな手作り企画を練ってもらうようお願いしているのです。これも本業の仕事に役立つはずです」

来年の無人島の場所選びは年内に決定する。候補は三つに絞ってあるそうだ。

斉藤社長とお別れしたあと、さっそくパソコンで無人島を調べてみたが、いくつかのホームページが見つかった。海外も含めるとかなりある。私も「Wish-List」に追加しておいた。

旅先のご馳走

「めんこ寿し」(東京)

「家の近くにこんな店があれば・・・」と羨ましく思う店がいくつかある。この「めんこ寿し」はその寿司部門の第一位かもしれない。この店のなかが美味いって、空気がうまい。店の空気、いや、大将とおかみさんの空気を喰いに行く店だ。大将（おそらく七〇ぐらい）は言い切る。「俺一代の店だ。それでいいんだ」。おかみさんの目配り、心配りも逸品だ。こんな名店が町から消えていいのか。私が若かったら、大将に弟子入りして「めんこ寿し」のノレンを受け継ぎたい。

それほど常連に愛されているお店だ。もちろん私のような一見の者がとつぜん電話を入れても気持ち良く受けつけてくれる。店内はせまく、小上がりもあるが、カウンターに限る。メニューもいろいろあるだろうが「おまかせ」と言えば、お酒代込みで1万円ポッキリでやってくれる。念のために最初に「お酒もお寿司も適当にこれで」と指一本立てれば安心。言い忘れたが、大将こだわりのネタが全国各地から毎日入荷する。

この道何十年のプロが築きあげた人脈ネットワークのおかげで実現しているハイコストパフォーマンスには

★46個を付けた。

◇めんこ寿し・寿司

定休日：火曜（日曜は営業）

場 所：東京「小岩駅」から徒歩2〜3分

ホームページ：<https://tabelog.com/tokyo/A1312/A131204/13070547/>



「寝覚屋半兵衛」(山形)

山形県鶴岡市には縁あって毎年訪れる。仕事のあとの楽しみといえば庄内の酒と魚。ごく普通の近海魚、たとえばアジやサバの味がとても濃くてうまい。特に口細（くちばそ）と言われている真ガレイの煮付けは絶品で、私がいる名古屋では決して口に入らない代物だ。また、庄内一帯の名物といえば「麦切り」だろう。外見はうどんのようにも見えるが、うどんより細く、つるつるした食感とのどがしが麦切りの特長だ。

庄内には麦切りを食べさせる店がたくさんあり、なかには麦切り専門店として繁盛している店もある。この「寝覚屋半兵衛」（ねざめやはんべえ）はその代表格といっても差し支えないだろう。秘伝のタレはコカコーラの原液みたく、一部の人が知らない秘伝中の秘。常時一人しか知らない聞いたことがある。麦切りの旬は夏だろう。真夏の暑い日の昼食は麦切り一杯で充分。それが庄内ビジネスピールの粋というもの。断っておくが、麺自体に味があるわけではない。なのに、このツルツルした食感が無性に恋しくなる。一緒に行ってくれる仲間にも敬意を表して★46個を進呈したい。



◇寝覚屋半兵衛・麦切り・そば・うどん

営業時間：10:00〜15:00

定休日：水曜・第2火曜

場 所：山形県羽前大山駅から約2.5km（自動車利用推奨）

ホームページ：<https://tabelog.com/yamagata/A0603/A060302/6000078/>

メルマガ傑作選

『婚活のアルゴリズム』

TED（テッド、英：Technology Entertainment Design）に登場したエイミー・ウェブの、『ネット婚活で成功する方法』が興味深かった。

エイミーは人口 150 万人の大都市・フィラデルフィアに住んでいた。人口がこれだけ多ければ結婚相手に出逢う可能性も高いだろうと思っていたが、ある時計算してみたら、自分にふさわしい相手は 150 万人中 35 人しかいないことが分かった。

その計算根拠は、

150 万人中男性は半分の 75 万人

そのうち 30 歳～ 35 歳の男性は 4%として 3 万人

そのうち、彼女と同じユダヤ系が 2.3%の 690 人

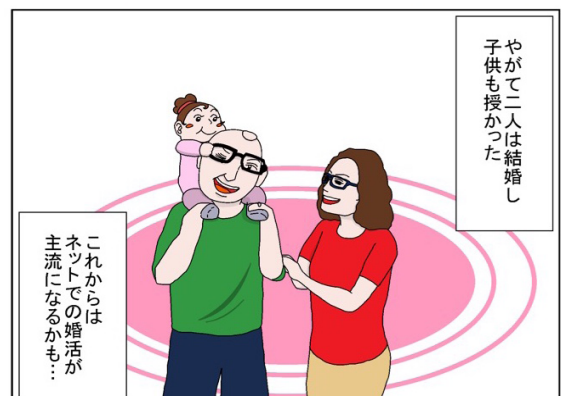
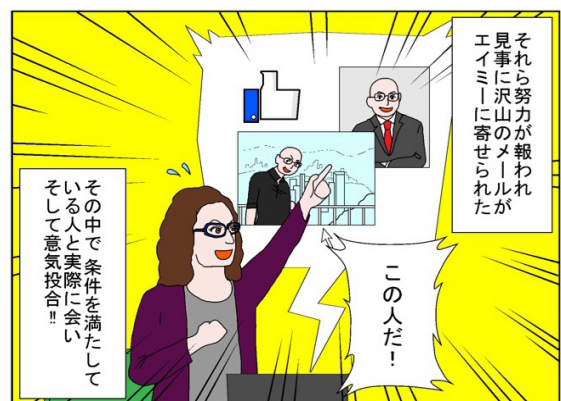
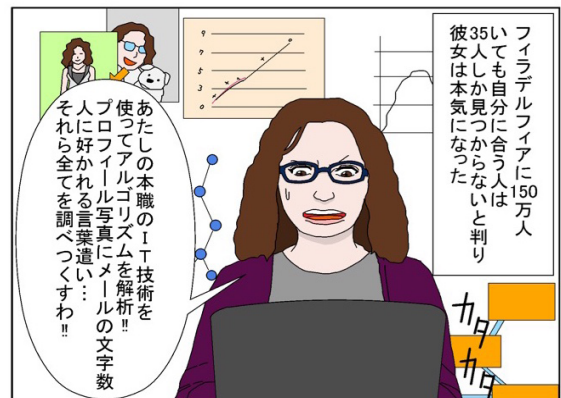
そのうち、魅力的な男性は 10%として 69 人

そのうち、彼女と同じスポーツ嫌いの人は半分として 35 人となる。

その 35 人に偶然出逢う可能性は絶望的に少ないことに気づいた彼女はネットで婚活しようと決心する。独自のアルゴリズム（計算方式）で最適の相手を紹介してくれるサービスに入会した。

当時、仕事で忙しかった彼女は、自分のプロフィールもサンプルのものを適当にコピー＆ペーストして組み合わせて作った。男性に期待することがらにも適当に書いておいたところ、ひどい相手しか紹介されない。これではあつという間に適齢期を過ぎてしまうとあわてた彼女は本職の IT 技術をいかし、コンピュータのアルゴリズム解析に乗り出す。それは彼女の本職だ。どのようにすれば最適の男性が紹介されるようになるのか、また、どのようにすれば彼女自身が男性から注目を集めることができるか。そのハッキング（解析）の努力が実り、彼女が婚活サイトで一番多くの申し込みメールを集める女性になった。やがて最適な男性を射止め、結婚し、子どもをもつにいたる彼女の格闘録が 10 数分のスピーチで語られているのだ。笑いが絶えないユーモラスな内容だった。いずれは、婚活はネットが常識という時代がやってくるかもしれないし、ひょっとしたらすでに始まっているのかも。

★ TED → http://recommend-ted.blogspot.jp/2014/01/blog-post_19.html



ちょっと意外な故事

すべてが「竜馬がゆく」に向かって流れていく

1996年2月12日に世を去った司馬遼太郎。いまでも全国津々浦々の本屋で司馬の本がたくさん売られている。没後20年記念のとき、「文藝春秋」に司馬の未発表原稿が掲載された。司馬が在籍していた産経新聞の社内報に寄せた『『竜馬がゆく』がうまれるまで』という随筆である。

のちに“国民作家”といわれるまでになる司馬もこの随筆の昭和38年当時は産経新聞を退社して二年目。小説家として一本立ちできるかどうかギリギリの勝負をしている頃であつたろう。

司馬が小説家として独立する前、産経新聞の社長だった水野成夫氏が司馬のところに来て、「こんどはお前さんだよ」という。いままで新聞記者として十数年、新聞を売るために働いてきた。だから、この新聞の読者の顔つきまで知っているはずだ。うんと読ませる小説を書け、というわけだ。

司馬が即答を避けていると、つぎに会ったとき「好きなだけ三年書け」と言われた。

三度目にあったとき水野社長は原稿料を司馬に提示した。その金額は司馬の随筆には書かれていないが、別の作者が書いた本によれば、月額100万円の稿料を提示されたという。当時の初任給が17,000円なので、今の貨幣価値に換算すれば1,000万円ほどになる計算だ。

べらぼうな金額ではある。

「半分でもいい」と執拗に断る司馬。帰って奥さんにそのことを話すと、案の定、激怒したという。

奥さんも産経新聞の記者だったので、社員の給料水準を熟知している。

だから、「こんな高額を原稿料として出すのはおかしい」とカンカンになって怒ったのだそうだ。

「やっぱり半分にしてほしい」と粘る司馬に対し、水野社長は言い放った。「稿料はこっち側の思ったとおり送る。そのうちの半分、君がどぶに捨てたければ捨てろ」そのときの司馬の決断。

・・・

人はぜにかねでは動かない。ぜにかねの使われかたで人は思わぬ気持ちにさせられるものらしい。(できれば、ほかの連載を一切ことわってでも、産経一つに精魂をうちこもう)

・・・



司馬遼太郎

産経新聞に小説を書く。そう決めた時点でも司馬は『竜馬がゆく』を書こうとは思っていない。いや、竜馬に対して興味すら抱いていない。

当時、スケールの大きな大河小説の代名詞が『大菩薩峠』だった。そんな小説を書きますよ、と水野社長には伝えていたが、本人は伝奇小説を書くつもりでいたようだ。

だが翌日になって後輩記者が訪ねてきたところから様相が一変する。高知出身の後輩記者が、「坂本竜馬を書いてほしい」と言うのだ。「何の感興もおこらなかった」そのときの気分を司馬はいうが、横にいた奥さんの「あたし坂本竜馬が大好きや。女の人、みな、そうとちがうやろか」のひと言で司馬は動きだす。すぐになじみの神田古書店に電話し、竜馬関連の資料を全部急送するように命じたのである。

人は人との出会いによって人生が変わるという。

こうしてみると、司馬の場合、産経新聞社との出会い、水野社長との出会い、奥様との出会い、後輩記者との出会い、それらすべてが『竜馬がゆく』を書くために仕向けられているかのようにみえる。

この作品が司馬をして一躍“国民作家”にまで昇りつめるきっかけになるわけだから、人生は一人で生きているようにみえて、実はそうでないことがよくわかるエピソードといえそうだ。

ビジネスショートショート漫画

『いつものBarで その2』

