

「これからの時代をリードするスーパー経営者の思考」

Two Miles

はじめに

このたびは無料レポート「これからの時代をリードするスーパー経営者の思考」をダウンロードいただきまして有り難うございます。

これから21項目にわたって、時代をリードする経営者と呼ばれる **Two Miles** 代表 五十川 裕久の思考をご案内させていただきますが、当レポートは、**Two Miles** や五十川個人を宣伝するためのものではなく、あくまでも、一社員として五十川の思考から学んだことを一人でも多くの方にお伝えし、参考にしていただくことを意図しております。

Two Miles は幸せを届ける会社でありたいと考えています。もし当レポートを読まれた後で、**Two Miles** からもっと学びたい、五十川の思考に触れたみたい、**Two Miles** のスタッフと話しをしてみたい、**Two Miles** のミーティングに参加してみたいなど、そんな思いをもたれた方はどうぞご遠慮なくお知らせください。

最大限、ご期待に沿えるよう検討・実行をさせていただきます。

Two Miles Hawaii Office

大野

■事実だけを見る

人間は勢いに乗じて軽はずみな発言をしがちである。

例えば、ある1名以上の社員が会社に対して小言を漏らしたとする。それを受けた社員が「みんなが不満を漏らしています」という具合に「みんな」という言葉を使って五十川に報告をする。

「みんな」という言葉を使ったのも「不満に思っている人がいる」という事実をどうにかして相手に伝えたいからであり、ある意味、衝動的に自分の欲求を満たすための行為の産物と言える。

それゆえ、「1名以上の社員」という事実に対して「みんな」という使いやすい言葉で事実をぼかしてしまうのである。

しかし五十川は慌てない。

「みんなって誰？」

事実だけを見る。相手の状況がどうであれ、単に相槌を打つのではなく、事実を確認するのである。

事実を確認するということは主観を入れないということにもつながる。

「みんな=多数=早急に処理すべき問題」とするのではなく、あくまでも客観的に物事をとらえるということである。

例えば、態度の悪いAさんに関して「盗みをはたらいた」という情報を得たとしても、事実を確認するまではAさんを疑わない。「態度が悪いこと」は事実であるが、「盗みをはたらいたこと」が事実であるかどうかは未確認である。

事実を確認するまで安易に同調はしないのである。

偏見や先入観などの「主観」を排除することで物事の本質をとらえることができる。そして、本質をとらえることができる人こそ、その先の的確なソリューションを用意することができる。

五十川は常に事実だけを見ているのである。

■完全な不完全

完全な不完全。五十川は、どんな状況においても不動の姿勢を貫く半面、相手に対する配慮も忘れない。普通はどちらか一方が欠けるものである。

例えば起業したばかりのスタートアップのオーナーにとっては、ためぐちで会話が弾んでしまう超敷居の低い関西弁のお兄さんになり、大手企業の CEO との話し合いになれば、適時・適切な引き出しを開けて、必要なものだけをあっさり用意してみせる。

しかし出しすぎることはない。出しすぎることは単なる自己主張に過ぎず、相手への配慮とは正反対のベクトルにあるからである。

また、どんなに相手が難し”そう”な発言をしたとしても、あくまでも”そう”の部分に反応することはない。

同様に五十川自身も”そう”的な言動・行動をとることがない。

この”そう”という感覚は、自分にとっても相手にとっても結局のところ何のメリットも与えないからである。

この”そう”の部分は一切排除した究極の姿こそが「自然体」、つまり「シンプル」であり、五十川の真骨頂ともいえる。

それはお客様との関係に限らない。家族や友人、そしてスタッフに対しても同じことが言える。

五十川のことをよく知る人間は彼が「スーパー」であることを否定しない。しかし、そのことをいつのまにか忘れてしまい（忘れさせられるといったほうが適切である）、ふとした瞬間に「スーパー」であることを思い返すことになる。

そして、自らの思慮の足りなさを恥じることになるのである。

五十川を評価しようとした時、いつのまにか評価される立場にまわってしまうのである。

■合理的アプローチ

五十川はとにかくスタッフの自主性を重んじる。提案を積極的に受け入れ、多くのことをスタッフの判断に委ねて実行させる。徹底的にボトムアップをしておいて、何か迷った時にはじめてトップダウンをするのである。

これを可能にしているファクターとして以下の4つが考えられる。

- ◆リスクの範囲を完全に計算できている
- ◆「信頼」を自ら体言しようという強い姿勢
- ◆すべてのことが無駄ではないという考え
- ◆広義における「リーダー」の育成

五十川は合理主義者であるため、そういう点で、スタッフに委ねるという行為はモデルカンパニーを創るという自らに課した難題をクリアーしていくための合理的なアプローチなのかもしれない。

それはまた経営者としての器の大きさであり、利他の精神の表れでもあると言えるのである。

一方で、権限を委ねられたスタッフは何とか期待にこたえようと必死で考動する。場当たりの発案、若気の至りなど、成果の質は様々であるが、余程でない限りはとりあえず受け入れられる。

しかし、例えばある人が何か一ついい発言をした後に調子によって発言を続けている時や、熱っぽく自らの正当性を主張している時、また、影響力のある人物が何となく正しいと思われるような発言をした時など、一般的にはその時勢でそのまま事が進んでしまいそうな状況においても、正すべきことはしっかりと正す。

そして、その正すポリシーは一貫している。

これはお客様との関係においても同じである。やみくもに相手の発言に相槌を打つということはない。

自らの発案が五十川に受け入れられて大きな喜びと自信をもった時、それはまるでお釈迦様の手のひらを自由に飛びまわっている孫悟空の如しなのである。

■圧倒的な仕事力

嫌味が全くない誰もが認めるスーパー頭脳の持ち主。会計士としてのずば抜けた能力はもちろん、彼ならどこにいても何をしてでも成功するだろうと言われる圧倒的な仕事力を持ち合わせている。

色々なことに長けて、そして色々なことに積極的に取り組み学ぼうとしている。

会計・税務だけができる頭でっかちではない。

五十川は塾などには通わずに京都大学に現役合格しているが、家に近いからという理由で東京大学ではなく京都大学を選択したという話を聞いたことがある。

そんな五十川の学びに関して以下のことが言える。

◆物事を難しく考えない

◆正解にこだわらず、「多分こういうことじゃないの？」と、結果よりも考え方を重視する

◆学びのスタイルにこだわりがない。強いて言えば、ひたすら暗記するようなことを嫌い、ケーススタディーを重視する

◆誰よりも勉強をする

「頭がよさそうに見せる」「わかったふりをする」といった無意味なことは絶対にせず、学ぼうと思った時に学ぶべきことを効率よく、そして、努めて楽しく学ぶ。

そんなシンプルな学びの姿勢が、スーパー経営者のベースである圧倒的な仕事力を支えている。

今でも覚えていることがある。

ある日、以下のような質問を五十川にぶつけてみた。

「五十川さんが若い頃と今の自分達の違いは何だと思えますか？」

多くの人達から天才と呼ばれる五十川から返ってきた答えは意外なものだった。

「僕はみんなよりも勉強したと思うよ」

みんなが「すごい!」「頭がいい!」と感嘆の声を上げている時、五十川は全く違う次元のことを考え、誰よりも速いスピードで進化を続けているのである。

■透明性

Two Miles では五十川の分も含めて、全社員の給料が誰でも見れるようになっている。ボーナスの計算についても公表されている。

五十川は自分の取り分を公言していて、それ以上を取ることはない。

その上で、残った利益は五十川を除くみんなで分けましょうという考えである。

もちろん、その残った利益の額及びその過程（損益計算書）も完全公開されている。

とにかく隠さないこと、つまり透明化を徹底している。給料に限らず、透明化の徹底は至るところで確認することができる。

◆自らがもつスキル、許容範囲について透明である：

できることに関しては過度な謙遜をすることなく、知らないことに関しては素直に知らないと言う。

◆お客様に対する主張が透明である：

奉仕するところは奉仕し、お金をいただくところはしっかりと請求する。

◆初対面においても透明である：

自分を隠したり、相手の様子を伺ったりすることはまずない。常に自然体でありウェルカムである。

◆公私の区分けが透明である：

プライベートなことを仕事と偽るようなことはなく、「子供のサッカーのコーチをしなくてはいけないから」という理由で3時頃に帰ってしまう（笑）。

上記はほんの一例であるが、つまり透明性とは、五十川が持つ力そのものであるとも考えられる。

日本に正直経営で有名な「オーケー」というスーパーマーケットがある。「美味しくないとか」「メーカーがかかえる在庫を一括仕入れしたから安い」とか、そんなことをすべて公開している。その透明性が信用を勝ちとって、オーケーが悪いと言えば悪いだろうし、逆にいいと言えば顧客はそれに対して何の疑いももたない。

それと似ている。

五十川が体言しているこの「透明性」が、モデルカンパニーを形成していく上での大きな要素となるのである。

■自然体

五十川には卑屈・妬みが全く感じられない。人は人、自分は自分。過度な謙遜もしないし、おべっかもつかわない。人の幸せを素直に喜び、人の幸せを心からサポートできる。

「他の会社はもっと給料がいい」「あそこの会社はしっかりしている」「うちみたいな小さな会社は……」など、耳を塞ぎたくなるような無責任な発言の数々に対しても常に自然体で応じる。

「そうだね、早くそうなれるように頑張らなくちゃね」

と真摯に受けることもあれば

「おそらく、うちが一番だと思うよ」

と自信をもって説くこともある。

かえってスタッフの方が他社に対抗意識を燃やしたりするのであるが、五十川は拍子抜けするほど自然体である。

その自然体ぶりは、いやらしい人間からすればじれったいほどである。

ここでも五十川らしい合理的な思考が働いているのかもしれない。卑屈になったところで、妬みを言ったところで何にもならない。

そもそも卑屈や・妬みは過度な自信や謙遜から生じ、残念なことに、人間というものは知らぬ間にそのどちらかに大きく傾いてしまいがちである。

しかし五十川にはそれがないのである。

「来る者拒まず、去る者追わず」

五十川を端的に表現するには非常に都合のよい言葉である。

言葉それ自体は決して特別なものではないが、多くの場合において来る者がある程度拒むし、去る者を追わずとも何らかの爽やかざる心根が存在するものである。

つまり、実が伴わないのである。

しかし五十川は違う。自然体で受け入れ、自然体で送り出す。

ただそれだけである。

■本当の自信

五十川は自分に自信をもっている。もちろん経営者としての苦悩、自問自答の繰り返しは相当なものであろうが、それすらも自信にかえる力をもっている。

たんとした発言や行動に静かな自信がみなぎっている。

努めて自信をもつようにしているのかもしれないが、何れにしても自信をもつことを重要視していることは確かである。

本当にできる人には自信があり、自信があるから恐怖がない。そして恐怖がないから緊張がなく、緊張がないから物事に対して冷静に対処することができる。

本当に自信がある人の発言・行動には説得力がある。そして、ゆるぎなく、極めて穏やかであり、どんな時でも逃げることはない。

自信をもっていると自負する多くの人が、都合の悪いことから逃げてしまう傾向にある。それは本当に自信をもっている人とは言えない。

それを「自信」ではなく「過信」と言う。

「自信」とは、周りから、その自信とその人の発言や行動、そして度量とがマッチしていることを評価された場合にのみ用いられるべき言葉である。

五十川は逃げない。どんな時でも自信をもって対応する。

しかし、決して自信があるなどとは言わない。強い犬は吠えないというのはまさにこのことである。

まだまだ多くのクリアすべき問題を抱えた発展途上の会社にあって、最終的にスタッフの心のよりどころとなっているものが、五十川のゆるぎない自信なのである。

■器の大きさ

既に多くのお客様から信頼を得ている「五十川ブランド」。私が個人的に展開している拙いWEBサイトの中でその名前を使われることは、本来であれば同一視されることによるブランドの損傷を嫌って敬遠しそうなものであるが、敬遠するどころか、それを会社の名刺や自社のWEBサイトにリンクさせると言う。

当事者である私の方が心配をしてしまうほどであるが、すべては私の成長をサポートするためである。

今に始まったことではないが、五十川は小さいことにこだわらない。

普通、会計事務所という組織はブランドに強いこだわりをもち、特に「かたくて、真面目で、誠実で、賢そう」なイメージを前面に打ち出そうとする。そうすることが、会計事務所らしいブランドを形成するものと信じているからである。

しかし五十川は違う。表面的なブランディングで旧態依然とした会計事務所の「お高い」イメージを植えつけさせるような考えはなく、本当に大切なことだけを打ち出そうとする。

その大切なこととは「メッセージ」であり、「Two Milesらしいスタイル」であり、「スタッフの成長」であり……純粋に大切にしていることを表現しようとしているだけなのである。

それでブランドが崩れるとか信頼を損ねるなどとは微塵も思っていない。

そもそも、そんなもので影響を受けるほど五十川の人的ブランド力は貧しいものではないし、小手先のブランディングに屈するような貧しい思考の持ち主でもない。

五十川が目指すものはあくまでもモデルカンパニーであり、その過程において表面を飾るという行為は最劣位なのである。

■儲けの意識

五十川は基本的に合理的な人間であるから、利益が出ないことはやらない。本人を見ると、「本当に儲ける気があるの?」「楽しければいいんじゃないの?」と勘違いしてしまうほど無欲な印象を受けるが、その裏には常に数字に基づいた儲けの意識が備わっている。

決して金欲が強いということではない。しっかりとした儲けの意識がないとそれはビジネスではなくなり、本当に真剣なサービスを提供するためになくてはならないものだという事を理解しているのである。

だから、主張すべきところはしっかりと主張するし、何でもかんでも「無料でいいですよ」というような安請け合いはしない。

五十川は決して安いサービスを目指しているわけではない。かといって、高い料金も請求しない。

「リーズナブルな値段で最高のサービスを」

Two Miles は他会計事務所に比べるとかなり安いと言われているが、当の本人はそうは思っていない。あくまでも適正な料金だから、再三求められたスタッフからの値上げ要請にも首を縦に振ることはなかった。そして、こう切り返した。

「僕達がもっと努力して作業を効率化すれば、料金を上げなくても利益はしっかりとれるよね」

こんなこともあった。

レストランを経営されているお客様であるが、料金をいただく代わりに、たまにランチをご馳走していただくというバーターである。キャッシュフローが厳しいから、お客様にとっては非常にありがたいディールなのである。

と言っても、めったにご馳走になることはない。孤島で奮闘する町医者姿を描いたドラマ「ドクターコトー」。まさにその姿を再現するかの如くである。

ここからも、五十川が考えるところの「利益」が金欲とはかけ離れたところに存在することが伺える。

儲けを生み出すという意識は金銭的なことに留まらない。長短期に関わらず、すべての行動に何らかの「意味・意義＝利益」を求める。

無駄と思われることですら利益に結びつける。無駄を無駄で終わらせないのである。だから、五十川は「無駄なものはない」と言う。

そして五十川にとっての本当の利益とは、自分以外の人に利益を、もっと言えば幸せを分配することなのである。

■和ませる

五十川は必ず場を和ませようとする。O型関西人の素養という面もあろうが、努めてそのようにしているのがわかる。もちろん、終始ヘラヘラしているわけではない。「ふっ」と和ませるのである。みんなが仕事に忙殺されている時や、五十川がスタッフに対して厳しい指摘をした後などは顕著である。

「真剣にみせる」「威厳を保つ」など、人は一般的に「自分を主体にした行動」をとりがちであるが、五十川はあくまでも「他人主体」である。

考えてみて欲しい。いつも忙しそうにカリカリと仕事をしていて近づきがたい雰囲気を漂わせている上司と、仕事は抜群にできて自分達よりも何十倍も忙しいのに、「ふっ」とみんなを和ませるような雰囲気を作る上司。

仕事ができる人の特徴であるが、決して「忙しい」という言葉を使わないし、ましてや「忙しい=仕事ができる・ひっぱりだこ」といった貧しい思い込みとは無縁である。

そして、追われているというイメージがまったくない。あるのは「たくさん仕事があるんだろうけれども、ものすごい勢いでこなしているんだろうな」というイメージだけである。

忙しければ忙しい人ほどそうである。

もう一つ、五十川には常に物事を早く終わらせようとする意識がある。「時間はいくらでもある」とは考えない。リラックスできる時間をたくさん作り、本を読む、家族と楽しむなど、思考のブラッシュアップの時間に充てようとする。

「ふっ」と和ませると書いたが、五十川は、今ある仕事・空間を片付けて、早く次の段階、つまり、和みの時間に移ろうとする。そして、関わる人達に対してもそうしてあげようとする。

だからこそ時間の使い方うるさいし、ダラダラ何かをすることを嫌う。

Two Miles では、金曜日の午後は会計・税務の仕事をしなことにしている。五十川らしいアイデアである。そうするためには、前々からきっちりと時間管理をし、金曜日の午後に仕事をしなくてもいい状態にもっていく必要がある。

「和み」の前にこそ身のある何かがあり、身のある何かがあるからこそ「和める」ということをしっかりと理解しているのである。

■自らの役目

五十川は自らの役目を知っている。そして、それに違わぬ行動をとる。

すべてにおいてリードしていかなければならない、また、そうしないと気がすまないという経営者が多い中、五十川はあえて委ねる。

徹底的に委ねる。

その姿勢は、近い将来 CMO（Chief Motivation Officer）に徹すると宣言していることにも表れている。つまり、スタッフのモチベーションをあげる役目に専念するということである。

場を和ませたり、厳しさを注入したり、そしてメッセージを発信したり。

ここまで潔く自らの役目を全うしようとする経営者は少ないであろう。経営者の役目を減らすことは一見リスクのようにも思えるが、五十川にとっては逆なのである。

スタッフからしてみれば、五十川が役目を明確にしていること、そして委ねること、それを通して企業の方向性や自らに課された使命などを確認することができるのである。

五十川の役目は **CMO** に徹することと書いたが、それはモデルカンパニーを目指す過程における一つのチャレンジでしかない。

そうしたチャレンジを一つ一つクリアーして小さな成功を積み重ね、自ら体言する形でメッセージを強めていくこと。そして、そのメッセージによって人や企業の行動・思考に変化をもたらし、幸せを創造していくこと。

それが五十川が自らに課した本当の役目なのである。

■ 目的遂行能力

会計士という職業柄、IRS や Franchise Tax Board など国や州の各機関に電話をすることが多いのであるが、日本では考えられないほどその対応はよくない。平気で30分も1時間も待たされ、あげくの果てにはアイ・ドント・ノーである。

大抵の人は苛立ちを抑えきれずに癩癩（かんしゃく）を起こす。

しかし、五十川は違う。決して痛癢など起こさない。

無意味であるからである。

痛癢を起こすことで状況が好転するのであれば話は別であるが、先ずその可能性は低い。たとえ好転したとしても、それにかかる労力と効果を考えて場合にメリットを享受できる可能性は極めて低い。

簡単に言えばリスクが高いのである。

五十川の冷静さ・決断の速さは、そうしたリスクを察知する能力が優れているからなのかもしれない。あらゆるリスクを考え、当初の目的だけにフォーカスし、最小限の労力で最高のパフォーマンスを目指す。

だから、やってもしかたのないこと、考えてもしかたのないこと、悩んでもしかたのないことに対しては直ぐに発想の切り替えを行うのである。

今必要のないことは後に回し、優先事項をことごとく潰していく。

スピードを大切にしているのも、余計なことに時間をかけず、余った時間を思考のブラッシュアップに充てるためなのである。

■メッセージ

五十川はメッセージを大切にする。社内外に対するメッセージである。それは言葉だけで形成され得るものではない。仕事に対する姿勢、ライフスタイル、ビジョン、ブレない精神など、すべてが伴ってはじめて魂を宿した有機的な力として顕在化するのである。

人間は誰しもが発信すべきメッセージをもっているはずであるが、それを認識し、そして、それを発信することに価値を見出そうとする者はそう多くはない。

五十川にとってメッセージを発信することは、利益を得るためではなく、名声を得るためでもなく、存在意義そのものなのである。

会社を大きくするとか、世界一になるとか、そういう世俗的なビジョンはもたず、あくまでも「モデルカンパニーを創造する」という途方もなく大きなものを目指すことを通して、社員、顧客、取引先はもちろん、すべてのビジネスパーソンにメッセージを届けようとしていることからその信念を伺うことができる。

上述の通り、メッセージを発信するためには、言動、そして思考に至るすべての一致が不可欠である。理想を掲げただけの空っぽなメッセージは虚しいだけであり、人の心に届くことはあり得ない。

五十川は大きな理想を語り、そこに、行動、思考が伴う。だから人がついてくる。

つまりメッセージが伝わるのである。

メッセージの伝播のあり方には、大きく2つが考えられる。1つは、本人が説いて回るというもの、そしてもう1つは、共感した者が伝言ゲームの如く広めていくというものである。

五十川はその後者を好む。

「一人で成せるようなことはたいしたことではない」と語るが如く、多くの人を巻き込み、多くの人を力を使借しながら事を成すことに意味があると考えているからである。

そして、日々繰り返される本物のメッセージが新たなメッセージを育み、一步づつモデルカンパニーへの階段を上っていくのである。

■ 答えをもつ

五十川は答えをもっている。どんな時でも、必ず行き着く答えである。

世の中の多くの人には答えをもっていない。だから迷い続け、流行りに流され、表面的なことに踊らされる。行き着く答えがないわけであるから、インパクトの強いものに出くわすごとに、都度、本質的なことが歪められてしまうということにも頷ける。

もっと言えば、そもそも本質的なことが何なのかが分からないから、歪められる云々というレベルの話にもならないのかもしれない。

答えをもっていない我々からすると、答えをもっている五十川の言動・行動は、時に分かり難い印象を与えることがある。答えをもっていない者からすれば、表面的に見えるものがどうしても分かり易く、容易に心動かされるからである。

しかし、五十川は表面的なことに価値を求めない。

そのため、「凡人にとってのわかりやすい言動」ということから少し離れてしまう場合がある。そして、そのことを彼自身がよく心得ているからこそ、あえて我々に合わせるよう努めている。

たとえば五十川が掲げるビジョン。通常「ビジョン＝ゴール」のように解釈されるが、彼が唱えるビジョンにはそのゴールがない。モデルカンパニーを創造するという、際限なく続く、途方もないビジョン。

凡人曰く

「走っても走ってもたどりつかないゴールでは、そのうち疲れてしまう」

それは、分かり易い表面的な「答えのようなもの」を求めているに他ならないのである。

五十川のもつ答えは、本来、分かり易く極めてシンプルなものである。しかし、我々凡人は、化学調味料の味に麻痺してしまった味覚のごとく、本物の味を感じとれなくなっていて、シンプル且つ濃厚な彼の言動・行動を楽しむことができないだけなのである。

■スピード

五十川はとにかく速い。我々スタッフに対してもスピードの重要性を説いているが、ただ速さだけを求めているわけではない。スピードのその先にあるアドバンテージを理解することを求めているのである。

それは、お客様に対する感動の提供であり、余った時間の有効活用であり、効率化を求める過程で体得するシンプル化のコツであり……。

スピードを速くするために主に3つのポイントを指摘する。

◆シンプル化

◆リードする意識

◆経験

特に3つ目の「経験」については、時に泥臭く、失敗を重ねながら数をこなすという、アナログ的な要素の重要性を説く。ここでも五十川が、流行りの経営者のようにやみくもに「スピード」を叫んでいるわけではないということがわかる。

スピードの意味、そして、それが一日にして成るものではないということをしっかりと理解しているのである。

ツールもうまく活用している。こだわりはないが、タスク管理など、委ねるところは徹底的に委ね、目の前にあるものをどんどん片付けていく。

もう少し広げて言えば、アウトソーシングの意識が非常に高い。もちろん効果を考えることであるから、例えば「 $1 + 1 = 2$ 」という単純な計算にエクセルを使うようなことはない。

こうして徹底的にスピードや効率化を求める五十川であるが、実は「考える」という行為に重きを置いている。しかし、大勢と違うのは、そこに必ずアクションを伴うということである。

五十川が誰よりも多くの仕事と責任を抱えながらも理想的なライフワークバランスを保っていられるのは、スピードによって思考や行動に常に空きを作っているからなのである。

■ 自我の確立

五十川は人の評価や小言に影響されない。

以前、こんなことがあった。

事務所にある会議室を社外の人に開放していた時のことである。ある民間業者のセミナーが行われることになったのであるが、その業者は人によっては敬遠の対象となるようなビジネスモデルで商品を販売していた。人によって好き嫌いが分かれるようなビジネスであるというだけであり、売り物や講師の方はあくまでも健全であった。

スタッフからは、「事務所のブランドが落ちる」「いい噂を聞かない」などと非難の声が多く寄せられた。セミナーを告知する際にも「カスタメサの Two Miles オフィス内で……」という案内が必ず入り、見方によるとそのセミナーがあたかも Two Miles とのコラボレーションのようにも見えたのである。

しかし、スタッフの心配をよそに五十川はまったくそれを意に介さなかった。

「別に悪いものを売っているわけではないし、うちとは関係ないしね。会議室を使うだけでしょ？」

外からの評価や小言はそれ自体が問題ではなく、本人がそれを受け入れるかどうかの問題であるということを五十川は心得ているのである。

恐怖や心配事はすべて小さな自分が作りあげているまやかしであり、プリンシパル（原則）の壁が低ければ低いほど容易に飛び越えて自分の中に入り込んでくる。

五十川のプリンシパルは何ものもよせつけないほど高く、それはプリンシパルに従って思考・行動することの重要性を理解し実行している証拠とも言える。

自我が確立された者にとって、外からの評価や小言などは単なる戯言でしかないのである。

■ シンプル

世の中で受け入れられている物事の多くがシンプルである。それは有形のものに限らず、サービスや思考など、無形のものにまで及ぶ。

五十川は常にこのシンプルにこだわり、それを実行している。

自然体であることは既述の通りであるが、彼のあらゆる言動・行動に難解・複雑な修飾語は一切用いられず、それでも主語と述語がしっかりしているから必要十分な成果を導く。

ファクターは色々と考えられるが、先ずシンプルにしようとする姿勢が明らかである。

以下は、彼の言動・行動から見て取れるシンプルへの具体的なアプローチである。

- ◆明確な目標・目的をもつ
- ◆先走らずに足元を見る
- ◆段階をふむ
- ◆しぼる
- ◆情報は必要最低限に
- ◆ことをぼかさない
- ◆シンプルであることのアドバンテージを知る

日常の中で空気の大切さを忘れてしまうが如く、シンプルはあまりにも当たり前すぎて見過ごされてしまいがちである。京セラの創業者であり、日本航空の再建にも尽力した稲盛氏は、利益を最大化するための施策として「売上を極大にして経費を極小にする」と、ハッとするような、でも至極当たり前のことを説いている。

ここで「見過ごす」とは、何かに対して盲目的になっている状態であるとも言え、盲目であるが故に事を複雑にしてしまっていると考えられる。

盲目的とは「愛情や情熱・衝動などによって、理性的な判断ができないさま」と解釈されているが、実は五十川は、その「愛情」「情熱」「衝動」の何れにおいても強い人物である。

しかし、そこに原則が伴うため常に理性を欠くことはない。

それは途方もなく究極的な姿であって、我々がすべてを理解することは不可能であり、その必要もないのかもしれない。

とにかく五十川はシンプルである。

■成長に繋げる

五十川は仕事ができる。だから、自分より劣るもの、自分のやり方にそぐわないことなど、ストレスは相当なものであると考えられるが、それを表に出すことはない。不満をぶつけるという無意味な行動に充てる時間があるのなら、どうしたらその思いを成長に繋げることができるか、マイナスをプラスに転じさせることができるかという「将来」の時間に充てる。

もちろん指摘はする。ただ、あくまでも成長を促すための指摘（アドバイス）であって不満ではない。

その背景にあるものは、すべてを自分のやり方に合わせるような、つまり自己欲求を満たすことを求めるようなことはせず、あくまでも個人の成長を第一に考えているということである。

だから、どんなに思考や技術のレベルに隔たりがあるとしても、それを不満という形で吐き出すことはない。

そして、指摘（アドバイス）は常にシンプルである。発言、E-mail、どれをとっても内容は非常に短く、つらつらと不満や説明を並べることはない。相手に心理的ダメージを与えることが目的でもなく、ましてや、自らのストレスを発散させることが目的でもないからである。

あくまでも個々の成長に繋げるという意図が明確なのである。

常に大きなビジョンへの繋がりを意識することを求め、そのため近視眼的な物の見方や一時的なソリューションに言及することはない。その代わりに、「コミットメント」「スピード」「プリンシパル」「チーム」「プロアクティブ」といった原子のような言葉を用い「考動」を促す。

五十川は、常にビッグピクチャーで成長をとらえているのである。

■皿を回す

細い木の竿のようなもので複数のお皿を同時に回す曲芸。放っておけば、すぐに回転のスピードが落ちて落下してしまい、だからといって、ずっと同じ皿ばかりに気をとられていると他の皿が落下してしまう。

だから、常に全体に気を配って勢いを保つようにする。

仕事にも同じことが言え、タスクは常に一つとは限らない。必ずしも1つの仕事を貫徹してから次の仕事にうつれるというものでもない。情報の欠如、先方の都合、予期せぬトラブルなど、それらがことごとく解決されるまで他の作業に手を出さないということでは仕事は進まない。

五十川はこの皿回しの名人である。

モンキー・オン・ザ・ショルダーという表現をよく使うが、皿を回すが如く、常に相手にモンキーを投げておき、その間に他のタスクを進める。このようにして人の何倍ものタスクを同時にこなしていくのである。

そして、五十川はこの曲芸を経営にも応用している。

たとえばスタッフという回し難い皿。愛情が注がれていないスタッフはいないか、成長の壁の前で立ちすくんでいるスタッフはいないか、そんなことを常に意識しながら、各人のモチベーションを高めることに努め、それぞれの皿の回転を保っている。

しかし、五十川の本当の関心事はその先にある。いわゆる自転の力である。その自転の力をつけるために、会計や税務というベースとなる皿以外にも、色々な種類の皿を回す。

それは、WOW という皿であったり、チームワークという皿であったり。

五十川は、「回す力」を「自ら回る力」に変化させ、その力を結集させてモデルカンパニーという大皿を勢いよく回そうとしているのである。

■チャレンジ

五十川は基本的にどんな仕事でも引き受ける。「大きいもの」「小さいもの」「ぐちゃぐちゃなもの」「経験のないもの」「利益が薄そうなもの」など。

それを「チャレンジ」という言葉で表現する。

手堅い仕事だけを請け負って、儲けやブランドを高めていくというアプローチをとる会計事務所が多い中、五十川は、あくまでも泥臭く実戦で学びながら成長することを重視する。

「気高い先生」ではなく、「ストリートファイター」を目指しているのである。

そして、それを心から楽しんでいる。

例えば誰もやりたがらないようなぐちゃぐちゃな帳簿を整理する仕事を引き受けた時、五十川は、それを作業の効率化を図る絶好のチャンスととらえ、新しいシステムなどを取り入れるなどして、最小の労力をもって帳簿をまとめるといった仕組みを考える。

そこで一つ仕組みが出来上がれば、以降、ぐちゃぐちゃな仕事を引き受けても十分な利益を得られるようになるということである。

ここからも分かるように、単に何でも引き受け、何とかその場をしのいで目前の対価を得ようとするということではなく、チャレンジの過程で得た知識や経験を体系化するなど「スマートな泥臭さ」をもってチャレンジをチャンスに変えていくのである。

そして、こうしたチャレンジを重ねることで、どんな状況においても堂々と闘うことができる百戦錬磨のストリートファイターを育てようとしているのである。

経営者五十川が、「先生」という言葉を使うことがおかしくなるほどの親しみやすさを持ち、それでいて、ある種の威厳をもってスタッフから敬まわれているのは、このスマートな泥臭さと、百戦錬磨の頼れるストリートファイターとして最前線で闘い続ける強さにあるのかもしれない。

■Two Miles

五十川が代表を勤める会社の正式名称は **Isogawa Co Inc An Accountancy Corporation** である。しかし、それは法人登録上の社名であって、普段使用する名称は「Two Miles」という DBA（屋号）である。

その「Two Miles」という言葉は聖書の一節（マタイ）に記載されている。

If someone forces you to go one mile, go two miles with him

（誰かがあなたに1マイルついてきてと言ったら、2マイルついて行ってあげなさい）

通常、会計事務所と言えば、佐藤会計事務所や鈴木会計事務所などのように代表者の名前がついて、**Two Miles** といった名称は珍しい。ましてや、その名称に思いが込められているとなるとなおさらである。

著書である「本物のメッセージ」の中で五十川は次のように語っている

「社名においてお客様に対してエクストラなサービスをするということをコミットメントしている以上、それに反することはできない」

何とも五十川らしい思考であるが、私が経営者五十川の真髓を見たのはそこではない。

それは、五十川が **Isogawa Co Inc** ではなく **Two Miles** という名称を使う理由である。

Isogawa Co Inc では自分しか前に出れない。そこで、スタッフ全員に前にも出てもらうために、あえて **Isogawa Co Inc** ではなく **Two Miles** という自らの名前がついていない名称を使用しているのである。

五十川が目指しているものは「**Isogawa** カンパニー」ではなく、あくまでも「モデルカンパニー」なのである。

五十川が用意するキャンバスでは、色々なもの、色々な人、色々なセンスが交錯する。そこで描かれたものが彼にとっての作品であり、自分のセンスにあわないものをことごとく排除し、ひとりよがりの作品に仕上げようとする凡人のそれとは大きく異なる。

ひとりでは **Two Miles** を歩むことが難しいことを五十川が一番よく心得ているのである。

最後までお付き合いいただきまして有り難うございました。

皆さまにとりまして少しでも参考になる内容であれば幸いです。

今後とも Two Miles を宜しく願い致します。

ご意見・ご感想などございましたら、下記アドレスより頂戴できれば幸いです。

ohno@twomiles.net

五十川に関連するリンク集

★五十川がスタッフに宛てた手紙を大公開。これを読んで涙するスタッフ、メンターになって欲しいというお客様など、各方面から本当にたくさんのお声をいただいております。

<http://www.twomileshawaii.net/スタッフへの手紙>

★五十川が書き下ろした初の無料小冊子第1弾。すべてのビジネスマンへ本物のメッセージをお届けします。

<http://tmhi.jimdo.com/本物のメッセージ>

★シンプルなパワーと美しさを説く、待望の無料小冊子第2弾。

<http://twomiles.net/ebook/simpleisbeautiful.pdf>

★英語でのみ綴られていた五十川のブログが、2014年1月よりついに日本語版として更新を始めました。

<http://modelcompany.wordpress.com>

★五十川自ら手がける新サービス「ビジネス成長戦略コーチング」。五十川の思考とTwo Miles 成功の方程式をパッケージでご提供しております。

<http://twomiles.net/businesscoaching.html>