

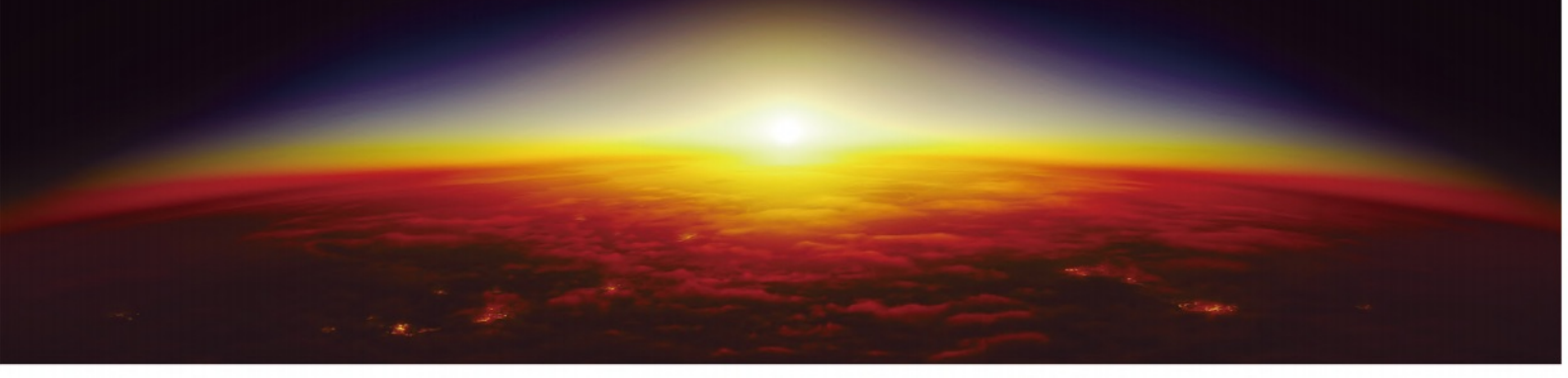
NBC Plus+

vol.24

何を想い、何を考えるのか！。

リアル イズ ダグ の

Real
history



リアル トップ 直実 ダシ の

Real
history

文: NBCコンサルティング株式会社



ワークライフバランスという概念があるが、私は、究極的にはワークとライフが同化していくことを指していると解釈している(あくまで持論)。働くことは生きることであり、生きることは働くこと。

トップリーダーは、寝ても覚めても工作中であり、思考がやむことはない。大いなる志と広い視野、そして圧倒的なコミュニケーション力と熱量、一方でクールで切れ味のいい判断力。トップリーダーに求められることは多く、それは一朝一夕で培えるものではない。

今回は二人のトップリーダーが主人公。答えづらいだろう質問も敢えて投げてみた。共通項は「仕事人間」。つまりフル稼働で人生を楽しんでいる。パワーの源は「志」。それを根付かせる壮絶な過去の持ち主であった。





「決断が条件を整える」 やらない理由を並べて時間を潰さない。

NBCコンサルティング株式会社
代表取締役社長

野呂敏彦

Toshihiko Noro



「自身」そして「過去」を語るのに、代表の言葉は常に「社員」「社会」「未来」への想いを織りなしていく。自分を超えるとは「過去を超えること」、そして「他者を慮ること」—。思えば、代表はいつも人と未来をみている。

「自分や過去は語りたくないのだよ」
：野呂代表はそうつぶやきながら部屋に入った。鋭くそして穏やかな表情で、私たちのインタビュアーに応じた代表は丁寧につづつ言葉を紡いでいく。

ズバリ「座右の銘」は？
人様の幸せの中に私の幸せがある。

「憧れの人」とその理由。
廣池千九郎博士（モラロジイ創設者）。人間として何が正しいかという基本理念を学びました。また、「幸福」と「成功」は心構えで実現できる」という精神は、私自身の人生の基盤となりました。廣池先生と出会うまで、自我が強く自己本位、私は最低な男でした…。

トップリーダーとして気を付けていること、流儀は何ですか？
「決断が条件を整える」…と考える、できない（やらない）理由を並べて時間を潰すようなことがないようにしています。そして「人間が真ん中で人間がすべて」というのが私の流儀ですね。

人生の転機はいつですか？
また、そのきっかけはなんですか？
工場に勤務していた16歳の頃、先輩職人の人生を見た時が転機です。職人の貧しい生活ぶりを見て、「このままだと自分

も同じ道を歩むのではないか」と感じたことがすべての動機となりました。

創業の志を教えてください。
「会計事務所は企業を救っていない」という現実を目の当たりにした一方で「会計事務所しか企業は救済できない」という使命感が創業の志です。

社人になつてから今までで一番の「絶体絶命」は、いつどんなときでしたか？
あまりないですね。あるとしたら…：トラツクの運転手をしながら税理士試験に挑んでいた時です。税理士試験にパスすることを腹に決めた日から、毎朝4時に起きて勉強していましたので、時折居眠り運転をしていました。危ないですね…（苦笑）。睡眠時間が3時間でも、8時間分眠る術を身に付けたのはこの頃です。

仕事上、後悔していることはありますか？
ないですよ。

生きている上で最も恐ろしいことは何だと思えますか？
人間として何が正しいかの価値基準がないことです。基準がないから欲望のまま生きる…それが最も恐ろしいことだと思っています。

ストレスはたまりませんか？
また解消方法を教えてください。
たまりません。嫌なことが起これば行動を変えます。それだけのことです。

衝撃的な「読書体験」を教えてください。
読書は自分を育てる最強の武器です。良い書物や文章に触れた時、私はそれを自己ノートに記します。今では250ページになっています。このノートには書物から得たことだけではなく、日頃出会う経営者や部下たちから聞いて衝撃を受けたことなども書き入れます。耳から目から…五感をフル稼働していることを吸収しようとするところは昔から変わっていませんね。自分でも好奇心が強いなあと感じます。

ご自身はどんな性格だとお思いますか？
先を読む力（先見性）が人よりも優れているかな？とは思っています。攻撃的であり、決めたらやり抜く性格です。しかし、他人への甘さも一流…（笑）。

今、一番楽しい時間を教えてください。
仲間と一緒に仕事をしたり、食事をしている時が最も楽しい時間です。経営者の中には、社員と食事したりするこ

人生年表



「野呂敏彦」はこうしてできた!

母からの教え

人は皆生まれたときは同じだけ「苦勞」という荷物を背負っているものです。若い時に苦勞し流さなかった汗は、老いてから涙となって出てきます。



**部下育成において
大事なことは何でしょうか。**

つながるのではないのでしょうか。

冗談を言い合えるくらいの間柄が、本当の意味での対話を生み、信頼関係の構築につながるのではないのでしょうか。

形成するためにさまざまなコミュニケーションの場を持つておくべきです。緊張関係だけでは疲れてしまいます。

し、経営に参画するような風土をつくりあげることができません。

大切なのは信頼関係であり、それを度で社員に臨まなくては進むものも進まないという局面もあります。しかし、それだけでは社員個々が考え知恵を出し、経営に参画するような風土をつくりあげることができません。

圧倒的で厳格な立ち位置をトップが持つておく必要もあるし、毅然とした態度で社員に臨まなくては進むものも進まないという局面もあります。しかし、それだけでは社員個々が考え知恵を出し、経営に参画するような風土をつくりあげることができません。

組職において、トップダウンや主従関係によるマネジメントも重要でしょう。圧倒的で厳格な立ち位置をトップが持つておく必要もあるし、毅然とした態度で社員に臨まなくては進むものも進まないという局面もあります。しかし、それだけでは社員個々が考え知恵を出し、経営に参画するような風土をつくりあげることができません。

今でも新人研修の講師として、1〜2週間社員と寝食を共にすることがあります。双方にそれなりの緊張があるわけですが、一緒に寝起きし、食事することによってわかりあえることも多い。

話をするためには、その場が職場の執務室だけでは足りないと思っっているんです。

とを（敢えて）極端に避けるという人がいますが、私は社員と人間として対話するためには、その場が職場の執務室だけでは足りないと思っっているんです。

話をするためには、その場が職場の執務室だけでは足りないと思っっているんです。

心に残る部下との闘いがあれば、そのエピソードも教えてください。

部下は己の鑑だと思えます。いつも自己反省をしています。心の残る部下との闘い...ですね。創業時の1期生の研修です。当時、自分の報酬で求人広告を出していましたので、採用した人間を育てることに、それはそれは真剣でした。常に勝負！こちらが真剣にならないと部下というものは真剣にはなりません。そして、自分の資金でことを成そうとしないと真剣にはならないのかもしれないと、歩くことですね。

大きな声で話すこと。

また、歩くことですね。

元気の源(健康法)を教えてください。

また、歩くことですね。

ゲン担ぎで行うことはありますか？

とですが、「朝早く起き、スタートが早い生活をしていたら悪いことはない」と自分に言い聞かせていますので、とにかく朝は早いです。朝起きて一番にすることは課題への集中。早起きは三文の得と言いますが、得は徳です。それと、手相が良いと言われましたので、「俺は運が良いのだ」と言い聞かせて行動しています。前向きな発想を常に持つておくことは重要なことです。

中小企業の皆様(読者)に今、最も伝えたいことは？

計数に強くなることです。それが資金にも運動します。これからの時代は優勝劣敗の時代です。つまり格差社会を意味しています。格差が益々開く時代なのです。その時に大事になるのが、計数をみる力なのです。

10年後の自分は何をしていると思いますか？10年後の自分へ一言。

10年後...生きていませんね。「今日で人生は終わり」...そんな思いを抱くから日々価値ある人生を歩まねば!と考えられるというものです。しかし、10年後も健康だったら、やはり人間教育を行っていると思います。この設問...ドキッとしますね(苦笑)。

あなたが一番たいせつな人は？

社員です。いや...妻？

...苦勞をかけてきました。

NBCコンサルティング株式会社
代表取締役社長
野呂敏彦 Toshihiko Noro

税理士としての経営指導を通して、経営の本質は「道徳と経営は一体である」という「道徳的経営法」を確立。その後、NBCコンサルティング株式会社を設立。自ら主催する「実践社長塾」「実践財塾」を実践道場として、その指導理念を貫いている。社長と悩みを共にし、親身になって対策を練る。その姿勢、指導方針から、規模の大小を問わず全国の企業経営者から圧倒的な支持を得ている。



その瞬間瞬間に、
全身全霊で正対する一。

NBCコンサルティング株式会社
常務取締役

江中 健一

Kenichi Enaka



江中健一という男の圧倒的な熱量をどこかで体感された方も多いのではないだろうか。コンサルタントを志してから常に第一線を駆け抜けてきた。

「天才」と呼ばれる彼は、誰よりも腰が低く、その流暢で熱を帯びた豪快なプレゼンからは想像だにできない、繊細でさみしげな表情を浮かべることがある。人は彼を「天才」を呼んでいる。

壮絶な過去が、優柔不断で心配性な男に全身全霊で事物に対峙することへの志を与えている。その志が「感謝する心」と「努力のムシ」を生んだ。

ズバリ「座右の銘」は？

①「志を立てて以て万物の源となす」
②「善因善果・悪因悪果」
「憧れの人」とその理由。

憧れる人は沢山いますが、その方達の特に素晴らしいところを組み合わせた理想の自分が頭の中にいます。この頭の中にある「理想の自分」が、私が最も憧れる人です。あまりの乖離にしようつちゅう愕然としています…。

トップリーダーとして気を付けていること、流儀は何ですか？

①何事も当たり前と思わず、求めずに感謝し、常に与えること。

②その瞬間瞬間に、

全身全霊で正対すること。

③常識に惑わされない。

慣習に対し、思考停止にならない。

なぜNBCに入社しましたか？

当時すでに他のコンサルティングファームから内定をいただいていた。しかし、偶然見つけたNBCのコンサルティングト募集内容に興味を持ち、会社説明会

の日にその近くで仕事があったため興味本位で参加したのがきっかけです。その会社説明会で創業者の一人でもある中田の熱い思いに触れ、感動し、集団面接の際に突然「江中、NBCに来い！」と言われ、思わず「はい！」と答えてしまいました。偶然の積み重ねで入社が決まりましたが、今思えばすべて「必然」「必要」「ベスト」だったと感じます。

社人になつてから今までで

一番の「絶体絶命」は、

いつどんなときでしたか？

日本生命時代、営業部長就任3日目に、部下が30名のお客様から計5千万円もの消費をしていた事件が発覚した時。1ヶ月以上、その事件の処理に費やしました。全く営業部長業務ができず、残った部下との信頼関係も築けず、まさに絶体絶命の日々でした。

人生の師匠とその方との

エピソードを教えてください。

真鍋洋氏…日本生命時代の上司です。ビジネスマンとしての生き方、プロフェッショナルとしての姿勢、責任者としてのあり方、すべてをその姿勢を通じて教えていただきました。私が当時史上最年少最短期で営業部長になれたのも、真鍋さんが自身の職責を懸けて本社に

掛け合ってくれたおかげです。

赤松恒彦氏…日本生命時代の上司です。営業部長として慢心していた私に鬼手仏心で教育をしてくれました。仕事では本心に厳しく、そして休みの日には自宅に招いてくれ、父親のように優しくしてくれました。

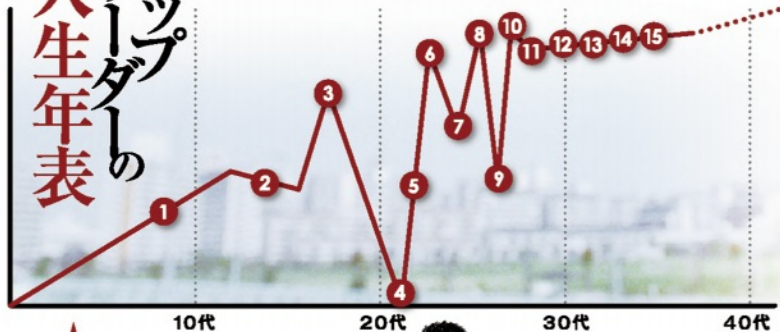
野呂敏彦氏…NBCの社長です。人間としてどうあるべきか、経営者としてどうあるべきかを今でも教えていただいています。そして、私自身の可能性を広げるチャンスを与えてくれた人です。

中田典仁氏…NBCの大先輩です。コンサルタントとしての基礎、人材教育の基礎のすべてを中田より学びました。

江中重照氏…父親です。命を賭して、私に自立と生きる道を与えてくれた人です。一度も親孝行をできずに別れてしまいました。いつか、私の命が終わった時、再び会えると思います。その時に、「お前が息子でよかった」と一言言ってもらえるよう、正しく生きていこうと誓っています。

深谷倫光氏…クライアント先の社長様です。コンサルタントとして駆け出しの頃から、進むべき道、人生の様々な局面での決断において、アドバイスをいただいています。

リトツプの人生年表



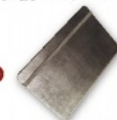
リトツプの愛用品



●旅芸人コンサルタント必携アイテム！リモワとトウミのキャリーケース。

イメージやアイデアを①書くモレスキン。

③モンブランのボールペンと、ご支援先社員の皆様から頂いた、結婚記念の特注ペンケース。



「江中健一」はこうしてできた！



- 小学生時代：剣道とラジコンに熱中。先生によく怒られる悪ガキ。
- 中学生時代：何にも熱中するわけでもないフラフラした悪ガキでした。中3の2学期になり、このままではまずいと思い高校受験に向けようやく勉強に集中。無事、合格。
- 高校生時代：剣道とバンド活動に熱中。一生の仲間との巡り合いがありました。大学にも何とか現役合格。
- 21歳前半：父親の会社の倒産、突然の死。その後、半年程債権者に追われる日々を送る。つい最近母親に聞いたところ、この頃は左顔面が麻痺していたらしい。
- 21歳後半：契約社員としてNTT外商部に勤務。デジタル回線移行の法人飛び込み営業を行う。大学にも殆ど行かず、毎朝NTTに出社。ここで全国1位の営業実績を取り続け、ビジネスマンとしての自信を得る。又、多くの素晴らしい先輩方に出会う。
- 22歳：大学を何とか卒業し、日本生命保険相互会社に入社。
- 23歳：同期1位の成績を取り続けることができ、有頂天に。結果天狗になり、慢心から大きな失敗をし、謹慎3日間。寮の布団の中で、泣きながら反省の日々を送る。1年間大低迷。

- 24~26歳：転職後、支社営業企画部門配属。ここで素晴らしい上司に巡り合い、成長させて頂き、当時最年少最速で営業部長就任。
- 26歳：営業部長就任3日目、その営業部で最も頼りにしていた実績1位の社員が、過去30名のお客様から計5,000万円もの費消を起こしていたことが発覚。営業部長業務どころではなく、その後処理に1ヶ月以上費やすことに。営業部はボロボロ。業績も下位低迷。
- 27歳：その後挽回し、営業部長就任1年目、6ヶ月で年間目標達成。全国グランプリ表彰基準営業部に。この1年間は、私の今までの人生で最も密度の濃い一年でした。
- 28歳：NBCコンサルタント入社。念願の経営コンサルタント人生を歩みはじめる。
- 29歳：入社1年目、受注実績全社1位で、執行役員名古屋本部長就任。翌年、取締役名阪本部長に就任。
- 31歳：常務取締役就任。野呂社長の近くで、経営を学ぶ機会を頂く。
- 34歳：NBC入社直後から、当時生活費もまともになかった私をずっと支えてくれていた妻と結婚。
- 35歳：目標であった500名の前での講演会。(商業界九州総会)

ご自身はどんな性格だと思いますか？

長所／素直・真つ直ぐ
短所／優柔不断・心配性

今、一番楽しい時間を教えてください。

海外旅行…タイのバンコクが好きで、長期休暇になると行っています。

コンサルタントとしての成長…自分のコンサルタントとしての成長が実感できる時、新しいノウハウが完成したときは、ワクワクします。

学生時代に熱中したものは？

バンド活動…演奏する時、たまに演奏メンバー間の心が全て一体となる瞬間があるんです。ゾーンに入ると言いますが、あの瞬間は、涙が出そうになるくらい興奮・感動しました。ちなみに全く世に出ませんでした。200曲ほど作りました(笑)

剣道…厳しい練習、仲間意識、そして試合の時の一瞬で勝負が決まる緊張感がたまらなく好きでした。

人生の転機はいつですか？

また、そのきっかけはなんですか？

1997年5月12日。21歳の時です。突然父親の会社が倒産し、父が死去しました。母は仕事をしたことのない専業主婦。私は大学生。一瞬で人生が変わりました。しかし、あの経験があったおかげで、今の私があります。

ゲン担ぎで行うことはありますか？

大切な仕事の前は、必ずレッドブルを飲み、バナナを食べます。そうすると最高のパフォーマンスが発揮できるような気がするんです。

部下育成において大事なことは何でしょうか。

心に残る部下との闘いがあれば、そのエピソードも教えてください。

部下の人生を深く知り、過去・現在・未来と正対すること。

NBC名古屋本部長時代、問題を抱えた部下と90日間24時間を共にしたことがあります。彼はその後、NBCで最高の榮譽の一つである、成功体験発表会代表メンバーに選ばれました。彼がそのステージに登壇した時、人生で一番泣きました。その部下が、リーダーとして部下を持つことの素晴らしさ、人の成長に関われる幸せを教えてくださいました。人生の師の一人です。

中小企業の皆様(読者)に今、最も伝えたいことは？

常識と成功法則を疑うことです。「成功法則」とは、その時の社会潮流

から派生して生まれるものであり、潮流が変わりはじめた今、過去の成功法則が通用しなくなってきています。

「常識」とは、他との差別化を妨げる最たるものであり、また、誰かが自身の行動や結果を正当化するために作られたものでもあります。ですから、「常識・成功法則」を盲信せず、それを疑い、自らの思考を突き詰める中で、何が正しいかを判断することが重要だと思えます。

65歳になった自分は

何をしていると思えますか？

65歳の自分へ一言。

正直まったく想像が付きません。10年後までであれば明確なイメージはあるのですが…。ただ、一日を後悔することなく、誠実に生き、善因を積み重ねれば、素晴らしい晩年を迎えられると信じています。

仕事上、

後悔していることはありますか？

反省は星の数ほどありますが、後悔はありません。人生にリハールはないですから、自分の選択を後悔しないために、一所懸命生きていきます。

生きている上で最も恐ろしいことは

何だと思えますか？

自分を信じられなくなることです。

ストレスはたまりませんか？

また解消方法を教えてください。

ストレスはあまりたまりません。ストレスがたまらない生き方をするよう心がけています。しかし、時にストレスがたまった時は、妻と食事に行き、美味しいお酒を飲んで解消します。

好きなミュージシャン、

そしてその理由は？

今はいません。昔はBOWYが大好きでした。中学時代、友達から借りたBOWYのライブCDを聞いた時、B・BLUEという曲のイントロに衝撃を受け、それがバンドを始めるきっかけになりました。

衝撃的な「読書体験」を

教えてください。

「佐藤芳直先生」と「田坂広志先生」の本に出会った時です。それまでの私の中にあった経営理論がガラガラと音を立てて崩れていった感覚を今でも覚えていています。「経営って温かくていいんだ。」「経営って楽しくていいんだ。」「経営って人を幸せにするためにあるんだ！」と、嬉しくて、涙を流し続け

ながら読んだことを思い出します。

これから学びたいことは何ですか。

心理学・大脳生理学を極め、世界最高の人材教育及び営業教育体系を作り上げたいです。

好きな映画は？

そしてその理由も教えてください。

「スタンドバイミー」と「青春アムステルダム」です。どちらの映画とも、純粹に未知の世界に向け勇気をもって進む、そしてその勇気を支えてくれる大切な仲間がいる。そこに感動します。行ってみたい場所、

国を教えてください。

行きたい場所は沢山あって書ききれません。若いうちに、世界中を旅して知見を広め、人間性を高めたいです。

気持ちの切り替えを

どのように行っていますか？

すべてに感謝し、未来をイメージし、丹田式呼吸法をすると、一発でスイッチが切り替わります。

夜寝る前に考えることは？

また、一日の睡眠時間は？

次の日の仕事の段取りとシミュレーション、未来のあるべき姿のイメージ。睡眠時間は4〜5時間くらいです。クリエイティブな仕事ですから、できる

だけ寝るようにはしてはいます。

朝起きて一番にすること、

考えることは？

購読している10ほどのブログから、情報収集。習慣です。

元気の源(健康法)を

教えてください。

常に誰かの役に立っているという実感と、感謝の心を持つことが、精神的な元気の源です。精神的にプラスであれば、身体の疲れを凌駕します。

好きな季節と理由を

教えてください。

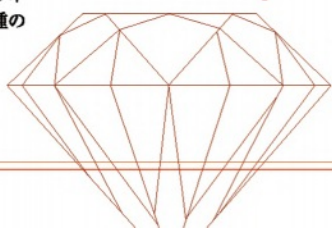
冬の朝の凜とした空気が大好きです。あと、年末年始の日本の雰囲気が好きです。

あなたが一番たいせつな人は？

勿論「妻」でしょ。

NBCコンサルタンツ株式会社
常務取締役
江中 健一 Kenichi Enaka

大学時代、NTT外商部で営業人生をスタート。NTT社員の中で唯一の大学生でありながら、全国1位を取り続ける。大学卒業後、日本生命に入社。当時最年少・最短記録である、26歳で営業部長就任。全国ワースト営業部を、1年間でグランプリ拠点に導く。その後、NBCコンサルタンツに転職。以降約10年間、営業部門責任者として全社をマネジメントし、全国さまざまな業種の営業教育を続けている。





出会えて
 よかった
 言葉がある。



厳	自		澄	考	燃	仕		暖	人
し	分		ん	え	え	事		か	に
い	に		だ	る	る	を		い	接
冬	向		秋	時	夏	す		春	す
の	か		の	は	の	る		の	る
心	う		心	、	心	時		心	時
。	時		。		。	は		。	は
	は					、			、

出典：鮫島輝明「心の四季」

このQRコードから
 ご覧いただけます。



NBCの
 Facebook



NBC Plus 編集部がリアルタイムな情報を発信中！



を押して記事を見よう。

ここから新しい「絆」が生まれる可能性も！
 今後の展開をお楽しみに！



編集部からの
 お知らせ。

