



## マニアック神社ツアー

かしわや えつこ  
ガイド 柏谷悦江

有名なところにもお連れしますが、よりパワフルなところや、知られていないけれど、古くからの聖地などを選んで、楽しんでいただけるよう、企画させていただいています。現地でも、どんな神様が祭られているのかなどの解説つきです。日本の神様の名前そのものが実はとても強力なパワーのある言葉。だからツアーに行かれましたなら、一つは神様のお名前を覚えて帰りましょう。

写真は去年の筑波山神社にお参りしたときのものです。実は帰り道を私が間違えまして、大変な道になってしまったのですが（本当にごめんなさい）この道じゃないとみられなかった巨石群が見られて良かったのですよ。普段体を動かしていないと、とても大変ですが、頭を使いすぎの方にはこれがとっても有効だと思います。皆さんの清々しいお顔が物語っていますね（間違えて良かった←すみません、調子に乗りました）。日本の神様は殆どが人間の経験があります。それは神社に



昨年、筑波山神社にお参りしたときの様子



行く上で人々の希望になります。すごい業績は万能の神様がなさったものではなく、私たちと同じ人間が成し得たことだったのですから。苦悩し、失敗をし、成功を勝ち取った人間だったからこそ、神様として祭られているのです。神社で勇気と情熱と折れない心をサポートしていただきに、一緒に参りましょう。

## ■ 経営力・人間力を高めたい経営者の方へ

# 高野山真言宗の阿闍梨から学ぶ『空海の経営』

日本史上最高の天才、弘法大師 空海の1200年続く経営の秘訣を伝授します

### 今なぜ「空海の経営」なのか

皆さんは、“弘法大師・空海”と聞いて、何をイメージしますか？

一般的には、高野山を開いたお坊さん、四国八十八か所のお遍路さん、空海が杖で叩いた所から温泉が湧き出た…等々、数々の逸話とともに『すごいお坊さん』というイメージがあるかと思います。

しかしながら、空海が遺した思想には『今を生きる私たちに通ずる“生きた智慧”』があり、さらに興味深いのは、空海の歩んだ功績そのものが『自分自身を見つめ、自分の真志命を貫き、自分自身そして社会全体の幸福のために歩み続けた“泥臭い社会実業家”』であった、ということなのです。



### 経典という「真理」から学ぶことの大切さ

1200年も前に開いた空海の教えが、今もなお受け継がれ続けているのは、何故なのでしょう。

それは、「〇〇メソッド」のように一個人の考えではなく、時代や人が変わっても変わることのない『普遍的な真理』に基づいているからだと考えます。

たとえば、太陽が東から昇って西に沈む、水は上から下に流れる、人は生まれたら必ず死ぬ、というように。「経典」とは、本来は普遍的な真理が説かれているものですが、それが伝えられる過程において”（その人や時代の）解釈”が加えられていることが多いのもまた事実です。

今回、この講座の講師をして下さっている足立信行先生は、高野山で修行をされ阿闍梨となり、さらに学びを深めて本山布教師という資格をお持ちですが、その資格もさることながら、「経典という真理」を自己解釈で歪めることなく愚直に伝えることの出来る、数少ない方と言っても過言ではありません。

### 「永続性のあるビジネス」とは何か

これからの経営・ビジネスには永続性が必要である、と言われます。では、真の永続性とはどういうことでしょうか。それはどんなに真剣に考えても、私たちには考えの及ばないことです。なぜならば、時代は常に移り変わり、人の一生も数十年しかないからです。

時代が変わっても、人が変わっても、変わらないもの。それが『真の永続性』であり、その立場からご自身の在り方やビジネスを捉えなおした時に初めて「永続性のあるビジネス」のヒントが得られるのではないかと思います。

この「空海の経営」講座を通じて、あなたのビジネスや真志命そのものをさらに深めてみませんか？

ご興味のある方はぜひ一度、セミナーにお越しください。



## 「空海の経営 入門講座」

● 7月3日(日) 10:00~11:30

● 7月19日(火) 19:00~20:30

● 7月26日(火) 19:00~20:30

## 「空海の経営講座」を教えてください足立信行先生ってこんな方！

高野山真言宗の阿闍梨（僧侶の先生）であり現役の葬儀会社の経営者でもあります。

足立信行先生は、18歳で出家して7年間、高野山で修行をされました。23歳で阿闍梨（僧侶の先生）となり、24歳のときには、史上最年少で本山布教師 示教となられました。その後、高野山を下山して、一般企業に就職して、社会の厳しさを生身で体験されています。そして、2017年に自ら葬儀会社を創業して、経営者として活動されています。



志ある起業家を支援するマガジン

立志財団すみれ通信

Vol.32

2022年7月号

住所や電話番号が変更になったらご連絡下さい。登録住所をオフィスにしているが、会報はやはり自宅へ、という場合も教えてください。財団の問い合わせフォームからご連絡ください。

お引越しませんか？



## 会員紹介



不動産会社勤務  
永戸 慎一

現在、都内の投資用ワンルームマンション会社に勤務しています。千葉県松戸市在住です。趣味は野球観戦で、プロ野球の千葉ロッテマリーンズファンです。2020年5月から立志財団会員として活動しています。

### 現在の活動内容

近況では、森川さん主催の「起業ブートキャンプ」に参加し、会社員と起業家の両立を目指して活動しています。20年以上従事してきた投資用ワンルームマンション専門のコンサルティングを模索しています。ワンルームマンション投資を現在検討中で、購入を判断も断ることもできない、という方に有益な情報をお届けしたいと考えています。ご自身や周囲の方でそのような方がいらっしゃれば、ぜひおつなぎいただければ幸いです。よろしくお願いたします。

## 編集後記

最近、なんだか忙しい、忙しいと思っていました。私よりずっと忙しい方が多い中、グチのようですみません。

しかし、ふとスケジュールを見たら、それほど仕事に詰まっているのではないことに気づきました。

仕事、仕事、遊び、遊び、仕事。

そうか、私は仕事だけでなく遊びも諦められないから予定が詰まっていたんだ、と気づきました。^^

元来、楽しいことがないと仕事もできない性格です。いえ、もちろん仕事も好きだし楽しいですよ。

でも、友人との遊びやリラックスタイムも大好きなんです。

最近の遊びとしては、今回5人でしたが、ただ「峰不二子の格好でフェラーリの前で写真撮影する」という遊びに参加しました。

「だから何？」は何も無い「遊び」です。黒のキャットスーツをそれぞれ購入し、美容院で髪をセット、お化粧ばっちり。モデル気分で撮影。楽しかったです!! 中心になる方の熱量がまた素晴らしい。巻き込み力がすごい! 神社ツアーにも参加しました。

これが「充実している」ということなのかも知れませんね。先延ばししないで仕事も遊びも楽しむ。かなり幸せなことかも知れません。最近、遊んでいますか? ^^ 大人にも遊び時間があるといいですね。最後までお読みいただき、ありがとうございました。



坂本 裕子

# 志から事業を再構築する『立志の経営』

## 1. 全体最適で複数の問題を一気に解決する方法



坂本 憲彦

最近、私の経営のノウハウをまとめていこうと考えています。私も独立して15年が経過します。その間に、3つの会社を経営し10の事業を立ち上げてきました。うまくいった事業もあれば、うまくいかなかった事業もあります。特に2014年に経営していた会社の社長を辞めるときには、大きな学びがありました。その経験が今の私の経営の原点になっています。そこで、今回から『立志の経営』というテーマで、私が考える経営の大切なポイントについてお話させていただきます。まず1回目の今回、お話しするのが「全体最適」理論についてです。これは全世界で1000万部のベストセラーになっている「ザ・ゴール」という本の著者であるゴールドラット博士が提唱している理論です。経営者は常に会社全体を俯瞰してみる必要があります。全体を見渡して、最適な選択をしていくことが経営者には求められます。ただ、この最適な選択をすることが経営者にとっては難しいのです。経営をしていると複数の問題が同時に発生してきます。また、仕事だけではなく、家庭の問題が起こることもあります。そんなときに複数の問題を一気に解決する手法がこの「全体最適」という考え方です。

全体最適の考え方を知っているか、知らないかで、経営者の思考はまったく違ったものになります。全体最適を知らないと、複数の問題を個別に対応していくことになります。それでは、時間も労力も多くなってしまいます。それが、全体最適を習得することで、たった一つの問題を解決することで、オセロのように他の問題も解決するという一点を見つめることに集中していきます。この一点をボトルネックと言います。そしてボトルネックを解消することができれば、それぞれに起こっていた問題がオセロをひっくり返すかのように解決していくのです。これは経営をしていく上で、非常にパワフルな思考法になりますので、ぜひ学んでみてください。本で学ぶこともできますが、もし直接学びたい方は、私の個別コンサルか坂本立志塾の1dayセミナーにお越しくださいね。あなたの経営を飛躍させるきっかけになります。



全体最適  
理論



## 「暑い夏でも気力ややる気を充実させる方法とは」



さて、では一体、どのような状況でも気力を満たしやる気やモチベーションを上げる、コンディションを整えるにはどうすればいいのか？今回はそれを取り上げていきましょう。

### 1. 冷たい飲み物や食べ物を摂りすぎない

暑い日に冷たい物を食べたり飲んだりすると心地よく、スルスルと美味しくいただけます。ですが、冷たい物の摂りすぎはNGです。冷たい物を摂った直後はサッパリして良いのですが、内臓が冷えすぎる事で結果心身ともに気怠くなり、気力ややる気は下がる傾向にあります。冷たい物はほどほど、どちらかというと温かい物を意識して摂るようにしましょう。

### 2. シャワーで済ませず熱い湯船につかる

暑い日が続くとお風呂に入るのは敬遠しがちになり、シャワーで済ませる方も多いでしょう。ですが、シャワーは汗を流すには良いのですが疲労回復や良好な睡眠に繋がる効果は望めません。毎日ではなく長く入る必要はないのですが、できれば週に最低2回は41～43℃くらいの熱い湯船につかり、身体をしっかりと温めるようにしましょう。熱い湯船は疲労回復効果はもちろん心身のリラックス、良好で快適な睡眠に繋がり、翌朝の目覚めも良く気力ややる気が充実します。

いかがでしたか？ポイントは「体を冷やし過ぎず温めること」。気力ややる気をアップさせ充実した毎日を過ごしましょう。

## 自分の強みに生きることは？



1回目のテーマは、「自分の強みに生きることは？」についてお話したいと思います。

あなたは、今自分の強みが何かわかっていますか？認識している方、認識していない方など色々いらっしゃると思います。きっと誰もが、自分の強みを認識して、より効果的に今よりもっと成果を上げていきたい。と思っいらっしゃると思います。

今よりもっと結果を出すために・・・ポイントは、「エネルギーの集中」です。それはひとりひとりの強みに集中するという事です。ご自身の中に、もともと存在する特性を認識し、そこに集中することで、楽に多くの結果を出すことができます。ウェルスマイクスでは、「フローに乗る」という言い方をしています。ぜひ、自分の一番強いところ、お役に立てるところが何なのか？探してみてください。そして、そこにエネルギーを集中させていきましょう。きっと今よりも楽しいライフワークにつながっていきます。

詳細はこちら



『自分の強みをもっと詳しく知りたい方へ』

無料で診断できるオンラインの4タイプ診断テストがあります。ぜひ、気になる方は受けてみてくださいね。

# 「立志Zoom交流会」

## 「最近遊んでいますか？」

自分の想いを、もっと多くの方に伝えたい人は他にいませんか？あなたの大切な想いを、沢山のの人に伝える場所があります。それが「立志Zoom交流会」です。

何度も参加してるよ、という方もいると思いますが、参加したいけど心配、だったり、どうこうをやるのか知りたい、という方もいらっしゃると思います。

順番にご案内しますね！

## まずは申込みです。

<https://risshi.or.jp/kouryu/>

▼QRコード



右記のページから申込ボタンをクリック、フォームに入力していただけます。あなたのお仕事の内容や、つながりたい人を教えてください。立志財団メンバーは、なんと無料で参加していただけます。

### 1. 事前交流タイム



4人～6人のブレイクアウトルームで自己紹介していきます。

### 2. 学習タイム



ビジネスで役立つ情報を、志部メンバーがシェアします。

### 3. プレゼンタイム



お待ちかねの、プレゼンタイムです。あなたのビジネスについて、つながりたい人について、各人1分程度でみなさんにプレゼンします。参加者名簿を見ながら他の方のプレゼンを聞きましょう。自分が紹介できそうな人がいたらメモしておきましょう。

### 4. メインプレゼン



立志交流会の運営メンバーが、5分間プレゼンして情報提供をしてくれます。

### 5. ストレッチタイム



スタートから1時間くらいのタイミングで、体を動かすストレッチタイムをします。

### 6. ワークセッション



立志財団ならではの！「夢と志のシェア」をします。

### 7. 紹介タイム



「A3番本です。〇〇さんに、協業先の税理士さんをご紹介します。」先ほどのプレゼンを聞いて、あなたが紹介できる人を発表してください。

### 8. アフター交流タイム



今日の感想や、話し足りなかったことをお話し、つながってください。

写真を撮って終了です！イメージできましたでしょうか？

現在、**第2木曜日**の19時～21時の【未来応援志部】と**第4土曜日**の15時～17時の【ファン作り志部】があります。ご参加お待ちしております！

ぜひ、多くの方とつながって、お仕事を発展させていきましょう！

