

---

【 ダントツNO1企業に学ぶNO1になる秘訣 】

---

日本一のカレーハウスC.O.C.壱番屋 創業者 宗次徳二が語る

日めくりカレンダー掃除の達人より 「なぜ、掃除をすると会社がよくなるのか？」

---

坂上：はい、お願い致します。日めくりカレンダー、掃除の達人から。一日、  
「人も会社も掃除でよみがえる。スランプに陥ったとき、誰もがあせって即効性のある解決法に飛びついてしまいがちです。しかし、そんなときこそ掃除です。本気で取り組み、続けると、少しずつではあるものの、状況が回復していくのを実感できます。掃除には目立たずとも、着実な効果があるのです」

とあります。

宗次：はい。

坂上：はい。

宗次：説明ですね。

坂上：はい。コメントを少しいただけたらと思います。宗次さんから。

宗次：この言葉ができたのはね。

坂上：はい。

宗次：もう今から十五年ほど前。バブルが崩壊して十年近く経ったころから、まあ何割かの店で売り上げ、昨対、前年割れっていう現象が目立つようになった時に…。

坂上：なるほど。はい。

宗次：まあ、私どものチェーンのオーナーさんから、キャンペーンをうってほしいとか、値下げをして欲しいとか、そういう要望がちらほら出始めて。

坂上：はい。

宗次：私としてはそういうこと、値下げ等は一切考えなく、今日までそれを貫いているんですがね。

坂上：はい。なるほど。

宗次：その時によく言った言葉がこれなんですね。じゃ、掃除をしなさいと。

坂上：はい。

宗次：向こう三軒まで、一日何度も何度も掃除しなさい。

坂上：はい。

宗次：その、まあできたらオーナーが。かなわなければ店長さんが、社員さんが、心を込めて、掃き清めるような気持ちで掃除をやる。それで姿勢が変わって、近隣の人から認められて、やがてはまたファンとして、店に戻ってきていただけるんですよって。それで売上落ちた分は回復できるんですよって。まあ、そういう意味ですね。

坂上：はあ、なるほどなるほど。つまりそのバブルが終わって業績とか、景気が悪くなったと。それが景気のせいと一旦思いたくなるんだけど、違うんだと。それを掃除で蘇らせたということですね。

宗次：そうですね。景気とか、まあライバルさんがやるような価格政策だとか

坂上：はい、値段とか。

宗次：そういうことでまあ、対抗しようっていう。それは私たちには全然なかった。

坂上：なるほどですね。でもあの、わからない方には、と言おうか、「掃除やるとなんで売上伸びるんですか？」と。こういう方もいらっしゃると思うんですけど、このあたりはいかがなものなんでしょう。

宗次：即効性はないですよ。掃除したからといって、今日から明日から、売り上げが回復するってことはないですね。

坂上：はい。

宗次：ただ、姿勢ですから。一番大事なものは。経営者として。私はそう思っていますね。姿勢、経営者の姿勢が良くないと。またその経営者にならって、社員さんの姿勢も良くなるわけですから。経営者にならうわけですからね。

坂上：はい。

宗次：社風とか、姿勢が良ければ逆に、長きにわたって繁栄が続くんですよっていう。

坂上：はい。なるほどですね。経営の姿勢が掃除に表れるのであり、掃除をしていくと経営者の姿勢が良くなっていくと。こんな関係にあるんでしょうかね。

宗次：そうですね。それを見た取引さんとか、近隣の関係する人とか、地域の方は、やっぱりほっとしますよね。

坂上：なるほど。

宗次：この経営者は素晴らしい…と。それが信用にもなっていますね。まあ、いいことばかりです。

坂上：いいことばかりですか。

宗次：大変なこと以外は。

坂上：そうですよね。

宗次：大変ですよ、だから誰もやらないですよ。

坂上：誰もやらないからこそ、やることに価値がある。

宗次：心を込めることですよ。

坂上：心を込めると。

宗次：ただ、評価してください、褒めてくださいという意識でやっていたんでは続かないですよ、これは。効果がないですから。すぐには。

坂上：なるほど。

宗次：もう微々たるものですから。その積み重ねですから。

坂上：はい。

宗次：三年やって、やっとちょっとずつ効果があって…そのくらいに思ったほうがいいですよ。

坂上：やっぱり三年ですね。

宗次：そうだと思います。

坂上：はい、ありがとうございます。僕も言っているんですけど、千日の修行を鍛といい、万日の修行を錬という、という宮本武蔵の言葉なんて言っているんですけど、千日修行、ちょうど三年と。これが繋がっているのかもしれないですね。

宗次：なるほど、それは初めて聞きました。

坂上：そうですか。ありがとうございます。では五日のところに行かせていただきます。掃除の達人、五日。

「外見にこだわる人は掃除しない 人や車が行き交う中、汚れたなりで汗まみれになってゴミ拾いや草取りをする。おしゃれや外見を人一倍気にする人は、決してやりたいと思わないでしょう。でも、人間は外見より中身。掃除で心のおしゃれをするほうが、より大切ではないでしょうか」

と、書いていただいております。

宗次：まあ、掃除をする時のこともそうなんですけどね。

坂上：はい。

宗次：やっぱり、日常において、偽装とかメッキとは言いませぬけども、なんか、おしゃ

れにこだわりすぎじゃないのって。

坂上：ははは。

宗次：こだわるということがあるんですかって聞きたくなるような、そういう人って結構いますよね。

坂上：そうですね。

宗次：でも、その人のまあ、価値観とか、趣味の世界でやっている分は、誰も否定はできませんけどね。まあもちろん偽装でやってても、人は否定なんかできないけども。私なんかはそういうことなんかよりも、心の中、心が一番大事だと思っていますから。だから汗に、汗にまみれて、まあ朝から掃除をする。それで、自分自身がね、心も元気になって、さわやかな気持ちになって、一日のスタートが切れると。

坂上：はい。

宗次：そういうことですからね。まあ、周りで、外見にこだわったり、あの、大変な思いまでしたくないっていう人は、まあ、絶対に（掃除を）しません。

坂上：そうですね。外見よりやっぱり中身ということになるんでしょうか。

宗次：絶対にそうじゃないですかね。あの、やっぱりいい人生、いい経営者人生、いい仕事をコツコツと積み上げて買っていくと思ったら、やっぱり中身でしょう。

坂上：はい、はい。そうですね。でもあの、外見にこだわるというか、外見のことばかり考えている人って、確かにいらっしやいますよね。でも、外見も、なんと言うか、あまりボロボロでも、なんかアレですけど。

宗次：まあ、そうそう。極端なね、まあ…。

坂上：こざっぱりしている程度にして。それよりも中身と。こんな感じでいいんでしょうかね。

宗次：まあ、結構ね、おしゃれな人は、それはそれで本人楽しんでいるんだから。あの、いいとは思いますが。

坂上：そうですね。はい。ありがとうございます。

宗次：まあだから、そういう人までが掃除をする必要もないしね。

坂上：うーん。では六日、掃除の達人六日。

「拾うと捨てる、この差は大きい ゴミを拾う人はポイ捨てをしないはずです。反対に、平気でポイ捨てをする人がゴミを拾うでしょうか。たとえ小さなことでも、行動の差、考え方の差が、人柄や生き方の差となって表れているのです。拾う人と捨てる人。あなたは

どちらでありたいですか？」とあります。

宗次：まあねえ。まあ、プラスとマイナスですよ。

坂上：はい。

宗次：プラスマイナス、プラス1とマイナス1は、2、違いますからね。

坂上：その通りですね。

宗次：それと同じでね。拾う…。ただ、難しいのはね。街歩いてて拾うっていうことはなかなかできません。空き缶が落ちていてもまあ、せいぜい足の先でちょっと淵っこのほうへ…。それはまあ、わざわざ拾って空き缶を捨て…ボックスへね。持って行くっていうことではないんだけど。ただ、私たちがやっている掃除のエリアというものがあって、ここは徹底してね、掃除しながらゴミを拾おうということでやっているんだけど。ただ、言えるのは、捨てるのを罪悪、罪悪感を感じて捨てるような人、まあ、滅多にないです。そういうことはね。罪悪感を感じる人は、捨てるなんて平気でできませんから。少なくともそういう人は、拾わないまでも捨てることはないですからね。

坂上：はい。

宗次：かと思うと、なんでそんなこと平気でできるんですかと。車からポーンと捨てたりね。

坂上：はい。

宗次：まあ、歩道歩いていて、くわえ煙草。吸い殻捨てたり。まあ、やっぱり、拾えばきれいになるし、捨てればゴミは増えるしっていう。人としても、そのちょっとしたことを、やり続けるか。人が迷惑になることを、平気でできるかって。

坂上：はい。

宗次：これ、長い人生で大きな差になっていくと思います。

宗次：やっぱり姿勢、生き方。

坂上：なるほど。

宗次：ですよ。

坂上：今、おっしゃっていただいたように、確かに、プラス1とマイナス1で2の差ができて、先ほどおっしゃっていただいた、3年。1000日だと。2000の違いが出てくるということですね。

宗次：そういうことですね。掃除そのものはもう、効果にしたら、目に見えないような効果しかないことですがね。その時はきれいになるって。まあそういう、それがまた気持ち

ちよくて、続けるっていうことになるんでしょうけど。

坂上：後はあの、宗次さんの場合はカレー屋さんというか、カレーハウスをされて、近隣という話がありましたが、要は店舗の経営をするにあたって、掃除というものを大事にされていたと思うんですが。

宗次：そうですね。先ほどの、店は掃除で蘇るっていうことと、後は感謝の気持ちを掃除で表すというね。その一つのね。

坂上：感謝の気持ちを。

宗次：その気持ちが根底にありますよね。地域へのお返しというか。ご迷惑を掛けながら商売をさせていただいていると。皆様のおかげで商売させていただいていますという。私たち、小さい、少ないことですが、地域の役にも立ちたいんですという。それが、心からそう思うことね。パフォーマンスじゃなくて。

坂上：はいはい、なるほどですね。でも、あのここが難しいことなんですけど、仮にパフォーマンスでやっても、30年続いていると、いつのまにか心から、そう思えるようになるかもしれないですね。

宗次：それはまあ、こだわりですからもう。

坂上：やり続けられますよね。範囲としてはどれくらい？両隣、三軒という表現もありましたが。

宗次：まあ、都心部ではそのくらい。

坂上：100mくらいのイメージですか？

宗次：のべ100mくらいですかね。

坂上：のべ100mくらい。

宗次：行って戻って、また左行って戻って。郊外だとその3~4倍。500mとか。

坂上：ロードサイドのお店のイメージですね。幹線道路というか。

宗次：草も生えますから、そういうの取ったりしてね。

坂上：そうですね、なるほどなるほど。都心部と幹線道路の場合、範囲がちょっと違いますけども。まあ100mなり、2, 300mなり、こんなイメージですかね。

宗次：掃除を一生懸命している店が、偽装したりするとか、絶対思わないからね。ああ、ああいう店応援したいなって思っただけですよね。

坂上：なるほどですね。それは、どういう感じだったんですか。自分の心からやろうと思って、やり始められた感じだったんですか。それともやっているうちに、ああやっぱりそ

ういうことだなと思われた感じだったんですか。

宗次：どうですかね。商売させていただくんだから、掃除、ちゃんとやろうって、それじゃないかと思いますよね。

坂上：そこから始まったんですね。なるほどなるほど。商売の原点というか、やらせていただいているんだっていう気持ち。

宗次：まあそうですよね。お客様への感謝、地域への感謝、の気持ちですよね。

坂上：はい。ありがとうございます。これ、日付、少し飛びとびで恐縮なんですけど、次、九日。掃除の達人九日、でございます。

「無理をしないとできないのが掃除。無理をしないとできないのが掃除です。頑張って、努力して、無理をしないとできない。続かない掃除だからこそ、続けることさえできれば、誰にでも成功のチャンスがあるといえるのです。掃除には、無理をしてでも始める値打ちがあります。まずは頑張ってみましょう」。

宗次：そうですね。大変ですからね。楽にできることはないですし。私の話を聞いて、じゃあ私も参加しますって、七時か八時から、必ずやっていますから。

坂上：今もやってらっしゃるんですね。

宗次：そうです。

坂上：2012年現在、ですね。

宗次：これからもずっと続けますけどね。

坂上：これからも、はい。

宗次：参加しますっていう人に、無理しなくていいですからねっていつも言うんですよね。

坂上：はい。

宗次：大変ですから。起きた都合で、やれそうだったら突然、来て下さいと。予告はいいですから、無理しないでください。でも、無理をしないとできませんけどねって。って、その時はその会話で終わるんですけどね。そりゃ、自分で何か成果を挙げようとか目標を追おうとかがあったら、やっぱり日々の努力が大事ですもんね。

坂上：はい。

宗次：何の努力もしないで目標達成なんて、そんな甘くはないですから。日々の積み重ねで行くとやっぱり、まあ早起きして掃除。これが一番、自分を鍛えることですよ。日課としてやろうっていうことで、だんだん強くなって目標に近づいていくんじゃないですか。

坂上：なるほど。一番はじめの頃、掃除を始めた時は、時間はどれくらいから始められた

んですか？

宗次：いや、店頭だけの掃除とかね。喫茶店だけの。そんなのどこでもやるような程度ですけど。まあ、社員さんにみんなで呼びかけてやろうとなったのは、早起き会で正味30分ですね。で、後の片づけとか、分類したりして。40分くらいやっていたかね。

坂上：なるほどですね。準備がちょっとあり、賞味30分やり、10分、後片付け。

宗次：回収したごみを分類しなきゃいけませんから。

坂上：その場合、お店の中と外があると思うんですけど。お店の外で40分？中の掃除は。

宗次：中は入れません。中はやって当たり前ですから。

坂上：外でってことですね。

宗次：外でも、まあ地域、近隣ですよ。自分の駐車場、自分の施設はね、きれいにして当たりの世界ですから。

坂上：まあ、やってあたりまえの前提で。プラスアルファってということですね。周りの方の。ちなみに今日現在では、お掃除はどれくらいされてるんですか。通常は。

宗次：時間？

坂上：はい。

宗次：私は今は、季節によってバラツキありますね。いまどきだと90分は。

坂上：90分ですね。

宗次：短い日で90分ですね。まあ120分ですかね。

坂上：2時間くらいですね。

宗次：花をいっぱい、道路に植えているので。その水撒きですね。

坂上：私がちょっと解説させていただくと、名古屋の栄という駅の近く、中央分離帯に、どのくらいの距離ですか。200m？

宗次：全部で、清掃する範囲で413m。

坂上：413m。ちゃんと測っているんですね

宗次：巻尺で測りました。いいかげん嫌ですから。人間いいかげんでも、なんかそういうところこだわりたいんです。

坂上：そうですね。413mのところ中央分離帯があり、そこに今お花を植えていらっしゃるんですね。今日が八月の夏なんですけど、毎日お水を上げていらっしゃるということですね。

宗次：そうですね。晴天が2日続くともう、水枯れ現象ですからね。



坂上：400mのところに、鉢の数としてはだいたいどのくらい？

宗次：今はちょっと存在感のある、ハイビスカスという木のようになってくる花なんです  
がね。それは2200。2200ポッド

坂上：それはご自身のお金で、市のために。了解をもらって植えさせてもらったと。

宗次：そうですね。市とは協定結んで、宗次さん自由にやってくださいと。もうそこまで  
言っていたいて。

坂上：それが先ほどおっしゃっていたような、積み上げというか、やり続けることで信用  
を得ているというところと繋がっているのでしょうか。

宗次：まあそうですね。周りも変わってきてくれますし、協力もしてくれます。最初はそ  
んなこと勝手にやっちゃ困ると。そういうところですよ。ましてや造園会社さんからし  
てみればね、業績に影響を及ぼしますもんね。交差点の一つのコーナーだけでも、年間に  
したら何十万で。

坂上：そうですね、お金もらっている仕事ですから。

宗次：それを奪ったわけです。たぶんね、どうせ続かないだろうということで。続きませ  
んもん。よくあるんですよ。新聞なんかでも、蝶が育つような花を植えましようとか。い  
ろんなことをやっているんですけど、見に行くとたいてい枯れてしまっている。

坂上：今、どのくらい、栄の中央分離帯はされ始めて…。

宗次：5年です。今、音楽ホールを近くでやっていて。

坂上：宗次ホールですね。

宗次：そうです。それができて直後くらいから始めました。

坂上：5年間、先ほど3年というお話がありましたが、それがもう5年になられたという  
ことですね。素晴らしいですね。ありがとうございます。11日。

「掃除は毎日するほうが続くもの。天気が悪い、体調が悪い、都合が悪い、だから今日は  
掃除をやめよう・・・では続きません。どんなにつらくても、勇気を持って、まずは毎日、  
なにがなんでも取り組んでみましょう。掃除の効用が徐々に実感でき、そのうち毎日せず  
にはいられなくなります」。

宗次：まあ誰でも、弱いですから。ラクで楽しいことは、誰から言われなくても続けます  
けども。辛くて汚くて、大変なことですからね。それと、町が動く前に始めていますから、  
私の場合は。

坂上：時間は何時くらいから？

宗次：6時半前後から8時まで。時によっては、花を植える時期なんかは4時半ごろからやったり。まあいろいろですけどね。すべて自分の心で決めることですからね。甘くしようと思ったらもうやらなければいい。誰にも迷惑はかからない。迷惑はかからないというか、罰を受けるわけでもないし。まあ思うには、人から言われてはできないですね。自分の心でよしやるぞと決めてやらなければ。それを周りに表明して、私はやります！くらい自分を追い込んで始めないと、なかなか続かないですね。で、続ける以上はいろんな条件は考えない。もう100%やるんだと。オフの日もやるんだと。私はそうですね。普通そこまでやらないと思います。

坂上：はい。

宗次：出張の時だけは例外ですかね。そこにいないですから。後は、微熱くらいだったら、よし、この微熱を、風邪の初期症状を掃除で治してやろうって行ってね。余計一生懸命にやります。体調の悪さを忘れるくらい一生懸命やることです。天候も関係ないですね。嵐が近づいていようが、台風とか、雪が降ろうが、雨であろうが。まあむしろ、さっきの体調の悪い時と一緒に、条件の悪い時のほうが張り切りますね。さあ頑張るぞと。カップは着ますけどね。

坂上：そうすると、日ごろやるのとちょっと違う準備になりますよね。

宗次：カップ着るだけです。後は一緒です。まあ水撒きはありませんけどね。

坂上：経営をしても逆境があり、人生にも逆境がありますが、今のお話を聞いていますと、逆に逆境だから頑張るぞと、こういう気持ちに似ている感じが今ちょっとしましたけども。

宗次：まあ、そうですね。負けてはいられませんもんね。ただ経営上の逆境は掃除とは違います。掃除は自分の意志でね、相手はいませんから。誰も参加しなくても、一人でも頑張ればその日は完了ですからね。ちょっと違うかもわからない。まあでも、それを耐え抜いて、逆境を耐え抜く中で、明かりが見えてくるわけですからね。その明かりが見えてきた時に、頑張って耐えてよかったなあって。まあその繰り返しですね。

坂上：今、お話あった、思うこと。宣言すること。続けること。こう3ステップあったような気がするんですけど。思うことのきっかけ…。あの実は、先日あった人が、掃除ってわかってるんだけどな、やり始めらんなくて…。こういう方がよくいらっしゃるんですけど。どうしたらいいんですかって僕も聞かれて。実は昨日聞かれたんですけど。

宗次：だからもう、悩んだり考えたりするより…。とにかくやればいいんですよ。やっていくうちにだんだん工夫も生まれ、広がりもあり、参加する賛同者も来てくれる。最初

から、さあ、みなさんこうやりましょうかとグループ作って、それはしないほうがいいですね。

坂上：まずは自分がやろうとすることですね。率先垂範といいたいでしょうか。周りに言うことはやはり大事ですか？ 周りの人に宣言するというか。

宗次：何でもそうですよ。弱いからです。黙ってやったんじゃね。早起きでも禁煙でも減量でも。まわりに私はやりますって。そうすると三日坊主でね。中にはありますけどね、三日坊主になることも。何をやっても宣言ばかりで言うばかりで、続かないという烙印を押されるのは嫌ですから。信用がなくなりますからね。できることを頑張って続けるという、原動力にはなりませんね。恥ずかしいことはできない。家族子供なんかにはね、お父さん頑張るぞと。

坂上：大事ですね。何人くらいに言ったんですか？

宗次：社員さんとか。そういうことを意識してやった覚えはないですけどね。

坂上：周りの方に言うんですよね。やっていますよ、こうですよと。

宗次：そうですね。

坂上：ありがとうございます。12日。

「掃除は打算や損得では続かない。一生懸命掃除をしたからと言って、人からほめられるわけでも、報酬を得られるわけでもありません。それでも打算や損得なしに掃除を続けていけば、実に多くの“徳”が得られます。(二宮尊徳の徳ですね)掃除を続けることで、心が豊かになり、前向きで積極的な人生を送ることができるからです」とあります。

宗次：そうですね。時々考えるんですけど、一日この1時間、お金に換えたらいくらになるだろうかと。人はいくらもらったら、これをやるだろうかと。思われもしますけど。その人の置かれている状況や、経済状況も含めて。お金に困っていれば、たとえ3000円でももらえれば多くの人に参加してくれると思うんだけど。といって、まあまあゆとりある人は、一万円もらっても嫌ですからね。朝早く起きてね。そういう打算、「これやりますから、売上これだけ伸ばしたいんです。みなさんこれ協力して買ってください。いいことしますから、褒めてください認めてください…」そういう気持ちがありますとね、そういう効果はありませんから、続かないですよ。損得でやろうとするとね。「私、こんなに一生懸命朝から掃除しているのに誰も認めてくれない。うちの店で買ってくれない」とか。社員は付いて来てくれないとかね。そういうことを思うと、なかなかそうは…。打てば響くように反応してくれないですから。続かない。まあそういうことですよ。

坂上：はい。

宗次：打算じゃないんです。心から、町のためにとか、自分を鍛えるためにとか。そういうことですよ。

坂上：不思議なんですけど、逆説的かもしれないんですけど、打算、損得で商売を始めるとか、仕事をやる、当たり前じゃないかって思うかもしれないんですけど、でも、それがうまくいかないんですよ。なぜなのでしょうかね。不思議な感じがすごいですけど。

宗次：もちろん、打算はゼロということでは決してなくてね。そりゃ、私だって、掃除やっていると褒めてもらいたい、直接ね。頭が下がりますとか、ありがたいですとか言っただけだと嬉しいしね。でもやっぱり自分なりに、こういう生き方をしよう、こういう経営をしようというところで、そういう中で始めると、やっぱりだんだんいいことってエスカレートというか、向上してきますから。お花ひとつ植えるのでも、最初はプランタ三つで始めたら、てんこ盛りに咲く。じゃあ、去年咲いたから、今年は30個並べようとか。私はそれでだんだん広がっていったんですよ。早起きもそうです。早起きもいいなと思ってだんだんだんだん早くなったんですよ。それと一緒に。掃除も。

坂上：なるほど、一気に行くのではなく、薄皮一枚重ねるといふか、階段をほんの一步だけあがる、そういうことが大事なんですか。

宗次：去年よりも今年ちょっと成長させたい、今年はこれを一つ拡大させたいという、誰でもそういう拡大志向はありますからね。それでだんだんだんだん、こんなことを毎日できるようになったんだとね。周りがあきれるくらいのことになっていくわけですよ。

坂上：それを続けるために、この打算損得ではないんだと…。

宗次：打算があたったら続きませんから。何度も言うようにね、そりゃ一日やって、どっかの市から5000円でもくれればまだね・・・そういうことありえないですから。

坂上：あり得ないですからね。でも結果的に、掃除をしっかりとしたことによって、CoCo壱番さんの店舗の売り上げが、一日とかでは変化をしないけれど、三年とかでゆるやかにアップしていくイメージということなんですよ。

宗次：そうなる姿勢になるということです。満足はできるレベルではないにしても、同業他店さん、地域のライバル店と比べたら、絶対に良くなっていますからね。同じ能力でやっているとしたらね。その差ですよ。そこが店の姿勢ですからね。お客様に伝わらないわけではないですよ。だから、うちはどこよりも安くしますとか、どこよりも美味しいんだってとかいってね、それも大事な要素だけれども、その前にやっぱり、オーナー、

店長からお客様に対する姿勢が大事ですよ。経営に対する姿勢。

坂上：ありがとうございます。13日、

「たかが掃除だからこそ率先垂範しよう。誰にでもできる掃除。しかし誰もやりたがらない掃除。だからこそ、みずから率先垂範して、誰より積極的に取り組みたいもの。その姿、行いを見て、やがて仲間が一人、二人と増えていくのです。」と、あります。

宗次：まあ、できたら職位の高い人ね。社長さんとか、部長さん、役員。そういう人が、自ら額に汗して範を示す。それに心を打たれて、10人のうち2人か1人がやがてついて来てくれるというね。もう、多くの人が同じようにやってくれるということは絶対ないですから。そんな、甘いもんじゃないしね。つらいことですから。まずは一人から。コツコツと。黙々とやり続ける。それに共感して、共鳴して、仲間が増えていく。で、やがては姿勢も良くなるみたいだね。生き方が良くなる。率先垂範ですよ。

坂上：トップからということですよ。

宗次：こんなことを会社としてやりたいから、みなさんでやってくれないかって言ったってね。心が入らないから。言われるからしょうがないか…くらいで、やってくれませんからね。職位高い人、経営者とかは、心を込めてやりますからね。一生懸命やりますから。

坂上：仮に10人いると、何人くらいやってくれるものですか？

宗次：私は2割くらいだと思います。

坂上：2割くらいですか。

宗次：ココイチ時代も6時から30人くらいでやっていましたが、ざっと2割でした。強制は嫌ですからね。嫌々やってもらいたくないんでね。「しょうがないから言われるからやります」、そんな人にやってもらいたくないんで私は。まあでも社員さんがやるのは多少打算か、私以上に打算が強いですよ、こうやって一生懸命協力的にやると、社長は見てくれるんじゃないかっていうね。それは、そうなりますよね。ある程度はしょうがない。でも、普通の人だからといって、いやですっていう人が大半です。いいことがあるかもしれないけれど、そんなつらいこと嫌ですって。義務じゃないんだったらやりませんと。大抵はそうですよ。10人に8人は。

坂上：店舗、フランチャイズのトップの方がやらないとっていうことですよ。

宗次：私はそう思うんですけど、そんなトップいないですよ。トップはみんないい格好をしていますから。なんで？と思うんだけど、経営者の意味合い、価値観はいろいろだからね。仕事も大事だけど、楽しむことも大事という人が多いから。

坂上：ココイチさんのトップの方は、されてる方が多いんじゃないですか？

宗次：他のチェーンさんより多いと思います。

坂上：強制ではないということですね。

宗次：やりなさいという指導はします。地域のために。でも、さっきの2：6：2ですね。

2割が良くやってくれて、市からも表彰してもらったりね。

坂上：これ、業績との相関関係はありますか？

宗次：あると思いますけれど、根拠となるものは求めたことがないですけどね。やっぱり姿勢がいいし、そういう店はオーナーが現場主義やっていますから。よほど厳しくしなければ、オーナーはユニフォーム着ない。そういうオーナーさん多いですからね。

坂上：はい、わかりました。ありがとうございます。23日。

宗次：これ、予定通り？

坂上：ちょっと遅れています。

宗次：ちょっと無駄なことを…。

坂上：とんでもありません。23日。

「掃除はニコ・キビ・ハキでしょう 掃除をするなら、本気でしょう。ニコニコ笑顔、キビキビした動作、ハキハキさわやかな態度でしていると、たとえ掃除でも、人も自分もますます楽しくなってきます。」とあります。

宗次：仕事でも何でもね、これ基本だと思います。これ、ココイチの社是なんですけどね。もちろん、表現するニコニコとかね。キビキビした動作、ハキハキした態度。これも大事なんですけど、内面ですよ。やる気だとか意欲だとかね。協調性だとか向上心。これがニコニコキビキビハキハキですよ。そんな気持ちで、何事にも一生懸命心を込めてやろうということですよ。だから、私がやる会話は無駄な会話は一切…一切といってもまあ、するんですけどね。できるだけしないと。だらしなく、二人三人が横になって喋りながら、ということはやらない。まあ、黙々とやろうと。それを見る、目にした方もその方が気持ちがいいし。そうじ道具は持ってやっているけどなんかダラダラしてね、それ私は嫌でね。何事も一生懸命やろうと。掃除をしながら、自分自身を鍛える、毎日日々、鍛練みたいなものですよね。積み重ねって大きいですからね。日々はちょっとしたことでもね。

坂上：今、ちょっと思ったんですが、店舗でやはり従業員の方が、料理を作っているんだけれど話をしていると、お客さんもあんまり気持ちよくないですよ。それに似たものがあるということですかね。

宗次：まあそうですね。

坂上：やっぱり、人様に見られているという意識を持ちながら。自分自身を鍛えているというんですかね。はい、ありがとうございます。24日、

「掃除を続けるだけで、大きな信用を生む 信用はお金や不動産で得られるものではありません。形あるものよりむしろ、日々の行動における姿勢や生き方で感銘を与えることにより、信頼が生まれるのです。信用を築くには、掃除を続けること。掃除力は信用力です」。

宗次：掃除をやる人に悪い人はいませんね、掃除をやり続ける人に、絶対にいないと思う。ヘンなものを売りつけようとかね、自分さえよければとかね。偽装してでもとかね。そんな人が早く起きて町の掃除をやり続けることなんか絶対にない。たまにトイレ掃除くらいはやるかもしれないけれど。トイレ掃除バカにしちゃいけない。毎日やる人で、コツコツと生きる、仕事をする、誠実な生き方をする、そういう人のイメージですね。

坂上：極悪人という感じは繋がらないですね。

宗次：絶対ないと思います。

坂上：なぜなのでしょうね。不思議ですけど。

宗次：ふつうの人から見ると、バカバカしいことですね。なんでそんなバカみたいなことやらなければいけないんだということじゃないですか。まあ夜、美味しいお酒でも呑んで夜更かししたほうがよっぽどいいやと。

坂上：自分だけ良ければいいというエゴを削る行為が掃除。

宗次：まさにそうですね。そうしないとできないことですね。それをやり続けていたら、やっぱりあの人、素晴らしいっていうことになっていくんじゃないですかね。何かあったら応援してあげたいと。いろんな形で応援してあげたいとね。

坂上：実は道元禅師の言葉に、日々すべて修行と。ご飯食べるのも掃除するのもトイレに行くのも…。掃除を通じて、自分自身を磨いていく。そんな気がしました。

宗次：本気でやるそうじというのは大変ですから。雨の日も、暑い日も。私、座禅の本なんかたくさんあって、座禅ってどんなもんだろうと思って。座禅は確かにすごいものだと思うんですね。心を無にして鍛える。掃除はそれに似ていて、プラス町のためにもなる。

坂上：人のためにやるということですね。

宗次：その分が座禅よりもいいって、絶対価値があるよって。でもそれ座禅を否定するみたいになるから、あえて文言に中村（秘書）からこれダメですって言われている……。座禅よりも価値があるってね、実際そう思っていますね。

坂上：ですから、座禅も価値があるんですけど、プラスアルファ、人のために役に立っているということを入れれば、さらに意味があるということですよ。でもこれはもう一歩進めると、仕事というものの自体も、つらいんだけどやる。その入り口として掃除がある。そして仕事をやって、それが人の役に立って、価値を生んでお金をいただいて、自らも生活できると。これ自体も座禅より上に行く、要は仕事というものが価値がある…。

宗次：仕事は見返りがもうほぼ約束されている。

坂上：経済的なものですね。

宗次：ええ。

坂上：でも掃除はそれがない中でやる。さらにいいことかもしれないですね。

宗次：だからほとんどの人がやりません。やっぱり見返り求めたいですからね。

坂上：その心をいったん横に置くというか、削って少なくしていくというのが、大事なのかもしれませんね。では最後のところになります。少し時間の関係で、はしょらせて頂いて31日。「掃除の達人」とありまして、

「掃除の達人五箇条。1、掃除は一人でもする 2、毎日する 3、集中してする 4、楽しんでする 5、感謝でする」

宗次：この通りです。一生懸命すると。集中して、心からするっていうことも大事だし。後は一人でも毎日楽しんで感謝でやるということですね。

坂上：全部をまとめていただきました。ありがとうございました。

宗次：どうも、お粗末様です。

## 2

坂上：では、日めくりカレンダー早起きの達人1日。

「人生の成功は早起きに始まる。私は早起きを10年、20年、30年と続けてきました。そして、これからもっとずっと続けていくでしょう。経営者として突出した能力に長けていなくても、会社がこれまで成長できたのは早起きのおかげです。本気で成功を望むなら、絶対に早起きをすべきです。すべてはそこからスタートします」。

宗次：これ、私好きな言葉だね。代表三部作の一つなんです。社員さんと掃除やる時、空き缶集めてね。空き缶でタワー、空き缶アート作った。その時に、裏に書いた言葉だね。まあ、何でもない言葉の中で、言っているだけなんだけども。明日書くから、今日、夜考



えさせてって。人生でも、経営でも仕事でも、ああいい人生を歩んだ、いい経営ができたな振り返った時に思えるような、経営者人生を送ろうと思ったら、早起きは必要条件ですよ。まあそう思って、確信して、いまやっているんですけどね。早起きすらしなくて、なんでそんな思い通りになりますかと。そう思ってしまいますよね。

坂上：早起きの定義はどういうものをもって・・・？

宗次：人それぞれなんでしょうけど、一般的に、その定義、世の中にはないですよ。私の中では、目的の時間、9時が始業だとすると、その4時間前に起きるのは「超」が付く。2時間くらいから4時間未満は普通の早起きなんです。早起きしていますと威張っている人もいないでしょうけれど、それは普通ですよ。仕事を託されて、一家の家族から期待されている立場であるのなら、3時間前後早く起きて、ラッシュアワーの前の電車に乗って会社に行くくらい当たり前じゃないんですか。

坂上：なるほど。ということは9時始業だとすると3時間前の6時が早起き。4時間前の5時が超早起き。4時とかも超早起き。こういう感じで合っているでしょうか。

宗次：並の早起きと超早起きとの違いね。

坂上：あと、ちょっと気になったんですが、人生の成功は早起きに始まる。いい言葉と思います。三部作というお話が先ほどありましたが。後の二つは。

宗次：お店の接客編で、お客様笑顔で迎え心で拍手、拍手喝さいの気持ちで一人ひとりをお迎えする、そんな商売にしましょうよと。それとあと、そうじは、店も人も掃除で蘇る。落ち込むこともあっても、頑張っって掃除をやり続けることによって、やがてはまた蘇るんですよって。その三部作です。

坂上：なるほど、ありがとうございます。5日、

「自分に甘い人は早起きしない。毎日楽に過ごしたいと思っている人、楽しいことだけを追い求めている人、つまりは自分に甘い人は、頑張っって努力して、困難に耐えてまで早起きしようとは決して思わないでしょう。夢や目標は、努力なしには叶いません。早起きを馬鹿にする人は、結局不満の多い人生を送ることになります。

宗次：これもこの通りだと思うんですけどね。自分に課題を課してとか、周りの期待に応えてとか、時には自分にムチ打ってとか。そう思わない人はまず早起きしないし。惰性でとか、そういう気持ちはないにしてもね。なんか頑張らないといけないなと思いつつ、毎日を結果時に、惰性で送っているような人ね。自分の欲求を満たす、美味しいお酒を呑んだり、ぼーっとしたりする人は、朝から早起きしようとはまず思わないんじゃないか。そ

れでだんだん人生に差ができてね。早起きは起点なんですよ。現状打破したいと思ったら、明日から誰でもできる、いつでもできる早起きがいいんじゃないですか。

坂上：今でもタイムカードつけられて、会社がというか自宅が、宗次ホールさんで、朝、何時くらいに今、例えば今月ですと。

宗次：朝、一番遅い日は目覚ましで起きますから3時55分ですね。

坂上：3時55分が一番遅いんですね。

宗次：遅い日。これ、目覚ましで起きる時間。その前に目覚ましより早く起きると「ラッキー」と叫んで、すぐ起きる。目覚ましで起きる辛さ。あれ大変ですよ。もう時間なの？って思いながら、よろけながら目覚ましを止める。せつかく3時そこそこに目が覚めたんだから、ラッキーと起きてしまう。まだ40分50分寝られる、そのラッキーとは違うんです。

坂上：違うほうのラッキーですね。

宗次：ふつうはね、30分以上あったらまだちょっと寝られるぞってなるんだろうけど、私は（早く目が覚めて）嬉しい。だからもう趣味ですっていえる域になりました。楽しみ、早起きが、つらいけども楽しみ。

坂上：だいたい3時33分とか。こないだちょっとタイムカード拝見した時には、3時台なんですね、基本。

宗次：3、4割、3時台ですね。

坂上：起き上がって会社で打刻する時間が4時4分とか。つまり4時から仕事が始まる。

宗次：私の場合、起きたら着替えてそのまま動きます。

坂上：4時から。六日、

「早起き派と夜ふかし派 この差は大きい 夜ふかしは、健康面、金銭面、効率面、あらゆる面で無駄が多いものです。それに対し早起きは、お金もかからず健康的で、ただただつらい点をのぞけばメリットばかりです。夜ふかしの夜型よりも、早起きの朝型。年月が経てば経つほどこの差は大きくなっていくことでしょう」。

宗次：さっきの捨てると拾う、同じようなものでしょう。要は、夜更かしは努力なしで誰でもできる。ホンと誰でもできますよね、情性でできる。早起きは自分に課題を課してじゃないとできませんからね。気持ちの持ちようとしてもその開きは大きいですよ。まあ、いいことばかり。早起きは百利あっても一害もなし。いいことばかりで一つも害がない。無理やり欠点を言えばつらい。この辛さを乗り越えるからステップアップできるわけ

だからね。どの世界だって。

坂上：ただ、ただつらい点を除けばメリットばかりですというと、起きられない人はそれがつらいんだっていいですけどね。

宗次：でもね、やっぱり一念発起してがんばってやってみようってね。

坂上：やるかどうか、大きな差になるんですよ。九日、

「早起きは苦難、毎日の苦難に打ち勝て 朝起きて、心も体もなかなか目覚めないその時が、まさにその日最初の苦難です。しょうがしまいがどちらでもよく、ただただつらいだけの早起きに、自らの強い意志でチャレンジする。その苦難に耐え抜き、早起きを続けることができこそ、人生の成功が待っているとれます」。

宗次：繰り返すようですが、心の持ちようで、こういう人生を送りたいんだ、自分には期待をしてくれる人がこんなにもいて、自分一人の人生じゃないんだ。その人たちに身を捧げるんだ、というぐらいの気持ちになると、じゃあ早起きしてみようということになる。でも、やってみると辛くて。でもこの辛さを乗り越えるからこそ道が開けるんだなどだんだん実感してきます。わずかでもいい現象が現れてきますからね。社員さんだって、1割か2割か、同じように早く出社してくれるようになりますしね。じゃあ、そういう人と一緒に掃除をしようか、そういう人と一緒に社長塾を開こうか。そういういいことを考えますよね。

坂上：今、身を捧げるというお話がありましたが、やはり宗次さんの中には、そういう気持ちが強くあられるんですか？

宗次：自分の喜び、楽しみ、欲求を満たすことは、基本的には後回しでいいと思っていますからね。100%そうばかりじゃないけど、時には自分が真っ先にいいことって、ないわけじゃないけども。まあ基本的にはそうですね。だから休みもいらぬし、休みも取らないで仕事を中途半端にやったりすることもあるけども、それが自分にとっての喜びにもなるし。嫌だったら休みを取ればいいんでね。別にそこまでやる必要はないし。

坂上：でも、人に喜んでもらうことを、喜びと思われているわけですね。

宗次：まあそうですね。それによって業績がほんとに右肩上がりしますから、普通は。社長がそこまでやれば。右肩上がりすれば社員にも還元できますしね、会社も成長して、内部留保も厚くなって、いいことばかりですよ。要は黒字経営にして、その税金が年を追って多くなるようにしていけばいいわけですから。

坂上：つまり、自分勝手に自分だけ儲ければいいとやっているとう業績が下がり、人のため

にと喜んでやっているると業績が上げる。こういう感じになっているんですね。

宗次：結果的にはね。その時々ではそうはなかなか思えないけども。

坂上：その一瞬だけではですね。一日だけを見ると。ある年月をかけてということ。そんなような思いにいたったのはいつごろだったんですか？

宗次：創業してすぐだと思えます。最初の頃は返済もあって、売上だってそんなにあるわけではないから、ずっとお金には苦労していたけれども、商売をさせていただく喜びで日々送っていましたからね。自分が楽をしたいとか、ほとんど思ったこともないし。周りの人のためっていう思いは強かったですよね。

坂上：それが結果的に、いい結果を出す根本というか。原因だったのかもしれないですね。

宗次：本気でやり続けていけば、次はどれだけ上乘せしていこうかと常に目標がありましたからね。真面目に取り組んでいますから。目標達成、その繰り返し。

坂上：本の中にも書かれていましたけど、小さい目標を小さく積み上げていく、その大事さをおっしゃっていましたよね。

10日、「早起きは続けても身に付かない 早起き、超早起きを何十年続けても、起こされるのはいつも目ざまし時計です。毎朝、「もう少し寝たい」と眠気と闘いながらやっとの思いで起き上がります。何十年続けようが、決して身につかないのが早起き。だからこそ、毎朝必死でトライしましょう」とあります。

宗次：よく、習慣になって半年もやれば早起きが自然にできますよと、大抵の本には書いています。絶対嘘ですよ。現役で、現職で、経営者やって仕事を任されてやっていたら、遅寝になるに決まっていますもんね。6時で仕事あがって9時には寝るなんて、そんなことできませんもんね。遅寝早起き。いつも朝起きるのはつらい。

坂上：これだけ早起きを続けていられる宗次さんが、やっぱり続かないものなんですか？続かないというか、身に付かないというか。

宗次：習慣にはなりますよ。

坂上：でも、先ほどもありました通り、世の中には早寝早起きと。9時に寝ましようと言いますが、経営者が現役でやっている時に、9時に寝るってなかなか至難の業ですよ。そうすると、「遅寝早起き」と。遅寝というのは何時くらいなのでしょう？

宗次：まあバラバラですよ。今の私でいうと11時半ですかね。

坂上：11時半に寝て、3時半に起きる感じですね。

宗次：日が変わることもあります。

坂上：それをやり続けると、だからつらいと。

宗次：でもね、早起き。そんな中で、頑張ってる、ああ起きてよかったと、毎日その繰り返し。起きる瞬間はつらいけれども、一日分のつらさが、その1分か2分か3分に凝縮されたつらさがあるんだけど、でも、15分、20分経過した時に、ああ頑張ってる、起きてよかったと、その繰り返しですよ。

坂上：昼間に眠たくなったりは。

宗次：ありますよ。でも基本的には寝ません。4時半前後まで、無性に睡魔に襲われることはあります。まあ4時半、5時から元に戻りますけど。だからといって昼寝をしてしまうと、毎日しないと、習慣になってしまう。それ怖いから、しません。よっぽど疲れた時は、2時間前後ちょっと休む。これ、1ヶ月に1、2回です。机向かって礼状書いていても、(眠くて)落書きする、コックリすることは珍しくないですね。

坂上：たまにはあるということですね。

宗次：あります。昼下がりに。

坂上：ご飯食べた後とか。

宗次：ええ。1時、2時、3時とか。そういう時は5分間清掃で、いろんなところ掃除したりね。

坂上：体を起こすと。

宗次：そうですね。4時半前後までそれに耐えれば、また、夜は普通にできますからね。

坂上：なるほど、大丈夫なものなんですね。

宗次：ただ、医者は絶対だめって。しつこく言われる。睡眠は取りなさいって。そんな言うとおりに聞いていられないしね。これがあっての自分だから、そこはいいんです。昼寝もしなさいって、必ず言われます。

坂上：でも、やらなくても大丈夫な体になっているということなんですか。

宗次：まあ今は、明日はわかりません。だから、野菜食べなさい、歩きなさいということと一緒に。お医者さん、いつもそういうことばかり言ってますよね。

坂上：11日、

「早起きのコツは何があっても毎日やる 早起き続けるコツは、毎日必ず早起きするという意思を固く心に誓うことです。罰則もなければ、言い訳にも事欠かない早起きは、100%自分で決心しなければ続きません。自分の強い意志とこだわりで、毎朝早起き続けるのみです」とあります。

宗次：これはそうですね。何度も出るようなことです。このほうが楽です。あれこれ理由は考えないとかね。もう、どんな状況でもやるんだと。もう、自分との闘いはないですよ。どうしようかなーとかね、ただ楽。起きるんだと決めている。

坂上：迷うこと自体をやめたということですね。

宗次：迷わない。つらいけれども勢いで起きる。起きて15分経つと、良かったと。もうその繰り返し。それは理由を付ければね、いくらでもありますよ。

坂上：そこに強い意志を持っていらっしゃるんですね。

宗次：早起きに関してはね。

坂上：でも、一事が万事なのかもしれませんね。

宗次：いえいえ、そんなことはありませんよ。あとはだらしがないですよ。

坂上：12日

「損得第一の人は早起きしない。何においても打算的で、損得勘定ばかりする人は、目先のことしか考えないものです。そんな人には、ただただつらく、即座には効果の出ない早起きなど、馬鹿馬鹿しいとしか思えないでしょう。それでも長い人生、先々の損“得”を考えるのなら、断然元手のかからない早起きに取り組むことです」。

宗次：考えてみればね、時間って価値があるんだからね。いくら価値があるかは時の状況と、本人の状況で変わるんだろうけれども。でも、たとえば、コンビニさんでアルバイトしても、早朝だから1300円から1500円くらいもらえますもんね。お金で計算しようと思ったらできるんだけれども、でも、大変だからね。そこまでして、そんな大変なことなんかしたくない、そういう人はしないでしょうね。すぐ損得、打算を考える人ね。

坂上：13日、

「早起きの継続は三億の得 「早起きは三文の得」一言わずと知れた先人の格言です。早起きには一円もかかりません。自分の努力だけで、10年、20年、30年続けると、3億以上の得があります。ただただつらいことを除き、いいことづくめの早起きは、続けることでその真価を増していきます」とあります。

宗次：まあ、私が最初なのかよくわからないんだけど、こういう言い方を、後になつて一、二度聞いたことがあるんだけど、まあ、誰でも考えるようなことかな。三文の得にひっかけてね。ただ、その根拠はなんですかとはがきで求められたことがあってね。根拠ってないですよ、もちろん。こうやって30年続けたら、思ってもなかったような結果が得られて、それだけのことで。まあ、その時書いたのは、30年ですよ。最初

の10年で1千万。真ん中の10年で4千万。最後の10年で2億五千万の利益が得られますよ。要は続けないとダメですよって。

坂上：二次関数的に後半に上がっていく感じですね。

宗次：そうそう。10年で3つに区切って、1千万、4千万、2億5千万。まあ根拠はありません。はっきりそれがあるのなら、もっと多くの方がやりますよね。

坂上：でもまあ、されている方がそうなっているのであれば、それが根拠なのかもしれないですよ、やっているという実績が。

宗次：20年、それ以上やらないと効果が表れない。まあ、やりませんよね。30年がまさに、1000日の修行が3年ですけど、万日の修行が30年。ちょうどそういうことなのかもしれないですね。

坂上：14日、

「早起きは百利あって一害なし 朝食をしっかり摂れる、新聞をすみずみまで読める、ラッシュアワーにも無関係、遅刻は0になる、スケジュールをきちんと立てられる、夜の浪費が少なくなる ——結果、前向きで、積極的な一日となり、心身も健康になって評価も高まります。やっぱり早起き。特に超早起きにはメリットしかありません。」

宗次：まあこれも、この通りですよ。この補足の通り、付け加えることがない。誰でもわかっていることです。やればいって。自分もしようかな。でもバカバカしいなとかね、やりたくてもちょっとそこまではできないなとか、いろんな理由でやらないだけでね。どうやったらできますか？っていうから、勇気だけでしょ。決心する勇気と、一歩踏み出す勇気。そして一番大事なのは続ける勇気ですよって。

坂上：決心する、踏み出す、続けるということですね。この3ステップ。

宗次：まあ続けるのは難しいですね。はいやってみますーっていう人はいっぱいいます。続きません。

坂上：15日

「時間が足りないなら早起きしよう 「時間が足りない」を口癖に、いつも目標や努力から逃げていませんか。時間は創り出すものです。明確な目標があるのなら、達成のため、毎日「遅寝早起き」せずにはいられないはずですよ。目標さえあれば、早起きは比較的容易にできるもの。後は自分自身が決断するのみです」とあります。

宗次：忙しいとか時間がないっていうんだったら、じゃあなんで早起きしないんですかって。誰でもそう思いますよね。同じように8時半前後に出社して、時間がないないって、

ちょっとねー。その8時半までは俺の時間だっていうんでしょうけどね。プライベートでこれも必要なんだとか。

坂上：これが繋がっているわけですよ。

宗次：でも、時間作りだすのは、一番てっとり早いですよね。早起きして、可処分時間を増やすっていうのがね。

坂上：21日

「早起きは努力 夜更かしは惰性 早起きには相当な努力が必要ですが、夜更かしは単なる惰性であり、何の努力も必要ありません。ダラダラ過ごすことなく悔いのない人生にしたいのなら、努力の量に加え、質を高めることも重要です。明日から、少しずつでも早起きする努力をしましょう。その努力はいつかきっと報われるはずですよ」

宗次：あんまり加えることないですね。まあいいこと書いたなと。これ余談ですが、私はこの3倍くらいのボリュームで原稿書いている。それを中村（秘書）がこれだけそぎ落として、最後プロのライターさんが文体整えて、そういうふうにできた言葉です。

坂上：そうですか。ほんとこの通りですよ。早起きすることは努力ですけど、夜更かしは…。

宗次：「誰でも」できますよね。何の努力もしない人でも夜更かしは。

坂上：しかも、どんどん後ろにずれていきますよね。夜更かしというと。

宗次：そうそう、ましてや今みたいに、多岐にわたった娯楽がね、あるわけですから。

坂上：早起きすることはほんとに努力で、早起きし続けることは本当に努力が必要ですね。6時を5時にし、5時を4時にするという。

宗次：でも、それができる人は、やっぱり人生そのものもだんだんプラスになっていくでしょうね。好転してゆくでしょうね。

坂上：24日

「早起きするだけで信用と信頼が得られる 早起きをする人は、誠実で労を惜みず、献身的でプラス思考。明るく元気で強い向上心を持ち、夢や目標を追いかけて何事も率先垂範します。このような人が、周囲から信用されないはずがありません。早起きでさらに多くの信頼が得られます」

もうその通りって感じでしょうか。早起きをすることが、信用を得る非常に大事な要素の一つですよ。

宗次：結果的にね。



坂上：早起きしていますという人を疑う人は少ないですけど、夜更かししてるんですけど、逆になんか信用されることは、逆に少ないですよ。

宗次：心も、行動することも全部健全というかね、悪いことはないですよ。

坂上：27日

「早起きを極めれば早起き道。一年365日、何があろうともみずから決めた起床時間に必ず起きて、行動を開始する。ただそれだけでも、スポーツのように心技体のすべてが凝縮されていて、奥の深いものです。やる気さえあればできる早起きも、とことん続け、極めれば、立派な「早起き道」といえるでしょう」。

宗次：その道ですよ。

坂上：おっしゃる通りです。心技体のすべてが凝縮されるとありますが、早起きという行動を取ることが、ほかの事柄にも繋がっている気がしますよね。

宗次：誰でもできるけれども、つらいからとかバカバカしいからとか、やりたくてもそこまではできないとか、まあいろいろなことで超早起きをしない。それをやるというのも心が充実していないといけませんし、心技体すべてが充実して、前向きでみなぎっていないと、できませんよね。で、それをやり続けるということは、早起きの道を極めるということになる、ということですかね。

坂上：そうですね。道になっていく感じですよ。29日

「早起きの達人は人生の達人 早起きは、理屈抜きで毎朝行います。ずっと続けることができたなら、それだけで「達人」です。「早起きの達人」になれば、たゆまぬ向上心と強い意志で着々と目標に近づいていくことができます。やがて目標や夢が叶えば、他人や社会にまで貢献できる「人生の達人」になることでしょう」

宗次：早起き道を買った結果、こうなりますということですかね。自分自身をある意味、犠牲にしてまでという部分があるからね。まあこれは価値観で、こんなことはもし仮になっても、自分はそんな人生を送りたくないという人にとっちゃね、別に価値は見いだせないわけで。バカじゃないですか？って思う人だっていますよね。難しいんだけど、でもまあ極めればこうなっていくですよ。一つの生き方ですよっていいんじゃないですかね。

坂上：一つの事柄を極めていくってことですよ。まさにランチェスターで一点集中って表現をしていますけれど、一つのことに一点集中してそれをやり続けると。そこにこう何か、真理のようなものが見つかることがある。それがまあ、人生の達人という表

現なのかなと、拝見しました。31日

「早起き実践三箇条 早起きは1、毎朝同じ時刻に起きるべし いつでもどこでも、出張先でも休日でも同時刻に起きる。2、毎朝何があっても起きるべし やむを得ない場合を除き、毎日早起きをする。3、起きたらすぐ行動すべし 即行動して身も心も目覚めさせる」とあります。

宗次：そうですね。続けようと思ったら、やっぱりこれがないと続かないんですよね。何があっても起きる、どこにいても起きるっていうね。で、起きるだけじゃ意味がないから。家にいても、その場にいても、そんなにやる事あるわけじゃないですから。本読んだり書いたりするくらい。やっぱり行動して。

坂上：身も心も目覚めさせるということですよ。体が起きることって大事ですよ。やっぱり同じ時刻というのが大事なんですか。一日なんかちょっと今日はゆっくりしたいなって、誰でも思いますよね。

宗次：そりゃ続かないように思う私。あれこれ考えない。もうこの時間に起きると決めたら何があってもこの時間に起きるんだと。そのほうがらく、その戦いがないから、自分とのね、最大のライバル。よくいう言葉。

坂上：つまり、迷っている時間、悩むという表現がいいかアレですが、自分の中で葛藤している時間というか、そういう時間を減らすということがいいということですよ。

宗次：もう私はないんだけどねそれは。つらいけれどもベルが鳴ったらパッと反射的に起きる。それはもう身に付いているけれども。

坂上：ベルが鳴ってから、10分寝て、30分寝て、1時間寝てって。こういう人が多いような気がするんですけど。

宗次：まあ、早起き初心者ね。

坂上：若葉マークという感じですかね。それをまずやり続けるということですよ。

宗次：凡人でも何とかなっていくということです。私なんかお気づきの通り、ほんとに何のとりえもなかったんですよ。ただもう、これやり続けたから、まあちょっとは…。自分自身で一番よくわかっていますからね。自称三流経営者。人からいわれたら怒る。

坂上：一部上場の企業を作られたわけですから。0から。ではありがとうございました。

宗次：どうもありがとう。

---

カレーハウスCOCO壱番屋 創業者 宗次徳二

1948年10生まれ、

1978年1月 カレーハウスCOCO壱番屋 西枇杷島店 創業

1982年7月 株式会社壱番屋 設立

2005年5月 東証・名証 一部へ上場

現在1326店舗（国内外・新業態含む 平成24年8月末現在）、

店舗売上高 739億円（平成24年5月期）（国内 698億円、海外 40億円）

店舗数 国内：1,238店 海外：88店 合計：1,326店

（平成24年8月末現在）

アメリカ：7店（ハワイ・ロサンゼルス）中国：25店（上海・北京・蘇州・天津）

台湾：13店、韓国：17店、タイ：19店、香港：5店、シンガポール：2店

ホームページ <http://www.ichibanya.co.jp/index.html>

ココイチ通販サイト <http://shop.ichibanya.co.jp/fs/coco/c/010>

---

●日めくりカレンダー、講演依頼はこちら

宗次徳二氏サイト <http://www.munetsugu.jp/>

---

=====  
インタビューアー

株式会社フォスターワン 代表取締役社長 坂上仁志（さかうえひとし）

弱者必勝のランチェスターNO1 戦略経営コンサルタント

早稲田大学講師（2011 年度）

一橋大学卒、新日鉄・リクルートなどNO1 企業に勤務後、

ゼロから人材企業を立ち上げ小規模ながら売上・利益・利益率で日本一の実績を作る

3年で日本一の会社を立ち上げた「実績」を持つ

日本で唯一人のランチェスター協会正式【認定】インストラクター

ランチェスターNO1 戦略の第一人者として、日本人として初めて

ランチェスター戦略の海外講演をロンドンで行う

著書： ランチェスター戦略をもっと学びたい方はこちらの本をご覧ください

「ランチェスターNo.1 理論」 （入門編：20～30 代向け）

「ランチェスター経営戦略」 （社長・幹部向け）

「ランチェスター営業戦略」 （30 代～営業リーダー向け）

=====  
■フォスターワンのホームページで「無料データ」プレゼント■

①NO1 のつくり方の資料（59P・5000 円相当）・経営のヒントメール 365 日など

②ランチェスター戦略の講演講師を【無料】でやります

経営者 1000 人のランチェスター戦略講演評価 【 95.4 点 】

③NO1 企業の事例から NO1 のつくり方を学ぶ勉強会（無料）

ホームページ <http://www.foster1.com/>

メールアドレス [sakauejj@gmail.com](mailto:sakauejj@gmail.com) （お問い合わせはお気軽にこちらから）

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-21 TEL・FAX 044-865-4464

