

目標は「師匠」越え

マネカ 開業成功の始め

独立し、いきなり自己流での勝負は失敗する公算が高い。

そこで、まずは師匠を見つけ、そのやり方を模倣。

独自性は徐々に打ち出していく。そんな「守・破・離」を

実践し成功している先輩のケースを紹介する。

＊守・破・離。守る。破る。離れる。という、

武道などにおける師弟関係のステップを表す言葉

取材文／高橋光一 撮影／田部雅生 内海明啓

飲食業 の場合

自腹で買った卵で
毎日卵焼きの練習

粋な飲食店が数多く集まる東

京・神楽坂。その路地裏にひっそ

りとたたずむ「東白庵かりべ」。

来店客が絶えない人気店だ。店主

の刈部政一さんは、小さい頃から

料理が好きで、よく両親に食べさ

15年間寝食を共にし、教えを吸収。
まだまだ「離」は道半ばです



弟子 刈部政一さん (39歳・右)
東白庵かりべ／東京都新宿区

師匠 阿部孝雄さん
竹やぶ 店主

20歳の時に「池之端藪蕎麦」で修業の後、
1966年に柏駅前に「竹やぶ」を開業。
日本全国を食べ歩いてそばを研究。
また、数多くの弟子(家族)を育て、
そば界に貢献している。

私の“守破離”年表

守 掃除からも学ぶ

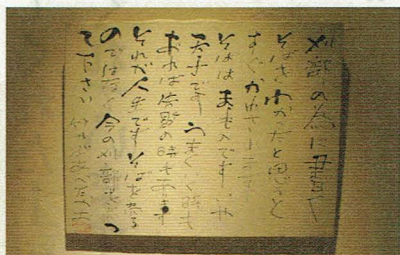
1995年、「竹やぶ 柏本店」に修業に入る。まずは掃除から。「雨の日と晴れの日の違い。ゴミは拾っても落ち葉は自然に任す。そんなことから“気遣い”の大切さを学んだ」

破 支店を任される

2004年、六本木店の店主を任される。阿部氏から「自分の好きなものを出していい」と言われ、コース8品のうち2品ほど自分が考案した料理を出し始め、好評を得る。

離 独立し独自メニューも

2011年、独立し「東白庵かりべ」開業。5～10年程度で修業を終える人が大半の中、「不器用で」16年間に及んだ。「竹やぶ」流の定番のほか、徐々に独自メニューが増加中。



開業に際し、店内の一角に阿部氏がくれた手書きのメッセージを飾る。阿部さんの数多くの弟子は、日本各地で阿部氏の教えを胸にそば店を営んでいる

「3割のお客さまにファンになってもうえれば店は維持できる。10割を目指すのはナンセンス。3割のお客さまから絶対的に支持される店を目指すべき」と阿部さん。

8年間、柏本店で修業を積んだ阿部さんは、六本木ヒルズに支店を出す際に店主を任された。半独立、というステップになった。

「ある時、主人から『好きなものを出していい』と。最初はとんでもないと思いましたが、思い切っ

てつくってみました。それを主人に食べていただき、意見を伺い

す。徐々に味や体裁の欠点を指摘されなくなってきました。ついに何も言われなくなった時、『修業もこれで終わりか』と、70%のうれしさと30%の寂しさを感じました」と阿部さんは述懐する。

「竹やぶ」で、阿部さんが身に染み込ませたものとは何だったのか。

「せいろやかけそばという基本の大事さです。チーズやニンニクを使った独自メニューも考えましたが、やめました。基本から逸脱しすぎる。そんな感覚ですかね」

しかし、阿部さんは容赦しない。「阿部が守りに入るのはまだ早い。守りに入れば小さくまとまってしまう。もっと世界中のいいものを見て、味わって、ぶつかって、恥をかいて、自家業籠中のものにしていく。そんな姿勢が大事です」

阿部さんは、今も「メンター」の阿部さんから学び続けている。

せては喜ばれたことがこの道の原点になっている。専門学校で料理を学び、修業先を探し始めた時、そば打ちのシーンを見かけて興味を持った。「奥が深そうなところには引かれた。不器用な自分もがんばればできるかもしれない。麺類も好きだった」と阿部さん。

ほうぼうのそば店を食べ歩いたが、どこも決定打に欠いた。そんな時、父親が「柏の『竹やぶ』という店がすごいらしい」と教えてくれた。さっそく足を運ぶ。

「そばを食べると感動しました。店を出てから電話すると、偶然、主人（阿部さん）が出たのです。弟子入りを申し出たら『遊びに来なさい』と言ってもらえました」

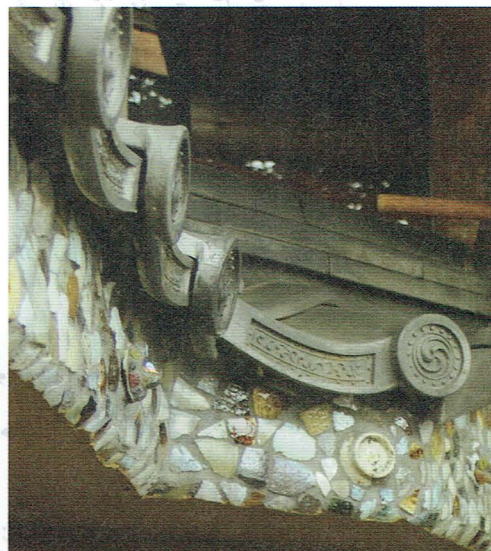
16年間に及んだ修業の始まりで

ある。「竹やぶ」店主の阿部孝雄さんは、弟子を「家族」と呼ぶ。常に4、5人のそんな「家族」を自宅に同居させ、寝食を共にしてそば店経営の道を示している。

「毎朝6時に起床し、店や周りの掃除で一日がスタートします。朝ごはんまで卵焼きなどをつくり、批評してもらいます。卵は普段から自腹で買って練習します。自腹でなければ早く上達しません」

修業期間の終わりはうれしさと寂しさ

阿部さんは「修業とは人のやり方を盗むこと」と言う。教えもす



コンサル の場合

自分の能力を引き出してくれた上司。
独立後も仕事で支えてくれてありがとうございます！

「知識をひけらかすな」
師の言葉を逆手に取る

SEOやSEM対策を中心に、フリーランスとしてWebマーケティングのコンサルティンクを手がけている敷田憲司さん。メガバンクのシステム部に派遣されるエンジニアとしてキャリアをスタートし、Webサイト運営に興味を持って大手SEO会社に転職した。そこでSEOやアクセス解析などを手がけた後、クリエイティブな仕事を求めてWeb制作会社に転職する。ほぼ同時期に、後に上司になる都丸哲弘さんも入社した。両者は同じチームとなる。仕事は、社内のデザイナーなどを動かすディレクション業務。しかし、敷田さんは技術や知識はあっても、周囲をうまく動かせないでいた。都丸さんは敷田さんに助言を始める。「技術や知識をひけらかしても周りは動かない。まず約束は守る、机の周りはきれいにするといったやるべきことを完ぺきに

やり、「敷田さんが言うならやるしかない」と言わせる状態をつくらうと言いました」と都丸さん。

「都丸さんから、ビジネスの姿勢を教わりました。当初は嫌々でしたが、教わったことを実践すると周りの人の対応が変わってきたのです。『迷ったらやってみる』という都丸さんの言葉がためになっています」と敷田さんは言う。

ただやるだけでなく、結果を自分なりに評価し、やり続ける際は自分なりにアレンジすることを心がけた。こうして行動習慣をどんどん改善。そして『迷ったらやってみる』の言葉を信じて独立する。「当初は仕事が獲得できず苦しかったですが、半年後に都丸さんが仕事を出してくれ、一息つけました。丸1年たった頃から、いろいろ仕事が入り始めました」と敷田さん。そのポイントは、ブログ。「自分に技術や知識があるなら、それを発信しよう。『ひけらかすな』との都丸さんの助言を逆用しました」と敷田氏は笑う。

私の「守破離」年表

守 助言で状況を改善

2012年、転職先で都丸さんと同じチームになる。人を動かす仕事に悩んでいたところ、都丸さんの「知識をひけらかすな」との助言を実践し状況を改善。師と仰ぐように。

破 独自の工夫で効果が倍加

例えば「6時に起きてニュースをチェックせよ」との助言は、もう10分早く起きてもう一つ別の用事を片づけるという独自の工夫を加える。こうして効果を倍加させていった。

離 逆転の発想が奏功

2014年5月に独立。集客手段としてブログを始め、徐々にアクセスを増やして1年後には仕事にも結実。「ひけらかせる技術があるなら効果的に使おう」と逆転の発想が奏功。

サーチサポーター

TEL:03-5858-9429



会社概要 業務内容 料金体系 お問い合わせ

敷田さんのホームページ。ターゲットが悩む「自サイト集客難」などを取り上げ、解決策としてのSEO対策などを紹介するブログが好反応

弟子 敷田憲司さん(40歳・左)
サーチサポーター/東京都江東区

師 都丸哲弘さん
東和興業(株)代表取締役副社長

Web制作会社などを経て、2014年3月、創業者である父親の死去に伴い現職に就任。東和興業はビルメンテナンスが主業務であるが、前職の経験を生かし、Webを活用した新規事業へのチャレンジを始めている。

学習塾 FC の場合

学んだ営業力と独自の工夫で 多くの生徒を獲得できました



前 高野健一郎さん(43歳・左)
ヒーローズ菊川校/静岡県菊川市

後 鈴木克美さん
東海出版(株)代表取締役

1965年生まれ。97年、中学生向けの学習教材を販売する東海出版を創業。その後、「勉強ができない子のための学習塾」がほとんどないことに着目し、日本初の1時間1000円という低価格の個別指導学習塾「Hero's」を始める。

無料早朝授業が 大評判で口コミ広がる

個別指導学習塾「Hero's」に加盟し、現在、4教室を運営している高野健一郎さん。以前、同本部の東海出版で学習教材の営業担当として働き、事情があつて転職していた。同社が学習塾を始めたと知り、独立心に火がつく。「多くのことを学んだ鈴木社長とまた仕事ができること、教育業界

に関心が高かったことから、さっそく話を聞きに行きました」

「1時間1000円という低価格でたくさん学ばせ、成績を上げる」というコンセプトへの共感と、生徒を集める営業力への自信で加盟を決める。高野さんは東海出版時代、鈴木さんのコンサルティングに同行し、トークをノートに書き写し丸暗記して営業力をつけた。「それを徐々に自分流にアレンジして、成果を上げていくことができたのです。その土台は学習塾でも生かせると思いました」

鈴木さんも「高野さんの営業力なら太鼓判が押せる」と認める。

2011年2月、御前崎に1教室目をオープン。しかし、直後に東日本震災が発生。浜岡原発が

ある同地、生徒募集のチラシへの反応も沈んだ。そこで、高野さんは認知度を高める活動を開始。鈴木さんから「生徒と友達になって、楽しいから塾に来るといった環境をつくれればいい」「とにかくやってみること」との助言をベースに、

歴史かるたで遊んだり、学校の体育祭に応援に行き先生にも顔を売るなど独自の工夫を重ねる。とどめは、朝6時からの「無料早朝授業」。登校前の一勉強で成績も上がった。「親から『そこまでやってくれるの!』と驚かれ、評判が広まった」と高野さん。現在、御前崎教室は73人、2教室目の菊川教室は110人を集める。「高野さんは子供好きでサービス精神も豊か」と鈴木さんは目を細める。

私の「守破離」年表

守 師のトークを丸暗記

28歳で東海出版に入社。鈴木さんの教材コンサルティングに同行し、その話し方を録音。ノート3冊に書き起こし、丸暗記して実践する。語法や間合いの取り方などを模倣した。

破 自分らしさで工夫

鈴木さんのやり方に「もっと自分らしくしたほうがいい」という工夫を加えて、自分流の学習教材コンサルティングをつくり上げていく。これが営業力の自信の源泉になった。

離 成約率ほぼ100%に

開業後、チラシへの反応者に体験入学を勧めることが営業活動の核心に。培った営業力を生かし、ほぼ100%の成約率につなげる。「勉強する楽しさ」に独自の工夫を打ち出す。



菊川教室の獲得生徒数は110名。「Hero's」100教室中、No.1の規模を誇る。高野さんはこのほか3教室を運営し、生徒数の合計は218名(8月現在)

業士の場合

経営者の生き様や気迫を学び 経営者を志すことができました

「現場から学べ」との
教えてヒット商品を開発

社会保険労務士法人と、給与コンサルティング会社を経営している北見昌朗さん。地元の新聞社で経済記者としてキャリアをスタートした。「給料に不満があった。もっと経営者と従業員が一体化し、みんなで業績を上げて分かち合う経営が必要と実感した」と述懐する。一方、バブル経済で採用難が続いていた当時、記者として経営者に取材すると、給料をいくらにすればいいかわからず困っている経営者が多いことも知った。そんな26歳の頃、同じビルに入居していた菊水化学工業社長の遠山昌夫さんを取材した。

「面倒臭い方がいい方で、よくかわいがってもらいました。戦時中、一度は死を覚悟した人。オーナー経営者の、逃げない、ぶれないという迫力のある生き様に圧倒されたのです。『こうになりたい、という思いの強さで人生は決まる』という言葉に、自分もそんな生き方をしたいと思うようになりました」

しかし、何をすればいいかが見つからない。そんな30歳の時、公認会計士の大平吉朗さんに出会い、かわいがられるように。「ある日、居酒屋で『強いニーズがあるのだが、給与のコンサルティングができる人がいない』と聞き、これだと思った」と北見さん。入社後から抱いていた給与制度への問題意識もベースにあった。

そして、社会保険労務士資格を取得し独立。遠山さんの「現場から学べ」との教えを守り、中小企業の給与実態調査を敢行する。当時、役所が発表する「モデル賃金」しかなかったからだ。こうしてできた「ズバリ！実在賃金」という画期的な調査データがヒットする。

「今や従業員は30名で、名古屋最大の社労士法人となりました。かつ実在賃金データによる実践的な給与コンサルが可能なのは当社ぐらい。遠山先生と大平先生のおかげです」と北見さんは強調する。

私の“守破離”年表

守 経営者の生き方に惹かれる

26歳の時に遠山昌夫さんと出会い「こうになりたい、という思いの強さで人生は決まる」「ただ食べて生きるだけの豚になるな」という激しい生き方に触れ、自らも経営者を志す。

破 経営テーマを見つける

30歳で大平吉朗さんに出会い、探していた事業テーマを見つける。遠山さんから学んだ経営哲学を実践する方法論として、「給与コンサルティング」の確立を目指す。

離 独自サービスがヒット

画期的な給与実態調査に基づくデータサービス「ズバリ！実在賃金」をリリースヒット。会社を軌道に乗せた後、2008年に京セラ創業者・稲盛和夫さんの「盛和会」に参加。

六つの精進

- 一、誰にも負けない努力をする
- 一、謙虚にして驕らず
- 一、反省ある毎日を送る
- 一、生きていることに感謝する
- 一、善行、利他行を積む
- 一、感性的な悩みをしない

稲盛さんからは納税と雇用による社会貢献の意義を学ぶ。この実践は銀行からの信頼につながり、2億円の借入れによる事務所建築に結実



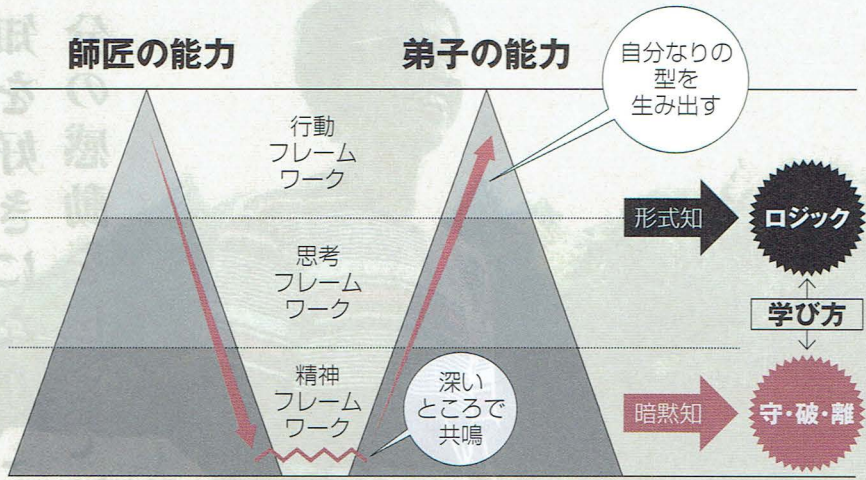
弟子 **北見昌朗**さん(57歳・右)
(株)北見式賃金研究所・社会保険労務士
法人北見事務所／名古屋市区

師匠 **遠山昌夫**さん
菊水化学工業(株)最高顧問

1930(昭和5)年生まれ。終戦後、裸一貫で塗装業を始める。その後、自ら塗料の発明改良を志し、59年に建築塗料メーカーの菊水化学工業を設立。一代で社員数370名強、年商200億円以上の東証2部上場企業に育て上げる。



守・破・離のステップで 精神のフレームワークを学ぶ



最初、師匠の行動を形式的にまねするところから始める。そうしているうちに、「なぜそういう方法で行うのか」という考え方が分かってくる。そしてさらに「何のために行うのか」という精神、マインドを知り、共鳴する。あとは、自分なりの思考法や行動を付加していけばよい。

大事なのは、最後に 師を超えること

十数年、社会人向けMBAプログラム事務局長を手がけましたが、伸び悩んでいる人は、自分らしさにこだわってしまい、他人の考え方を受け入れられない人が多いと感じていました。カリスマ経営者として名高い孫正義氏や柳井正氏なども、実は師と仰ぐような存在がいて、謙虚に学び今日の地位を築いたのです。いきなり自分流でうまくいくという人はほとんどいないのではないのでしょうか。

まずは自分に合う「師匠」を見つける必要があります。基本的には、自分が「こうなりたい」と思うような理想の存在です。

師匠が見つかったら、そのノウハウを学ぶことになります。その時に、師匠の発言や行動など、目



(株)フローワン
代表取締役CEO
若林計志氏
Kazushi Wakabayashi

に見える部分からフレームワーク(型)を見いだし、まねてみることから始めるわけです。その型をまねしているうちに、「なぜ師匠はこういうやり方で行うのか」という考え方(思考フレームワーク)を知るレベルに至ります。そして、その考え方を実践しているうちに、「何のためにこうしたことを行うのか」という哲学や生き方(精神フレームワーク)のレベルに行き着くのです。この「精神フレームワーク」がしっかりしていないと、「思考フレームワーク」や「行動フレームワーク」をいくら習っても役に立ちません。なぜなら、「精神フレームワーク」こそがすべての活動の源泉となるからです。たまにマニュアルに書かれていないこと以外の対応ができない人をよく見かけますが、それは「精神フレームワーク」まで行き着いて

いないからです。師匠の「精神フレームワーク」が自分のものにならなければ、その場に応じたベストな対応ができるはずですが、目の前の「精神フレームワーク」のレベルまで学ぶには、「武道などで用いられる「守破離」という手法が有効です。まずは師匠のすべてを受け入れてまねる(守)。「役に立ちそうなどころだけまねしよう」という考えは通用しません。役に立ちそうなどころが素人には判断不能だからです。そうして基本の型を習得したら、型を破って自分なりの発展を試み(破)、最後は独自の型をつくり出す(離)。大事なのは、師匠を敬いつつも最終的には超えようと努力することです。そうでなければ、二流のコピーで終わってしまいます。逆に師匠を超えようとするので、その偉大さを知ることにもなるのです。

(株)ビジネス・ブレイクスルーで画期的な海外オンラインMBAプログラムの立ち上げ、運営にかかわった後、2012年7月、現職。マネジメント研修などを手がけている。主著に「プロフェッショナルを演じる仕事術」(PHPビジネス新書)。