



貧農の生れ、中卒の男が歩んだ 栄光と挫折の人生、 そして、いま、勝ち得た幸福とは

対談：アイワールド創業者
五十嵐 由人氏
聞き手：岡本 和久

ある方のご縁で五十嵐由人さんが主宰しておられるドリオネア・クラブで講演をさせていただきました。たまたま「人間学を学ぶ 月刊誌致知」の2020年12月号で五十嵐さんのことが書かれています。「人生の天国と地獄 そこから得た教訓」という題です。大変うまくまとめられた記事で、それを一読してすぐに「あ、この方とは是非対談をして、インベストライフの読者の方に五十嵐さんの生き方を紹介したい」と思いました。その想いが実現して今回の対談に結びつきました。(岡本)

『狂』の境地と一所懸命

岡本:すでにご高齢になられていた五十嵐さんのお母様に、五十嵐さんが「人生とは何ですか」という質問をしたというお話が致知に紹介されています。その時に、お母様は遠くを見ながら一言、「俺は人生など知らねえ。ただ一所懸命、一所懸命に生きてきた」とつぶやくようにおっしゃったそうです。五十嵐さんによれば「百姓として生き、何の学問もない」お母様の言葉だということでした。これを読んで、私は「五十嵐さんの人生の原点はここにあるんだな」ということを感じました。



五十嵐:そうです。それは非常に大きな私の人生の方向性を決めた言葉だったと思います。

岡本:五十嵐さんのおっしゃる「人生とは本気の産物である」というのは本当にその通りだと思います。さらに五十嵐さんのすごいのが「ただ本気というだけではいけない。本気を越えた『狂』にならなければいけない」ということです。

五十嵐:「狂」の世界の産物が世界であるということです。ここにあるたった一つのコップを考えてく





FIWA 通信「インベストライフ」

ださい。コップのなかった時代、何としてもコップを作りたいという「狂」の一念があったからこれは生まれたのです。「狂」になって物事にぶつかっていけばそこに喜びが生じるものです。仕事が面白くないという人はとにかく仕事が好きになるまでそれに没頭してみる。

岡本:「狂」の境地で作られたものが私たちの生活を支えている。そう思うと全てのものありがたい。子供の頃にご飯を少しでも残すと、「この米粒ひとつずつに神様が入っているんだ」とよく母に言われたものです。お米を必死につくる、これも「狂」の世界かもしれませんね。そして、そこにやはりお米を作ってくれた人の努力に対する感謝の気持ちがあるのだと思うんです。「狂」のエネルギーが生み出したものへの感謝でしょう。

五十嵐:そうですね。私はよく母に「この一粒のお米を作るのに1年間かかっているんだぞ」ということを言われたものです。

岡本:結局、世の中を成り立たせているものは、すべて一人一人の「狂」が生み出しているものである。私の限られた体験の中でも、みんなが「そんなの絶対無理」と言ったことを、必死に、「狂」になって、続けていると実現したということがいくつもあります。もう少し「狂」の体験談を聞かせていただけますか。

五十嵐:本気ということを言いますが、私はこの世の中を創ったのは狂った人たちだと思っています。それぞれの道に狂っている。生半可なことでは何も実現はできない。やっぱり「狂」まで行かなければいけない。金があればできるというものでもない。この世の中の全てを作っているのは「狂」だという、まあ本気のさらに上ですね。本気ぐらいじゃ成功できないということをお願いわけです。狂わなければいけない。狂うと何も見えなくなる。

岡本:他のものが何も見えなくなるくらい一つの事に集中するから「一所」懸命になる、狂う。

五十嵐:そうです。錐(きり)は一点に集中するから穴が開く。錐のように生きろということです。

故郷と三波春夫先生

岡本:五十嵐さんは私より4歳年上でいらっしゃる。先輩です。ご出身は福島県ですよ。

五十嵐:会津です。とてもいいところですよ。私の生まれた所は、会津若松のような都会ではなく、これ以上田舎はないという暗い山の中でした。陸の孤島ですよ。しかし、自分では故郷としてあれほどいいところはないと思っています。今でもほとんど昔のままで壊れていない。そのまんまです。自然と共に生きているという感じです。

元々平家の落ち武者が作った町らしいのです。この町の住人は新潟県の方から来たらし



FIWA 通信「インベストラ이프」

い。私の歌の師匠の三波春夫先生も新潟出身でやはり五十嵐という姓なんです。三波春夫先生が最後に歌われたのが平清盛という2時間ものの浪曲歌謡です。やはり平氏に対する思い入れを持ってらっしゃったのかなと思います。これが遺作だったんですね。三波先生が亡くなる時に「この歌を広めてくれるのはあなただ」ということで手紙を書いて送っていただきました。

岡本:素晴らしいです。五十嵐さんは現在も演歌歌手、大和晃三郎さんとしてコンサートなどを開催され活躍されていますね。

五十嵐:私は自分のオリジナル曲は16曲ぐらいありますが、コンサートではそれらの曲と、あとは全部三波春夫先生の歌です。

岡本:ちょっと話が横道にそれるかもしれませんが、どうい
うご縁で五十嵐さんは三波春夫先生と繋がったんで
しょうか。

五十嵐:私が中学ぐらいの時に先生がデビューをしました。私は三波春夫先生の大ファンでした。長編浪曲は全部覚えました。とにかく覚えた。好きで、好きでしようがない。それをみんなの前で歌うとまた受けるんですね。誰もできないから。自分の生涯でぜひ会いたい人は三橋美智也と三波春夫だと考えた。そう願えば思いは叶います。三波先生が所属していたテイチクに知人がいたんです。三波先生はその頃、もちろん押しも押されぬ日本一の歌手でした。そこで頼み込んで紹介をしてもらってお会いしたわけですね。お会いしたらとても気に入っていただけました。私も当時、三波先生が歌っていた「信長」という歌をカセットに吹き込んで先生とお会いする時に持って行きました。それを先生に聴いていただいた。じっとお聴きになっていて、聴き終わったらにっこりと笑って「素晴らしい、私の歌をここまで歌いこんでくれた人は初めてです」と言っていた。そこで「実は私も五十嵐なんですよ」というような話になって知り合いになりました。いろいろな有名な方も紹介していただきました。それからは三波先生が遊ぶ相手は私だけ。ゴルフをするのも私だけでした。手紙だけでも100通ぐらい頂いた。先生の手紙は巻紙に手書きでした。「小金井の桜の下をゴルフかな」などという句も書いていらした。先生との思い出は尽きません。



商売に目覚める



FIWA 通信「インベストラ이프」

岡本：中学生時代から三波先生の歌に「狂」になった、それが三波先生との人間関係につながり、五十嵐さんのビジネスマンとは別の顔、歌手になることにつながっていった。面白いですよ。ご縁の不思議というのでしょうか。ところで少年時代に商売に目覚めたということを知りましたが少しお話いただけますか。

五十嵐：これはまた運命としか言いようがなくって、なんで好きになったかと言うと極めて単純。子供のころ、初めてよろず屋に入ったんですね。何でもあるでしょう。店には家にないものが何でもある。どうして、ここには、こんなにいろいろなものがあるんだろうという単純な疑問が湧いてきた。どうしてもわからない。それから毎日のようにその店を見に行くようになった。いろいろな商品がどこから降ってくるのか、どこから湧いてくるのか、神様のようなものがくれるのか、それを確かめたくて毎日見に行った。見ているうちに商売よりすごいものはないなと気づいた。そして、何か自分でもできないかなと思ったのです。やってみたいなと思った。

岡本：新聞紙で袋を作ってそれにいろいろな物を入れて売ったというお話がありました。

五十嵐：そうそう。新聞紙を切って、ご飯粒をのりにして袋を作り、子供の自分が持っている宝物を少しずつ入れて売ろうと思ったんです。そういう宝物を集めるのが昔から好きだったんです。小さな宝物を箱に入れて電信柱の根元の所に埋めておき、時々それを出しては眺めたりしていた。もちろんつまらないものですよ。ビー玉とか石ころとメンコとか、そんなものです。それを少しずつ出して自分で作った新聞紙の袋に入れて友達に売ったわけです。店の商品は5円だったんですが私のは2円ぐらいでいいかなと思い売ったら、6人ぐらいの友達が、「俺にも」、「俺にも」と言って買ってくれた。

岡本：終戦直後ですよ。2円と言ってもそれなりに価値はあった。

五十嵐：何も無い時代ですからね、みんなとても喜んでくれた。でも、一番、喜んだのは自分ですよ。確か15円ぐらい売り上げがあった。「やった！」と思いました。やはり、その時のゾクゾク感は一生消えないですね。

岡本：買う人も喜んでくれて自分も喜ぶ。ウィン・ウインの関係ですよ。これが商売の基本。

五十嵐：その話を元の後日、三波先生が「買って喜ぶお客様、売って喜び倍になる」という歌を作られて私にくださった。セリフ入りの長編歌謡でした。」

岡本：アメリカの著名な投資家でウォーレン・バフェットさんという人がいますが、彼は子供の頃にお金を貯めて中古のピンボールゲーム機、パチンコ台ですね、これを買って床屋に置かせてもらった。床屋では待つ人が多いわけです。待っている人が退屈しのぎにピンボールで遊



FIWA 通信「インベストラ이프」

ぶ。それを一回くらいで使わせてあげて、お小遣いを稼いだというような話があります。そういう何か子供でもごく日常的に人の役立つことをしてお金を受け取ることに慣れていけるような環境があるというのはとても良いと思います。五十嵐さんも幼少のそのような体験によって「商売の本質はお客が喜び、自分も喜ぶものである」ということを体験されたんでしょうね。五十嵐さんはさらに山に入って杉の木の皮を束ねて運ぶ仕事を始めたと聞きました。

五十嵐: アルバイトですね。杉の皮というのは屋根をふく材料なんです。父親がやっているのを見て私もお金が欲しいので始めた。小学校4年生から5年生ぐらいだったでしょうか。とにかく何か商売がしたかった。そして貯めたお金でカタログを取り寄せ、野菜の種を買い入れて販売することを始めたんです。札幌の農園に手紙を書いて代理店にしてもらったこともあります。

高校を中退、「学歴」との決別

岡本: そんなご縁で地元の農業高校に入学された。

五十嵐: 父親の酒代がかさんで家計が圧迫されました。結局2年生の時に退学しました。「ああ、これで俺からは学歴は消えた」と思いました。学歴が消えたなら、あとは好きなことをやるしかない。好きなことといえば商売しかない。商売するにはお金がいる。それでお金が一番稼げそうな所ということでいろいろ調べた。その結果、良さそうだったのが神奈川県丹沢山にある地獄谷の飯場だったのです。そこに出稼ぎに行った。日本中で造林が流行っていた時で神奈川県もこの丹沢に膨大な造林計画を持っていた。そこへ行ってみるとまさに文字通り地獄谷でした。前人未到のような場所で、電気もない、風呂もない山小屋でした。若い遊びたい人がみんな去っていく。一晩で半分がいなくなった。15人が7人になったんです。

岡本: 20代ぐらいの若者だったら大変なところに来てしまったと思うでしょうね。

五十嵐: 同じ若い年代でも私は全く遊びたいという気持ちがない。まず金を残して商売がしたい。それだけでした。その後も若い人はどんどん辞めていき、最後は親分夫婦と私だけになってしまった。そうしたら、ある晩、親分夫婦が「ここでこんなことをやっても金にならない。もっと他に儲かることがありそうだから一緒に行こう」と言うのです。そう言われたんですが、ここはまた私の一つの運命の分かれ目だったんです。帰るつもりがない。というのは、ここが私の人生のスタートだから、もし、ここで初心を忘れて他の事をやったら根無し草になると思った。

岡本: 「一所」懸命ではなくなってしまう。



FIWA 通信「インベストライフ」

五十嵐: そうです。金のためとは言いながら、そこに絶対的な一所懸命がなければいけない。壁に「初心貫徹」と書いた紙を貼り、毎日それを見ていた。ここでやめたらそれにも反する。それで「私はここに残ります」と宣言したのです。親分はびっくりしたが、とにかく彼らは去っていった。私は山の中で一人ランプ生活になった。それを続けていたら県の造林課の課長がここから出てくれと言ってきた。

一度山を下りるも再び山へ

五十嵐: 一人では仕事にならない。そこで田舎に帰った。ただ、あきらめきれず私は毎日、神奈川県庁の課長に手紙を書いた。その時の手紙はすべて取ってあります。100 通以上あります。そのうち、県の造林課長から、「とにかく出て来い」という話 came。訪問してみると課長は私がいかに若いのでびっくりしていた。年齢を聞かれたので 18 ですよと言いました。その造林課長がものすごく感心をしてくれて「君が初心貫徹をするならば、わしは公私ともに君の面倒を見よう」とその場で言ってくれた。

岡本: それはすばらしい課長ですね。

五十嵐: そしてその課長が続けて「人生とは知識ではない、学歴でもないよ、経験でも、技術でもない」と言ってくれた。私が持っていないものばかりです。「他に何かあるんだろう」、そう思いながら聴いていると「勤労と誠実だよ」と言ってくれた。これを聞いて、私はどばっと涙が出てきました。「それだったらできる、それだったらできるからやらしてください」とその場で答えた。

岡本: その課長とは運命的な出会いですね。ひと言が人の人生を変えることがある。

五十嵐: 田舎に戻り、村中を歩き回って友達を誘った。一心岩を通すというのはこのことですよ、もう狂っているんです。そして、その仕事を始めたらこれがものすごく大きなお金になった。信じられないぐらいの金になった。今度は向こうからいろいろな依頼がくるようになってきた。19 歳で神奈川県一番の請負師になることができたんです。

岡本: 家庭の事情だということでしたが、高校を退学せざるを得なかったというのは相当大的な悩みだったのではないのでしょうか。何かこの不運の巡り合わせに落ち込むようなことはなかったのですか。

五十嵐: 私は、結構そういうところはポジティブなんです。そうなったら、そうなったところから芽を出せ、そんな気持ちを持っていました。最終的には自分で中退しているわけです。父親は学校をやめろとは言わなかった。しかし、言葉の端々にやはり生活のためやめてほしいという



FIWA 通信「インベストラ이프」

ニュアンスはあった。どこそこの誰々は、「すねかじりをしていない」とか誰々は、「家に金を入れている」とかまあそういう雰囲気、父は本音では私に学校をやめてほしいのだということが分かった。自分ではじめをつけようと思って夏休みが終わった9月、2学期の最初の1日だけ出てやめました。2学期を1日だけ出たというのは、味わいたかったんですね、2学期というものを。卒業した夢などを毎日見ましたよ。俺の人生からはもう学歴というものはないなと思ったのです。それなりに結構辛いものがありました。でも自分なりにバツと決断をしたわけです。

岡本:ある意味では社会に出て「世の中大学」で数多くの学びを得ることもまたできたわけでしょう。実学ですからね。結局、人間、ある年数を生きていれば、学校にしようが、社会に出ようが学ぶことはある。要は環境をどう生かすかということでしょうね。

ダイクマで大活躍

五十嵐:そうですね。まあ、あの時代ですから田舎でも高校まで出なかった人は結構いました。大体が出稼ぎで出て行き、そのまま東京暮らしになっている。丹沢の仕事で150万を残していました。給料が1万円とか2万円の時代ですから、150万円残したというのは大変な金額です。丹沢を5年で辞め、「さあ、やるぞ!」と思っているところにダイクマが横浜に大きな店を出した。そこにお祝いに行ったのです。そうしたら社長のお母さんが非常に可愛がってくれるようになった。そして言われたんです。「五十嵐さん、あなたは今の仕事をずっとやっていくと言っているが、うちの会社はこれから世界一を目指すんです。うちに入って一緒にやりませんか」と。

一瞬で私はそれまでの夢がぶっ飛んだ。それまで私は150万円のお金を持って田舎に帰って細々と商売をしながら農業をやることを考えていた。

自分は長男でしたしね。農業を継ぐと思っていた。それが日本制覇、世界一を目指すという言葉です。一番嬉しかったのは、この中卒の男を50年の歴史のある大会社が採用してくれるということにまず喜びがあった。しかも、それは自分の大好きな商売です。

岡本:何か一気に扉が開いたような感じでしょうね。

五十嵐:そうですね。決心をしてその年の元旦の朝5時に自分の思いを込めた手紙を書いた。初めてダイクマに行ったのが9月でしたから、それから翌年の元旦までずっと温めてきた想いを書いたのです。そして、その手紙を社長のところに持って行った。

岡本:新しい仕事の幕開けですね。

五十嵐:私が一番気にしていたのが造林課の課長が何と言うかでした。私は怒られると思ってい



FIWA 通信「インベストラ이프」

た。「今まで初心貫徹などと言っていながら、今更サラリーマンになるというのは何事だ」と言われるのではないかと思っていた。ところが、怒られると思ったらとても喜んでくださった。涙を流さんばかりに喜んでくださった。「よかったー、君が一生懸命やってくれているのは分かっていたがこの先どういう風にするつもりなのか考えていた。君が人生に絶望するんじゃないかと心配していた。でも、ダイクマなら安心だ。私の娘もそこに就職させている。社長も信頼できる男なので、わしからもよろしく言ってあげるから」と言ってくれた。

もう一つの心配は親父でした。長男が跡を取らないというのは、当時は大変な親不孝でした。造林課の課長と横須賀にいたおじさんが一緒に行ってくれるというので説得に出かけた。事情を話し、申し訳ないが自分はどうしても商売の道に進みたいので百姓を継ぐことはできない。これだけは許してほしい」と言った。そうしたら父は喜んで「お前の人生なんだから好きにしろ」と言ってくれた。しかしその後の一言が胸に応えた。「俺はいつかお前と一緒に暮らすことだけを夢に見てきて生きてきた」と。この一言で答えは分かった。1年半後に両親とも田舎から呼びました。

普通だったら65歳まで田舎で農業をやっていたら都会で暮らすなどということは受け付けないでしょう。しかし、両親とも非常に喜んで出てきてくれた。課長も喜んでくれ、父親も了解してくれ、改めてダイクマの社長のところに申し込みに行った。

社長の自宅に行きました。この時に言ってくれた課長と社長の言葉が忘れられません。「この男は学歴はないけれど人間として保証できる。よろしく頼む」と課長が言ってくれました。それに対して社長は「私の兄弟としてやらせていただきます」と言ってくれた。

岡本：泣けますね。

五十嵐：泣けますよ。そして4月に喜び勇んで入社をしました。私は23歳になっていました。入社したら雑貨を担当させられたんですね。でも私の夢は食品をやりたいかった。食品ですよ。当時はね、とにかく食うものが一番ですから。「あー、やっぱり俺は中卒だから希望の部署には行かせてもらえないのかな」と思った。それで社長に聞いたんですよ。「どうしたの」って言うから「私は雑貨ですか。食品やりたいんですけど」と正直に言ったんです。「五十嵐くん、それは違う」と言われた。「え、どうしてですか」と聞くと、「これからは衣食足りて住の時代だ。もう、衣類と食べ物はあるからこれから雑貨が一番なんだ」と言われた。

もう、その言葉を聞いたら期待されていたんだと思ってしまった。決して私では食品の担当が





FIWA 通信「インベストラ이프」

駄目で言ったんじゃないでなくて、「これからは雑貨をお前にやってもらいたいんだ」と思っていることだと分かった。もう、それから本当に気が狂ったように仕事しましたよ。そして最年少の営業部長にまで抜擢されて大躍進になりました。営業部長というのは社長に次ぐ地位の人です。私が入った時、雑貨の売り上げは全体の2%ぐらいだった。それが、雑貨が全体の8割にまで伸びた。前年比で見て最高記録が650%増でした。

2年後に海外に初めて行かせてもらいました。あの当時は年俸全部はたいてもアメリカには行けなかった。それをやらせてもらった。舞い上がってしまいましたよ。昭和41年でした。まだ、まだ、アメリカに行くと言ったら本当に別れの杯でした。もちろん成田はなくて羽田で見送りです。親戚一同がみんな見送りに来た。帰りも全員が出迎えに来てくれた。

その時には社長と店長も参加した。視察団のみんなも初めて海外に行ったので舞い上がっている。みんな自分の遊びの事ばかり考えている。ポルノ映画を見に行ったり、そんな事ばかりやっていた。私はそんな思いはゼロですよ。とにかくこのチャンスを絶対に活かしたいと思っていた。アメリカの小売店をずっと訪問させてもらった。1000店ぐらい回らせてもらった。

岡本:やはり相当衝撃的でしたか。

五十嵐:それはものすごいもう衝撃ですよ。同時に私にとっては未来が見えた。とにかく店舗の中は雑貨がほとんどですから。食品もあるけど私にとっては雑貨しか目に入らない。これがみんな私の世界に入ってくると思ったらね、遊んでいる場合じゃない。足をマメにして、マメが潰れて固まるまでやれというのが俺の信念だから。本当に本気でしたからね。

ダイクマとの決別、起業

岡本:そのダイクマが大手スーパーに買収されてしまった。

五十嵐:そうです。社長がかなり参ってしまったんでしょう。社長は結局、企業家ではなかったんでしょうね。口では日本一と言ったけれども、心の中はもっと繊細で、ものすごくいろいろなことを気にするタイプでした。彼は私を好きでしたから、私は彼に何でも言えました。飛び込めと言われれば私は飛び込んだ。そういう性格ですから。

社長は甘えても気にしない。背広がボロボロでも気にしないタイプでした。ちょうど乗っ取り工作の時に私は部長でしたから、まあ、いわば特等席で全体を見ることができた。商売のこともだいぶ分かってきていたので、これはやばいなと感じていた。買収の仲立ちに立つ人がいて、その人は私も知っている人ではあったけれども。なかなかの陰謀家でした。その人も策に溺れた面があって。ダイクマを買収した大手スーパーに移って、いいポジションに就いたんだけど、すぐにクビになってしまった。

私自身はどうしてもダイクマを続けてやりたかった。社長に直談判をして「続けましょうよ」と



FIWA 通信「インベストラ이프」

言ったのです。それなりに利益も出ていたし無借金でしたしね。それで私は想いを手紙に書いて社長の自宅に持って行った。社長は手紙を読み終わって、「五十嵐さんこの手紙はあなたの考えだよ」と言ったのです。そして彼は「これは私の会社だよ」と言ったのです。その瞬間に自分にとってダイクマは終わったと思いました。それまでダイクマは自分の会社だと思ってやっていた。人の会社でサラリーマンやっているなんて自分は思ったこともなかった。寝ないで、食わないで、やっているんだから。その一言で私のダイクマでの仕事は終わったのです。

社長の家を出るともう夜でした。闇夜だったのですが非常に不思議なことに煌々とした満月が感じられたんです。今、クビになって辞めたんだから本当は落ち込むでしょう。しかし、全然落ち込まない。その時二つの想いが出てきました。一つは感謝しかないということ。普通の人が一生涯かかるようないろいろな仕事を全部やらせてもらった。学校を回って採用もしました。全国を回った。休暇取って、自費ですよ。私の担当ではないので会社の金を出ない。全部自費でやらせてもらった。本当にありがたいことだった。本当にこんなにいろいろな経験をさせてもらって、その上で給料まで貰えた。常に俺はどこにお礼を言えばいいのかと思っていた。元々、学歴がないことは自分でよく自覚している。

もう一つの事は自分はダイクマでやり残したことがないなということでした。そういう心境でした。自分から辞めることは絶対になかった。でも社長に辞めさせてもらうことができた。気持ちよく切ってくれた。清々しい気持ちで家に帰れた。

仕事なくなるんです。その年の私の年俸は1千万円でした。それがなくなる。普通の人々の年俸は80万円ぐらいの時ですよ。だからどれだけ凄かったか。家に帰って妻に「今、会社辞めてきた」と言ったんですよ。家内は何の反応もない。普通に子供のオムツか何かをたたんでいる。「来月から仕事はないし、給料もないんだけど」と言ったら、その時の家内の言葉が素晴らしかった。これは忘れられないです。「私、ダイクマと結婚したんじゃないから」。すごいでしょ、これ。

岡本:腹の据わった奥さんですよ。

三か月間の山籠もり

五十嵐:そう。微動だにしないんです。こっちはすっきりしてウキウキですよ。「俺はやるよ、絶対に幸せにするよ」、そんなんでね、それから私は3ヶ月間山に入ったんです。32歳の時でした。けじめをつけたかった。本当に私は何をやりたいのか。これだけ好きだった会社を去ったのだから、自分の中で次に何をやりたいのかを見極めたかった。6歳から走り続けてきて今日がある。まず取りあえずそれをゼロにしてみたい。修行場では、靴を揃えたり、掃除をしたり、トイレをきれいにしたり、そういうことをずっとやっていた。

ちょうど3ヶ月、満願になる頃に声が聞こえたんです。「お前は商売をするために生まれてきた」、そういう声が聞こえた。「ああ、そうだ」と思った。いつもそう思っていたんですよ、でも改



FIWA 通信「インベストライフ」

めて思った。何か全てが分かった。

便所の汚れは私の汚れ、庭の雑草は私の心の雑草。それをどこまできれいにできるか。それがわかるまで山に籠って突き詰めてみたかった。そして、満願の日に答えが出た。経営の基本がどんどん頭に降りてきた。それを徹夜で書き起こしたんです。

その道場の代表が最後の日に「君に無限億万円の通帳をあげよう」といつてくれた。みんなを集めて「この人は絶対に成功する人だ。だから無限億万円の通帳をあげる」といつてくれた。その通帳というのは「心」です。心で思ったことは実現する。そこにたどり着いたということなんです。

岡本:私も実践している TM(超越瞑想) を始めたのはいつごろからだったのですか。

五十嵐:山から降りてからです。瞑想歴は 23 歳の時からですからすでに 55 年。TM は今日まで約 30 年になります。やはり、これから本当に伝えていきたいのは、「大きな成功をするためには絶対に瞑想をすることが不可欠である」ということだと思います。

岡本:そして山を降りて商売を始めた。

アメリカ訪問そして新事業を開始

五十嵐:そうです。商売を始めるならまずアメリカに行って勉強をしなければいけない。妻とも新婚旅行もしていなかったのので、アメリカに 1 ヶ月間たっぷり行こうということになった。お金も十分にあった。なんと 10 年で 6 千万円を貯めていたのです。あの当時ですから大変な金額です。今だったら簡単でしょう(笑)。300 万円を持ってアメリカへ行った。

新婚旅行を兼ねて 1 ヶ月の予定を立てた。当時、湘南に住んでいたのですが、英語の勉強をするために地元新聞に「英語の先生を求める」という広告を出したらに 20 人以上申し込みがあった。一人ずつ面接をしようとしたら最初に会った人をすっかり気に入ってしまった。あとは面接をやめてその人に決めた。とても品のいいアメリカ人でした。家内も「いいんじゃない、この人」と言うから家に住まわせて英語を教えてもらった。留学生だったがサーフィンが好きで湘南に住むのは都合がよかったようです。私はアメリカの準備のために極端に忙しかった。彼はアメリカに来るんだったらアメリカでの世話は私に任せてくれと言っていた。

アメリカでホテルに着いたら予約してくれていたホテルがヒルトンホテルのスイートルームだったのです。大変高価な値段の部屋です。「こんな高価なところに泊まってどうするんだ」、もったいないお金の使い方だと思った。ところが、1 ヶ月間滞在して全くタダだったのです。そのアメリカ人の若者は実はヒルトンホテルの副社長の息子だったんです。私は全くそれを知らなかった。私は夜遅いし、朝も早いし、ほとんどの英語の勉強はできなかった。彼は家内の遊び友達で仲良くなったおかげでしょう。

多分ホテル代は一泊何十万円だったでしょう。また彼の自宅に呼んでくれたりしました。ゴル



FIWA 通信「インベストライフ」

フ場付きの家で、おばあちゃんが画家で、アメリカのリッチな人の生活を垣間見ることができました。そのような体験を経て、自分のコンセプトを固めてビジネスを始めたのです。

絶好調から民事再生へ

岡本:それがアイワールドですね。「ロールスロイスからトイレトペーパーまで」が合言葉だったと伺っています。

五十嵐:コンセプトはディスカウントデパートです。デパートでもない、スーパーでもない、第三の流通革命と言われたものです。アメリカではいいものが安い。日本には定価というものがある。それを破壊すればいい。アメリカはその歴史が非常に長い。いいものが安いというのが基本です。初年度からビジネスは非常に好調でした。

岡本:そのように好調だったビジネスがなぜ民事再生になったのでしょうか。

五十嵐:バブルです。当時、取引のある銀行が13行。私のビジネスが好調だと聞くとみんなお金を背負ってやってくる。メインバンクが10億借りてくれと言うと、2番手はじゃあ7億円、3番手は5億借りてもらわないと困ると言う。「担保なんかないよ」と言う。「担保は用意します」と言う。くだらない土地をその10倍の評価で買って、「まあ、使わなければいいだろう」と思っていた。やっぱり金があると使ってしまうんですよ。土地を買って今度は建設会社がやってきて、必要もない建物を建てたりする。必要もないのにそういうことをしてしまう。バブルが崩壊して、気がついた時はもう先が見えてしまっていた。

岡本:そして民事再生ということになったわけですね。

五十嵐:一旦、事業がうまくいなくなったらすぐ全ての責任はオーナーの私にあります。うまくいっている時はゴミまでオーナーのものです。一旦、まずくなったら全ての責任はオーナー1人です。何が大事かといえば「潔さ」だ、すぐにそれに思いつきました。潔さとは迷惑をかけないこと。それしかない。全部を出す。財産を放棄し、株を放棄し、引責辞任をする。この三つしかないんです。弁護士は「それでは再生じゃない」と言っていた。でも債権者が喜ぶのであればその方法しかない。私はどうなってもいいから債権者と社員を何とかしてほしい、それしかない。「これは本当です」と言ったら弁護士は「ああ、それではこれは成功しますね」と言った。そして史上最短で再生ができたのです。民事再生4ヶ月という驚くような速さでした。その時に私は60歳でした。個人の民事再生も3ヶ月少しで完了することができた。すべてを投げ出したからです。

岡本:それはすごいですよね。その後の生活というのはどうなったのでしょうか。



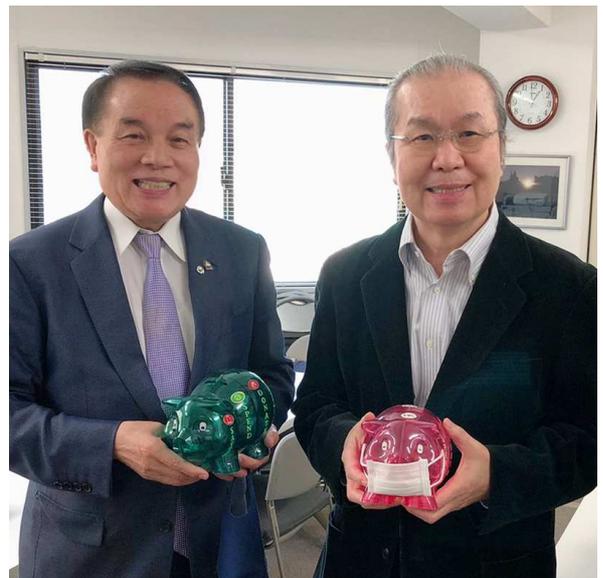
FIWA 通信「インベストライフ」

五十嵐:全くゼロになった。地位、名誉、財産、全部ゼロでしょう。家内には「究極の生活というのはこんなものだよ。でも自分は将来を夢見て生きているのだから」ということを言っていました。家内も私も財産は何もない。保険金まで出した。言われる通りに全てを出した。銀行の通帳も70通以上あったけれども、それもすべて出した。後で聞いたらメインバンクの支店長は「これは首を吊るな」と思ったそうです。心配した支店長が担保に取った家をこれから2年間はそのまま住んでいていいからということまで言ってくれた。「最後の通帳を4日後に閉めますから」と言ってくれた。ということはその間に「現金を下ろせ」ということでしょう。でも私は一銭も下ろさなかった。手をつけたくなかった。だからとても親切にしてくれた。

そしてみんなをビリオネアにする運動を開始

岡本:その後また新しいビジネスに取り組んだりしたのでしょうか

五十嵐:いろいろな人が声を掛けてくれて、お金も出すと言ってくれる人もたくさんいましたが、私は「もう綴帳おろしたからそれはやらない」と断りました。ただ環境関係が非常に重要だという意識がありました。タイ人の親友がいたのです。タイに仕入れに行っていたころ知り合いになってとても仲良くなった人でした。それでCO2の排出権の仕事なども少しはしました。ただもう今は全て何もしていません。会社を全て閉めました。いろいろな話があったけれども私の中での判断の基準はまさに「生きがい」であってビジネスがうまくいくかどうかということではなかったのです。



「ビジネスのために魂を売っていいのか」、そう思っているところにちゃんとやっていたビジネスを買いたいという人が出てきた。喜んで売りました。その後も、いくつかの案件があったけれども、結局、自分の本当に生きがいになるような価値のある仕事ではなかったので本格的には入らなかった。

「自分は次に何をしたらいいのか」ということを考えている時に、昨年、また声が聞こえてきた。「もうお前にはあれ以上の経験はないんだよ」という声です。民事再生から17年かかった。そろそろ、お前の体験を人に与えなさい。そういう言葉が降りてきた。自分がビリオネアになるのではない。「他人をビリオネアにすること」こそ、これからの自分の使命だと納得できた。

私は77歳でした。そこでオフィスを借りたらそこが六本木7-7-7。会社が潰れて17年。その後、設立した7つ目の会社です。そして私の生まれたのが昭和17年7月7日7時の生ま



FIWA 通信「インベストラライフ」

れ。そうなんです。ドンピシャで当たった。「あー、こういう風になっているんだな」っていうことが腑に落ちたんですね。

そして今、人生で一番安心した境地で生活ができています。縁のある人をビリオネアにする。一番大事なことは自分の魂が喜ぶかどうかということです。

岡本: 本当にそれが人生におけるいろいろな決断の最も重要な要素だっていうことがわかりますね。今日は本当に貴重なお話をありがとうございました。若い人、働き盛りの人、リタイア後の人、多くの方が人生を考える上での糧になるお話だったと思います。ありがとうございました。