

# ONE for ALL 4

Vol.71

月号

J-LEASE COMPANY NEWSLETTER

2019 April





【社長近影 / 2019年3月13日 岡山県にて】

昔から囲碁や将棋の世界に「着眼大局・着手小局」という言葉があります。

意味は、大局的な見地から物事を全体的に把握しつつ、着手するときは足許の小さな事柄から行うことが重要であるという意味です。

仕事に置き換えるのであれば、大局的な目標をしっかりと認識しつつ、地道に目の前の業務から進めて行くということです。

この言葉は2000年以上昔、中国の戦国時代末頃に思想家・儒学者として有名な荀子(じゅんし)の言葉です。

荀子が亡くなった後も様々な方がこの言葉を利用し、2000年以上経過した現在でも、囲碁や将棋の世界のみならず、仕事や日常生活など様々な事柄で使用される言葉であり、行動指針として多くの人に影響を与えています。

近年、似たような言葉として「4つの目」という言葉も使われています。

より多くの視点から物事を見る方法です。

## title : 物事を見る目

### 1つ「鳥の目」

鳥は、上空から全体を俯瞰して見ることができる。

### 2つ「虫の目」

虫は、地面から目の前を細かに見ることができる。

### 3つ「魚の目」

魚は、海流から流れや先の事を見ることができる。

### 4つ「コウモリの目」

コウモリは、逆さまな状態から見ることができる。

仕事をする上で鳥のように全体を見て、虫のように小さな部分を見て、魚のように流れや先のことについて考え、コウモリのように別の視点から観察することができているでしょうか。

目の前に映る目標や課題に多くの視点から考察する習慣を身につけると、物事の優先順位が見えてきます。このことは人生を豊かにしますので皆さんには「複眼的な考察」を習慣づけていただきたいと思います。

2019年3月1日

ジェイリース株式会社

代表取締役社長 CEO 中島 拓

# トップ会談

～「勇猛果敢」これまでの軌跡を開花させる1年に～

株式会社大分フットボールクラブ 代表取締役社長 榎 徹 様



## 中島 拓(なかしま ひらく)

大分県大分市出身  
1957年生  
1980年3月 中央大学法学部卒  
2004年3月 ジェイリース株式会社設立  
代表取締役社長就任(現任)

## 榎 徹(えのき とおる)

大分県佐伯市出身  
1959年生  
1982年3月 九州大学法学部卒  
1982年4月 大分県 採用  
2006年4月 大分県国体局 競技式典課 主幹  
2009年1月 大分県商工労働部雇用人材育成課 参事  
2011年5月 大分県企画振興部文化スポーツ振興課 課長  
2014年4月 大分県東部振興局 局長  
2016年1月 株式会社大分フットボールクラブ  
代表取締役社長就任(現在)

### 中島社長

榎社長とは3度目の会談ですね。

これまで同様に楽しくお話ができそうです。よろしくお願いたします。

### 榎社長

3度もお呼びいただき光栄です。こちらこそよろしくお願いたします。

貴社よりJ1昇格のお祝いいただいた「SNiBLE yb(スナイプルワイビー)」、開幕前の鹿児島キャンプから使っていますが、大活躍です！ありがとうございました。

### 中島社長

役に立っているのでしたら良かったです。今後も是非ご活用ください。

さて、いよいよJ1での戦いが始まりましたね。

開幕戦では敵地でアジア王者の鹿島アントラーズに2-1で見事勝利！私も現地で応援しましたが、本当に感動しました。

6年ぶりのJ1初戦を勝利で飾った感想はいかがですか。

### 榎社長

いつも遠くまで応援にお出でいただき、ありがとうございます。鹿島に勝てたのは、素直に嬉しかったです。早い時期にJ1での勝利を実現できたのが大きくて、選手の自信に繋がればと思います。

### 中島社長

メディアでも大きく報道されましたね。全国に大分トリニータの名前を轟かせたことは、選手だけでなくサポーターの自信にも繋がったことと思います。

今期のチームスローガンは『勇猛果敢』ということですが、例年同様に監督と話し合って決定されたのでしょうか。

### 榎社長

はい。そうです。

私も監督も亥年生まれですので『猪突猛進』も候補に入っていました(笑)。

J1での戦いが厳しいものになることはわかっていましたので「チャレンジ」を表す言葉で考えました。厳しい舞台だからこそ、臆することなく全力で戦おうという決意を表し、このスローガンを選びました。選手だけでなく、監督やコーチ、そして私たち運営側までチーム一丸となって結束力で戦ってまいります。

### 中島社長

今期の大分トリニータにぴったりのスローガンだと思います。

補強にも力を入れ新しい体制でのスタートですが、新加入の選手も初戦から大活躍ですね。

### 榎社長

よくマッチしていたと思います。それと、よく走っていましたね(笑)。どちらも練習の成果ですね。

補強は人間性献身性を重視、そしてポイントとしては伸び盛りの選手を選びました。これまでのトリニータを支え、J1の舞台まで連れてきてくれた主力選手も多く残ってくれました。片野坂監督の下、うまくやってくれていると思っています。

### 中島社長

大分トリニータがこれまで歩んできた歴史を尊重しながら、新しい戦力とともにチームを盛り上げるということですね。

今期のキャプテンの鈴木義宜選手はいかがででしょうか。

### 榎社長

彼は怪我がなく休まない。いわゆる「鉄人」です(笑)。体幹がしっかりしているのでしょうか。かなりガツガツといく割には反則の少ない、いい選手です。

リーダーシップもあり、しっかりチームを支えてくれると思っています。

昨シーズンまでの主力選手も、新戦力の加入により競争が激しくなるでしょう。お互い切磋琢磨して良いチームを築いていただ



きたいですね。

**中島社長**

今期の大分トリニータがますます楽しみです。今期の目標をお聞かせいただけますか。

**榎社長**

チームの成績としては勝ち点45を目標といたしました。自動降格やプレーオフになることなく安定してJ1に残留するために必要な勝ち点です。

毎試合の平均観客数は1万3千人を目標といたしました。昨年の平均が8,907人ですから、J1に上がったとはいえこちらも大きな目標です。3月2日(土)のホーム開幕戦では13,329名の方にお越しいただきました。とても有り難いことです。今後も観客数をキープしていくためには選手だけでなく、私たち運営側ももっと努力しなければなりません。ドームでのイベントで試合観戦の付加価値の向上、SNSを利用した情報発信など、大分県民にとって大分トリニータが今まで以上に身近な存在に、試合観戦が日常の一部になれるよう、創意工夫してまいります。

**中島社長**

それぞれ簡単な目標ではないと思いますが応援しています。これまでサッカー観戦に興味がなかった方でもJ1の試合を地元で観られるとなれば行ってみようと思うこともあるでしょう。J1ともなるとアウェイチームのサポーターも多くいらっしゃるでしょうね。

**榎社長**

多くいらっしゃると思いますし、6年ぶりのJ1ですので、初めて大分に訪れるアウェイチームサポーターもいらっしゃると思います。アウェイチームサポーターの来県で大分のツーリズムに繋がりたいと思っています。J1のチームの責任として地元で貢献していきたいです。またJ1となればメディアに取り上げられる機会も増え、話題性もありますので、貴社はじめご支援いただいている企業様へ微力ながらこれまでの恩返しが出来れば幸いです。

**中島社長**

大分トリニータのJ1昇格が決まってから、県外の取引先でも訪問の際にお祝いのお言葉を頂戴することが多くありました。J1のチームのスポンサーをしている取引先からは来期からは一緒に戦えることをとても楽しみだといっていただけでもありました。スポンサーをさせていただけることは知名度の向上はもちろん、人と人、企業と企業を繋いでいただけるものだと思っております。

**榎社長**

そう言っていただけて幸いです。試合結果でも良い話題をお届けできるように頑張ります。

**中島社長**

是非よろしく申し上げます(笑)。

さて、当社の新CMでは大分トリニータ三平和司選手、松本怜選手、高木駿選手に出演いただきありがとうございます。ジェイリースFCの池田達哉、木島悠も出演し、5名で披露した「Jダンス」はとても好評で、真似して踊る方もいらっしゃるようです。

**榎社長**

ドームでもサポーターの皆さんが楽しそうにスクリーンを見ていました。



**中島社長**

J1のチームをCMに起用できることをとてもありがたく思っています。

さて、当社のサッカー部ジェイリースFCは昨年県3部リーグで優勝し、県2部リーグへ昇格が決まりました。

また、先日開催された第27回大分市サッカー協会会長杯社会人選手権大会では優勝を飾ることができました。

榎社長はじめ貴社の社員の皆さまには度々観戦にお越しいただきありがとうございました。

**榎社長**

元トリニータの選手も居ますし、またこうやってサッカーを楽しんでいる姿を見ることができ、私共としても嬉しいことです。ジェイリースFCさんの老人ホーム訪問による健康増進や、子ども向けサッカー教室へのコーチ派遣といったスポーツを通じた社会貢献、大変素晴らしいですね。大分トリニータでもこれまで以上に力を入れていきたいと考えています。

**中島社長**

今後も連携を強化していきましょう。本日はありがとうございました。

**榎社長**

ありがとうございました。

**大分トリニータとのコラボCM絶賛放映中!**



こちらからもご覧いただけます。

<https://www.youtube.com/watch?v=Uv1NkKuDYm4>



# ✍️ 寄稿コラム 📧



## 「水」も「安全」もただではなくなった

内閣総理大臣及び経済産業大臣事業認定資格  
消費生活アドバイザー 水上 宏明 氏

振り返ること50年前。1970年に出版されたベストセラー『日本人とユダヤ人』に書かれていた「日本人は水と安全はタダだと思っている」は、もし当時、流行語大賞があれば間違いなく受賞していた言葉です。有名な事件では東大安田講堂事件の翌年のこと。三島由紀夫が市ヶ谷の自衛隊で自決するというなんとも理解しがたい事件のあった年です。書いたのはイザヤ・ベンダサンという謎の人物でした。

私たち消費者は、お金なしには生きていけないといえます。あながち間違いとはいえません。まったく水のない砂漠におき去りにされると4、5日の命といいますが、水さえあれば人はしばらく生きています。その前に毒蛇にでも噛まれたらその日数もちませんが。つまり水と安全は生きていくためのただの条件というよりも、“絶対条件”なのです。

その水と安全がタダで手に入る稀有な国だとイザヤ・ベンダサンは、ユダヤ人の行動習慣との対比で面白く書いて支持を得たのでした。たしかにこの頃は水も安全もただだったような気がします。ミネラルウォーターはちょっとした飲み屋で水割りを作るために出てくるくらいでした。警備会社もいまほどありふれてはいません。

当時の水といえば、水道、もしくは井戸水、もしくは湧水のことを指しました。井戸水や湧水はただであることは当然として、水道水も安いものでした。だからこの論調が成り立ったのです。それがバブル期に登場したペットボトルのおかげで一気に広がりました。大きな災害があったことも影響しているようです。

だから昭和の末期から平成にかけて生まれた人は、生まれたときからペットボトルの水があったので「水」を買うことにさしたる抵抗もないようなのです。これが昭和中期の生まれあたりだと、おおいに抵抗を感じます。なんで水にお金を出すの？

このかび臭い考えを完全に追いやる事態が起こっています。水の値段が跳ね上がっているのです。水道料金ランキングというのを見ると、最も高い北海道と安い静岡県では3倍以上の差があります。筆者の郷里の町では家族3人の標準家庭で月に7,000円もするそうです。

支笏湖から水を引いているそうでたしかに美味しいと思います。でも、雪は降るし、水は有り余っている北海道が最も高いというのは解せません。理由は、人がいないからです。人口密度の低い所の水道施設の維持管理費は、逆のところの何倍もかかるからです。弱った問題です。

イザヤ・ベンダサンは、この本が売れた後、山本七平という日本人であることがわかりました。まさに博覧強記の人でたくさんの有益な著作を残しました。このペンネームはこう読むという説があります。イザヤ・“ベン”ダサン！

水上 宏明 氏  
(みずかみ ひろあき)

内閣総理大臣及び経済産業大臣事業認定資格 消費生活アドバイザー  
日本クレジット協会企画部長を経て現在フリーランスライター。  
著書：『クレジットカードの知識』『クレジットの基本』（日経文庫）  
『金貸しの日本史』（新潮新書）など多数。  
寄稿：「恨みがあるならカネに言え」（コラム）  
『日本金融新聞』に2006年から2014年まで231回連載。  
その他：『月刊消費者信用』『朝日新聞』などに多数。



ジェイリース  
J-LEASE CO., LTD.