

出路 雅明

シリーズ「心とお金」1  
~お金を好きになる~

株式会社ヒューマンフォーラム 代表取締役会長



出路  
雅明

心とお金

シリーズ1  
お金を好きになる

お金

お金で辛い思いをしない  
“考え方”  
を手に入れる



経営者人生30年。ゼロから80店舗のアパレルショップを展開させた男が辿り着いた「心とお金」の境地。

著・株式会社ヒューマンフォーラム 出路雅明

## はじめに

あなたは今、何か悩んでますか？

「悩みなんてひとつもない」って人もいるかもしれないけど、そんな人でも過去に悩んだことはあるやろうし、これからまた悩みの種が生まれるってこともあると思うんです。

その悩みは、健康についてかもしれないし、あるいは「人生これでいいのか？」なんて漠然としたでっかい悩みってこともあるやろうし、まあ人それぞれ、いろいろあると思うんです。

でも多くの人が頭を抱えて悩む問題って、人間関係や人の気持ちに関わる「心」についての悩みと、生活や仕事に関わる「お金」についての悩みの二つが多いんじゃないかなあって思うんです。

この本は、そんな「心とお金」について「こう考えたら、もっと楽になるで」「こう捉えたら、うまく回りはじめんで」って、その捉え方や

考え方のヒントをあなたに伝えるために書きました。

ご挨拶が遅れちゃいましたけど、はじめまして、出路雅明（でみちまさあき）と申します。

私は小っちゃな古着屋からはじめて30年、今では全国で80店舗くらいアパレルのお店をやらせてもらっています。

30年間いろんなことがありましたけど、特にしんどかったなあって感じたことを振り返ってみたら、やっぱり「人」（心）と「お金」の問題、この二つに関わることばかりやった気がします。

なので私出路雅明が骨身にしみて体感してきたことをまとめていこうと思っっているのが、この『心とお金』シリーズです。

心（人間関係）やお金をテーマにした書籍はたくさんあると思うんですけど、このシリーズでは、実際にゼロから30年間、経営者として現場で実践し続け実感してきた話だけを書いていきます。

社員やスタッフだけじゃなく、お客さんや取引先といった様々な人間関係で「これってホンマに大切や」「これを忘れたら人が離れてしまう

わ」って「心」の話と。

経営者として、また人間として直面してきた生々しいお金との関わりの中で「こうやったらお金とうまく付き合えるんやな」「このポイントを外したら、お金はなくなってしまうんやな」という「お金」の話。

それらをシリーズで、あなたの実生活に役立つように書いていきますので参考にしてもらえたらうれしいです。

さて、一回目となる今回は、お金についての**「考え方」**を中心に書いてこうと思ってるのですが：

この「お金」の**「考え方」**を知ってもらおうと、今後「お金」ってことに振り回されることがなくなると、随分と生きやすくなると思いますよ。

こんな偉そうなこと言ってる私ですが、ついこの間までコロナ禍で倒産の危機に見舞われちゃって「お金」ってことにグルングルン振り回されてましたけどね。

おかげさまで私たちはコロナの危機を乗り越えて新しいステージに入ることができ、同時に私自身が新しいステージに必要な「お金」の**「考え方」**を手に入れることができました。

私自身その**「考え方」**を手に入れたことで、「お金」ってことで辛い想いをしなくなっただけじゃなく、経営における**「考え方」**もガラッと変わっちゃって、見えてくる**「こと」**が拡がりました。また社員との関係性も変わったしラクになりました。

ちなみに社員たちから「出路っさん、この頃なんか楽しそうですね」とか「ホンマ子どもみたいですね」なんて褒められてるのか、あきれられてるのか分らんような声をいただいています。

そんな私のリアル話も交えながら**「お金」**ってことで**「辛い想い」**を**「しない」「考え方」**をお伝えできればと思います。

もつと言うなら「お金」ってことに不自由しない生き方のヒントとなることを願っています。

…と、前置きも済んだことなんで、ここからも、私がいつも喋っているような感じで、関西弁も交えて書かせてもらいますね。

堅苦しい文体で書いちゃうと、この本で伝えたい「ホンマの事」から少しズレちゃう気がするのと、私の調子が出ませんので（笑）

ホンマに大切なことをリアルにライブ感覚で伝えるためにも、リラックスマードで、超フランクに、でもド真剣に伝えていきますんで、ちよっぴり強めの言葉も出ちゃうかもかもしれませんが、ご了承くださいね。

じゃ、はじめよっか！

## 第一章 「お金」に振り回されて…

## 【コロナ禍で決断決断の一年】

第一章から「お金に振り回された話なんかいつ!？」とツツコまれそうやけど、うまくいつている時の話より、ピンチの時の話の方が「心」も「お金」も試されること多くないですか？

私は経営者ですけど、めっちゃ迷いまくるし、めっちゃビビりやし、お金に関しても心配性です。

多くの人がイメージする「一代で事業を拡大させた創業者」とは、だいぶちやいますよ。

ただ、その中で社員とは本気で向き合ってきたと思うし、お金については何度も真剣に考えさせられてきました。

特に社員には自分の弱さも迷いも全部開示してきたことが、私の「心」の中核にあつて、それこそが経営者としても人間としても大切なことやったなあつて、腹の底から思ってます。

なので、それを理解してもらおうためのエピソードとして、コロナ禍で実際に起きた話からはじめていきたいと思えます。

さて、当社ヒューマンフォーラムは30年間ずっと順風満帆でやってきた訳じゃなく、当然やけど何度も危機を乗り越えながら今までやってきました。

特にコロナ禍の経営危機は、正直むちゃくちゃ大変でした。

コロナつてことと言うと、きつと皆さんも大変やったと思うんやけど、お互いにホンマ大変でしたよね。(正直、今でも大変ですけどね)

ウチの場合、たった一年で年商が86億円から47億円まで落ちちゃったし、当然やけど大赤字で借金も倍くらいに膨れ上がっちゃいました。

特にコロナがはじまった頃の数ヶ月は緊急事態宣言つてやつで全ての店が開けられなくて、まったく売上がないまま人件費とか家賃なんかの経費だけが毎月数億円も出ていったんで、もう何がなんやら分からん状態でした。

皆さんも同じやと思いますけど、コロナつてのは人生初の経験やったんで、いったいいつ終わるのかも分からんし、正直「もう無理かも?」

ってビビりまくってました。

先に言っときますが、おかげさまで今では無事に危機を乗り越えてるんで「出路の会社潰れそうらしいで…」なんて噂を流すのはやめてくださいね。

でもまあ今から振り返ってみたらコロナ禍はじまりの一年はホンマに辛い決断の毎日やったなあって思います。

多くの店を閉めなあかんかったし、多くのスタッフに辞めてもらわなあかんかったし、取引先にはいっぱい迷惑もかけたし、とにかく必死のパッチな毎日でした。

それでも売上はぜんぜん戻ってこんし、売上どころか街に誰も歩いとらんし、一体全体「どないしたらええねん」って感じでした。

そんな状況が続く中で、先のことを考えたら社員に退職してもらわんと会社が潰れてしまうって状態に追い込まれてました。

## 【感動の早期退職事件】

にもかかわらず優柔不断で決断しきれない私に「出路っさん、このままやったら会社潰れますよ」って強く迫ってくれたのが長年一緒にやってきた幹部社員たちでした。

そやけど「社員に辞めてもらうのだけは…」なんて、カッコつけて、いい人ぶって、決断しきれん私に「ほな早期退職を募るんやったらいいでしょ」って私の背中を押してくれたのも幹部社員たちでした。

早期退職やったらまだええけど「辞められたら困ってしまう社員まで辞めちゃったらどないすんねん？」って不安でしゃーないってのが正直な気持ちでした。

結果的には40名の社員が早期退職することになったんやけど、奇跡的に辞められたら困るって社員は誰一人として退職することなく残ってくれました。（念のために書き加えておきますけど辞めてもらってもいい社員が辞めてくれたと言ってる訳じゃないからね、辞められたらホン

マに困ってしまうような社員は誰一人として辞めなかったということですからね)

ちなみにその時、早期退職の条件として出したのが、今退職したら退職金として四百万円を払いますと言うものでした。

その逆に残った社員たちに出した条件が、当面は退職金もボーナスも払えませんがよってことに加え、残ってくれた社員全員に給料を下げてもらえるようお願いもしました。

そんな勝手な条件にもかかわらず、辞めてもらったら困ってしまう社員は誰一人辞めることがなかったことはホンマに嬉しかったけど、正直言うところとホツとしたという気持ちの方が大きかった気がします。

でも考えれば考えるほどホンマに有り難いことやったと思うし、そんな社員たちの存在に心からの感謝でいっぱいになりました。

今になって振り返ってみると、もしこの決断が少しでも遅れていたら潰れていたんじゃないかと思えます。

## 【倒産の恐怖と売却騒動】

そんな感じで、辛い決断の連続で一年があれよあれよと過ぎていきました。

なんとか潰れることは免れたものの、まだまだ利益も出てないし、これからどうしたもんかって状態でコロナ二年目に突入しました。

一年目は決断決断の日々に何がなんやら分からんまま過ぎていきましかけど、倒産の恐怖がリアルに押し寄せてきたのは二年目からでした。

まだまだ売上も回復せんし、利益も出とらんし、赤字が続く中で倒産や借金への恐怖がどんどんリアルに押し寄せてきました。

売上が良くて利益が出てたら多少借金が増えてもなんとかかなると思えたんやけど、利益どころか売上すらままならない状況が二年目も続いてたんで怖くて怖くてたまらなくなってきました。

そんな時、私の中に浮かび上がってきたことが**会社を売却する**ってことででした。

資本金のある会社に売却することで倒産を免れ社員たちの雇用も守れるってこともありましたが、正直言うと私自身が大きく膨らんだ借金から逃れたいってのが一番やったと思います。

そこから私は売却先を探しはじめたんですけど、さすがに売却さえ出来ればどんな会社でもいいって訳にもいかないので、私たちヒューマンフォーラムが大切にしてきたことを引き継いでくれる会社を一所懸命に探しました。

やがてウチがやってきたことを大切に引き継いでくれる会社と出会い、そのことを幹部社員に正直に相談しました。

そうすることで会社の存続や雇用を守れるってことも伝えましたけど、何より私自身が借金から逃れたいということ、もつと言うと「怖くて怖くてたまらない」という気持ちを正直に伝えました。

当然30年近くかかって創りあげてきた会社を売却したかった訳じゃないし、売却したところで経営者である私はクビになるだけで一円たりとお金ももらえないという条件でした。

それでもとにかく大きな借金から逃れたいって気持ちを正直に伝えました。（念のためために自己弁護しておきますけど、会社の存続や社員たちの雇用を守るってことも強く思っていましたからね）

そこから幹部社員たちと会社を売却するのか？自分たちでやっているのか？って話し合いを重ねました。

何日も長時間に渡り互いの思いや考えを激しくぶつけ合いながら話し合いを続けました。

## 【心意気を持つ力】

最終的に話し合いの焦点は「絶対にこの危機を乗り越えられる戦略はあるのか?」「この危機を乗り越えていくだけの覚悟はあるのか?」数字や戦略だけじゃなく覚悟までとことん話し合いました。

賛否両論いろんな意見があつたけど、私たちが出した結論は『売却せず自分たちでやっていく』というものでした。

当然やけど絶対に危機を乗り越えらるって保証がある訳でもないし、怖さがなくなつた訳でもなかつたんですが、その結論が出た時は、とにかくムチャクチャ嬉しかったです。

その嬉しさってのは、自分たちの意思で覚悟を決め一緒にやっていこうって言うってくれる仲間たちの心意気に対してやったと思う。

現金なもんで、ちょっと前まで怖くて怖くて「お金」に振り回されていたのに、仲間の心意気一つで「ムチャクチャ嬉しい」って気分(心)に変わっちゃいましたからね。

そう考えると人と人の間に流れる「心」ってことが私たちに及ぼす影響って大きいですよ。

それと同時に「お金」ってことが私たちに及ぼす影響が大きいってことも、私出路雅明のコロナ話しからも分かつてもらえらると思います。

でもまあこれでコロナ禍を乗り越えて上手くいきましたチャンチャンって話してもなく、その後も大変でしたし、今でもコロナ前の良かった状態に戻つた訳じゃないですけど…

おかげさまで私たちはコロナの危機を乗り越えて新しいステージに入ることができ、同時に私自身も新しいステージに必要な「お金」の考え方<sup>3</sup>を手に入れました。

と言うことで、長々とウチのコロナ話しをしちゃいましたけど、それは苦労話しや自慢話しを聴いてもらいたかつたからじゃないんですよ。これらの話しをさせてもらうことで本書のメインテーマ「心とお金」

どちらもが、いかに大きな影響力を持つてゐるかってことをリアルに感じてもらいたかったからです。

## 第二章 絶対必要条件「お金」

## 【お金って空気？】

では、ここからは「じゃあお金について、どう考えたらうまくいくの？」ってことを書いていくことにします。

「お金の話」というと、少し身構えちゃったりする人も多いと思うんやけど、私からすると「それがアカンわ！」と言いたくなるんですけどね。少しずつ噛み砕きながら話していくので、まずはこんな話からしていきますましよう。

さて、人って食べ物がなくても1週間や2週間は生き延びることはできるそうです。

ちなみに釈迦やキリストは40日の断食をしたと言われているし、現に私が敬愛する北川八郎先生は人生に二度も40日以上、水だけの断食をされています。

でも水を飲むことができないと人の命は1週間ともたないそうですよ。

人にとって水って本当に大切ってことですね。

でもそう考えると空気って、もっと大切ってことになりますよね。

だって空気を吸わないと5分くらいで死んじゃうでしょ！

そんな大切な空気を守るためにCO2削減しようなんてことが言いたい訳じゃないんです。

私が言いたいのは、空気やお水だけじゃなく、食べ物も私たちにとつては大切なものではあるけれど、

空気を吸うために生まれてきたって人いますかね？

水を飲むために生きているって人いますかね？

食べ物を食べることが人生の生きがいだって人…これに関してはいるかもしれないですね？

でも食べ物を食べることだけが人生の目的だって人はそう多くはいないんじゃないかなあ？

空気も水も食べ物も、生きていくうえで大切な**絶対必要条件**であつて、そのために生まれてきたとか、それが生きる目的ってことではない

ですもんね。

それと同じように、お金のために生きてる人や、お金のために生まれてきた人っていないでしょ。

でもまあ生活のためにお金に振り回されているって人は多いかも知れませんが。

ちよつと前まで私もお金に振り回されてたんで、そういった気持ちはよく分かります。

そんなふうにお金が足りてないことで、しんどい思いをしてる人って、結構いっぱいいるんじゃないですかね。

これって空気や水や食べ物が必要ないと苦しくなっちゃうのと同じってことですよ。

この章を通してまず伝えたいことが、空気や水や食べ物と同じように「お金」も大切なものであって生きていくうえでの、**絶対必要条件**、やってことなんです。

## 【いちいち比較せんでいいやん】

また「人生はお金じゃない」とか「お金より大切なものがある」なんてこと言う人がいますけど…

それって「人生は空気じゃないんだ」とか「お水より大切なものがあるんだ」なんて言ってるのと同じやでそんなん！

もつと具体的に言うとお金より仲間が大切だ」とか「お金より心の豊かさが大事だ」なんて言ってる人もいると思う。

その考え方が悪いって言いたい訳じゃなくって、いちいち「お金」と何かを比較する必要なんてないやんってこと言いたいんよ。

仲間も大切、心の豊かさも大切、でもお金も大切だよなって感じでいいんちゃうかってことです。

何度も言っちゃいますけど、空気も水も食べ物もお金も、生きていくのに大事な、**絶対必要条件**、やもんね。

そんな大事な絶対必要条件であるはずのお金なのに、なんでか知らんけど、私たち日本人はお金ってことになる、あまり良くない印象を持つてる人が多いんじゃないかなあ？

でもそれって「オレ、水にイヤな印象しかないんだよね」とか「私って空気のこと好きになれないの」なんて言ってるのと同じやと思いませんか？

まあ私の場合、タマネギとピーマンを食べないのですが、それは嫌いなんじゃない、子どもの頃に「タマネギとピーマンは食べない」って決意して、そのポリシーを貫いているだけですからね。

まあただの言い訳ですけどね、私もタマネギとピーマン以外の食べ物は美味しく大切にいただきます。

何が言いたいのかというと、お金と何かを「いちいち比較せんでいいやん」ってことなんです。

空気や水や食べ物をいちいち何かと比較して好きとか嫌いとか言ってる人っていませんよね。

同じようにお金も「いちいち何かと比較せんでいいやん」って言いた

い訳なんです。

なので大自然の新鮮な空気をいっぱい取り入れるように、健康なお水をしつかり摂取するように、美味しい食事を楽しくいただくように、お金もいっぱい取り入れて、しつかり稼いで、楽しく使えばいいと思うんです。

なのでまずは、あなたの心の中に、ほんの少しでも「お金」に対するイヤな気持ちがあるならば、まずはそこからクリアしていかんと話さずはじまらないってことかな。

何度も言うけど「お金」って生きていくうえで大切な大切な、絶対必要条件、やからね。

## 第三章 お金を大好きになる

### 【大好きなものしか集まらない】

ここまで読んでもらったことで、お金に対して、今までとちよつと変わった視点を手に入れてもらったんじゃないでしょうか？

もちろん中には「いや、前からお金は空気と同じやと思ってた」って人もいるかもしれませんが：

そういう人であればあるほど、改めて自分の経済状況の良い時と悪い時を振り返って、自然体で構えられていた時の方が、お金と上手く付き合えてたと気づかれたことでしょうかね？

さて、ここからはさらに突っ込んだ話として、お金を自分に引き寄せるために必須の姿勢を伝えていきますね。

言われてみれば当然の話が書かれているかもしれませんが、ここに書いた話を実践することで、確実にお金が向こうからあなたに向かって飛び込んで来るようになります。

前章と同じように、まずは例え話から入っていきますので、どうぞお

付き合ってくださいね。

さて、私は釣りが大好きで、特にルアーフィッシングが大好きななんですけど、なので数えたことはないですがルアーを1000個くらいは持つてると思っています。

また大好きなバスフィッシングの情報は自分からマメにチェックするんで、ほっておいても新しい情報が入ってきちゃいます。

今時は、ちよつと興味のある新製品を検索したり、YouTubeなんかで釣りの動画を観ちゃうと、迷惑なくらい情報が流れ込んできますもんね。

当たり前のことやと思いますけど、好きなものや情報ってドンドン集まってきちゃいますよね。

そう考えると「お金」を好きになったり興味を持った方がいいって思いませんか？

だってお金が集まってきたら迷惑だって人はあまりいないと思うんで！

逆を返せば、嫌いなモノとか興味のないコトが集まってくるってこと

もないですもんね。

おそらくですけど、あなたが釣りに興味も感心もなければルアーは一つも集まってきてないですよ。

でも私が言いたいのは「お金」を嫌いになっちゃダメってことだけじゃなくって、好きな方がいいよってことでもないんです。

「どういふこと？」って思われたことでしょうけど、分かりやすく言うとうと、私が釣りやルアーが好きなくらい**大好き**にならなアカンでってことです。

私の場合は釣りが大好きやからルアーが集まっちゃう。

ゴルフが大好きな人やったらゴルフ道具やゴルフウェアが集まる。

大好きな推しアイドルがいる人やったら、きつとそのアイドルのグッズがいっぱい集まってるんやと思う、知らんけど…

要するに「お金」のことムチャクチャ大好きにならんとアカンでってこと！

だって中途半端に好きなものは大して集まってこないけど、ムチャクチャ大好きならいっぱい集まってくるでしょ。

でも「お金」を大好きになれって言われても「どないしたらいいねん？」と思われたことでしょうかね。

例えば寝るときはお金を抱きしめてチューしながら寝るとか、毎日いつも通帳を開いてはニヤニヤしてるとか：

そんなふうに「お金」を大好きになれって言われても、なかなかそう簡単になれるもんじゃないですよね。

じゃあどうすれば「お金」を大好きになれるか？

ここからその方法をお伝えしていきますね。

### 【お金を大好きになる方法】

お金を大好きなれって言われて、すぐ大好きになれたらいいけど、そう簡単になれないのが人間です。

例えば感謝しろって言われても、そう簡単に感謝なんかできないのと同じです。

じゃあどうすればいいのかってことですけど、その方法をお伝えする前にあなたに質問です。

あなたは愛の反対語ってなにかご存じですか？

答えは「無関心」です。

これはマザーテレサの有名な言葉「愛の反対は無関心」からパクってるんやけど、ホントその通りやなあって思います。

ここからは私出路流の解釈になりますけど：

愛って言うのと、その意味の範囲が広すぎて解りにくいと思うので、あえて愛ってことを「大好き」ってことに置き換えて考えてみます。

大好きの反対っていうと、本来なら大嫌いってことになると思います。でも大嫌いな奴のことって大好きな人以上に気になっちゃうことってないですか？

フツとした時にそんな奴のことが思い浮かんじゃうと、もう腹が立って仕方なくなったり、イヤ〜な気持ちになっちゃうことってありますよね。

それってムツチャ気になってるし、ある意味ムチャクチャ関心があるってことですよね。

当然ですけど、大好きな人のこともムツチャ気になるし関心があるってのは当たり前のことやけどね。

要するに大好きな人とか、その逆に大嫌いな人って、どっちも関心が深いってことです。

ざっくりまとめると、大好きであろうが、大嫌いであろうが、そんなことよりも、好きでも嫌いでもない、どうでもいいって無関心なこの方が愛がないってことなんです。(あくまで出路流の解釈なんで、そこらんどこはご了承くださいね)

このまま続けると愛の本になっちゃいそうなんで、愛の反対は無関心ってことはこれくらいにしておきますね。

要するに「無関心」の反対は「関心」(＝愛・大好き)ってことが言いたいんです。

なのでお金を大好きになりたいのであれば「関心」を持てばいいってことなんです。

この「心とお金」シリーズ1で、私があなたに最も伝えたいのが、お金を大好きになってもらう方法 Ⅱ「**お金に関心を持つ**」ってことなんです。

## 【お金に関心を持つって?】

そう言われても、今度は「お金に関心を持つ」って、いったいどうしたらいいの? って思われたことでしょうかね。

例えば私は釣りが大好きなので、よく釣れている場所や、流行っている釣り方や、最新の釣り道具の情報はマメに取ったりします。

それは元々釣りが好きだからであり、釣りにムツチャ関心があるからですよ。

じゃあ仮に、あなたにはあまり関心がない何かがあったとしましょう。そのことを友だちに教えてもらって、少しずつ分かっていくうちに関心が出てきて、少しずつ好きになって行って、ドンドン関心が深まって行って、大好きになっていった経験ってないですか?

私のおかげで元々は釣りに関心がなかった友だちが何人も釣り好きになったし、今では私以上に釣りにハマってる友だちもいますよ。

こんなふうに関心っていうのは深めていくことができるんです。

もう一つ、どうしても付け加えておきたい例えがあります。

それは元々はあまり好きじゃないとか、ちょっと苦手だなんて感じていた相手が居たとします。

でもよくよく相手と話しをしてみると、ちょっと相手の気持ちがかかって、それから何度となく話してうちに相手のことをちよっぴり好きになって、少しずつ関心が出てきて、気がついたら大好きになっていったってパターンを経験されたことないでしょうか?

あえて何でこの例え話を付け加えたかと言うと、お金に対してあまりよくない印象を持っている人でも、お金のことをよくよく知って分かっていくうちに好きになったり関心が深まっていくからです。

お金のことに関心を持って、よく知ったうえで嫌いな仕方がないと思います。

でもお金のことをよく知らずして、知ろうともせず、関心を持つこともなく、嫌いなんてイメージを持っている人が意外と多いんじゃないでしょうか?

それってある意味、無関心ってことですよ。

なのでお金に良い印象を持ってない人であっても、無関心の反対の「関心」を持って大好きになれるってことですからね。  
それじゃあいったい「どうしたら関心が持てるのか？」ってことになりませんが、次にそのことを話していきますね。

### 【関心って行動】

実はこの「関心を持つ」って言葉がクセモノなんです。

よく感謝心を持つとか言いますが、感謝心を持つって言われて持てたら世の中、感謝で溢れてるはずですよ。

関心も同じことで「関心を持って」って言われて持てるなら世の中、関心＝愛で溢れてるはずですよ。

近頃では、人に関心を持って関わっていくことが難しい世の中になってきたせい、人間関係が希薄になってるよう感じるのは私だけじゃないと思います。

じゃあなんで感謝や関心を持つことが難しいのか？

それは感謝や関心がフワフワとした目に見えない気持ち的なモノだと思ってるからです。

その考えが大間違いなんやって声を大にして言いたい！

実は「**関心って行動**」なんです。（感謝も行動です）

例えば、感謝の心を持つてただけでは伝わらないでしょ。

「ありがとう」って言葉で伝える行動をしないと伝わらないし、何かお返しをするって行動をすることで、より感謝ってことが形になって伝わるもんです。

それと同じで「関心」も行動しないと無いのと同じなんです（無関心と同じってこと）。

では関心って行動とは、どんな行動なのか？

関心がある人がするであろう行動はすべて関心って行動です。

例えば、人に質問をしまくるとか、いろいろ調べてみるとか、いろんな勉強してみるといった感じで、関心のあることをドンドン知ろうとする姿勢やし行動です。

また自分の関心ごとをいつも声に出しているとか、関心のある人に会いに行くとか、関心のあることをとにかくやってみるといった、関心ごとを自分から表現していく姿勢であり行動なんです。

まあこんな感じが「関心って行動」ということになります。

逆に関心の持てない人の行動は、まあそもそも関心が無いのに行動するはずもないですけど、あえて言うなら…

嫌いだとかダメだって行動しない理由ばかり並び立てて、食わず嫌いで何もせずじっとしているってパターンとか。

自分の居慣れた場所から動くのが怖いから、見て見ぬ振りをして無関心を決め込んでるってパターンもあるでしょうね。

こんな感じで知ろうともせず、行動もせずでは、関心を持つていくことも大好きになつていくことも難しいでしょうね。

とにかく関心があるであろう行動をすることで関心が深まっていくってことです。

一般的には、関心があるから行動するって考えが普通だと思えますけど、私が言ってるのはその逆で…

関心があるであろう行動をするから関心が持てる、関心が持てるよって行動する、すると関心が深まっていつて気がついたら大好きになつてるって感じですかね。

これは私の持論ですけど、感謝も、関心も、すべて行動やと思ってます。

感謝の気持ちって目に見えないので思ってるだけでは伝わりませんよね。

関心も同じで行動や言葉にしないと持つことも深めることもできないし大好きになることも出来ませんよってことです。

なので「お金に関心を持つ」ためには、お金に関心があるであろう行動をしてくださいってことです。

実はこの「関心を持つ」ってことは、お金だけじゃなく、人に対しても、仕事に対しても、社会に対しても、自分に対しても、すべてのことに通じる大好きになる方法なんです。

嫌いなことに囲まれて生きるより、大好きなこといっぱい囲まれて生きたいですよ。

だったら「関心を持つ」って方法で大好きをいっぱいにしてみたいかがですかってことです。

まして私たちにとって欠かすことのできない絶対必要条件であるお金が好きなれなかつたら不幸ですよ。

なので「心とお金」シリーズで伝えたかったお金に対する、考え方が、この「**お金に関心を持つ**」ってことです。

そしてお金を大好きになってくださいねってことです。

最後に、「お金に関心ありますか？」ってストレートに質問されたら、ドキっとしちゃいませんか？

ドキっとしてちゃダメですよ「ムッチャ関心がある」と即答してくださいね。

それもまたお金に関心のある人の行動ですからね。

お金ってことでいうと、まだまだ話したいことがいっぱいありますけど、これにて「心とお金」のシリーズを終わりとさせてもらいます。

シリーズ1では、お金は絶対必要条件ってことや、お金に関心を持つってことの大切さを話しました。

これはお金に振り回されない生き方の第一歩であって、お金で辛い想いをしない、考え方の基本中の基本です。

この「考え方」が、あなたにとって「お金」ってことに不自由しない生き方のヒントになったらいいなって願っています。

最後に付け加えておきますが、お金の振り回されちゃうのは、やっぱり私たちの「心」ですよ。

シリーズ「心とお金」では「心」ってことと「お金」ってこと、どちらも大切にバランスよく伝えていこうと思っています。

次回のシリーズ2では「心」よりの話しをしてみたいと思いますし、まだまだ話し足りない「お金」ってことの話話を話したいとも迷っています。

どちらにしても私たちにとって「心」ってことと「お金」ってことは、どちらも大切な存在であることは確かです。

## おわりに

「心とお金」シリーズ1では「お金に関心を持つ」（お金を大好きになる）ってこと、そして関心は行動だってことを話しました。

人間には、知れば知るほど好きになっていく（関心が出てくる）って本能があるんじゃないですか？

にもかかわらず私たちがって意外とお金のことあまり知らないってことないですか？

私たち日本人は学校で算数や数学は勉強しても、お金の勉強はほとんどしてこなかったですもんね。

逆にお金に対してよくない印象を植え付けられちゃった節もありますけどね？

ちなみにですが、ここ最近になって、ようやく高校から資産形成の授業がはじまったそうですね。

そう言えば近頃、ちまたを賑わせているニーサやイデコってのがあり

ますけど、あれって政府が「年金は当てにせんといてえ〜」って宣言してるようなもんですよね。（こんなこと書いたらブラックリストに入っちゃいそうやから、これ以上は書きませんけど）

ここ最近、お金に対する不安が世の中に蔓延してる気がしませんか？でもそれってお金に対する不安じゃなくて、将来に対する不安なんやと思うんです。

確かに絶対必要条件でもあるお金が入ってこなくなったらって考えると不安になるのは分かるけど…

でもお金に対する不安を持ちながらも、お金の勉強ってことになるって、なんとも言えない後ろめたさみたいなのを感じちゃう…

結果的にお金のことを知ろうとせず、勉強もせず、不安ばかりを募らせる…

それは私たち日本人が、今までお金のことを勉強してこなかったからじゃないでしょうか？

経営やマーケティング、組織づくりやマネジメント、自己啓発や成功法則、はたまたスピリチュアルまで、多くのことは勉強しても、こと「お

金」ってことになるって、ぜんぜん勉強してこなかったって人が多いんじゃないでしょうか？

お金に関心を持ち勉強することで大好きになっていくことこそが、お金の不安と思ひ込んでいる将来の不安を無くしていく方法やと思いますよ。

シリーズ2以降で、いずれお金に関心を持てる「お金の勉強」や「お金の性質」ってことも話してみたいと思っておりますのでお楽しみに。

## 【著者プロフィール】

出路雅明 1965年 京都市生まれ、

高校卒業直後からアパレル会社に入社と言ってもパンクファッションのお店の店員になる。

十代からヨーロッパやアメリカなど、その当時の最先端ファッションの仕入れを通して海外のカルチャーに触れる。

またパンクバンドの活動ではバイオレンスなバンドとして悪名をはせる(笑)。今なお楽しくバンド活動は続けている。

10年務めた前の会社で人間関係(傲慢だっただけ?)で辛い思いをして逃げるように退社する。

その直後「もう二度とあんな辛い思いはしたくない」と、現在の株式会社ヒューマンフォーラムを立ち上げる。

1993年、たった二坪のお店から古着屋スピンズをスタートさせる。

スピンズが10年で年商50億になるも燃え尽きてしまい倒産の危機に見舞われるが、仲間と共に「正しいから楽しいへ」意識変革しV字回復を果たす、その時に出した著書が「ちよつとアホ理論」。

↓ <https://amzn.to/4afj1VR>

そこから「元気に明るくちよつとアホ」を掲げ、「素晴らしき仲間を集い」ヒューマンフォーラムとして「生き方共創企業」の道を歩みはじめる。

同時期、ヒューマンフォーラムの想いを伝える「楽学塾」を立ち上げ、その後「村研修」や「心と技の全国行脚」など風変わりな社内研修を社員と共に行的続けている。

2007年には「自給率100%の会社を目指す」というスローガンのもと農業生産法人「塞翁が馬」を立ち上げ、ヒューマンフォーラム村にて農業をスタート、今でも有機無農薬で農業を続けている。

同年、「いきるをつくる」をコンセプトに munokuteki というブランドを立ち上げ、現在ではアパレルとカフェを全国展開中。

2010年、社員教育用に作ったマンガが話題となり、二冊目の著書「よーしやる三」成長日記（マンガのビジネス本）を出版する。

→ <https://amzn.to/3vsT7Qy>

2021年、初の教育事業となる通信制サポート校「スピンズ高等学院」を開校。

近年では、京都市・京都信用金庫などと共同し、地域で循環する社会を実現するため「リリースキャッチ」にて古着の回収ボックスを京都市内各所に設置し、毎年2回行われる「循環フェス」では、毎回のべ2万人を動員している。

2023年、DLF「Demichis Leaders Forum」を立ち上げる。

「組織を変えたければ経営者が変わることから」をテーマに組織作りや経営者の育成をはじめ。

2024年には、会員制でみち倶楽部を立ち上げ、「心とお金」をテーマに、仕事、人生、経済、家庭、健康、資産、趣味、スピリチャルなど幅広い層に向けたオンラインサロンをスタートする。

循環フェス



リリースキャッチ



～主要ブランド～



SPINNS高等学院



農業



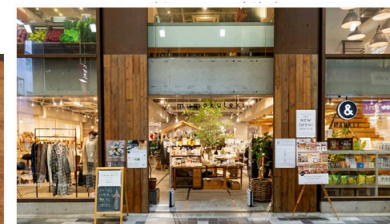
ヒューマンフォーラム村



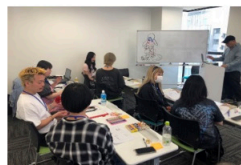
mumokuteki cafe  
KYOTO



mumokuteki



～社内研修～



楽学塾



ヒューマンフォーラム村研修



心と技の全国行脚

～その他ブランド～



USEDを拡張する  
進化型古着屋“森”



## ～有料コミュニティ～



会員制でみち倶楽部

『会員制でみち倶楽部』 ～心とお金～

「心とお金」をテーマに、仕事、人生、経済家庭、健康、資産、趣味、スピリチャル、など幅広い層に向けたオンラインサロン。出路雅明が今一番伝えたいことを話す辻説法をはじめゲストスピーチ、グループコンサルなど充実したコンテンツ内容となっている。

会員制でみち倶楽部「心とお金」詳細

<https://utage-system.com/p/AXzDgMR4OfOP>

※ 4月9日頃公開予定



## ～有料講座～



『DLF』(Demichi's Laeders Forum)

「組織を変えたければ経営者が変わることを」をテーマにした組織リーダー、経営者向け講座。出路が30年間の経営者人生の中で失敗成功を繰り返し築きあげたメソッドを6ヶ月かけて学べる。

DLF ~Demichi's Laeders Forum~ 公式 HP

<https://demichi.jp/> ※近日公開予定!



## ～著書～



倒産危機からV字回復を果たした秘訣を書いた『ちょっとアホ!理論』(現代書林)

たった2坪のお店からスタートした古着屋スピズを10年で年商50億企業にするも燃え尽き倒産の危機を迎える。ちょっとアホ!になることで翌年には奇跡的なV字回復を図る。

購入はこちらから→ <https://amzn.to/4afjIVR>



仕事が好きになるマンガのビジネス書『よ〜しやる三〜成長日記〜』(現代書林)

社員教育用に作った漫画が話題となり書籍化!人生・仕事に役立つ考え方が漫画で解りやすく解説されており、今なお多くの若者の人生に大きな影響を与えている。

購入はこちらから→ <https://amzn.to/3vsT7Qy>





出路雅明 個人 Facebook

<https://www.facebook.com/masaaki.demichi>



Facebook グループ「心と金」

<https://www.facebook.com/groups/370109468821299>



公式 Youtube チャンネル：でみっちゃんねる

<https://www.youtube.com/@demi-lf>

