

アメリカの
大富豪

吉田潤喜 & 本田 健

Junki Yoshida

Ken Honda

最強運を呼ぶ 恩返し の 成功法則

「金儲け」じゃなく
「人儲け」がコツ!



アメリカでイチローの次に有名な日本人と言われる吉田潤喜さん。吉田さんは母の味を再現した「ヨシダソース」をはじめビジネスで大成功。アメリカから世界へ事業展開している本物の億万長者です。ですが、19歳で渡米した際は、借金もして航空券を購入。餓死寸前になって2度も入院したそうです。そんな吉田さんが、どうやってゼロから大成功を収めたのか? 秘密がここにあります。

「金儲け」より「人儲け」! 苦難を乗り越え大成功した 大富豪の生き方の極意

作家 本田 健

「世界で最も尊敬される
日本人100人」に選出!

アメリカの本物の大富豪、吉田潤喜さんの成功法則を、この特集でお伝えできることを光榮に感じています。

吉田さんは、まさに情熱と愛の塊です。一緒にいるだけで元気がもらえます。あのパワーがどこから出てくるのか不思議に思いますが、お会いした後は、何日も余韻が残ります。人生でどん底を体験し、そこから復活した人だけが持つ、優しさがいっぱいです。もちろん、企業グループの総帥として厳しい面もありますが、経営の根底には家族的な愛が流れています。

パワフルですが、とつても愛嬌があつてお茶目な人でもあります。いつも、冗談を言つて、周りを笑わせています。ビジネスの実績もさることながら、その人柄に私は惚れました。皆さんも、この特集から、ぜひ吉田さんのエッセンスを感じ取ってみてください。

「人生つてもっと楽しく生きていい

んだ!」ということが、細胞レベルで皆さんも実感できると思います。

さて、あなたは、今の仕事に100%の情熱を傾けていますか?

もし、そうでないならば、今の仕事があなただに合っていないか、仕事に対する取り組みがずれている可能性があります。自分が完全燃焼していなければ、仕事からワクワク感、喜び、経済的報酬はやつてきません。情熱を込めて仕事をやっていたら、それだけで幸福感を感じることができ、次々に新しいアイデアも思いつきます。それが、さらなる成功を呼び込むのです。

一方、中途半端に仕事をやっていると、退屈感がつのつて、結果的に、お金も喜びも、たいして手に入りません。

では、なぜ、みんな情熱的に毎日を生きていないのでしょうか?

それには、いくつか理由があります。例えば、「自分の大好きなことをやっていない」「ワクワクして仕事をする習慣がない」「情熱的に生きるサンプルを見たことがない」といったことが挙げられると思います。

そこで皆さんにお届けしたいのが、吉田潤喜さんのお話なのです。まさにアメリカンドリームを生きてこられた吉田さんは、19歳で単身渡米し、苦難を乗り越えて、アメリカで起業されます。

現在は、年商数百億円といわれるヨシダグループの会長を務め、2005年には、Newsweek誌(日本版)で「世界で最も尊敬される日本人100人」に選出されています。

先日、アメリカのポートランドにある吉田さんのご自宅で開催されたチャリティーパーティーに招待された人数は6000人。そこには、知事や市長、経営者など、多くの地元の名士が集います。これは小児ガン患者とガン克服の研究のためのチャリティーイベントで、一日に18万ドルもの寄付金が集まるとのこと。こうした吉田さんの生き方が、尊敬を集めているのだと思います。

**おふくろの味を元に作った
「ヨシダソース」で大成功!**

今こそ億万長者となった吉田さ



アメリカン・ドリームを体現した吉田潤喜さんの自宅（アメリカ・ポートランド）。ガンの撲滅のためのチャリティーパーティーに6000人が集まる。2018年には18万ドルの寄付金が集まり、ガン研究のために寄付された

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

んですが、4歳で右目を失明、いじめに遭いながらもケンカに明け暮れた幼少期を過ごしたそうです。

アメリカにわたってから、餓死の危機を2度味わう経験がされています。苦難を救ったのは、吉田さんのお母さんの「秘伝のタレ」でした。吉田さんの空手教室の生徒からもらったクリスマスプレゼントのお返し

にと、記憶を頼りにおふくろの味を再現したところ、それが大評判になり、ソースを作り始めます。

吉田さんは、当時は珍しかった実演販売で、「ヨシダソース」を徐々にアメリカ全土へ広げていきました。そのヨシダソースも順風満帆ではなく、実に4度の倒産の危機を体験。そのつど奮起し、家族や仲間を支え

られながら危機を乗り越えてきました。

吉田さん自身がコスプレで登場するテレビコマースシャルによって、吉田さんは一躍人気者になり、現在は、ビジネスのために世界中を飛び回る傍ら、多くの失敗を含めた体験談を次世代の経営者育成のために、伝え続けています。

**「この人のためなら！」と
思ってもらえる人になる**

世界的にビジネス展開して成功を収めている吉田さんと出会い、はっきりわかったことがあります。それは、成功するには、テクニクでも知識でもなく、「情熱とパワーが鍵だ」ということです。

もう一つ、吉田さんが大切にしていることに、「人儲け」があります。「人との信頼関係がお金儲けよりも大切」という意味の言葉です。売上だけを追い求めたら、一時的にはうまくいっても、長続きしません。会社が世界的に成長できたのも、倒産の危機を切り抜けたのも、人との縁のお陰だったと吉田さんはい

ます。どんな時でも「この人のためなら！」と思ってもらえるような人望は、どうすれば得られるのか？

吉田流極意はきつと、どんな時代にも通用することでしょう。



ほんだ けん 作家。神戸市生まれ。「お金と幸せ」に関する講演、セミナー活動などを不定期に行う。お金に関するメルマガも発行。「ユダヤ人大富豪の教え」、「20代にしておきたい17のこと」シリーズ（大和書房）、ムック『好きなことをして人生を自由に生きる』（マキノ出版）など著作シリーズは110冊以上で累計700万部突破。最新刊「強運の法則」（PHP 研究所）も好評。幸せに豊かに生きる人を応援するライフワークスクールを全国で展開。

■公式サイト <http://www.aiueoffice.com/>
 ■各界のトップランナーとの対談
 「アイウエオーディオ倶楽部」<https://kenhonda.jp/>
 ■無料インターネットラジオ「本田健の人生相談〜Dear Ken」
 iTunes で「本田健の人生相談」と検索



100%のパッションで生きよう! 読むだけで無限のエネルギーと つながる7つの教え

ヨシダソース創業者 吉田潤喜

[教え]

1



**「見栄」こそは、
最悪の敵。
見栄をコントロール
せよ!**

成功するための秘密というのは、
しゃべれません。言えません。あり
ません。詐欺みたいな話でございま
すが。

本当に聞いてもらいたい、あなた
の心構えとは何か。4回も破産し
けたおっさんの話を聞いてくださ
い。

金儲けに走ったおっさんなのか。
いえ違います。金儲けに走った人生
なんて、ろくなことはありません。
嫁さんに逃げられる、女に騙され
る、ホストクラブで散財しちゃう。
金儲けで儲けた金はしょせん紙切れ
です。今日お話ししたいのは「人儲
け」という話です。

「このおっさん、4回も破産しか
けたんなら本物やな」と言う気持ち
で聞いていただきたい。(笑)
ジェットコースターのような人生



でした。

「わし落とされたんや。騙されたん
や。金を貸したのに、わしが必要
時は逃げよった」そんな話よく聞
きます。落とされたって言うけど、
っこう、自分で落ちてるんです。

僕も、振り返ってみるとそんな
です。ジェットコースターでゆっく
り上がっていくでしょう。で、上
がっていったところで中古のベンツを

買った。

空手道場の生徒にベンツのデー
ラーがいたんです。小さい頃から
ホミたいにベンツ乗りたくて、買
たらワイパーが75ドル。トヨタだ
たら20ドル。後悔したんです。

携帯電話も30数年前、出始めの頃
に巨大なのを買いました。1分間話
すだけで3ドル。なんに使っちゃ
家に帰る前に「リンダ、今から帰る

よしだ じゅんき 1949年、7人兄弟の末っ子として京都で生まれる。ア
メリカにあこがれ、69年に単身渡米。波乱万丈のアメリカ生活をサバイブした
末、自家製秘伝のタレをベースにしたヨシダソース(ヨシダグルメのたれ?)を
生産販売してアメリカンドリームの体現者となる。米国中小企業局が50周
年記念に選んだ全米24社の中にFedEx やインテル、ヒューレットパッカド
など並んで「殿堂入り」を果たす。2005年にNewsweek 誌(日本版)「世界
で最も尊敬される日本人100」に選ばれ、2010年7月にオレゴン州と日本の
友好に貢献したとして外務大臣賞を受賞。現在、ヨシダグループ18社の会長
職務、講演、メディア取材など、世界中を飛び回る日々を送る。著書に「人
儲け」できない人生ほどつまらないものはない!」「こう書房」など。



目の前で扉が開まったとき、必ず別の扉が開いている

で「それだけです。レストランに行
って、テーブルにでかい電話を置い
て、自分が偉くなった気持ちになっ
ていた。

「なんであの時、落とされたんやろ
う」と思ったら、自分で落ちてたん
です。

落ちた理由。それは見栄です。

見栄で会社潰れます。人間関係、

夫婦関係もおかしくなるんです。

見栄が最悪の敵です。

人間だから見栄をゼロにするのは
無理です。見栄が必要な時もあるん
です。もし見栄がなかったら、僕は
金魚鉢から外に出られず、なんの疑
問も持たない金魚だったと思いま

す。

だけど会社がダメになりかけてる
のに、ベンツに乗るなんて、あかん。
見栄をコントロールできるようにな
らないといけないんです。



【教え】
2
100%の
パッションで、
「自分の夢」に
死に物狂いになれ

落ちてしまったら、這い上がる方
法が1つあります。

それは「こんちくしょう、今に見
ておれ」。これしかない。僕、4歳の
時に片目を失ったんです。大きな縫
い針が右目のと真ん中に入りまし
た。周りから、かたわ、片目なんて
言われたりしました。その時どう思
ったか。

「こんちくしょう、今に見ておれ」。
それで空手で鍛えて、喧嘩に勝つよ
うになったら、かたわとか片目とか
言われなくなった。学んだのは「喧
嘩は勝たなあかん」。人生は喧嘩や。

特に、アメリカでは食うか潰される
か。

「こんちくしょう、今に見ておれ」
って時は、人をピストルで撃つたり
しません。人を傷つけません。今に
見ておれのエネルギーで上がってき
たんです。

で、ゆつくり上がっていく。次に
上がる時は、前より高く上がるんで
す。で、また落ちます。見栄で落ち
る、調子に乗って落ちる。僕は4回
落ちるんです。

今思えばものすごい思考のエネル
ギーです。それは、この夢は絶対に
信じてる、誰に言われても絶対譲れ
ないというパッションです。

これが秘密です。パッションから
出てくるエネルギーはすごいんで
す。

ある時、ある人から相談受けまし
た。

「一生懸命やっただんですけど親父が
金を出してくれなくてダメでした。
嫁さんにも反対され、私はこの夢信
じてたんですけど」

「それって、いったい何%のパッシ
ョンだったんですか」

「99%はありました」

「99%のパッションと100%のパ
ッション、どこが違うんですか」

「1%の違いです」

「何甘えてるの。1%の逃げ道作っ
てますがな」

アメリカみたいに生き馬の目を抜
く場所で生きるには、99%のパッシ
ョンは、ゼロなんです。100%の
パッションは「自分の夢に、死に物
狂い」といったほうが早いかわか
らない。

人生、目の前で扉がビシャッと閉
まったことがない人はいないでしょ
う。

僕も「なんでわしだけが」って思
ったこと、何回もあります。「なんで
わしだけが片目になったんや、こん
なに可愛いのに」って。(笑)

扉が目の前でビシャッと閉まっ
て、血を流しながら爪で扉を引っ掻
いた。

それで「落とされた」と思うけど、
「なんだ。自分で落ちたんだ」と気づ
く。それでしばらくしたら、性懲り
もなく、同じ扉の前に立っている。
4回も破産にかけて、2回目はビ

ストルを頭に押し当てた。その男が自分に言っている言葉は、「目の前でビシャッと扉が閉まったら、必ず別の扉が開いている」。開いている別の扉が、自分で見えてないだけなんです。

【教え】
3

あなたの夢は
本物か。答えは
「あなたの心」に
聞きなさい

ジェットコースター人生、落ちると本当に痛いです。誰かが1億円出してくれないで、その金はあつという間になくなります。本当の力は、落ちて叩きつけられた時に出る「こんなくしょ、今に見ておれ」。それでジェットコースターで上がって落ちて、上がって落ちて、上がっていくと、不思議と平坦なところに出るんです。

「こんなくしょ、今に見ておれ」という思考のエネルギーが体の周りに渦を巻くと、「アトラクションの

法則」が働きます。人を呼び込むんです。

よく「うちの会社の人間は役にたたん」という言葉を聞きます。ほやいてる人に限って、その人の周りにエネギーが見えない。周りが飛び込んできてくれないのを人のせいにするけど、自分がエネギー発散してるのか。

要は、自分のパッションただ一つ。シンプルに、あなたの夢を信じてますかってことです。

「どうすれば僕の夢は本物かわかりますか」って人がいます。銀行に聞くんですか？ コンサルタントに聞くんですか？ 吉田さんに聞くんですか？ 本田健さんに聞くんですか？

違います。リッスン・トゥ・ユアハート。

あなたの心に聞きなさい。死に物狂いで夢を信じてますか。あなたの心が本物や。

松下幸之助さんだって自分の信じてることを死に物狂いにやっていた。

本田宗一郎さんもそうです。当時

の日本の技術力でエンジンとは絶対作れない。でも関係なかった、作るって決心が本田さんの夢だったから。

倒産寸前に銀行の頭取がもう一回出資すると言いだして、それでエンジンができた。死に物狂いのパッションです。

コストコ創立者のジム・シネガルもすごかった。コストコも潰れかけたことがあるんですが、どんなに金に困っても出入り業者に金をちゃんと払ってました。給料が払えないから社員には株で払っていたらしいけど、当時からいた人は、退職時には株価が上がってみんな30億、40億という金を受け取っている。みんなジムのパッションに、アトラクションの法則に負けて入り込んだんです。

【教え】
4

売り物は自分自身。
ニコッと
笑ってもらえる
愛嬌を持て!

私はコストコの2店舗目で、ヨシ

ダソーヌの店頭販売をしたんです。33年前のことです。僕はアメリカの店頭販売で革命起こしたんです。「シンプルを渡すのは買ってもらうため」というコンセプトを作って2500カ所で店頭販売しました。それまではサンブル渡す人は「ほいどうぞ」と静かに渡すスタイルが普通でした。

最初は苦戦しました。ソースをつけてチキンを焼いたんですが、アメリカのおばちゃんたちは食べてくれません。照り焼きソースという言葉は使いませんでした。対象が東洋人だけになってしまからです。それでヨシダグルメソースと言う名前前にしました。

「これは照り焼きか」と聞いてきます。

「違う、ヨシダグルメソースや」

「違いは何」

「おいしいんや！ 水入れてへんねん」

「水入ってないと照り焼きと違うの」

「もうしつこいなあ、買ってくれ」
そう言っても食べてくれません。



カウボーイハットのおかげで、お客さん一人ひとりに近づくことができた

頭にきました。頭に来るといいアイデアが湧いてきます。頭に来なきゃいけない。頭に来たとき「今までなんて思いつかなかったんだろう」というようなアイデアが浮かんできます。

僕は、自分が育った京都の商店街の光景を思い出しました。道端で「こんなおいしいバナナあらへんで」と売っていたおっちゃんを。

そこで、着物を着て、下駄を履いて、カウボーイハットをかぶって店頭販売を始めたのです。カウボーイハットのおかげで、お客さん一人ひとりに近づくことができたのです。

「おばあちゃん、ママさん寄って。おいしいでー」と叫びました。そうすると人が寄ってきました。心をつ

かもうとして嘘をつきまくりました。「家に帰ったら子どもが12人いるんです」「嫁さんがブスで怖くてソース売れなかったら殺される」とか。

一人一人、にこっとしてくれるおばちゃんがいいたのです。サンプルを渡すと受け取ってくれました！

「おいしいわね」

「そうやろ」

その隣のおばちゃんも食べてくれて、食べた人の7割がソースを買ってくれました。今は99%です。

何が起こったか。ものの10秒の出会いで自分を信頼してくれる方法はあるんだろ。

振り返ってみると「僕、人儲けしとったな。にこっとしてもらえ僕自身を買ってもらったんだ」。

出会った時にむかってされるか、にこっとされるか。天と地の違いです。どうしたらにこっとしてもらえ、信頼されてサンプルを食べてもらえるか。簡単です。見栄を捨てて、そのまま行きなされ。自分の顔から笑いを

作りなさい。かわいがられる人になりなさい。社長なら、かわいがられる社長が本物の経営者です。

金土田と店頭販売をして空手道場に行ったら、生徒が「先生コストコで何やってるんですか」「店頭販売や」。そしたら、親が「はしたないことして！」と言ってたらしい。

ムカツとききました。「はしたない」って言われたら普通しゅんとしますよね。僕は違います。

「こんちくしょう！今にみておれ」1本でも売りたいんです。売れなかつたらつぶれる。シュンとしている余裕はないんです。むかつとした時は何しなきゃいけないのか。

次の日からエルビス・プレスリーの格好をしました。もって目立とう、自分を売ってやろうと思ったんです。売れるものは自分の心とパッションです。

すると今度は「プレスリーの格好してるんだって。はしたない、ギター抱えて、ギター弾けないくせに」。それで今度は、ピンクのバレリーナの格好しました。するとテレビ局が来て、日本人のおっさんがバレリー

【教え】
5



アイラブ
マイセルフ。
自分自身と家族を
愛しなさい！

1ナの格好してソースを売ってるのがおもしろいと取材されて、ニュースで流れました。次の日、ソースは売り切れ。ざまみろ！人前で恥を捨てられた。いくら売上げを上げられるかじゃなくて、1本でも売りたいんです。いまだに僕、店頭販売やっています。今では店頭ポトルサイン会ですが。

すべて、目的があったからできたことです。1本でも売りたいのは目的とは違います。なんで1本でも売りたいのか。目的は、愛する家族のためです。

日本では、目的と、売りたいというのがごっちゃになつてることが多いですが、あなたの奥さん子どもはどうなるのって思うことがありますね。



すべては「愛する家族のために」

【教え】

6



自分のパッションに
みんなを
巻き込む
「人儲け」をせよ!

見栄を捨てられた時、ものすごく自分のことを好きになれたんです。アイラブマイセルフ。自分を好きにならないのに人のことを好きになれるでしょうか。僕は自分が好きです。自分を好きになるためにどういう生き方をするか。自分の姿をずっと鏡に映して見てました。

ある時、コストコで店頭販売してチキンを並べておくと、おばちゃんか1個取って食べました。何も言わんと歩いて行って20分したら戻ってきたんです。今度は3本食べて、また何も言わずに歩いて行ってしまいました。3回目も来て両手で4本食べたんです。この1、と思いましたが。閉店時刻が来ても、おばちゃんのカゴにはソースが入ってない。私は駐車場まで追いかけて行って10分話して、お店の中まで連れ戻しました。おばちゃんは2本買ってくれました。それがコストコでレジエントになっているんです。コストコ社長のジムが言いました。「クレイジーだね。それだけのパッションがあつたら絶対に成功する。ヨシダソースはコストコの世界戦略で絶対に使うよ」。それをいまだに守ってくれている。コストコ703店舗、全部ヨシダソースが置いてあります。あの人は僕のパッションに負けたんです。僕のシークレットはパッション。そのパッションはいくら儲けるかじゃなくて何本売ったのか。

33年前、銀行から三万ドル借りたんです。当時、私はオレゴン州の警察学校の空手師範をしていました。吉田逮捕術というのをやってたんです。ところが82年に不況になって、税金で賄っていた警察学校の給料を減らされた。道場の生徒も減って大変なとき、銀行から借りた三万ドルです。すると銀行が「吉田さん、道場経営のために貸した三万ドルでソース作ってるんですってね。用途が違いますから2カ月後に返してください」。むかつきましたが、「3万ドルだったらあと1万本よけいに売ればいい」と思いました。その時、道場からトイレから全部に「1万本」と張り紙を張りました。まさに思考のエネルギーです。3万ドルと考えていたら気が減入ってしまいましたが、その時「1万本」としか考えませんでした。そして見事1万本以上売れたのです。道場の生徒たちが、これまでタダで持って帰っていたソースを周りに売ってくれたのでした。これが

【教え】

7



夢に向かう
バスを後ろから
押しなさい。必ず
仲間が現れる

もう一つ。私は「バスを押す」と言うんです。自分の夢に行くバスを、後ろから自分で押すパッションが必要です。バスを押すかどうか。道場の生徒にクリスマスプレゼントのお返しができないから、お袋が作っていたソースを作ってあげたら、大評判になりました。それがヨシダソースの始まりです。「お金を払ってでも買いたい」と言う人が続出して、そのうち妻のリンダが「ハニー、これビジネスになるんじゃないの」とって面白い始めたんです。ハニーなんて奥さんに言われたら聞いてはいけません。



夢へ向かうバスを自分で押すと、仲間が現れる

だって僕はビジネスやったことがない。空手の先生で、警官や生徒をどつてお金をもらってたわけですから。それがハニーって言われたもんですから、気がついたら、地下にソースの工場作っていました。それまで人に頭を下げたこともなく、空手の先生で怖い顔してたのが、頭を下げまくるようになった。あげく、こんなかわいい顔になったんです。

アイラブマイセルフ。

ある時ビジネス学校の生徒たちにその話をしていたら、「ちょっと待ってください。ビジネスプランはどうだったんですか」と聞かれて「プラン？　ないよ」と答えました。

「バスを押すって、バスの中にガソリンどれぐらい入ってるんですか。ガソリンスタンドの場所確かめてますか」

「知らん。計画なんてない。スタンドもどこにあるかわからない。気がついたらソース作ってたんや」

「そういうことはビジネス学校で教えます。リスクマネジメントや、計画の立て方を学ぶんです」。

「君な、自分の夢を信じてバスを押したら、後悔ゼロや。ところがリスク考えて計画書を作ってたばかりいたら、行動しない。動いた僕はそれだけで、60%人生で成功してる。動いてなければ0%や。後悔が一生続くんだよ」

夢へ向かうバスがガス欠になったら、降りて、後ろから押すんです。

世間は「気が狂ってる」というかもしれない。それは君を認め始めてるってこと。嫉妬です。自信持つてください。

バスを自分で押してたら、気がついたら横に人が立って押してくれていた。気がついたら、僕のことを憎んでいた義理の親父が押してくれて

いた。

僕がアメリカに行った夢の1つは金髪の女性と結婚すること。リンダに結婚を申し込んだとき、親父さんに挨拶したんですが「ハイ、ダディ」と言ってしまった。そしたら親父さん、みるみる顔が真っ赤になりました。

僕のことをジャップと罵っていたらしい。太平洋戦争で殺された友達がいっぱいいいたそうです。一人娘をこんな男にとられてたまるかと、結婚の時は結婚行進曲の音が終わりにかけているのに、チャベルの扉が開きませんでした。「まだ遅くない。この扉が開いたら終わりだ。今すぐキヤンセルしなさい」とリンダに言ったそうです。リンダは「ノー」と言うてくれました。

そのおかげで44年間、リンダに尻に敷かれていたんですが。

2回目に破産しかけた時は、僕は酔っ払って、車から降りられませんでした。それを見たリンダは家の中に戻って、またやってきて、ウイスキーの瓶を差し出しました。

「好きなだけ飲みなさい。そして明

日の朝この家を売って、安いアパートに引っ越して、やり直しましょう」

僕はその夜、義父に会いに行きました。彼は「座れ」と言いました。「大変なことになっているようだな」と何かをテーブルの上に出しました。

「これはなんですか」と聞いたら「とってこらん、マイサン（息子よ）」。

僕のことを初めて息子って言ってくれたんです。

見てびっくり。義父の33年間勤めたユナイテッド航空の退職金16万ドル、全部が入っていたのです。

「俺の金財産だ。明日あなたの夢のために使ってくれ」

そう言っただけで泣いていました。僕も泣きました。ダッド、ありがと。

義父は赤の他人です。その時わかったんです、僕とリンダの出会いではなかったのかもしれない。この親父と僕の出会いだったのかと。田の前の扉がビシッと閉まったとき、別の扉を親父が開けてくれた。バスを一緒に押してくれたんです。

対談

吉田潤喜&本田 健

心と心の信頼感が運を育てる!

「恩返し成功法則」

ヨシダソース創業者 吉田潤喜

たった3箱の荷物が
1年に4億箱の大商いに!

本田健 お話を伺って、エネルギーが衝撃波のように心に伝わってきました。よかつたらナイキと吉田会長のエピソードをお話いただけますか。

吉田潤喜 ナイキ関連で、約500億円の商売をしました。空手道場をやった時、ナイキ創業者のフィルナイトの次男が道場に通っていました。そういう縁で知り合ったんです。

私は航空貨物の会社を持ってるんですが、ある時ナイキの社員が箱を3つ持ってきて「これを韓国の釜山まで5日以内に運んでもらえませんか、保証もつけて欲しいんです」と言います。他の貨物会社に断られたらしいんです。当時は荷物が迷子になることもよくあり、5日で運ぶのも保証をつけるのも難しいことでした。僕は引き受けたんですが、それを社員に伝えたら「できない」の一点張り。「できない理由を探しても仕方ない、もう引き受けたんだから。君が飛行機に乗って、手荷物で持って

いってくれ。そのかわり釜山で遊んでいいから。ただし荷物はナイキの事務所にすぐ持っていき、扉の前に置いてこい」

無事に届けることができたんです。「ありがとうございます」という電話がきて、「どうやってやったんですか」と聞かれて「秘密です」と答えました。

その荷物はなんだったか。ナイキエアソールの画期的な部品が入っていたんです。それで信用を得ました。24年後の今、ナイキの海外52カ所の工場全部に、僕の会社が部品を送っています。

本田 その3箱が最終的には何箱になったんですか。

吉田 1年間に4億箱です。これも金儲けじゃなくて人儲けでした。向こうがやってほしいことをやったんです。商売は男女関係みたいなもの。好きな異性に愛を語るとき、私のメロットなんだろうと考えないでしょう。

「僕の命と娘の命を
交換してくれ」

本田 僕は吉田会長の本を書きたい

と思っています。そのタイトルは例えば「アメリカの大富豪 吉田潤喜の教え」、副題は「恩返し成功法則を呼び込む」などを考えています。

吉田 恩返しって、きれいことじゃないんやね。親父から16万ドルの全財産を借りた時、親父は一言も借用书を書けとか会社の株よこせと言わず泣いていた。僕も泣いていた。

あの涙はね、あの親父の涙はねえ。「もうこの金、帰ってこないだろうな」と言う涙(笑)。

それで会話終わったときに親父が泣きながら「1つだけ」と言い始めた。「返してください。必ず」。

金財産ですからね。あの涙、あの言葉、いまだに目に浮かびます。親父はガンで死にました。あの金が銀行の金なら、僕は持ち逃げして遊んでたかも知れない。親父の金だから、この金は絶対返さなあかんというパッションと思考のエネルギーが走った。

絶対に返さなあかん。それが恩返しの意味なんですけど、人は何か理由が必要なんです。

娘が生まれて5日目で死にかけて



「ハーバード大学が発表した、成功者の5つの共通項、なんだかわかりますか？」（答えは本文参照）

シアトルのこども病院に連れて行っ
たんです。6時間遅れてたら死んで
いました。僕は毎晩「僕の命と娘の

命を交換してくれ」って、神様に祈
った。生まれて初めて自分の命を捨
てられた。あの時、親父になったん
です。

妻のリンダも自分の命を交換した
らしい。娘が助かった時に「私の祈
りが通じた」って。「何や」って言っ
たら「私の命を神様に捧げた」。

「なんじゃ。言うてくれたら僕は命
あげなかったのに」(笑)そうは言わ
なかったけど、神様は得してるよ
な。

僕は保険なかったんです。アメリ
カでは3分の1の人が保険がない。
家に帰る時、看護師さんに呼び止め
られて、5田間の病院代の請求書を
ドキドキしながら開いたら、たった
250ドル。しかも、「払えないなら
心配しないでいいですよ」って看護
師さんが言うんです。

「なんでこんなに安いんですか」つ
て聞いたら、「保険に入っていない
人のために、病院の理事会が寄付を
年中、集めている」と言うんです。
ショックを受けました。「なんやこの
国は、ベトナムで戦争してるくせ
に、こんないいことしてる」。その時

思っただんです、「今に見ておれ。絶対
これ返してやる」。きれいな言葉で言
えば恩返しですけど、ただ返す。

どうやって返せばいいか。金儲け
です。その時、生まれたのが吉田潤
喜という商人です。

それから何年も経ってポートラン
ドのこども病院の理事を18年やりま
した。これ全部、恩返しです。

僕の右腕のマットはガンで死ん
だ。秘書もガンで死んだ。親父もガ
ンで死んだ。それで毎年自宅でチャ
リティイベントやって、5000人
が来てくれて、寄付してくれる。そ
のお金でガンの研究をしてもらって
います。これは、リベンジ、僕が作
った言葉ですが、ポジティブリベン
ジです。

必ずガンは撲滅できます。そのた
めには研究です。研究のためにお金
を作らなきゃいけない。金突っ込ん
だら、必ずガンは克服できます。

ヨシタグループが発展したのは、
こういうことをやっていたからで
す。何か理由が必要なんです。金儲
けのためでは絶対どこかで潰れま
す。

満足が成功なんです。あなた今や
つてること満足ですか。

掃除夫をやってもええやんか。
一生懸命ゲーム感覚でやればいい。
ある大会社の経営者が僕の大学の友達
で、トイレ掃除からスタートした。
それが自分にとって誇りだって言っ
んです。トイレ掃除が自分にとって
の責任で、燃えていたって。

ハーバード大が見つけた 成功者の共通点トップ5

本田 今までたくさんの人を見てこ
られて、成功するパターンと失敗す
るパターンがあると思うんですが、
気をつけるべきことはなんでしょう
か。

吉田 ハーバード大がアメリカで成
功する人たちの共通点を研究してト
ップ5が出たんです。

トップ5のうち1つだけ日本人
は、考えても答えが出ない。

好奇心。持続性。柔軟性。楽観性。
これがトップ4。

最後の一つはなにか。
それは、リスクを取る。冒険する。
日本人はこれが出てこない。なぜな



長女の命を救われ、恩返しを決意したとき
「商売人・吉田潤喜」が生まれた

潰されてる。この家庭のため、というところに徹底的にしがみついたんです。

うちの孫がかわいくて、すごくいい子で、僕そっくりだね(笑)。

長女の息子ですけど、僕の家に来たとき、「おやつ食べていいですか」って僕に許可をもらいに来るんです。7歳にもなっていない子が。真面目な子で声をかけたらちゃんと返事します。

ところがコンビニユータゲームやると、気が狂ったみたいに没頭して。声かけても返事しないし、「この家が火事になってもゲームやってるな」って思いました。

そのとき、自分の人生を見た気がしたんです。いままでゲーム感覚で全部やってきたなど。ゲームを一生懸命やってたら、負けて自殺するかって言ったらしませんね。ゲーム感覚で突っ走ってたら、絶対ストレスにならない。

負けるのが怖いのは立派なこと

本田 それは、基本的に勝った体験

があるからだと思うんです。リスクを取らない日本人は、負けたら嫌だからチャレンジしない。そういう人を見てどう思いますか。

吉田 僕は京都で有名なゴentakレでした。片田片田つてもものすごく周囲におちよくられたんです。そのたびに喧嘩しました。今、空手8段ですけど昔はもつと強かったんです。なぜかといえば負けるのが怖かった。怖いから、死に物狂いで喧嘩した。

負けることが怖いのは立派なんです。全然恥じることない。それでもリスクを取るのには、人間走っていたら何か答えが出てくるからです。

僕が嫌いなのが、若い社員が何かやろうとしたとき、上司が「お前、責任取れるのか」と言うセリフです。そんなこと言われたら動けませんよ。

本来、不安は大事なんです。不安であるほど、失敗したら怖いと思うほど、エネルギーに変わるからです。不安のない商売や人生はありません。不安はあるほどいい。

でも決断に迷ったときはやめな

い。迷った状態で負けてるから。迷いはあかん。なんで無理しなきゃいけないの、馬鹿じゃあるまいし。それだったらやめなさい、10秒で答えを出せないんだったら。10秒で決断すれば失敗しても満足です。そういう意味で、不安はなんぼでもいい。ただし、動いたもん勝ちです。

本田 動いて60%勝つとしたら、あの40%はなんですか。

吉田 20%は運。後の20%は、パッションです。僕は心の底から信じてる。とにかく動いたら60%は成功です。後はパッションが運を連れてくる。だからやりなさい、やりたいことを。それで儲けたら10%ちょうだい(笑)。

たまたまの出会いを運につなげる情熱の力

本田 運についてお聞きしたいのですが、考えてみると、僕も相当ラッキーだと思います。潤喜さんと親しくなったきっかけが、ある会場で、僕が帰ろうと思った時に潤喜さんを見つけてホテルまでお送りしたことです。あれも運だったと思うんです。

吉田 あなたのパッションが運を作ったんです。あの時、講演を終えてロビーに降りていたら健さんがいました。普段田本にいないのでどなたかわかりません。

話をしたらホテルまで送らせてくれた。なんぼか取られるのかなあと思いましたが（笑）。

本田 ヨシダグルメソースを1年分お願いします（笑）。

吉田 こういうお人柄で気持ちいいし、悪い気はしなかったんです。でもホテルまですぐだからと断ったんです。それでも送らせてくださいって。その誠実さがすごかった。車の中で話したら、だんだん、この人誰かなって思ってたんです。やばいなあって。それからの付き合いで、ひとこと聞いたことを間違ひなくやってくれる。

僕が本田健さんの人儲け、パッションに引つ張りこまれた。いつもは僕がやるのに。あまり時間は経っていないですけど、10年先の知り合いたいです。それは心と心の信頼感です。いろんな話を彼が持ってきてくれるけど、協力させてって僕から言

い出すわけです。僕は金はいらん、愛が欲しいだけやって。それは嘘ですけど（笑）。

本田 あのタイミングではったり会うのは運だと思うんです。会ってそのまま終わることもあると思います。いが深まることもありますが。

吉田 今回も健さんはタクシー券をくれたんですけど、僕タクシー券大好きなんです。そういう細かいことまで健さんは覚えてるんですね。

過去生のご恩を 今、返している

本田 僕の役割の1つは、吉田潤喜さんに、日本で誰でも知っている存在になっていただく、そのお手伝いをするのだと思っています。恩返しでアメリカンドリームを叶えた人物だと。

日本人は、恩返しが大事なんだって、忘れてかけているんですね。若いお母さんが「恩返しって大事だよ」って小さい子に教える文化が育ったらと思うんです。

僕の年齢や実績では足りませんが、吉田さんのお話は説得力があ

る。それを僕自身も恩返しの一環としてさせていただけたらと思っています。

吉田 ありがとう、ありがとう。健さんと会った時、ビビッときたんですね。

京都のお坊さんが「あなたの目が片方潰れたのは、そこに神様の目を入れるため。神様の目が入ったあなたは人のことが読める」というんです。そういえば僕は人に騙された記憶がない。

そのお坊さんは過去生を読めるという。「僕は蹴られても潤喜さんについていきます」と言うんです。「なんでやの」と聞いたら「僕は過去生で潤喜さんに迷惑をかけたんです」って。「いつの話」って聞いたら「3000年前の話です」って（笑）。「いろんな人が過去生から来て今あなたに恩返ししてるんですよ」って言うんです。

「なんで今なの」って聞いたら、「これで輪廻が終わるからです」。今回で終わり。「次どこ行くんや」「分かりません」って。

だから皆さん、恩返ししてくれて

るんです。僕のために。健さんも過去生で僕に苦労かけたのかもわかりません。（笑）

本田 思い当たるのが2000年ほど前に（笑）。過去生があるかどうかはともかく、初めて会った瞬間に「この人とは長い付き合いになりそう」というのを感じました。

こうしたお話をぜひ、全国にお届けできたらと思っています。できたらご家族と一緒にステージに上がっていただけたらと思っ

Present

世界中で愛される、
アメリカ生まれの
日本の味

ヨシダソースを
5名様に
プレゼント!



*ご応募はゆほびか携帯サイトから(巻末参照)

*ご応募の締切は3月29日です