

地方在住のF氏は、父親の事業を引き継ぐ二代目経営者です。氏は平成2年、自宅に隣接する土地の購入を勧められました。所有する角地と一体になれば、坪単価が数倍に跳ね上がります。売れば億単位の儲けになると目算した氏は、購入話を積極的に進めたのです。

土地の売り先の目処は立ちましたが、決定まで時間を要する様子です。その間に競合者が現われたため、F氏は土地の購入を決めました。しかし、肝心の目処を立てていた会社が経営状態を悪化させ、結局この土地売買はご破算になったのです。後にF氏は「本来自分のような素人は、売り先が決まってから土地を買うべきでした。当時は欲に目がくらんで、順序を誤ってしまいました」と語ります。

しばらくするとバブルが崩壊しました。土地は急落、金利は上昇、例の土地は宙に浮いたままの状態です。F氏個人の所有としていたため、金銭的な負担に加え、行き先・使用道の見込みが立たないという状態が、氏の悩みを深刻にしています。

そこでF氏が倫理指導を受けると、「朝起き・墓参・清掃を百日間継続すること」を促されたのです。百日目が過ぎましたが、しかし状況は何も変わりません。氏が指導者に文句を言うと「欲のある分だけ差し引きされま

す。欲得を離れて、無心で取り組みむこと」と、再度の指導がありました。

その後も実践を続けたF氏は、土地の問題を嫌う心が、少しずつ薄れていきました。冷静に振り返って、個人から会社所有にすることはできないかと考え始めたのです。税法上の問題を思索している最中、地元の



無欲無心の実践が 好結果を引き寄せる



みを打ち明けると、F氏や顧問税理士もアツと驚くような方法を示してくれたのです。

首尾よく土地が正式に会社の持ち物になった後、妻の知人がスーパードのフランチャイズ店を出したがっているという話が舞い込んできました。当然、自宅の取り壊しが条件となり、F氏は新居を探すことになったのです。

良い物件はないかと空き地や売り地を眺めながら街を歩くと、駐車場の土地が目にとまりました。場所・広さが好みの物件だったので、ダメで元々という気持ちで不動産会社へ電話しました。一旦断られて話が終わろうかというところで「ところでFさんって、あの

会社のFさんかい？」と聞かれたのです。その人は氏の父親に若い頃お世話になったという人で、「Fさんの息子なら」と言っていて、地主に掛け合ってくれたのです。すると先方はバブルの崩壊でお金に困っており、喜ばれて土地の購入が決まったのでした。

F氏は自身が破産しかねない窮地から脱することができました。希望の土地に新居を構えて心機一転の一步を踏み出せた氏は、一連の体験を次のように振り返ります。

「以前は良い縁があっても、欲から見誤ったり見逃したりして、行動できませんでした。朝起きと即行が純情（すなお）に実行できるようにになった分、決断と行動が早くなりました。それに伴って、良い縁にどんどん恵まれるようになったように思います。気づいたら即行で動けるようになったことが、純粹倫理を学んでからの一番の変化です」

事業繁栄には努力のみならず、良い縁が必要です。朝起きで生活リズムを整え、即行で勢いを増し、好機を逃さずつかむ。そうした気概で、境遇を切り拓いていきたいものです。

映 栗木 へ