

2/9(土) まっ心! 倫理が大事。今朝もくもり 正気は凍結してて要注意!!
全てに先手必勝でしよえ 残り物に福もあつた。
さでちうでいよう。

今週の

倫理

2月のテーマ | 先手の実践

幸せ屋のアホ鳥

2022. 2. 19~2. 25

1269号

剣術の世界で名を馳せた江戸時代初期の
剣豪・宮本武蔵は、著書『五輪書』の中で、
「勝負とは、敵を先手、先手と打ち負かし
ていくことであり、構えるということは、
敵の先手を待つ心にほかならない。『構え
る』などという後手は邪道なのである」と、
「先手」の行動によって活路を切り開くこ
との重要性を説いています。

先手に重きを置くことは、勝負の世界に
限ったことではありません。日常のあらゆる
場面でも、先手の行動を心がけることが物
事の成否につながるというものでしょう。
製造業を営むU氏は、工場を増設するに
あたり、新たな機械を購入しようと考えて
いました。しかし、その機械は高額かつ特
注のものでした。

U氏は日々、その機械を購入できないか
と思索する一方で、常に販売情報には目を
配らせていたのでした。
するとある日、その機械を中古販売して
いる会社のホームページを発見しました。
U氏はとても驚きました。なぜなら専門性
の高いその機械は、まず中古として市場に
出ることにはなかったからです。

そこでU氏が早速その業者に問い合わせ
ると、まだその機械は残っていたのです。
U氏は逸（はや）る気持ちを抑えながら、
「機械を直接見せてくれませんか」と先方
に伝えました。すると先方から「では、い
つお越しいただけますか」と尋ねられ、「ぜ
ひ、今からでも見に行かせてください」と
即答したのでした。



先手の実践で 活路を切り拓く

結局、商談は翌日になりましたが、U氏
はすぐに飛行機のチケットを手配し、機械
を売りに出している会社へ赴いたのでした。
会社に到着し、機械に目を通したところ、
同社が導入してから一年しか経っておらず、
新品そのものでした。

S社長に「なぜ売り出したのか？」と
素朴な質問をしたところ、新しい機械を導
入するため、保管場所に困り、早く売り手
が見つかることを希望していたことが判っ
たのでした。

ホームページに販売価格は示されてい
なかったため、機械の値段を尋ねました。す
ると、これまでのU氏の迅速な行動が功を
奏して、S社長から、本来三千万円する機
械がなんと八百万円でよいとの回答をもら
ったのでした。

後日、その業者から、U氏から連絡を受
けた翌日以降、機械の問い合わせが数件あ
ったことを知らされたのでした。

もし、U氏が、「日頃、購入に備えての情
報入手を疎かにしていたなら」また「情報
を得た後、すぐに実行に移さなければ」、こ
うした好機を得られなかったはずですよ。

経営者モーニングセミナーのメインテキ
ストである『万人幸福の栞』（第十二条）に、
「十分に研究調査し、準備を完全にして、
時がきたと思えば、一気かせいにやってや
りぬく」と示されています。

U氏の体験は、準備に余念がなく目の前
にきたチャンス为先手の実践によってつか
み取った奏功事例といえるでしょう。