

コトバの
千カラ
BOOK



言葉のチカラで愛と平和を

はじめに

チカラという会社を設立したのは、大きな志や理念からではなく、はたまた社長になりたかったわけでも全然なくて、「金融機関から融資を受けるのに有効だろう」という現実的な理由からでした。数多ある仕事の中でライターという孤独な生業を選択したくらいですから、そもそも組織の論理に従うのが苦手な性格です。まさか自分が会社をつくるなど思いもしていなかったのに、事の成り行きで経営者になってしまいました。

それでも箱を作れば、中身は整ってくるもので、少しずつですが仲間が増え、10年の歳月がかかったものの、現在は社員として所属するライターが12名、また、2店の飲食店を運営する組織になりました。

さて、そうなると、これまでインタビューしてきた多くの経営者の言葉が身に染みるようになります。曰く「社員に言葉が伝わらない」「理念が空疎に響くように感じる」「共通言語が育まれていない」。人が増えてくると、あんなに自然だった意識の共有が難しくなる現実を、身をもって知ることとなりました。

そこで、まずは自分自身の来し方を文章としてまとめることにしました。なぜライターとなり、会社を作るに至ったのか。いかにして「言葉のチカラで愛と平和を」と考えるようになったのか。その物語を分かち合うことができれば、会社の行く末を社員と共に眺めることができるのではないか、と期待してのことです。

そして、実はとてもとても気恥ずかしいのですが、大切な方々に、チカラを支えてくださっているみなさまにも、ぼくと会社の軌跡を知っていただけたらと、本という形でまとめることにしました。「こいつ、やっぱりバカだよなあ」と笑っていただければ本望です。

元木 哲三



目次

元木哲三、記憶の日々	7
辛い日々を支えてくれた音楽と読書	8
反抗のための生徒会活動	9
受験前のランチ	10
最愛の祖母の死	11
やりたいことは音楽だけ	12
福岡の出版社に就職	13
二日酔いで入社するダメ社員	14
一生の師との出会い	15
営業トップから編集リーダーへ	17
辞職、音楽の道へ	19
メジャーデビューと解散	21
元木哲三事務所 開設	23
わらしべ長者営業	24
編集者からもらった最高の一言	26
目標年商 1000 万円	27
二人の偉大な恩師	29
新たな刺激を求めて上海に旅立つ	32
小説家を志ざすも……	34

株式会社チカラ設立 アフターザレイン開業	37
飲食店開業のために法人設立	38
店は簡単に潰れる	39
FM局で帯番組のナビゲーターに	40
インタビューを続けた修行の日々	42
チカラとは	45
ライターは育てられる	46
ライティングは分業できるのか	48
ライターの重要度は増している	50
チカラは道場	52
チカラの可能性と課題	53
チカラにとって仕事とは何か	56
不幸がないと幸福はない	56
チカラとは何か	59

元木哲三、 記憶の日々



辛い日々を支えてくれた音楽と読書

福岡市中央区春吉で小規模な鶏肉卸会社を営む父、共働きの母のもと、4人兄弟の末っ子、三男として生まれました。同居する父方の祖母との7人家族。従業員の方々や両親、兄弟の友人など、比較的、人の出入りが多い家でした。



3歳の頃

小学生、中学生の頃は、比較的活発ではあったんですが、一方で、おそらく今振り返れば、論理的に考えすぎる面があって人と口論になることが多く、いろんなところでぶつかり、問題を起こしました。

5年生のとき、学年を牛耳っていたグループから集団的な暴行を受けました。もともとはそのグループに属し、リーダー格だった自分が、ある日を境にみんなから無視される存在になる。耐え難い、厳しい経験でした。

学校に行けない日も多く、「いま死んだら、自分に冷たく当たっている人たちは反省するだろうか」などと考えることも少なくありませんでした。そんな時期が、半年、いや一年ほど続いたのでしょうか。はっきりとは思い出せません。とにかく暗い日々、ぼくのこれまでの人生で最も辛い季節でした。

その頃は授業が終わったら、急いで家に帰って音楽を聴くのが喜びでした。まわりの友人たちが関心を持たないような、たとえば欧米のロックを聴く。そのことが自分の誇りを支える唯一の命綱、細い糸みたいなものだったのだろう、と思います。

もうひとつが読書。当時は大人が読む小説、とくに日本人作家によるSFをよく読んでいました。休み時間はみんなの輪に入れてもらえないので、運動場には出ずに教室で本を読む。だから音楽と本には、本当に助けられたと思っているんです。大げさに言えば命を救われた。その存在にものすごく感謝しています。今の仕事を選ぶ、一因になっていることは間違いありません。

反抗のための生徒会活動

中学生になると、別の小学校と合わさることもあって新しい友人関係もでき、排除されるようなことはなくなりました。ただ、集団の中で生活することには、相変わらず息苦しさを覚えていました。

そんななかで、2年生の時に生徒会長に立候補しました。決して「良い子」ではなかったのですが、「校則を変えたい」と本気で思ったのがきっかけでした。

当時は校内暴力を学校側が管理教育によって抑え込んだ後で、校則による締め付けや体罰が当たり前のように横行していました。そこに反発したわけです。

選挙に当選し、学校側と対立するような生徒会を組織したので、教師からの風当たりは強く、今に思えば長時間、軟禁されたり、暴力を受けたりすることも度々でした。まあ、それくらい教師にとっては厄介な存在であったとも言えるでしょう。結果的に生徒総会で校則を変えることができたことで、一定の達成感を得ました。

受験前のリンチ

3年生の3学期の始業式のことでした。付かず離れずといった関係だった不良グループから呼び出され、5人から40分以上にわたって暴行を受けました。顔全体が変形するほどのケガで、今でもその影響は残っています。

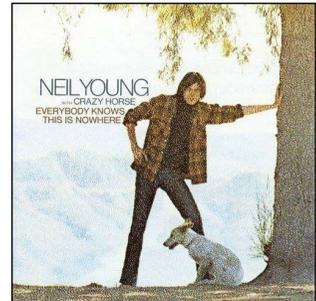
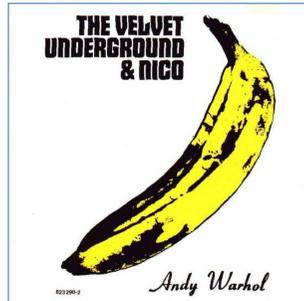
理由は定かではありませんが、彼らには受験を前にしてのフラストレーションがあり、比較的、上手くやれているぼくが標的になりやすかったところと、もちろんぼく自身の増長があったと思います。無意識に彼らを傷つけていたのかもしれない。

自宅に戻ると、無残な顔を見て驚いた母は、ぼくをすぐに病院に連れて行きました。何時間もかけて様々な検査を受けた結果、全身に打撲を負う重傷ではあるものの、脳と内臓には重篤な影響はないとの診断が下りました。ただし、両目の上下に水が溜まっていて、失明の危険性があることがわかりました。

翌日は激しい痛みの中、勇気を振り絞って学校へと向かいました。内出血で真っ赤になってしまった白目、重たくふさがったまぶた、腫れ上がった唇。怪物のような顔をさらすのは辛かったし、さらなる暴力への恐怖もありましたが、小学校の時とは違い、味方になってくれる友人がいたので、精神的にはまだ楽でした。

目の治療で1週間に1度は瞳孔を開く薬を点眼しなければならず、その日は焦点が合わないので学校を休まざるを得ません。本も読めないし、映像を見ることもできない。部屋で一人、ただ音楽を聴き続けながら「なぜ、こんなことになってしまうんだろう」「どうしてまわりの人のようにうまくやっていけないんだろう」と思いを巡らせました。

受験を控えた時期に、内省的にならざるを得ない時間の中へ、なかば強制的に放り込まれたことは、その後の人生に強い影響を及ぼしたと思います。また、この時期に傾倒したアーティストの存在によって、音楽の道への憧憬が強まったことを考えると、避けては通れない経験だったのかもしれない、とも思うのです。



影響を受けたアーティスト（アルバム）

最愛の祖母の死

話が前後しますが、中学3年の夏、大好きな祖母が亡くなりました。明治生まれの、几帳面で、他人のために奉仕することが習性になっている人でした。ぼくが生まれてからの10年ほどは、父が最も事業意欲を持って店舗を拡大している時期だったので母も忙しく、だからぼくの面倒は祖母が見てくれていました。



中学校からの帰り道、祖母が入院する病院に、ぼくは毎日のように通いました。手を握ってじっと座っている様子を見た同室の患者さんたちが母に「どう育てればあんないい子に育つのか」と真剣に尋ねてきたと言います。「人一倍、手の焼ける子なのに、おばあちゃんにだけは優し

いから、いい子に見えるんやろうね」と、家族の間では笑いのタネでした。

祖母は亡くなるまでの数カ月を、本人の希望で自宅で過ごしました。最期の瞬間は家族が祖母の部屋に集まり、全員で看取りました。息を引き取った瞬間、首がガクンと落ちて、口から黒みを帯びた血液が異臭とともに流れ出ました。そのことは今でも、まるで自分がその場に存在するかのように、はっきりと思い出すことができます。

ガンであると聞いてから、祖母の死は想定していたはずなのに、それはまったく未知の、しかしどこまでもリアルな体験でした。その日から、ぼくは言わば「死に囚われた」のだと思います。音楽や文学を中心としたアートへの興味を強めたことにも、祖母の死が深く関係していることは間違いありません。

人は死んだらどうなるのか。いや、その前になぜこうして生きているのか。答えのない問いとは、今もなお、ともに歩んでいるように思えます。

やりたいことは音楽だけ

高校受験は志望校であった公立高校に合格することができず、私立に通うことになりました。母からは「とにかく問題を起こさないでくれ。それだけでいいから」と強く念を押されました。ぼく自身は「高校生になったらバンドを作る」ということしか頭になく、実際、入学後、数日でバンドを組み、音楽に熱中します。入学時は上位だった成績は落ちていきましたが、とくに気にもなりませんでした。

やりたいことは音楽だけ。大学はそれほど勉強しなくても合格できる地元の私立を選び、入学した後も音楽活動と、そのためのアルバイトに

精を出す毎日でした。曲を作り、詞を書き、リハーサルして、月に1回はライブ。そんな4年間を過ごしていましたから、いざみんなが就職活動を始めるときに、自分が会社に勤めるという実感がどうしてもわかなかったんです。

音楽業界の人に「君、いいよね。才能あるよ」とか「絶対プロになれる」などと言われるとその気になるものの、具体的な話にまでは至らない。しかし、卒業の日は確実に近づいていました。

福岡の出版社に就職

そんなとき、まったくと言っていいほど就職活動をしないうまくを心配した友人が、「元木はいつも本ばかり読んでるから、出版社はどう？」と企業説明会に誘ってくれました。それが『ふくおか経済』を発行する地域情報センターでした。

ちょっと変わった採用をしている会社で、入社までに8回の面接がありました。最終面接で「ここで内定を出したらこの会社に入社しますか。『入る』という人はどうぞ手を挙げてください」と言われた時、ぼく以外の5人の学生は、みんなパッと手を挙げました。

「なんで君は手を挙げないんだ？」

「大事なことなので、しっかり考えないと。簡単に答えられる質問じゃないと思います」

そう言うと、小さなどよめきが起こりました。

翌日会社に呼ばれ、「君はバカか」と説教されました。「嘘も方便、あいうときは嘘でも手を挙げるもんだ」と。肩を落として帰ったのですが、そこに採用の電話がかかってきました。

二日酔いで入社するダメ社員

文章を書くことに、特別な興味があったわけではありません。それまでは歌詞を書いていたことと、日記風のエッセイのようなものが友人の間で好評で回し読みされたりはしましたが、その程度の話です。自分を表現するのは、あくまで音楽だと考えていました。それがいきなりお金を払って雑誌を買う人のために記事を書く仕事に就いたわけです。

小さな出版社ですから、社員は何でもやります。主な仕事は営業。月刊誌の年間購読を勧めたり、広告の出稿をお願いしたり。ただ、月に何本かは地元の中小企業を取材して小さな記事を書くことができた。それはおもしろい仕事だったし、自分の書いた文章が活字になることに感動を覚えもしました。

実は入社した時は「3日で辞めてやろう」と思っていました。とにかく「長いものに巻かれまい」と必死だったんでしょう。でも、会社から業務の説明を受けている間に3日なんてすぐ経ってしまう。そこで今度は「よし、3カ月で辞めよう」と考えるのだけど、営業としてまったく結果が出ないまま辞めるのは「負けたみたいで嫌だな」という思いが出てくるのです。

やりたくもない営業の仕事。一方で結果を出せないことに傷つくプライド。毎晩、浴びるように酒を飲んで、始業時間ギリギリに飛び込んで、二日酔いで朝礼に出るような始末です。入社から半年が経ったときに上司から、「元木くん、そろそろ考えてみようか。何を考えた方がいいのかはわかるよね」と肩を優しく叩かれました。奮わない、ダメな新入社員だったんです。

一生の師との出会い

一風堂の創業者、河原成美さんに出会ったのは、その頃です。

父の事業の関係で、配達の手伝いをさせられることもしばしばで、幼い頃から飲食店には馴染みがありましたし、「うちから納品した食材が、実際にはいくらで売られているか」といったように商売のことも飲食店を通じて教えてもらうことが多かった。そんなわけで飲食業は比較的身近に感じていました。

中でもラーメンが大好きで、とくに大学3年の時には、年間100軒という目標を立てて食べ歩きもしました。ラーメンブーム以前の話ですから、当時としては珍しかった。父の店の寸胴で鶏ガラスープをとって、自分でラーメンを作ってみたりもしました。だから一風堂を取材できるとなった時は興奮しました。

取材を始めて5分も経つ頃には、ぼくはすっかり河原さんに魅了されていました。「こんなにかっこいい大人がいるんだ」と感動したんです。一通り話を聞いたあと、逆に質問を受けたのでラーメンに対する思いを語ったところ、「ほう、おもしろいね。それで、今の一風堂をどう思う？」と尋ねられました。

実はぼく、たまたまなんですが、85年、14歳の時にオープンしたばかりの一風堂を訪れているんです。ジャズが流れる店内。カウンターには作務衣姿のお兄さんたちがいて「えっ、ここラーメン屋じゃないの？」と、かっこよさに圧倒されました。

そんな経験があったので「今の一風堂は、あの頃のようなアバンギャルドな雰囲気はなくなって、普通のラーメン屋になってしまっていると思います。とんがっていて、ロックな店だったのに」と率直に話しまし

た。いま考えると、なんとも無礼な話です。若さがなせるわざですよ。

じっと聞いていた河原さんは一言、「俺もそう思う」と。「じゃあ、どんなラーメンを出せばいいか。今から作ってみようよ」と店に併設されていたスープ工場でいろんなラーメンを作ってくださいました。



一風堂関連の書籍も多数手がける

その体験がとんでもなくおもしろくて、会社に戻って上司や先輩に「今日はすごい人に会いました。ああいう方が株式を上場させるんだと思います」と話すと、鼻で笑われました。

確かにラーメン店を企業が手がけること自体が珍しい時代でしたし、一風堂を運営する力の源カンパニーの年商は当時まだ5億円ほどでしたから仕方がないのですが、実際にIPOを実現した今は、「ほら、あの時、ぼくが話した通りでしょ」と言いたい気持ちはありますね。

営業トップから編集リーダーへ

2年目になると少しずつですが、営業として数字が作れるようになっていきました。また、誰から頼まれたわけでもないのに、福岡の小さな祭りを紹介する編集ページを企画して、自分でスポンサーを集めて、たまの休日取材でつぶしてまで、伝えたい記事を書きもしました。文章で表現することに、あるいは雑誌づくりに、おもしろみを見いだした時期でもあります。

そして3年目、ぼくは営業の目標数値に対する達成率で社内ナンバーワンになりました。これは河原さんのおかげです。社会人としての自分に自信がない中で、「元木はよく考えている。思い通りに生きていい」と肯定してくださった。

それに仕事についての話を隣で聞いているだけで自然と感化されます。実践してみると、結果が出る。営業に関してそれほど意欲的な組織ではなかったから、頭ひとつ抜け出るわけです。

もちろん、営業マンとして必死に数字を追いました。無理もしていたのだと思います。バンド活動を並行していたこともあって眠る時間が少ない。スタジオに向かう途中で倒れて、病院に担ぎ込まれたことがありました。

結果、過呼吸だったのですが、とにかく疲労が蓄積しているし、メンタルのバランスも崩していると診断されました。心療内科に通いながら、それでも仕事にはいっそう力を入れました。そんな意地のような思いが、売り上げの数字として表れたのでしょうか。

トップになったことで生意気にも「もう、ここで学ぶことはない」と

考えて、会社に辞意を伝えました。すると、当時のリーダーだった編集長が「実質的に編集長の権限を渡すから、丸ごと1冊、自分の手でつくってみろ。200ページを超える雑誌づくりは簡単じゃないぞ。おまえにできるか」と言ってくれました。

当時は誰も言葉にはしないものの「営業の成績が悪い人が編集に回される」という暗黙の了解があったので驚きました。営業の幹部は「数字がなくなる」と大反対したそうですが、編集長の一言で転属が決まりました。

毎号、大特集を担当することになり、そのプレッシャーに体調を壊すことも多かったけれど、やりがいのある仕事でした。二人の部下を指導しながら、いくつもの新コーナーを立ち上げもしました。1年後、ボーナスのための査定で評価された結果、姉妹誌である『くまもと経済』と比較すると200%以上の働きがあったと認められました。

特別なことはしていません。チームを明るく保つようにしたのと、できる限り残業をしないように、朝礼前の時間を活用したくらいでしょうか。みんなで「文章読本」を回し読みしたりして、技術の向上を楽しみながら促しもしました。この頃に得た知識は、今でも役に立っています。



営業時代に関わった「ふくおか経済」100号の記念号

辞職、音楽の道へ

仕事とともにバンド活動も続けていました。ライブをすると、50人から100人くらいの人に来てくれて、中には曲に泣いてくれるファンもいる。「ああ、やっぱり自分の場所はここなんだ」と思いながら、「それを逃げ道にはしたくない」という気持ちもありました。

25歳の時に初めて本格的なレコーディングを体験しました。会社からスーツ姿でスタジオに直行し、Tシャツに着替えて録音、ミックス……一睡もしないまま、またスーツに着替えて、スタジオから出社するなんてこともありました。夢中だったんですね。



20代中盤の頃

自費制作のCDの評判は良かったのですが、その頃は「プロになるんだ」といった明確な意思を持たずにいました。はっきりと宣言するのが恥ずかしかったし、自信もなかった。それを「音楽さえ続けられてればいいんだ」といった適当な言葉でごまかしていました。現実を直視したくなかったのだと思います。

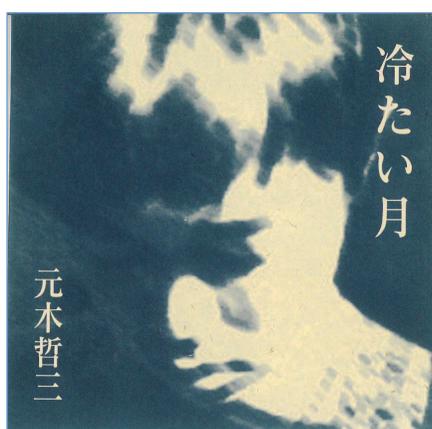
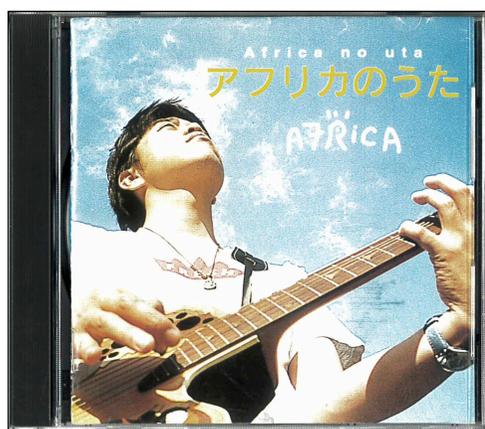
一方で年齢のことも気になっていました。入社5年目に入って27歳。もしメジャーデビューを目指すならば、タイムリミットは近づいている

んじゃないだろうか。焦りが募ります。優勝すればメジャーデビューというコンテストに出場し、準優勝に終わったりもしました。

そんなとき、人事をきっかけに編集長が会社を辞めることになりました。そもそも「1日も早く辞めよう」と思っていた仕事を続けていたのは、書くことへの興味が出てきたことが半分、あとは新入社員の時からなにかと目をかけてくださった編集長への恩義からでした。

これが音楽に人生を賭ける最後の機会かもしれない。そう思って会社を辞め、フリーライターとして生活費を稼ぎながら、音楽活動に力を入れることにしました。

しかし、思うようにはいきません。納得のいくメンバーとも出会えず、新しい作品もできない。ソニー系列のインディーズレーベルからソロでシングルを出したりもしましたが、次に繋がることはありませんでした。



メジャーデビューと解散

この先、どうなるのだろう。漠然とした不安に食事が喉を通らなくなる時期もありました。

そんななかでメジャー経験者のボーカル兼ギタリストと酒を酌み交わす機会を得ました。初対面なのに気が合って、酔った勢いでスタジオに入って演奏したらこれが楽しくて。スタジオを出る頃には一緒に曲をつくろうという話がまとまっていました。

それからは毎日のように会って、自宅でレコーディングを重ねてデモテープをつくって、そうこうしている間に「いっそのこと一緒にバンドをやろう」という話になり、ぼくは10年間にわたって自身が作詞・作曲とボーカルを務めてきたバンドを解散して、ギタリストとして新しい音楽に賭けることにしました。



デビュー直前

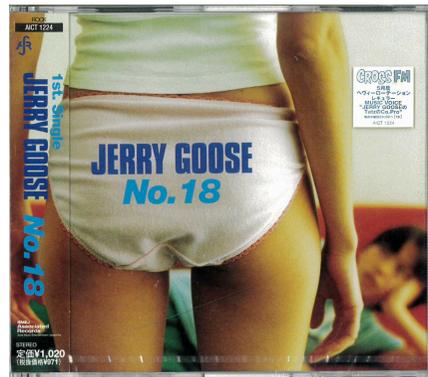
新バンドでは「メジャーデビューすること」を明確に宣言しました。目標設定の手法は仕事で学んでいますから、10カ月後にリニューアルオープンが予定されていたライブハウスのこけら落とし公演の予約を取ったのです。

メンバーはみんなアルバイトで糊口をしのいでいるような状態なので、数十万円のレンタル代を支払う余裕などありません。まだ一度もライブをしたことがない。持ち曲は3曲程度。誰一人としてバンドの存在を知らない状態での、今に思えば無謀な賭け。背水の陣を引いたわけです。

そこから一所懸命に曲を書いて、リハーサルを重ねて、なんとマイク2本だけで、バンドの演奏をそのまま録音する、いわゆる「一発録り」の音源を制作しました。それをラジオ局に持っていくと評判になり、異例のことですがインディーズバンドの曲が少しずつ電波に乗るようになったのです。

毎週のようにライブを重ねる中で、イベンターの目に留まり、メジャーバンドの前座を任されることも増えていきました。少しずつライブの動員も増え、結果的に結成時に企画したワンマンライブを満員にすることができたのです。

時を同じくして複数のレコード会社や音楽事務所から声がかかり、その中からぼくたちはソニーを選択しました。メジャーデビューは2000年5月のことです。



でも、実はデビュー前あたりからバンドはギクシャクしていました。結成当初からボーカルと一緒に作曲・作詞をしていたのですが、二人の関係性が変化して協業が難しくなっていたのです。同じ年の10月、ぼくはメンバーに脱退を申し入れ、それをきっかけにしてバンドは解散することになりました。

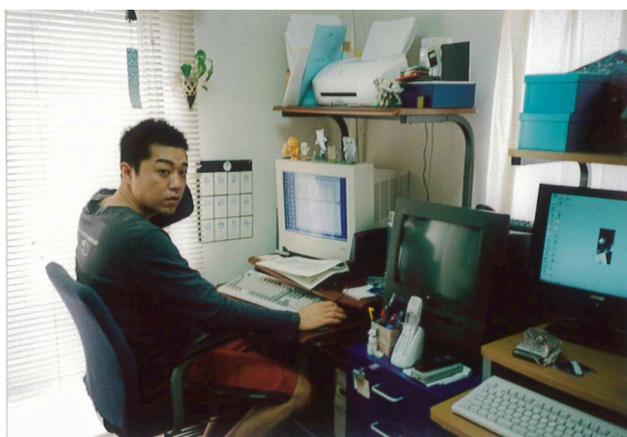
元木哲三事務所 開設



わらしべ長者営業

東京には音楽関係者以外に知り合いはいません。そんななかで無職。当然、不安はありましたが、それ以上になんの制約もないことへの解放感がありました。どんな仕事をしてもいい。どこに住んでもいい。渋谷のスクランブル交差点で「こんなにたくさんの方がいるのに、誰もぼくのことを知らない。なんて気分がいいんだろう！」と、そう思いました。

音楽事務所や出版社から誘いはありましたが、一風堂の河原さんからの「これを機に独立したほうがいい」というアドバイスを守り、2001年1月、29歳の時に音楽と文章の制作を業務とする「元木哲三事務所」を開設しました。これがチカラの原型です。



阿佐ヶ谷の仕事部屋

とはいえ、仕事はありません。とりあえず、ネットや電話帳で出版社や編集プロダクションを調べて、メールを出したり、電話したりして、アポイントを取りました。

10社アタックして、会ってもらえるのは2、3社です。会えたとしても仕事の依頼まで話が進むようなことはほとんどない。実績を聞かれて、「福岡で経済誌を作っていました」と言うと、相手の顔に失望の色が浮かぶことがほとんどです。「ああ、そうですか。では何かありましたら、こちらから連絡しますので」というお決まりの台詞は「あなたに

出す仕事はありません」という意味です。それですごく帰るわけにはいきませんから、「どうか今の出版業界の事情を教えてください」と食い下がったりもしました。

そんな日々のなかで出会った一社が日本最大級の編集プロダクション、アーク・コミュニケーションズでした。檜森雅美社長はぼくの事情をひとしきり聞いてくださった後、「うちで働かないか」と誘ってくださいました。「独立すると心に決めていますので」と答えると、檜森社長は「そうですか。まだ若いから、それもいいのかもかもしれません」と微笑んで、内線で社内にいる3人のプロデューサーを呼んでくださいました。「今日、このライターさんに仕事が出せる人はいませんか」とお尋ねになると、そのうちのおひとりが「金融に関する広告記事があるんですが、書けますか」とぼくに問いかけてくれました。即座に「書けます！」と答えましたが、もちろん嘘です。金融のことなんてこれっぽっちもわかりません。

でも、1万円のギャランティの仕事がもらえたことがうれしくて、スキップしたいような心持ちで帰路につきました。自宅のある阿佐ヶ谷のブックオフで金融関連の本を3冊買うと、徹夜で貪るように読み、翌日の午前中に原稿を書き上げて納品しました。

たった1本の記事ですが、それが東京での実績になります。次からは原稿が掲載された雑誌を手にも営業に行けるわけです。書いた記事を持って、少しずつメジャーな出版社に近づいていく。この実績と仕事を交換するようにして仕事を大きくしていくやり方を、ぼくは人知れず「わらしべ長者営業」と呼んでいました。

アークの檜森社長には、だから頭が上がりません。大切な恩人のお一人です。

編集者からもらった最高の一言

その頃、やはり古本屋で『あなたも出版社から本が出せる』という本を手に入れました。「そうだ、河原さんの本を企画すれば仕事になるかもしれない」と思いついたからです。本に書いてある通りに企画書を作って、「飲食の本だから」と『日経レストラン』に持っていくことにしました。通っていたバーのマスターが「編集部にたまたま知り合いがいる」というので取り次いでもらったのです。

すると、なんと編集長が直接話を聞いてくださることになりました。企画書を手渡すと「わかった。この企画書は必ず書籍部に回すけど、そうすると判断は向こうになるから、俺は何にも約束はできない。あまり期待しないでくれ。それはそうと、君、うちで書いてみない？」とおっしゃいます。

日本最大の出版社である日経 BP 社が発行する雑誌で原稿が書けるなんて、願ってもないチャンスです。二つ返事でお答えして、さっそく記事を書かせてもらうことになりました。担当編集者の中野栄子さんから取材を依頼されたのは福岡の居酒屋『地球屋』でした。植松伸吉社長は旧知の間柄です。張り切って原稿を書き上げました。

ところが中野さんから何度も指摘が入り、そのたびに電話で再取材。植松社長には面目が立たず、せつかく使ってしまった中野さんには申し訳ない気持ちでいっぱいです。締め切り最後の修正は日曜日でした。中野さんは休日出勤してくださって、マントウマンで指導してくださいました。

なんとかオーケーをもらい、中野さんに謝罪した後、「こんなにも迷惑をかけて、ぼくはライター失格だ。次はもうないな」と肩を落として

帰ろうとした時でした。中野さんがぼくの背中に声をかけてくれたのです。

「あなた、この世界でやっていけると思うわよ」

「どうしてですか？」

「なぜかは言えないけれど、長くこの仕事をしている人間の勘かしらね。でも、あなたの文章は筋がいいから、きつものになる。がんばってね」

うれしかったですね。今も日経 BP 社からは依頼をいただいています。が、そもそもはこの原稿がきっかけです。「日経で書いている」というフレーズは、多くの出版社でいわば「パスポート」となりました。

目標年商 1000 万円

仕事をしながらわかってきたのは、当時のぼくのように 30 代そこそこで機動力があり、小回りのきくライターで、かつ「経済が書ける」人材はニッチだということでした。つまり需要がある。たとえば『フォーブス』の日本版で特集を担当するなどメジャーな雑誌で書かせてもらえるようになったり、名だたる経済学者たちと経済の入門書を制作したり、仕事は年を追うごとに増えていきました。

実はライターとして独立する時、目標を立てることにしました。河原さんが初めての店をオープンする時に「3つの目標を立てた」というエピソードに倣ったのです。仕事については何でもやってみたくなる“浮気性”なので、ぼくは「一流になるまで、ライター業に専心する」と決めました。

では「一流のライターとはなんだろう」という問いが立ちます。「記

名記事を書く」とか、「全国誌で連載を持つ」とか、いろいろと考えたのですが、なんとなく具体性に欠けるので、とりあえず「年商 1000 万円」と決めてみました。これを 5 年で達成してみよう、と。

とくに根拠があったわけではありません。まだ 1 本の仕事も取れていないわけですからね。それでも紙に 1 年目は 480 万円、2 年目は 600 万円といったように積み上げて、5 年後に 1000 万円と書いてみた。バカみたいな話なんですけど、結果的にこれが良かったのだと思います。

もちろん、その通りになるはずもなく、1 年目はとくに貧しい生活を強いられました。たとえば散髪のお金がないので、風呂場で友人に切ってもらったり、ティッシュ代を節約しようと販促用のポケットティッシュをもらうために駅の周りを何周かまわったり、夜は単なる散歩に「小さな旅」とコピーをつけて、とにかく徒歩で東京の街を歩き回ったりしました。ただ、悲壮感は微塵もなく、貧乏をしているという実感もありませんでした。

そんな折、福岡に帰省した際に、地球屋の植松社長が「二兎を追うのはやめて、音楽はダメだったんだから、腹を決めて文章一本でやっていきなさい」とアドバイスをくださいました。当時のぼくは「まだ音楽で結果が出たわけではない」と、すぐに受け入れることができませんでした。

音楽をやめる決断をするまでは、それから半年ほどかかりました。文章で生きていくと決めたあとも、たとえば同じ年にデビューしたバンドがテレビに出ているのをみて、ヒリヒリとした痛みのような感覚を覚えることもありました。しかし、結果的に文筆に絞り込んだことは正解だったと思います。

ぼくはよく「マルチに活躍していますね」と言われるのですが、そも

そも器用なタイプではありません。「とにかく目標を達成するまでは脇目も振らずに技術を高めよう」と集中したことが結果につながったと考えています。

この時期の話をする、よく「ハングリーですね」と言われますが、人と比べて強い「ハングリー精神」がぼくにあったわけではありません。「文字通り」という意味で言えば、食費はあまり節約しませんでしたから、実際に飢えを感じることはなかった。ただ、「お金を稼がないと、明日の生活が厳しいな」とは常に感じていたので、必然として営業に回っていました。

そんなわけで、ぼくにとっては貧しい時代も「楽しい思い出」です。いや、そのはずなんです、東京を離れて10年ほどして、以前暮らしていた阿佐ヶ谷の駅に赴いたとき、自然と涙がこぼれたんです。別に悲しいわけじゃない。ただ、「あの頃、必死にがんばっていたんだな」という思いで胸がいっぱいになったんです。当時の自分を労ってあげたいような、そんな気持ちが涙になったのだと思います。

二人の偉大な恩師

ライター3年目、仕事の依頼はますます増えていきました。2年目の年商は約650万円。それでもかなり忙しかったので、「これ以上伸ばすにはどうしたらいいのだろう」と考えを巡らしていました。

まずは体力と集中力を高める必要があると考えたぼくは、自己鍛錬のために武術を学ぶことにしました。尊敬する編集者が太極拳のマスターであることを知り、その方が通っている道場を紹介してもらいます。そ

こで出会ったのが地曳秀峰老師でした。

地曳先生は当時 74 歳でいらっしゃいました。初めてお姿を見た時、「マスターヨーダは実存するんだ！」と思いました。スターウォーズのヨーダです。達人であり、人格者であり、求道者であり、ぼくはこれまでの人生で、あれほどの境地にいらっしゃる人を見たことがありません。

また、今になって思えば地曳先生のもとで太極拳を学んだことは、のちに会社という組織をつくる上で、極めて重要な体験でした。

もう一人は経済学者の中谷巖先生です。『入門マクロ経済学』や『痛快！ 経済学』などのベストセラーで知られ、ニュース番組のコメンテーターとしても有名で、当時は多摩大学の学長、UFJ 総研の理事長、ソニーや日産の社外取締役など、多くの重職を担っていらっしゃいました。

ある日、編集プロダクションの編集者から「中谷先生の連載を担当しないか」と誘われました。

「あの中谷先生ですよ？ うれしいです。もちろん、お願いします」

「ただ……ですね。実は元木さんでライターは 3 人目なんです。前々回と前回、原稿が真っ赤になって戻ってきましてね」

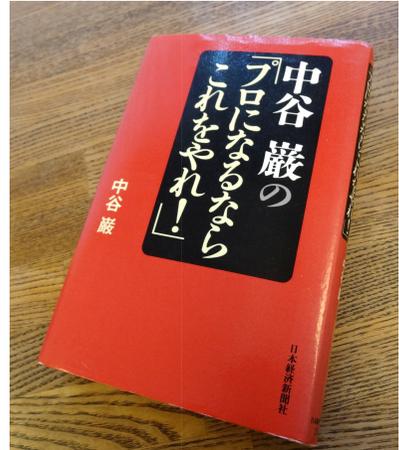
「はあ……」

「期待してますんで、よろしく」

大変な緊張の中で取材し、それ以上の緊張の中で記事を書きました。結果はほとんど修正がなく、それから隔月で中谷先生の取材を担当することになりました。

1 年ほど経った頃、中谷先生から「この連載を書籍にしませんか」とご提案をいただきました。多くの出版社からの依頼を、多忙を理由にお

断りになっていた状況だったので、日本経済新聞社の書籍担当者が飛んできて、すぐに取材を進めようという話になりました。そうして完成したのが『プロになるならこれをやれ!』です。ぼくにとっては初めてのベストセラーに関わる仕事となりました。



中谷先生がぼくの取り分を多めにしてくださっていたこともあって、この時ぼくは初めてまとまった額の印税を受け取る経験をしました。その後、定例の取材に伺った時、「元木くん、よかったね。スーツが買えて」と声を掛けていただきました。

その瞬間に気づいたのですが、東京でライターを始めてから、ぼくは上下が揃っているスーツを買うことができなかつたんです。それまでレザージャケットにデニムといった格好で中谷先生取材していたことが急に恥ずかしくなり、同時にぼくの経済状況も考慮してくださっていたあたたかさに触れて感動しました。

中谷先生には「大学に入り直してはどうか」「一度、体系的に学問を追求しなさい」とアドバイスをいただきました。その後、中国で暮らすことを告げると「君のような人物が中国の真実を知って、多くの人に伝えることには大きな意味がある」と喜んでくださいました。

中国で語学留学ではあるものの大学に通うことになったこと、そしてその間に西洋哲学を我流で学び直したことは、やはり中谷先生のお言葉があったからです。

新たな刺激を求めて上海に旅立つ

『プロになるならこれをやれ!』がヒットしたことによって、ライター3年目の9月ごろに「どうやら今年は年商1000万円を超えそうだとわかりました。そうすると今度は「目標を達成したら、次はどうしよう」と考えるようになりました。

もちろん、そのまま続けるのが、最も現実的な選択です。貧しい時の生活を変えなかったので、1年間で400万円ほどの預金ことができました。「となれば、3年くらいで、このあたりのマンションを買うための頭金くらいにはなるな」と、東京での安定した暮らしのイメージが頭に浮かびます。

その一方で「もし自分自身が1冊の本で、ぼくのことを知っている人たちが読者だとしたら、これから先は読んでもらえないだろうな」とも考えました。

ライターという職人としても、個人経営の事業主としても、踊り場にいるような思いもありました。そんな状況で「ここは自分を質的に変化させる必要がある」という気持ちが強まっていったのです。

じゃあ、そのためにはどうすればいいのか。海外で暮らそう。その答えは、意外とすんなり出て来ました。以前から海外生活に興味があったし、「別の言語を学ぶのは、物書きとして糧になるだろう」という思いもありました。なにより「英語もろくに話せないライターが、どうやって海外で生計を立てていくのか」というシチュエーションを、我ながらおもしろいな、と感じたのです。

行く先はどこか。ライブが観たいから、ニューヨークなのか、ロンドンなのか。そんなことを考えている時に、一風堂の河原さんから「家族とともに上海に移住する」という話を聞いたのです。すごい決断だと思

いました。それに比べて、はるかに制約の少ないぼくは、なぜ決断できないのだろう、と。

仕事を失いたくないという気持ちはありました。その頃はトップアナリストや経済学者、経営者と会って、経済の面から天下国家を議論するような毎日で、ぼくにとってはとても刺激的な日々でした。

しかし、それも実は言い訳で、もっと深く自分を見つめていくと、「海外での生活を本当にやっていけるのか」という恐怖が、決断を鈍らせていることに気づきました。なんとも情けない話です。

福岡に帰省していた時、河原さんのご自宅に宿泊させられた翌日、奥様の恵美さんと朝食を作っている時に、「元木くんも上海に来れば？」と声をかけてもらいました。それまで上海という選択肢はなかったのですが、思わず「なんだか楽しそうですね」と言葉が出たんです。

恵美さんはすでに仕事に出ていた河原さんに、すぐに電話をしてくださって「元木くんたちも、上海に来るってよ」とおっしゃいました。電話を代わったぼくに、河原さんは「いいね。おまえがいてくれたら何かと助かるよ」と言ってくださって、その後、話はトントン拍子で進みました。

なんとか3年間は、挫けずに向こうで生活しよう。この1年間で貯まった400万円が日本に帰って来た時はゼロになっていたら大成功だって思えばいいじゃないか。そう考えて2004年の春に上海へと移住したのです。



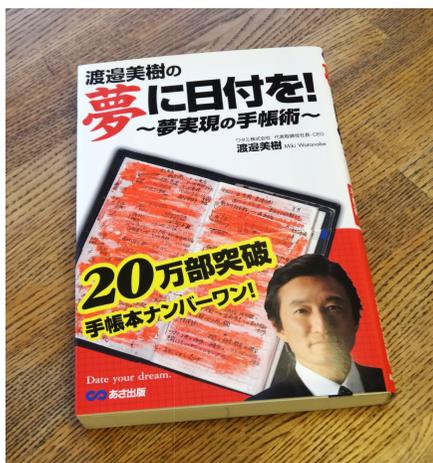
上海時代 手前は河原さん

小説家を志ざすも……

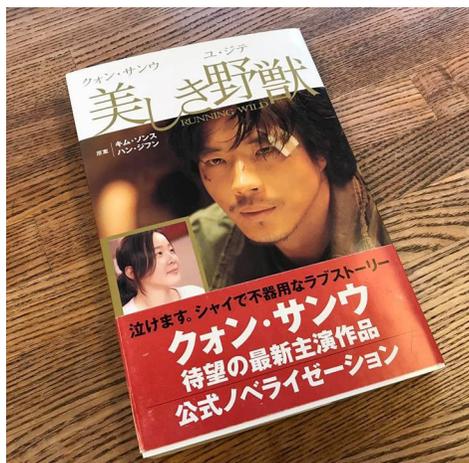
上海では3年と8カ月間、暮らしました。当時、上海で暮らす邦人向けとしては最大のウェブサイトの運営をサポートしたり、日本の雑誌に上海の事情を伝える記事を連載したり、もちろん河原さんの上海での事業をお手伝いしたりしながら、大学にも通っていたので、それなりに忙しい日々を過ごすことになりました。

ライターとしては雑誌の取材で日本に帰っていても経費がかさむので、書籍の執筆を中心に据えました。一定期間、東京に滞在して取材を済ませ、後はひたすら上海で執筆するという方法です。その頃、原稿のやり取りは完全にメールに移行していましたからとくに不都合は感じませんでした。

そうしたスタイルで制作したのが渡邊美樹さんの著作『夢に日付を！』でした。この本が大ベストセラーとなったことで、上海での暮らしが成立したし、また日本に戻るための資金もできました。ラッキーだったとしか、言いようがありません。



渡邊美樹さんの大ベストセラー



自身初の小説

上海での生活にも慣れた頃、それはつまりトラブルが起こらなくなつて来たわけで、楽になる反面で刺激も減っていました。毎日が旅のようだった日々が終わり、異国での暮らしのほう在日常となっていたのです。

日本に戻ることを決め、ちょうどその頃に、韓国映画のノベライズという小説の依頼がきました。ぼくは仕事を受けるかどうか、いつもは数秒で決められるのですが、この時ばかりは一晩考えました。自分に物語が書けるのかどうか、わからなかったからです。

結果的にチャレンジすることに決め、ソウルに取材に行ったりもして、依頼どおり1カ月で小説『美しき野獣』を書き上げました。クオリティがどうだったかはさておき、「ともあれ、ぼくには小説が書けるんだ」ということがわかった。

「よし、小説家になろう」

そう思って、東京近郊、とくに鎌倉近辺に良い物件がないか、探すようになりました。

河原さんにその話をすると「よかった。俺は実は元木に小説家になってほしかったんだ。ただ、小説はもっと歳をとっても書ける。たとえば3年、福岡に住んで一風堂の広報の仕事を手伝うというのはどうだろう」と言われたのです。

ぼくは以前から「河原さんを師と仰ぐ以上、言われたことに絶対に異を唱えない」と心に決めていました。まして、ぼくの力を求めてくださっているわけです。迷わず福岡にアパートを借りて、上海と福岡を行き来しながら仕事を始めたのです。

PHILOSOPHY

Grand design

言葉のチカラで愛と平和を

Brand concept

Logos For Your Wonderful Life

素晴らしき人生を言葉のチカラで

チカラの心得 … クレド

私たちチカラは考え抜いた言葉で
世の中をもっと楽しく、愉快にします。

私たちチカラは「良い言葉とは何か」を問い続け
その成果を広く社会にシェアします。

私たちチカラは言葉による自己改革の方法を伝え
豊かで幸せな人生を送る人を増やします。

私たちチカラはコミュニケーション全般の改善を促し
世界が愛と平和に向かう運動を加速させます。

株式会社チカラ設立
アフターザレイン開業



飲食店開業のために法人設立

福岡にはメジャーデビュー前に一緒に仕事をしていた栗田真二郎がいました。福岡に居を移すと決めた時に「一風堂の仕事も一定のボリュームがあるし、東京からも多くの依頼が来るだろうから、仕事をシェアして一緒にやろう」と誘いました。

ちょうどその頃、河原さんが創業したレストランバー、アフターザレインが閉店しそうだということで、後を継いでくれる人を探していました。

河原さんは当時の3代目のオーナーの相談に乗っていて、しかし、なかなか打開策が見えない状況の中、「おまえや栗田のような人間が、やってくれるといいんだけどな」とポツリとおっしゃったのです。

当然、正式なオファーではありませんが、「師に異を唱えない」という原則で考えれば「ぼくたちがやるべきだ」と、河原さんに引き継ぐと申し出ることにしました。ただ、老朽化した店舗を改装するお金はありません。融資を受けるには法人があったほうがいいだろうと、2007年10月16日に株式会社チカラを設立しました。

社名は力の源カンパニーの仕事をサポートするフリーランスで結成したチームを、ぼくが「チカラ」と読んでいたことに由来します。「響きがいいし、親から一文字もらうみたいでいいね」と比較的すんなり決まりました。



2007年11月 栗田と福岡のアパートの1室を事務所に行っているところ

政策金融公庫から 2000 万円の融資を受け、新生アフターザレインは翌 2008 年 3 月 3 日にオープンしました。店長は栗田。ライターとして誘っておきながら、前に「歳をとったらバーでも開きたい」と話していたことを思い出して、「ほら、明日から夢が叶うじゃん。お願いします」と拝み倒して承諾してもらいました。

店は簡単に潰れる

店がスタートして 3 カ月、毎月の赤字は 50 万円ほどでした。資本金の 100 万円はライター事務所の開設に消え、借り入れた 2000 万円も、予想以上のスピードで減っていきました。預金通帳を見ると、このままだと場合によっては 3 カ月で資金ショートしてしまう計算になります。「なるほど、店とか会社ってこうやって簡単につぶれるんだな」

なぜかクールにそう思いました。「リースや買掛金を考えると、個人で 3000 万円超の借金を背負うのか。それはなかなか大変な人生だな」と。

自分の無能さを恨みましたが、しかし落ち込んではいられません。カウンターに立ったら、ギターで弾き語りをしたり、お客さんの伴奏をしたり、できもしないモノマネやコントめいたことをしてみたり、覚えたての手品を披露したりと、とにかく目の前の人にまた来てもらうために考えうることを一所懸命にやりました。

その当時は夕方、買い出しに行き、仕込みから開店。深夜 3 時頃に閉店して、店のスタッフを連れて飲みながら夢を語り、2 時間ほど仮眠をとったら、8 時 45 分からのライター事務所での朝礼に参加。それから

原稿を書いて、夕方になると買い出しに出かけるようなサイクル。今に思うと、「いつ眠っていたんだろう」と。

4カ月目には赤字幅がぐっと小さくなって、半年が経つ頃にはなんとか続けていけそうな数字になりました。もちろん、ぼくは店からは給与を取らず、栗田も申し訳ないくらいの薄給で働いて、という条件ではありましたが、店を継続していけることが何よりうれしかった。

ぼくは1年ほどで店を離れ、後は完全に栗田に任せました。彼とは「3年で足抜けして、ライター部門に帰って来てもらう」という約束をしていたのですが、飲食業、サービス業のおもしろさに魅了された栗田は、ぼくからの要求をのりくらしとかわして、都合7年、店長として働いてくれました。

FM局で帯番組のナビゲーターに

それは不思議な縁でした。バンドでメジャーデビューした時に、地元ということで福岡のFM局で半年間、番組を持たせてもらいました。それから5年ほどの月日が経って、上海と福岡を行き来していた時に、偶然の出会いからその局が主催するパーティに呼ばれ、そこでデビュー当時の番組プロデューサーと再会したのです。

そのときはお互いに会っていなかった期間のことを話し、ぼくが近い将来、福岡に戻って来る予定であることを伝え、「なにかおもしろいことが一緒にできたらいいですね」と言って別れました。

それからさらに3年ほどが過ぎたある日、プロデューサーがぼくに会いたいと電話を掛けてきてくださいました。「飲みましょうか」と言うと、「いや、ちょっと真剣な話なので」と事務所を訪ねてくださいました。ぼくが近況を語ると、「東京に行くことが多いならばやっぱり無理か」とつぶやく。

「ん？ これ、いったいなんの話なんですか」

「いやね、元木にラジオ番組やってもらえないかな、と思っさ」

「やりましょうよ。ぼく、音楽はけっこう詳しいですよ」

「知ってるよ」

収録の1時間番組くらいだろうと思っていたぼくは、いつものように軽口を叩きながら、話していました。

「番組って言うのはさ、帯なんだよね」

「帯って月曜日から金曜日までの番組のことを言うんですよ」

「そうだよ。朝の3時間の生放送を任せたいな、と思っさ」

「だって、ぼく喋ったことありませんよ」

「知ってる」

「知ってるって……前例はあるんですか。ほとんど経験したことない人が、いきなり帯番組って」

「たぶん、ラジオ史上、ないだろうね」

「わあ、だったらやります！」

「ばか、人生を変えるような大きな決断なんだから、そんなに簡単に決めちゃダメだ」

「ぼく、やると決めたら、やりますから」

そんなやりとりがあって、朝の情報番組『morning gate』はスタートしたのでした。

インタビューを続けた修行の日々

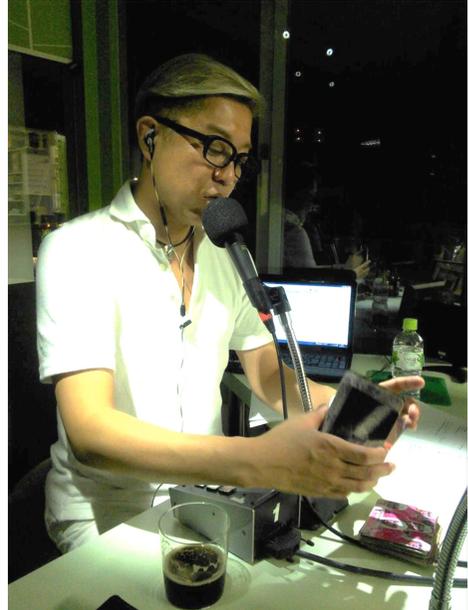
確かに生活は一変しました。起床は4時、テレビのニュース番組を見ながら準備を整え、公共交通機関は動いていないので自転車でスタジオに向かいます。5時半から新聞6紙に目を通して、その日のコラムを決め、ディレクターと打ち合わせをしたら7時に放送がスタート。それからほぼノンストップで、慌ただしい3時間は飛ぶように過ぎます。

1回の放送で3分程度のトピックを話す時間が5回ほどありました。そもそもライターは「自分の意見を伝える仕事」ではないのですが、ぼくは「ろくにトークができない自分を局がナビゲーターとしてアサインしてくれたのは、ジャーナリスト的な視点を期待されてのことだろう」と考え、積極的に独自の意見を展開しました。おかげで何度も、いわゆる「炎上」が起きました。

朝の番組を担当した4年間は、思い返せば修行のような日々でした。「同じことをもう一度やるか」と言われれば、とてもじゃないけど無理。それでもあの期間、雨の日も、雪の日も、台風の日も、スタジオに行きたくないと思った日は1日たりともありませんでした。それはきっと使命感によるものだったと思います。

番組が終了し、その後の3年半は週1回の『Books & Music 哲三堂』をナビゲートさせてもらいました。好きなゲストを呼んで、好きな音楽を聞きながら、1時間以上もインタビューするという珍しい番組。ぼく

にとっては「それまでの4年間のご褒美」のような仕事であり、時間でした。



ラジオナビゲーターという仕事は、ライターとしての成長も促してくれました。「書く」というぼくの専門領域の延長線上に「話す」というステージは生まれたわけですが、どちらのコミュニケーションにおいても「聴く」技術が大切だと体感、実感できたことは、いまのぼくにとって、かけがえのない財産です。

チカラの作法 … 行動指針

- ① 締め切りは必ず守る
- ② 日本語を正しく使う（書くときに辞書を引く）
- ③ 常に読者の視点に立つ
- ④ ライターの視点を意識する
- ⑤ 世の中の出来事に目を向ける
- ⑥ あいさつは元気よく
- ⑦ 毎日感謝する
- ⑧ いつも 10 分前行動
- ⑨ レスポンスは速く
- ⑩ 身だしなみは相手のために
- ⑪ 誤字・脱字をゼロに
- ⑫ 掃除と整理整頓の徹底

チカラとは



ライターは育てられる

チカラに所属するライターは、少しずつ増えていきました。それは「ライターは必ず育てられる」という信念があったからです。

名刺を出すと「ああ、ライターさんなんですね。すごい。私、文章が苦手で……。やっぱり感性が大切ですね」と言われることがよくあります。

確かに感性やセンスは大切ですが、それはどの職業でも同じ。調理師でも、教師でも、花屋さんでも、スポーツ選手でも、一流と呼ばれる人たちは、いわく言いがたい独自の感性やセンスを保有しているものです。

しかし、だからと言って、それが学べないわけではありません。言語化できるものを形式知、できないものを暗黙知とするならば、文章術においても、もっと形式知化できる部分はある。「暗黙知の領域の大きさにため息をつく前に、言葉として伝承していける領域に目を向けたい」というのが、チカラを設立する際に考えたことです。

実際、ぼく自身、大学を卒業した時は、ろくに文章は書けなかったのです。出版社で教えてもらったこと、文章読本で学んだこと、そして、これが実は最も大きいのですが、東京で編集者が伝えてくれた様々な指摘……そうした多くの積み重ねが、今のぼくの文章力となったわけです。

では、それらを効率的に伝えていくためにはどうすればいいか。メソッドとして確立するために、創業からの2年間、毎週土曜日に社員と外部のライター、編集者、記者を集めて勉強会を開き、そこで文章術を伝承するための様々なワークを試しました。



教室



学校チラシ

こうして完成したのが、現在では一般にも公開している『文章の学校』です。全12回のカリキュラムで、文章を書くにあたって大切な考え方や、基礎的な技術が学べるようになっています。効果は確かです。受講生の誰もが文章力を高めています。

この形式知化はもっと進められるはずだ、と考えています。今後、いかにライターの技術を文章化できるかは、チカラの発展にとって、大きなカギとなるでしょう。つまり、すごく大きなビジネスチャンスが、ここに存在するとぼくは考えているのです。

ライティングは分業できるのか

実はライターのほとんどはフリーランスです。確実なことは言えませんが、ライターだけが集まっている会社は、他にないのではないかと、思います。

もちろん、数人のライターが共同で法人を設立し、仕事をシェアしあっているような形態はあるでしょう。しかし、ライティング専門の会社として新卒を採用し、育成している会社を、ぼくは寡聞にして他に知りません。だから3人の時点で「日本最大のライター会社」などとうそぶいていたのですが、ライターが10人を超える今は、これもあながち冗談ではなくなったように思います。

ライターが組織化しにくい理由は2つ挙げられます。

ひとつは「技術の伝承が難しい」と考えられていることです。文章技術はこれだけ求められているにも関わらず、学校教育の中でもほとんどカリキュラム化されていません。ましてや企業として取り組んでいるところは皆無と言っていいでしょう。チカラはだからこそメソッド化にチャレンジしているのです。

ライターが組織化しにくいもうひとつの理由は、「分業がしにくい」という事実です。「私が5行目まで書くから、続きはあなたが書いて」というわけにはいかない。だからたとえば熟練したライターが弟子を育てても、自分の仕事を手伝ってもらうのが難しいのです。

逆に弟子の立場からすれば、ある程度書けるようになれば、師匠のもとにいる必要がない。となれば独立しますから、言い方は変ですが、師匠の「教え損」となるわけです。伝承が難しい技術を苦勞して教えて、仕事を手伝ってもらうこともなく、独立されてしまうとしたら、そんな

無駄をやる人なんていませんよね。

そういうわけで、チカラの大きなテーマが「分業」です。たとえば編集プロダクションであれば、編集者、デザイナー、カメラマン、ライターといったように、業務の領域ごとに分業すればいい。チカラのライターは編集の力を身につけますので、社内でも編集とライターという分業が起こることはしばしばあります。

ただ、チカラが目指しているのはライター同士の分業です。現時点では1冊の書籍をチームで執筆したり、アイデアを出す人と、実際に書く人を変えたりといった方法で、新しい分業の形を追求しています。

その中でもとくに力を入れているのが「エンターテインメント作品の分業による創作」です。具体的に4～5人のチームで小説作品をつくっていく。これをメソッド化しようとしています。すでにいくつかの実績をつくり出すことができているので、そのシステム化と高度化が目標です。高品質の物語をスピーディにつくり上げる仕組みは、やはりチカラにとって大きなビジネスチャンスとなるでしょう。

技術の伝承の難しさと、分業の難しさ、この2つの困難をクリアすることができれば、ライターを組織することの意味合いはより大きなものになる。今のところ、「こんなに面倒で手の掛かることに、誰も関心がない」というのが、ぼくたちチカラのアドバンテージなのだと考えています。

ライター的重要度は増している

そもそもライターは「どうすればなれるのか」がよくわからない職業です。「名刺にライターと書けば、誰でもなれる」とも言えます。

職業を聞かれて「ライターです」と答えると、「すごいですね」と言われることが多いし、ときには「カッコいいですね」と憧れてくださる方もいます。ただし、実態はというと、仕事のほとんどは下請けですし、ギャランティも決して高いとは言えません。

一方でライターと名乗る人の中には、「組織の中で仕事をするのが苦手」「朝ちゃんと起きられなかったり、時間が守れなかったり……」という人も少なくありません。社会的地位や収入が低いのも、仕方のない部分があるのは事実です。

はっきりとした統計はないのですが、ライターの廃業率は9割とされます。廃業率が高いのは、経済的に続けていくのが難しいというのが大きな理由だと思います。あるいは自ら技術を高める努力をしないまま、若いライターに仕事を奪われるという構図もあるでしょう。

そうしたなかで「文章が書ける」という能力は、これからますます必要となってくる、というのが、ぼくの予測です。

「活字離れ」と言われて久しいし、現実には多くの雑誌が廃刊になっています。出版社の倒産のニュースには、もう誰も驚きませんから、ライターという仕事は斜陽であるというのが一般的な見方でしょう。

しかし、たとえば30年前と比べて、現代を生きる人たちは、ネットでの情報を含めて、大量の活字を「読んで」いるし、また、メールやSNS上で「書いて」いる。実際、1日にまったく文章を書かなくて済む職業は、もうほとんど残っていませんよね。

さらに、ウェブサイトが視覚重視であることは今も変わりませんが、検索エンジンのロボットは文章の内容まで精査するようになっており、この傾向がさらに強くなっていくことは間違いありません。

実際、多くの方がコンテンツの質の重要性に気づいています。数年前までは単純な SEO 対策として「キーワードを連発してくれれば、文章の質は問わない」といった依頼が多く、文章のクオリティに重きを置くぼくたちはお断りしていました。これが最近では「一定のコストがかかることは理解しているので、クオリティの高い文章を提供してほしい」という依頼が増えています。ネット上の文章は、いよいよ質が求められる時代になったのです。

ところが、そうした企業や社会のニーズに応えられるライターは、圧倒的に不足しています。理論に裏付けされた技術を持った、かつ社会人、職業人としての常識とスキルを持ったライターを育成できれば、そこには必ずビジネスチャンスがあるんです。文章技術を向上させるメソッドを高度化することに加えて、社会人としての成長を促す教育カリキュラムの整備を急いでいるのは、そのチャンスをつかむためです。

技術の伝承がなされないまま、下請けの外部労働力としてまるで道具のように使われて、経済的な理由からほとんどが廃業していく。ライターを巡るそんな構図を、ぼく自身ひとりのライターとして悲しく思います。今は小さな集団ですが、なんとか一石を投じたい。それはチカラの存在意義のひとつだと考えています。

チカラは道場

設立当初から「会社を道場のような場にしたい」と考えていました。これはぼく自身が武術を習っていたことが影響しています。道を極めようとする人たちが集い、師とともに技術と知識を高め合う。そんな組織を理想としています。

一般的に道場は門下生が月謝を持ち寄ることで運営されるのに対して、会社はスタッフに給与を支給する。その点はまったく構造が違うのですが、道場の精神は会社運営に活かせるのではないか、と思うのです。

幸い、いま集まってくれている人たちは、みんな文章を愛し、その技術の向上に真摯に取り組んでくれています。また、先輩は後輩の指導に余念がありませんし、その指導によって自らも高まっている。こうした点はとても道場的だと思います。

では、チカラという道場が何のために開かれているのか。目指すところは何か。それはコミュニケーション能力の向上です。そのために「書く」と「聴く」というふたつのスキルの向上に重点を置いています。

チカラのブランドコンセプトは「素晴らしき人生を言葉のチカラで」というものです。「書く」技術、「聴く」技術を磨くことで、コミュニケーション能力は向上するという「自己改革」のノウハウをひとりでも多くの人に伝えていこうとしています。

コミュニケーション能力が向上すれば、確実に争いは減る。ぼくたちは「言葉のチカラで愛と平和を」を会社のグランドデザインに選びました。世界平和というと、すごく大きな話のように思われるかもしれませんが、個人と個人のコミュニケーションの改善なしに、決して平和は訪れません。

パートナーとの関係、子どもとの関係、上司や部下、取引先とのコミュニケーションが改善すること、それは平和への一步に他なりません。ぼくが平和なんて言えば、「お前、ジョンレノンか」と突っ込まれそうだし、そう言われたら、もう頭を搔くしかないのですが、でも、ぼくらの仕事は常に愛と平和に向かう営みだと真剣に考えています。逆に言えば、どんなに儲かる仕事であっても愛と平和の方向に反するものであるのならば加担しない。

ぼくらは「書く」、そして「聴く」という能力をチカラという「道場」で磨いて、世界平和につながるその技術を少しでも多くの人に伝えていきます。そのコアなメンバーを育てるのがこの会社の役割です。さらに言えば、いずれそのコアメンバーのそれぞれがまた道場主になってくれれば最高ですね。



言葉にかかわる本

チカラの可能性と課題

OUNDメディア『クイッターズ福岡』は、福岡というエリアに特化した食のポータルサイトとして2017年の夏から本格始動しました。ここに手ごたえと可能性を感じています。マネタイズの手法は通信販売をはじめ、まだいろいろ模索している段階ですが、ぼくたちにはポータルサイトと、そのコンテンツをつくる力があるとはっきりわかったので、自社運営はもちろん、企業に提案できると考えています。

これがビジネスとして軌道に乗れば、チカラにとって大きな事業の柱になるのは間違いありません。コンテンツ制作以外の部分で、このビジネスを一緒に進めていくパートナーづくりが課題です。

また、小説、脚本、ゲームシナリオなどエンターテインメント作品を複数のライターで創作する事業にも期待しています。これを実現している会社はたぶん日本にありません。

たとえば、チカラに発注したら2カ月後には高いレベルの物語が仕上がるサービスにしたい。物語を創作できるチームが組織できれば、本社が福岡であることはデメリットどころか、むしろ特長になる。おそらく需要は大きいだろうと見ています。

飲食部門では10年経って、ようやく2号店の出店にこぎつけました。中華料理というジャンルはまだまだ可能性があると考えています。ブランド化し、大切に育て、時期が来たら一気に展開していきたい。夢のあるプロジェクトです。



目先のお金だけじゃなくて、ぼくたちチカラが進みたいビジョンを明確にして、人も資金も投資していかなければなりません。請負仕事もしっかりとこなしながらも、自社商品・サービスの割合を高めていく必要があります。そこに、いかにマンパワーを割けるかが、重要な課題のひとつです。

極端な話かもしれませんが、2030年には現在のよな会社のスタイルはほぼなくなっていると、ぼくは考えています。今はまだ労働者は自分の時間を会社に売って、その分の対価をもらうという構図で考えている人が多いでしょう。でも、10年後にはそんな「労働者」という概念すらなくなっているかもしれません。

もしチカラのメンバーが「労働している」と考えているのであれば、会社自体がなくなるでしょう。しかし、チカラが「道場」であれば「鍛錬と修行の場」なので「労働している」という人はいなくなるはずです。あくまで門下生の一人、ですからね。そのためにも、まずはチカラを「道場」として創りあげることです。

また、チカラで学ぶことが、結果的に社会問題の解決に参画することになるように、事業のモデルをつくっていくことが大切です。これからは「もっと儲かろう」「会社を大きくしよう」といった経済面ばかりを強調しても、良い人材は集まらない。「この世界をもっと良くしていくことに、仲間たちと一緒に参加している」という実感を強く持てるようなミッションを、今からもっと手がけなければと考えています。



仕事のジャンルは多岐にわたる

チカラにとって仕事とは何か

仕事とはいったい何なのか。現実的に考えると「まず食べるために」というのはゼロにはできないでしょう。ただし、ロボティクスとAIの進化によって、お金の重要性は相対的に下がる。それにもなって「稼ぐための労働」という考えが薄れていくことは間違いありません。

それ以外で仕事とは何かというひとつの答えは、修行という面で言えば「自己実現」です。ぼくが提供できるのはライターという文章を書く職業人としてのあり方であり、技術と知識です。

ただ、この自己実現という点でいえば、これまでは「ライターとして生きていきたい」といった願望に応えることしかできていません。それ以外にチカラのメンバーとチカラという法人格が何をコミットし合えば、最も幸せな関係になるのかをもう少し考える必要があります。「ライターになりたい」だけでは、集団としては弱いでしょう。

その先にあるのが「社会貢献」ですよね。世界のために役立つ。チカラの仕事はこれから自己実現と社会貢献の割合が増えていくのだと思います。やはり「愛と平和」です。

不幸がないと幸福はない

「幸せとは何か？」ですか。うーん、なかなか難しい問いですね。

誤解を恐れずに言うならば、幸せは100%その人が決めることができます。その人が「幸せ」だと思えば、他の人がなんと言おうと幸せなのですから。

だから、これは言葉の問題だとも言えます。客観的なものさしなんてない。その人が自分の状態を「幸せだ」と言葉で表現するとき、その人は幸せなのだ。これは言葉のとっても不思議でおもしろい部分です。

あるいは生まれたばかりの赤ちゃんのような状態を「幸せ」と定義することもできます。赤ちゃんはまだ世界と一体化していて分離していません。その意味では「神である」と言ってもいい。だって、世界全体なんですから。だからこそ、自由自在だし、融通無碍。人間の本来の完全性を体現している存在ですよ。

ところがぼくたちは言葉を知ること、世界から分離されます。自分の名前がイコール「私」であると認識する頃には、ほぼ完全に切り離される。世界と、あるいは他者と分離されたぼくたちは孤独を感じ、悲しみを知り、苦しみを経験します。つまり、不幸を知るわけです。

じゃあ、なんでこんな面倒な仕組みになっているかという、それこそ「神のみぞ知る」ということなんでしょうが、不幸という概念がなければ、その対立概念である「幸福」を感じることはできません。言葉によって分離され、不幸になることで、人は初めて幸せを感じる準備ができる、とも言えます。

その意味では「思い通りにならない」「うまくいかない」「失恋した」「病気になった」「破産した」といった不幸でさえ、本当は全部、幸せなんですよ。幸不幸、善悪、美醜……本当はすべてひとつのものなのに、それを言葉によって概念化して分離するのが言葉の役割であり、人が生きるということ。そして、ある段階から、その概念を捨てながら、あるいは融合させながら手放していくのが、人生という旅なんじゃないか、と考えています。

結局、赤ちゃんが体現している「無分別」を目指す旅。「じゃあ、成長しなくていいし、いや、そもそもこの世に生まれなくていいじゃない、全部を悟っているんだから」なんて思うこともあるんですが、まあ、この点に関しては「なぜ、こんなことになっているんだろう」と考えたって仕方がない。死んでからの楽しみです。

ありきたりなことを言えば、いまこの瞬間の苦しみ、痛み、辛さも、幸せなんだと捉えられる力を持つことが、つまり幸せなのかもしれませんね。

さらにもうひとつの視点を提示するならば、「私は幸せなのだろうか」などと考えない状態こそが「幸せである」と言うこともできます。別に幸せだって、不幸せだっていいわけです。いま、ここに生きているという、ただそれだけが大切。幸せかどうかなんて、頭で考えているだけの話ですから。

ぼく自身、そう言いながら、「幸せの概念から外れ、中庸を生きているのか」と問われれば、もちろん、そんなはずはありません。俗にたつぷりと浸かりながら、毎日を送っています。でも、もしかしたらいつか、仙人のような境地に達するのかもしれません。無理だと思いますが、でも、また、それも幸せです。

チカラとは何か

この世に生を受けたぼくたちは、何をすべきなのか。そんなことはぼくにはわかりません。「べき」という考えがあまり好きじゃないし、そもそも「べき」とか「ねば」なんてものは、ないんじゃないか、とも思うのです。人はどこまでも自由なのだ、と。

ただ、ぼくたちが生きているこの時代を見わたすとき、そこは暴力と貧困、差別が満ち溢れています。それは個人がたちまちのうちに改善、解決できるという類の問題ではないけれど、しかし、個人の変化によってしか変わらないとも考えます。

ぼくたちチカラは世界が「愛と平和」の方向に進んでいくなかで、そのスピードを加速させる存在でありたい。そのために言葉の力を信じて、駆使して、伝えていく。人と人のコミュニケーションをもっと良くすることで、愛と平和に貢献するために集った仲間。そんな集団でありたいと、これ、けっこう本気で思っているんです。



タイ研修 2017年3月17～21日

おわりに

ライターというのは作家と違い、物事や人物のことを多くの人に伝えるのが仕事であって、自分について書くことはほとんどありません。そもそも黒子的な存在ですし、自分が取材対象としてそれほどおもしろくないことは、自身が一番よくわかっているからです。

だから今回は自分で「書く」ことをあきらめて、人に「聞いてもらう」という方法を採用しました。尋ねてもらえば、どうにかして答えようとするのが人間です。普段はあまり人に話さないことも、このインタビューでは過去を思い出しながら言語化することができました。それは自分と会社の「整理整頓」という面で、大きな効果をもたらしてくれたと実感しています。

ぼくたちチカラは、これからも言葉のチカラを信じて、言葉の不思議を探求するために、言葉の海を廻り続けます。

この、やっかいで、あぶなっかしくて、しかし、とんでもなく楽しい旅にご一緒いただける方は、どうぞ、このチカラという船にお乗りください。大船ではありませんから、あなたにも櫓を漕いでもらうことになるかもしれません。まあ、でも、それもまた一興。限りのある命で、果てしない未来へ。

どんな旅になるのか、今から楽しみで仕方がありません。

おっと、せっかくですから、謝辞を書いておきましょう。こんな機会、なかなかありませんものね。

今回、この出版のスタイルを提案してくださったペーパー・ムーンの望月健児さん、ありがとうございます。紺屋の白袴。自分のことを、すぐに後にしてしまうぼくを優しく励ましてくださったおかげで、なんとか最後まで辿り着けました。

この物語に登場した恩師、時々仲間たち、そして、いま、船と一緒に前進させてくれているチカラの面々、いつも感謝しています。

亡き祖母、制作期間中に他界した母にも、あらためて「ありがとう」を言わせてください。二人のおかげで、なんとかこの社会で生きられているよ。ありがとう。

あ、これ、いま気づきましたが、この調子でいくと、次から次にお顔が浮かんできて、「おわりに」が終わりません。

最後に、チカラに関わってくださるみなさんに、心からの感謝をお伝えたいと思います。不束なぼくたちチカラですが、どうか、これからも、おもしろいことの仲間に入れてください。できることと言えば、これだけですが、全力で良い文章を書きますので。

2018年4月1日

元木哲三

HISTORY

- 1970年 4人目の子供だと言うのに母、幸子は妊娠に気づかず、出てきたお腹を引っ込めるために、毎日、腹筋に勤しむ。
- 1971年 6月、元木哲三、福岡市・西中洲の池田産婦人科で生まれる。
- 1980年 星新一の全作品を読む。
- 1985年 ギターの練習を始める。もちろんモテたかったから。
- 1987年 レイモンド・チャンドラーに傾倒する。バンド活動を始める。
- 1994年 地元の経済誌を発行する出版社に入社。
- 1998年 退社してフリーに。
- 2000年 所属するバンドでメジャーデビューし、居を東京に移すも同年解散。
- 2001年 元木哲三事務所を創業し、フリーライターとして活動を始める。人生で初めての貧乏暮らしを体験する。
- 2003年 制作に携わった「中谷巖のプロになるならこれをやれ!」がベストセラーになる。ふと気づくと、けっこう人気のライターになっていて、ちょっと貯金ができた。
- 2004年 そのお金を全部使って、なんとなく上海に移住。執筆活動を続ける。
- 2005年 制作協力をした「夢に日付を!」が大ベストセラーに!
- 2007年 10月16日、株式会社チカラを設立。飲食店の開業準備に入り、人生で初めて大金を借りる。
- 2008年 帰国して2月から、栗田真二郎(くりしん)をパートナーとして3人でライター業をスタート。
「語り下ろし出版」事業を始める。
「稲盛和夫の論語」がベストセラーに。
3月にバー「アフターザレイン」を開業。くりしんが初代店長に。
- 2009年 4月、内川美彩が見習いとして事務所に通ってくることに。
年も押し迫った師走にインキュベーション施設「ibb Fukuoka」に移転。少しでも会社っぽくなる。でも、社員は2人。
「35歳の教科書」がベストセラーに。
- 2010年 4月、元木がcross fmの朝の帯番組のナビゲーターに、なぜだか抜擢される。
構想に2年をかけた「文章の学校」を開校。
「ごえんの法則」がベストセラーに。
- 2011年 4月、内川、社員として登用。
- 2012年 しかし、内川、小説の執筆中に自らの才能を信じられなくなり、パン工場で働くべきじゃないかと真剣に悩む。
1月、松本恵里が入社。
「スターバックス CEO だった私が社員に贈り続けた31の言葉」がベストセラーに。
- 2013年 7月、アフターザレイン「博多ステーキカレー」でランチ営業を開始。
11月、くりしんが初の著書「アフターザレインの心得」を出版。
12月、古林咲子が入社。
やっぱり年も押し迫った師走に現事務所のMIKIビル401号に移転。
- 2014年 2月いっぱい、くりしんがアフターザレインを離れ、3月、松本恵里が2代目店長に就任。
3月、cross fm「モーニングゲート」終了。元木、朝4時起床の日々から解放される。
4月、同じくcross fmで「Books&Music 哲三堂」がスタートする。
9月に402号を借りて事務所を拡大。
ものすごくささやかに「7周年パーティ」を開く。
12月、ブランディング事業をスタート。

- 2015年 2月、白い服しか着ない、と元木が理由もなく決心する。
4月、妊娠・出産、育児休暇を経て内川が職場復帰。
6月、安永真由が入社。
7月、世界一周旅行から帰国した奥永智絵が入社。
10月、丸ごと1冊、企画・編集、執筆を手がけた「福岡本」（柘出版社）が発行される。
ライターは募集したことないのに、けっこう人が増えたなあ。そっか、店まで含めると社員7人、アルバイト15人かあ。
- 2016年 4月、福岡市を中心に33万部を発行するフリーペーパー「ファンファン福岡」の制作がスタート。
8月、自社Webメディア「クイッターズ」が始動。
9月、ようやくまともなホームページがオープン。
9月、オフィスを同じビルの8階に移転。
10月、くりしんが企画から携わった「九州肉デス。ガーデン」が開催される。
- 2017年 1月、社内プロジェクト「エンタメ委員会」としての初仕事『私、サンリオ男子を好きになってしまいました。』が出版される。
3月、初の社員旅行でバンコクに。
4月、松崎夕里、河野彩香が入社。チカラ初の新卒採用。気づけばライター部門が10名に。「ファンファン福岡」が1周年。
6月、屋上菜園ができる。
7月、飲食部門に都甲祐介が入社。
8月、星野拓が入社。
8月、8階の事務所が一部拡大。
9月、オフィスの象徴となる全長3800mmのデスクが届く。
10月、内川、第2子出産のために産休に入る。設立10周年を迎える。
- 2018年 3月、六本松に「豆皿中華Q」をオープン。
10月、素数が好きなので、11周年のパーティを開催しよう。50人くらいの人に参加してもらえるような気がする。



オフィス菜園

元木哲三 チカラ BOOK 言葉のチカラで愛と平和を

平成 30 年 4 月 1 日

発 行 株式会社チカラ

〒810-0041

福岡市中央区大名 2-2-1 MIKI ビル 401

TEL 092-737-5725 FAX 092-737-5726

URL <http://chikara.in>

制作協力 株式会社ペーパー・ムーン



CHIKARA BOOK

株式会社 チカラ

CHIKARA, Inc.
