

## はじめに

突然ですが、「将来、お金持ちになりたいですか？」と聞かれたら、あなたは何と答え  
ますか？

おそらく、「はい！ 絶対にお金持ちになりたいです！」ときっぱり答えられる人は意  
外と少ないのではないかと思います。

「なれるものならなってみたいけど、お金持ちになれる人って、そもそも頭の出来が違う  
のでは？」とか、「お金持ちになるために血のにじむような努力をしないとイケないんだ  
ったら、ちよつと……」という人が大半ではないでしょうか。

けれど、当然ながら、今は大金持ちになっている人だって、最初からお金持ちだったわ  
けではないはずですよ（もちろん遺産相続などでお金持ちになった人は除きます）。

どこかで、彼ら「**お金持ち**」と私たち「**庶民**」とを分ける、**分岐点**のようなものがあつ  
たと考えられます。

それはどんなものだったのだろうか？ どんなきっかけで両者には差がついたのだろうか？

そもそも、ふだんから考えていることが違うのか？

いつしか私は、そんなことを疑問に思うようになりました。

もともと私は、成功哲学などに関する文献やデータなどを調べて、**成功を収めるための要因などを抽出し、分析すること**をライフワークにしています。いわゆる「自己啓発本」「成功本」などを1000冊以上読み、それらを分析対象としてきました。

(その分析結果の一部は、前著、『自己啓発の名著から学ぶ 世界一カンタンな人生の變え方』などで紹介していますので、よかったらご覧ください)

そこで今回も、世界中で「大富豪」と呼ばれるクラスの人たちが、どうやってお金持ちになったのかを調べてみたくなったのです。

まず、国際的な経済誌である「フォーブス」の世界長者番付(『The World's Billionaires』)やネットの情報などをもとに、主に資産総額が10億ドルを超えるるとされる大富豪のリストを作りました。日本で言えば、余裕で「1億稼ぐ」と思われる大金持ちたちです。

次にそのリストから、王族や貴族の出身者などを除き、残った候補者それぞれの「人となり」が知れる伝記や自伝などを片っ端から読んでいきました。

そして、彼らがどんな考え方をし、どんな行動をしていたからこそお金持ちになったのか、いわば彼らの「キー・サクセス・ファクター（主要成功要因）」と言うべきものを抽出し、分析していったのです。

この1年にわたる分析作業を通じてわかったのは、彼らは決して生まれつき特別な才能を持っていたわけでもなければ、ある日突然何かがきっかけで才能が開花したわけでもなく、彼らはみな、常人では真似できないくらい強烈なこだわりを持っており、それらを愚直に体現してきたからこそお金持ちになれた、という事実でした。

お金の使い方や、人間関係、目標達成などにおいて、長年こだわり守ってきた行動や考え方が、彼らと私たちを分ける分岐点だったのです。

私は、多くの伝記や自伝を読み込み、その中から、彼らが「大富豪」と呼ばれるくらいお金持ちになる要因となったこだわりを43個抽出しました。

中でも、多くのお金持ちに当てはまるこだわりを7つに整理し、改めて「大富豪に必ず当てはまる『7つの教え』」として、第7章でご紹介しています。

そして、それらを合わせた計50個のこだわりを、本書では「1億稼ぐ50の教え」として、まとめました。数多くある大富豪の伝記の重要なエッセンスを凝縮した50項目です。

大富豪とまで言わなくとも、これからお金持ちになりたい方にとっては、非常に参考になるはずです。

しかも今回はそれだけでなく、**彼らがお金持ちになる要因となったこだわりを、すぐに実践できる習慣にまで落とし込みました。**

たとえば、ドナルド・トランプ氏が自著の中で、自らの成功要因と語っている「求めるものを手に入れるまで、押しつけて押しまくる」というこだわりは、より実践しやすいアクションとして「『ほしいものリスト』をまわりにシェアしよう。」という具体的な行動習慣に落とし込んでご提案しています（詳しくは本文でご確認ください）。

そのため、「お金持ちにはなりたくないけど、血のにじむような努力をしてまではなりたくないや……」という方でも、お金持ちになるための「第一歩」を容易に踏み出すことがで

きるはずで

将来お金持ちになりたいという方はもちろん、世界の成功者たちから人生を変えるきっかけを学びたいという方のためにも、本書が少しでもお役に立てれば幸いです。

成功データアナリスト 高田晋一

\*本書の執筆にあたり、その有用性を考えて、あえて入手が難しい伝記を紹介している項目があります。また、それぞれの伝記は可能な限り最新版を紹介しますが、今後、さらに改訂版が出る可能性もあります。ご容赦ください。

# 登場人物紹介

## Character

### コバヤシワケタ

タカタの同僚。センター分けの髪型が特徴。同僚のハナコが好きで、つい貢いでしまう。



### タカタシンジ

零細メーカー「IKARI」の営業部勤務。平凡なサラリーマン。お金について勉強中。



### カネモトリヨウ

タカタの後輩。商社を経営する父と、CAの母を持つ、お坊っちゃん。派手にお金を使う。



### ヤマダフクオ

タカタの後輩。いつも食べ物のことばかり考えている、超食いしん坊。じつは投資好き。



### タマコシハナコ

タカタの同僚。玉の輿を夢見ている、その目標達成のためには、手段を選ばない。



### サイトウミサキ

タカタの同僚。人気アイドルグループ「ARASHU48」の大ファン。堅実な節約家。



### イカリユウゾウ

タカタの勤務する「IKARI」の社長。人はいいが、少々短気。金銭面では、ドケチ。



### ネコタゴロウ

タカタの所属する営業部の部長。コワモテの顔のわりに、無類の猫好き。猫には投資する。



### ゲイツさん

タカタの取引先、「マイソフト」の社長。仕事でときにムチャ振りすることがある。



### ヤナイさん

アパレル会社、「ユニークロ」の社長。独自の買い物哲学を持つ。



### ウェルチさん

カネモトの友人で、「ジージー」を経営する大富豪。とても押しが強い。



### バフェットさん

証券会社、「パークシャー証券」の社長。三度の飯より「数字」が好き。



### トランプさん

「トランプ不動産」の社長で、自分でも営業をする。ほしいものを公言するタイプ。



### ジョブズさん

IT企業を経営したのち、講演家に転じた大富豪。カリスマ的な人気がある。



### ソンさん

通信事業を中心とした「ソナバンク」グループの総帥。じつは意外な趣味が……。





Chapter

1

大富豪の「マネー」の教え

はじめに

登場人物紹介

教え 1

買い物は1円でも安いお店を探そう。

— イングヴァル・カンプラード（イケア創業者）

24

教え 2

投資の「師匠」を見つけよう。

— ロバート・キヨサキ（投資家／実業家）

28

教え 3

ネットオークションに出品してみよう。

— ロバート・アレン（投資家／作家）

32





教え 4 クレジットカードを持たずに生きよう。

— 伊藤雅俊(イトーヨーカ堂創業者)

36

教え 5 「生モノ」のアイテムを買おう。

— 柳井正(ファーストリテイリング創業者)

40

教え 6 毎晩、財布の中身を点検してみよう。

— 斎藤一人(銀座まるかん創業者/作家)

44

教え 7 不景気のときこそ株を買おう。

— 本多静六(大学教授/投資家/造園家)

48

教え 8 ランチ代を削って募金をしよう。

— 笹川良二(フィクサー/日本財団創立者)

52

### 大富豪の「目標達成」の教え



教え 9

目標を写真に撮って、スマホの待受画面にしよう。

——ラクシユミ・ミツタル(ミツタル・スチール創業者)

58

教え 10

SNSのプロフィールを「盛って」書こう。

——ラリー・エリソン(オラクル創業者)

62

教え 11

ときには「見切り発車」で仕事をしよう。

——マーク・ザッカーバーグ(フェイスブック創業者)

66

教え 12

ウソでも「できます！」と言い切ろう。

——ビル・ゲイツ(マイクロソフト共同創業者)

70

教え 13

すごい目標をチームの「合言葉」にしよう。

— 稲盛和夫(京セラ創業者/KDDI創業者) —

74

教え 14

今日の仕事の「ゴール」を決めよう。

— 堀江貴文(実業家/旧ライブドア創業者) —

78

教え 15

半年で絶対に達成したい目標を決めよう。

— 藤田晋(サイバーエージェント創業者) —

82

教え 16

目標に関する情報を徹底的に調べよう。

— 与沢翼(フリーエージェントスタイル創業者) —

86

### 大富豪の「学びと遊び」の教え



教え 17

週に1日は思いっ切り遊ぼう。

—ヘンリー・フォード（「自動車王」／フォード・モーター創業者）—

92

教え 18

昔、大好きだったことに挑戦してみよう。

—ハワード・ヒューズ（実業家／映画プロデューサー／飛行家）—

96

教え 19

業界のニュースを毎日チェックしよう。

—李嘉誠（長江実業グループ創業者）—

100

教え 20

書店や図書館に「定点チェックする棚」を作ろう。

—ポール・アレン（マイクロソフト共同創業者）—

104

教え  
21

1日1つ、アイデアをノートに書きとめよう。

—孫正義(ソフトバンクグループ創業者)—

108

教え  
22

昔、夢中になった「ゲーム」を思い出そう。

—ウォーレン・バフェット(投資家/バークシャー・ハサウェイ会長)—

112

### 大富豪の「人間関係」の教え



教え 23

上司や同僚の長所を探そう。

—サム・ウォルトン(ウォルマート創業者)

118

教え 24

自己紹介では堂々と自分をアピールしよう。

—ジャック・ウェルチ(ゼネラル・エレクトリック元会長)

122

教え 25

商談での雑談をやめてみよう。

—レイ・クロック(マクドナルドコーポレーション創業者)

126

教え 26

社内に「最大のライバル」を見つけよう。

—フィル・ナイト(ナイキ共同創業者)

130

教え  
27

小学生にでもわかる言葉でプレゼンしよう。

—— ルパート・マードック(「メディア王」/ニューズ・コーポレーション創業者)——

134

教え  
28

友達の中に「相談役」を見つけよう。

—— マイケル・フランゼ(元マフィア/元コロンボファミリー幹部)——

138

教え  
29

知らないことを教えてくれる友人を作ろう。

—— 糸山英太郎(元政治家/投資家/新日本観光会長)——

142

教え  
30

理不尽な要求はきっぱり断ろう。

—— 小倉昌男(ヤマト運輸元会長)——

146

教え  
31

人をだますのはやめよう。

—— ラリー・ページ&セルゲイ・ブリン(グーグル共同創業者)——

150

### 大富豪の「メンタル」の教え



教え 32

自分の「直感」を信じよう。

— ジョージ・ソロス（投資家／クオンタム・ファンド共同創業者） —

156

教え 33

判断に迷ったら「選択基準」を考えよう。

— ジェフ・ベゾス（アマゾン・ドット・コム創業者） —

160

教え 34

人生の「残り時間」を意識しよう。

— スティーブ・ジョブズ（アップル共同創業者） —

164

教え 35

初心者だったころの自分を忘れずにいよう。

— ジャック・マー（アリババグループ創業者） —

168



教え  
36

落ちこんだら「プチ引きこもり」してみよう。

—安田隆夫(ドン・キホーテ創業者)—

172

教え  
37

失敗したらどうなるのかを冷静にシミュレートしよう。

—三木谷浩史(楽天創業者)—

176



### 大富豪の「日常生活」の教え



教え 38

酒の飲みすぎ、煙草の吸いすぎに気をつけよう。

— ジョン・ロックフェラー（「石油王」／スタンダード・オイル創業者） —

182

教え 39

自分の「勝負服」を持とう。

— アンドリュー・カーネギー（「鉄鋼王」／カーネギー鉄鋼創業者） —

186

教え 40

「ほしものリスト」をまわりにシェアしよう。

— ドナルド・ランプ（「不動産王」／ランプ・オーガナイゼーション会長） —

190

教え 41

悩んだときこそ、さっさと寝よう。

— ベルナール・アルノー（LVMH会長） —

194

教え  
42

会社の備品は大切に使う。

—堤義明（西武鉄道グループ元オーナー）—

198

教え  
43

「断食」で自分をリセットしてみよう。

—似鳥昭雄（ニトリ創業者）—

202

# Contents



Chapter

## 7

### 大富豪に必ず当てはまる 「7つの教え」

教え 44

大好きなものに没頭しよう。

208

教え 45

敵や抵抗者は全力で叩き潰そう。

212

教え 46

ほしいものは、あらゆる手段を使って手に入れよう。

216

教え 47

遊ぶときは本気で遊ぼう。

220



教え 48

世間の常識の逆を行こう。

224

教え 49

自分より他人にお金を使おう。

228

教え 50

本を読んで勉強しよう。

232

おわりに



*Chapter*

*1*

---

大富豪の「マナー」の教え





教え1 買い物は1円でも安いお店を探そう。

教え2 投資の「師匠」を見つけよう。

教え3 ネットオークションに出品してみよう。

教え4 クレジットカードを持たずに生きよう。

教え5 「生モノ」のアイテムを買おう。

教え6 毎晩、財布の中身を点検してみよう。

教え7 不景気のときこそ株を買おう。

教え8 ランチ代を削って募金をしよう。

👑  
教えー

買い物は  
1円でも安いお店を探そう。

——イングヴァル・カンプレード（イケア創業者）







日本でも人気の世界的な家具販売チェーン、「イケア」。この企業を創設したのは、イングヴァル・カンプラード氏です。かなりの儉約家としても知られています。

彼は、1926年にスウェーデンに生まれました。わずか5歳くらいから商売を始め、1943年、彼が17歳のとき、ご褒美にもらった資金を元手に、現在のイケアのもとになる会社を創業したと言われています。その後、一代で同社を世界的企業グループに育て上げました。

米経済誌「フォーブス」発表の2008年度世界長者番付では、世界第7位（総資産額310億ドル）にランキングされたこともあります。

同社は、優れた品質の商品を低価格で提供することによって成長を遂げてきましたが、その裏には、創業者であるカンプラード氏の徹底したコスト意識がありました。

彼のことをつづった『イケアの挑戦 創業者（イングヴァル・カンプラード）は語る』（バッテリー・トレクル著）には、彼の儉約家ぶりがユーモラスに描かれています。

たとえば、彼は資産家になった今でも、買い物をする際はその店がその日店仕舞いする頃を見計らって入店し、少しでもまけてくれないか交渉すると述べています（そして彼の

奥さんはそんなカンプラーD氏にうんざりしていると述べています。

また、イケアの社員は飛行機に乗る際はビジネスクラスに乗ることは決して許されないそうですし、彼自身、必ず格安チケットを購入するとか。あるときなど、「今日使わないとスカンジナビア航空のボーナスポイントの有効期限が切れてしまう」という理由で、予定していたミーティングをキャンセルしたというエピソードまで伝えられています。

彼のこうした節約の裏側には、単なるケチということ以上に、「少しでも安いコストで作ることができれば、お客様に安く商品を提供できる」という意識があります。

実際、同社は生産コストを抑えることで、高い品質を保ったままで商品を安い価格で提供するのを可能にしています。そして同社のそうした姿勢によって利用者が増え、さらにたくさんの商品を購入してくれる、というわけです。2015年時点で、同社の売上はグループ全体で319億ユーロに達しています。

私たちも彼の精神を見習って、ふだんからもっとコスト意識を高める努力をしてみませんか。たとえば、**買い物のときは1円でも安く売っているお店を探してみるのはいかがでしょうか。**

## Chapter1

大富豪の「マネー」の教え

### BOOK

---



#### 『イケアの挑戦 創業者（イングヴァル・カンプラード）は語る』

バツティル・トーレクル 著 楠野透子 訳

（ノルディック出版、2008年）

イケアはいかにして躍進を遂げたのか。北欧の家具王カンプラード氏の一生を、インタビューをまじえながら丹念につづった伝記。

### BOOK2

---

#### この本もおすすめ

#### 『IKEAモデル なぜ世界に進出できたのか』

アンダッシュ・ダルヴィッグ 著 志村未帆 訳

（集英社クリエイティブ、2012年）

イケアが世界的大企業に成長した背景には、揺るぎないビジョンと緻密なビジネスモデルがあった。元CEOが、理想の企業を作り上げるヒントを大胆に提示する。