

神田淡路町スタジオ発!!

ありがとう! TV ガイド

経営者対談

講師 NAVI

Asia BANZAI!

プロレス大好き大集合!

「ありがとう! TV」は、YouTubeで配信している視聴無料の放送局です

2026
August

ありがとう! TV 巻頭特集インタビュー

創業20年 スプリングフィールド 創業の原点とこれから

株式会社スプリングフィールド 代表取締役

春野 真徳

コンプライアンス特集 —— インタビュー & コラム ——

Interview 情報共有から始まる

隠蔽を防ぎ、人権を守る職場づくり

佐々木法律事務所 弁護士 佐々木 健二

Interview 他人事を自分ごとへ

コンプライアンス研修で伝える 知識より意識

司法書士・中小企業診断士・研修講師 山田 直樹

Interview 反骨精神で切り拓く新時代のプロレス

D.I.E プロレスリングの挑戦と未来

D.I.E プロレスリング代表 さくだ としゆき

不適切にもほどがある! プロレス編

   プロレス評論家 柴田 惣一

法律の
視点

リングの
視点



 株式会社
SPRING FIELD

研修のお問い合わせは弊社ホームページの「問い合わせフォーム」まで

<https://www.spring-field.co.jp/>

スプリングフィールド 研修

検索

ありがとう! TV 連動企画
巻頭特集インタビュー

創業の原点とこれから



インタビュー：志方 優 講師

株式会社スプリングフィールド
代表取締役

春野真徳

創立20周年を迎えたスプリングフィールド。走り続けた20年の裏には、創業の原点、揺るがない価値観、そして多くの人との出会いがありました。代表の春野真徳が、これまでの歩みと未来への思いを率直に語ります。



▲動画はこちら

20周年を迎えて—感謝の連鎖

— 創立20周年おめでとうございます。率直に今のお気持ちを聞かせてください。

春野真徳（以下称略） ありがとうございます。自分の中ではまだ通過点ですが、創業時を思うと、よくここまで続けられたな、と深く実感しています。目の前の仕事に一生懸命取り組んできた結果ですね。がむしゃらに走り続けてきた20年でした。

— 走り続けてこられた原動力は何でしょう？

春野 一番は受講者の皆さんの声です。研修後「よかった」「役に立った」と言ってくれるたびに「次も頑張ろう」と思えました。その感謝の連鎖が続いて今日に至っています。

創業の決意—背中を押してくれた妻の一言

— そもそも創業当時は、どのような思いで会社を

立ち上げられたのですか？

春野 会社にする前は3年半ほど個人事業主として活動していました。仕事も軌道に乗って満足しかけていた時、妻から「今の状態で満足しているの？ 本当にやりたかったことは違うでしょ」と言われハッとさせられたんです。個人で稼ぐだけでなく、法人として社会に貢献する存在にならなければいけない。妻の一言が私の忘れていた初心を思い出させ背中を押してくれました。

— 法人化へと舵を切る際、不安はありましたか？

春野 「ちゃんと稼ぎ続けられるか」という不安は大きかったです。でもお金の不安に囚われすぎるとビジョンが見えなくなります。当時は未熟で壁にもぶつかりましたが、行き詰まった時ほど「来年、再来年のこと」をあえて考えるようにしていました。未来の理想像を描くことで今の苦境を乗り越えるエネルギーに変えていました。

創業より貫く—対等なパートナーシップ

— 組織として動き出すにあたり、大切にしていた価値観はありますか？

春野 「お取引先とは対等にお付き合いをする」ということです。主従関係は絶対に作らないと心に誓っていました。当時のビジネス環境ではなかなか難しかったのですが、言うべきことは言おうと。ある時、元請けからクライアントへのお茶くみを命じられた際、「そういう雑用をするために独立したのではない」とはっきりと抗いました。別件で似たようなことがあった時「そんなことをしていたら仕事をなくすよ」と忠告されることもありましたが、後悔はありませんでした。「仕事がなくなるなら、意地でも他で探してやる」と覚悟が決まりました。健全な関係が繋がない仕事なら、どのみち長続きしないだろうと。

貯金10万円—震える手で借りた40万円

— これまでで、一番の「苦労話」といえば？

春野 最も苦しかったのは、1年目の終わりから2年目にかけてです。設立当初は周囲が「お試し」で仕事をくださるのですが、成果を残せないと次が続きません。当時は経験も浅く波が激しかった。その結果、1年目の年末には貯金が10万円に。5人家族の生活費やローンの支払をどうしたらいいのか。人生で初めてキャッシングで40万円を借り入れたのですが、その時キャッシュカードを持つ手がぶるぶると震えていました。「本当に返せるのだろうか」と、強烈な恐怖に襲われました。

— そこまでの状態から、どのようにして立ち直れたのですか？

春野 「組織に戻る」という選択肢はなかったので前に進むしかありません。「来年はもっとたくさんの人に会って営業をかけるぞ!」と裏付けのない自信のようなものがありました。私は当時から、自分の中からアイデアが尽きたら、この業界から去ろうと考えていました。裏を返せば、アイデアがある限りはやっていけると考えてました。20年経った今、むしろ当時より幅広いアイデアが次々と湧き出てきます。だからこそ、今でも「まだまだやれる」と思えるのです。

ポテンシャルを発揮できる風土づくり

— スタッフの皆様を拝見していると、本当にのびのびとされている印象があります。

春野 私自身がそもそも自由に生きたい人間です。理不尽に窮屈な枠に押し込められるのが大嫌い。だから自社においても最低限のルールはあっても、基本的には自由でありたい。社員の皆にも自由な発想で仕事に取り組んでほしい。一人ひとりが能力を発揮できないと一緒に働く意味がありません。以前、13クラスの研修を同時スタートさせる大案件がありましたが、進め方はそれぞれの講師のスタイルに完全に任せました。個性を尊重し、自由にやらせてもらうことが一番良い結果を生むと信じています。

楽しく仕事をして成果を最大化

— お客様や受講者の皆様に対して大切にされていることは何でしょうか？

春野 楽しく仕事をしたいという大前提があります。「春野と関わると仕事楽しいよね」と言っていただけ関係を作りたい。そのためには研修そのものの充実が不可欠です。受講者が自由な意見を交わし、納得感を得られる場を作ることで本当の楽しさが生まれます。「プロセスを楽しむこと」と「高い成果を上げる手法」は両輪です。楽しく取り組むからこそ良い成果が出て、成果が出るからさらに充実する。この好循環は、個人の成長も組織の活性化も全く同じです。

30年の集大成—自律と協働の組織づくり

— これからの研修の方向性として、特に注力したい領域は？

春野 『自律と協働の組織づくり』にすべての経験を集約させていきます。私がこの業界に入った30年前はバブル崩壊直後で、「働くことは辛く耐えるもの」という価値観が主流でした。研修で「仕事は楽しいものです」と言うと、受講者から拒絶されたこともありました。しかし、決してそうではない。仕事の中に楽しみを見出し、成果を上げ、深い充実感を得る。そのような組織を日本中に増やしていきたい。これが私の生涯のミッションです。

忘れられない受講者との再会

— これまでの20年間で特に印象深いエピソードを教えてください。

春野 創業して間もない頃、ある課長層向け研修で、受講者から「あなたのマネジメントは古い。私は受け入れない」と言われたんです。そこから毎セッション彼が食ってかかってきて激しいディスカッションが巻き起こりました。私も若かったので正面から応戦し周りが仲裁に入るほどぶつかり合いました。その研修はそのまま終わったのですが、約3年後、同じ企業の部長層向け研修の教室で彼と再会したんです。思わず身構えました。すると彼が歩み寄ってきて、私の目を真っ直ぐ見て「春野さん、あの時の課長研修、実はものすごくタメになっていたんです。あの研修で深く考え抜いた経験があったから、頑張れてこうして部長になりました。本当にありがとうございました」と深く一礼してくれたんです。涙が出そうなくらい嬉しかった。あの時、本気で向き合っただけで本当によかったと思えた瞬間です。

次なる10年—海外へ、そして後継者育成へ

— さらにその先の30周年に向けたこれからの10年間、どのような挑戦をされますか？

春野 大きく三つのテーマがあります。一つ目は『自律と協働の組織づくり』のメソッドを体系化し、人手不足や離職に悩む組織へ届けていくこと。二つ目は、この日本流の組織づくりメソッドをASEAN諸国をはじめとする海外へ発信していくことです。アジアの優れた組織マネジメントを欧米諸国へと輸出

することもできると考えています。同時に「組織づくり」の取り組みに使用する「カード教材」を100種類開発することも目標としています。そして三つ目が後継者の育成です。私も59歳になり、次の世代へバトンを渡す準備をしなければなりません。弊社には若い優秀な講師やスタッフが育ってきています。彼らが人気講師への階段を駆け上がっている活躍の場を作り、その中から会社を引っ張るリーダーが出てくることを期待しています。体力がある限り70歳くらいまでは現役として全力で走り続けるつもりです。

支えてくれた人たちへ

— 最後に、この20年間を支えてくださった方々へメッセージをお願いします。

春野 ビジネスの基盤を作ってくださった恩人たちには感謝してもしきれません。研修業界のノウハウを教えてくれた前職の社長。独立して最初に発注してくれたビール会社の当時の部長。私の仕事観を180度変え、世界を広げてくれた編集プロダクションの社長。何より、私の人生最大の転機となったのは、志方さん（インタビュアー）のお父様との出会いでした。研修スタイルに共感し、「弟子にしてください」と懇願した私に「そろそろ若い人に引き継ぎたいと思っていました」と、すべてのコンテンツを授けてくれました。お父様が提唱していた「メダカの学校※」こそが、弊社の『自律と協働の組織』の原点です。いただいた恩を次の世代へと繋ぐ『恩送り』をしながら、皆様に感謝を伝え、歩んでいきたいと思います。

— 素晴らしいお話をありがとうございました。これからのさらなる飛躍を楽しみにしております。

※メダカの学校の歌に「だれが生徒か先生か みんなでよう遊んでいるよ」の一節があります。このような組織を目指すという意味があります。

スプリングフィールド 20周年記念パーティ

20周年の終わりと21周年の始まりに
チームスプリングフィールドが大集合しました！

発起人 野原講師 よりひとこと！

「20周年おめでとうございます。ここに至るまでいろいろなことがあったと思いますが春野さんはじめスタッフの皆さんの「質の高い研修を提供したい」という情熱と結束力があってのことだと思います。その想いを大切にしてい、我々講師陣も一丸となって頑張っ参ります！！」



13人の講師が駆け抜けた 同時進行研修の舞台裏

4月の研修は、2日間で2テーマ13クラスを同時に進めるという大規模な取り組みとなり、株式会社ビーフォーシーの講師5名とスプリングフィールドの講師8名が、4棟13会場へ分かれ研修をお届けしました。どの会場でも同じ学びが受け取れるよう、両社の講師陣とスタッフが息を合わせ、丁寧に場をつくりあげた研修となりました。



講師陣より代表して株式会社ビーフォーシー

代表取締役 相部 博子様、また弊社のスタッフに本研修での裏話を伺いました。

株式会社ビーフォーシー 代表取締役

相部 博子 講師より



今回の13クラス一斉開催による研修は、弊社にとっても初めての経験でした。弊社では5名の講師が担当させていただきましたが、当初は13名の講師の経験、特徴などの違いから、全クラスの足並みを揃えることに多少の不安がありました。しかし、回を重ねる打ち合わせとスプリングフィールド様の事前準備と綿密な情報共有によって、研修の方向性が明確になり、講師の持ち味を活かしながら安心して全力で臨むことができました。また、皆で研修を創り上げるワクワク感もあり、研修の間でも講師間の振り返りや意見交換を通じて多くの学びや気づきを得ることができました。講師の真剣な取り組み姿勢が受講生にも伝わっていたことを願っています。

弊社スタッフより



今回は、弊社で扱っているロジックツリーカードと組織実習カードを使用しての研修でしたので過去1番といっても過言ではない量のカードたちを、裏方スタッフ総出で数日かけての制作でした。大変な作業でしたが、各講師が勉強会で集まり念入りな準備を積み重ねている姿に、制作のやる気スイッチを押してもらっていました。研修当日も当日会場に伺っていたスタッフや講師陣の細やかなフォローや連携もあり初の大規模研修で無事コンテンツをお届けできたことに感動しております。

株式会社スプリングフィールド様 20周年おめでとうございます

ビーフォーシーは、「**思いやりの架け橋**」を
理念に人と人とのかかわりを大切にした
人材育成を行っています



株式会社ビーフォーシー

一人ひとりの成長は組織の成長
<http://www.bforc.co.jp/>



引き出すカードシリーズ

対話スキルを高めるために、あるいは日常のコミュニケーションツールとして、気軽に使っていただけるカードを個別に販売しています。研修でのペアワークやグループワーク等でご活用ください。



自律と協働 6つの行動領域 カード

60
枚入

自律・協働・成長・関係性・ウェルビーイング・イノベーションの6領域から自分の課題や強みを見つけ、学習する組織のエンジンを育てるためのカードです。

言語化カード01 自己表現

50
枚入

カードに書かれた問いに対して、自分の考えや経験をその場で言語化するためのカードです。思考を深め、表現の瞬発力をトレーニングします。

言語化カード02 洞察表現

35
枚入

カードのイラストを手がかりに、登場人物・風景を読み取り、その心情を言語化するためのカードです。観察力に加え洞察力をトレーニングします。

コーチングステップ カード

40
枚入

「現状把握→ゴール設定→方策の検討」といったコーチングのステップを身近に感じる問題をテーマに相手から引き出す質問スキルを高めるためのトレーニングカードです。

ジックツリー カード

47
枚入

関連ワードを並べてツリー化することで、情報の整理力や因果関係の理解が深まり、論理的に考える力が身につくトレーニングカードです。

即興スピーチ カード

100
枚入

カードに記載されたキーワードを見て、その場でそのキーワードにまつわるスピーチをするためのカードです。言語化するから、対話の瞬発力をトレーニングするカードです。

ビジョンカード

60
枚入

カードの問いかけにより、「使命」「願望」を引き出します。ビジョンを鮮明にしキャリア設計、行動のモチベーションアップに役立ちます。

価値観カード

60
枚入

カードに記載されたキーワードから、正しいと思っていること、大切にしたいこと、強く心がひかれることなどを引き出します。自他の価値観を再認識することで自己理解、相互理解を深めます。

閉じた質問 開いた質問 カード

60
枚入

相手の答えやすい質問、会話が広がりやすい質問をそれぞれ体感しながら、コミュニケーション力をあげていくことができます。

ほぐす・ひろげる カード

60
枚入

曖昧な会話に終わらず、具体化したり行動につながるコミュニケーションの効果を体感できるカードです

承認カード (肯定・否定)

60
枚入

承認カード(否定)と承認カード(肯定)がセットになっています。聴き手の反応による対話の変化を体感することができます。

問いかけカード (過去・未来)

60
枚入

面談や対話のなかで、的確に相手の意図や意思を引き出す「問いかけ」を様々なパターンで体感できるカードです。

契約講師・山口広輝が翻訳参加

書籍 紹介

小さなヒントからニーズをつかみ最大利益を得る TSMCから学んだ 超・効率仕事術

台湾のTSMC※で培われた効率的な働き方をまとめた『TSMCから学んだ 超・効率仕事術』。(彭建文・著、朝日新聞出版)。本書の翻訳には、弊社契約講師の山口広輝講師が参加しています。公式サイトや全国の書店でお求めいただけますので、ぜひお手にとってご覧ください。



著者紹介

品碩創新管理顧問 創業者
国際PJ法® 創始者 彭 建文 講師

TSMCで鍛え上げられた高効率な仕事術を、誰もが学べ、現場で活用できる問題解決メソッドとして体系化。

専門
領域

問題分析と解決、国際PJ法®
組織効率の向上、業務プロセス改善、プロジェクト管理
職場文化の変革、各階層の人材育成 など



品碩創新管理顧問
主席パートナーコーチ 侯 将名 講師

人を中心に据え、チームがコミュニケーションやリーダーシップで行き詰まる根本的な課題を解きほぐし、高い成果を生み出すチームの阿吽の呼吸を育てる。

専門
領域

人材育成、コーチ型リーダーシップ、チーム統合
DisC®などの国際的ツールの活用
経営幹部向け1対1コーチング、組織内の信頼構築 など



彭建文 著 / 山口 広輝 訳者

ISBN : 9784023323926

定価：1760円(税込)

発売日：2025年5月9日

四六判並製 232ページ

情報共有から始まる 隠蔽を防ぎ、人権を守る 職場づくり

佐々木法律事務所 弁護士

佐々木 健二さん



●佐々木健二（ささき けんじ）プロフィール／専門領域

1963年生まれ。中央大学法学部卒業後、勤務弁護士を経て、東京都中央区銀座にて法律事務所を開業。不動産売買、借地・借家、交通事故、離婚・親権、遺言・相続、高齢者・障害者の財産管理・身上監護、成年後見、金銭貸借、多重債務、契約法・商取引ほかを取り扱っている。

登録番号 23535 <https://www.bengoshikai.jp/search/detail.php?id=23535>



動画はこちら

隠蔽・検査偽装が“言えない職場”から生まれる現代。町弁として市民に寄り添い続けてきた佐々木先生に現場を知る弁護士としての視点からコンプライアンスについて語っていただきました。

— 佐々木先生のこれまでの経歴を教えてください
だけますか

佐々木弁護士（以下称略） 中央大学法学部を卒業し、それから苦節8年、司法試験に合格しました。七転び八起き、文字通りでございます。その後は東京弁護士会に所属しています。恩返しということで中央大学の非常勤講師、弁護士会の活動で常議員という役職、簡易裁判所の司法委員として和解のお手伝いをしています。世田谷に住んでいるので、世田谷文化財団から評議員を頼まれ、そのつながりで人権擁護委員も務めています。

王様は裸だ！と言える職業

— 最初どのような弁護士を目指されていましたか？

佐々木 もう志なんてなかったです。ただ、やはり自由の職業がいいと思ったんです。おかしいものはおかしいと、どうしても言わないと気が済まないところがあって。そういう人が生かされる職業って弁護士ぐらいしかないじゃないかと。最近例えて出すのは、大人になっても「王様は裸だよ」って言える、それが自由じゃないかなって思います。言っちゃったら明日はないよという上からの圧力とかもなく、しがらみなく「なんで」って言える、「それおかしい」ということを言えるんですよ。

— そういう流れで人権擁護委員をやられているのですか？

佐々木 自由を守る。やはり社会で弱い立場の人たちに寄添う、あるいは子供たちを育成する、そういうことは僕らの自由とつながると思います。

— 現在の専門分野は？

佐々木 町弁という市井のどこにでもある小さな事務所、普通の市民の方々が相手の仕事が多いです。たまたま裁判所から信頼していただいて声をかけていただいた事件のつながりで成年後見事件も多くやっています。その他に相続の事件、不動産は常時取り扱っていますね。売買、賃貸借、契約関係も。

— この10年で変化を感じていることはありますか？

佐々木 高齢者絡みの事件がやはり多い。人口構成が高齢化していますから。成年後見もそうですし、その方が亡くなれば相続が発生する。その他に相続財産清算人というのを裁判所から頼まれてやることもあるんですけど、それも孤独死で相続人がいない場合です。高齢ドライバーの問題もあります。だから高齢者絡みの話は多いんじゃないかと思います。

コンプライアンスについて

— コンプライアンス、隠蔽の問題についてお聞かせください。

佐々木 商標違反やM&Aだったら独禁法に違反するかとかそういう高度な話はもう専門家に聞かない。その他の会社内部の人的な問題ですよね。隠蔽、検査偽装だとかをするような会社というのとはノーと言えない、失敗を許さない風土がある。そういう土壌から内部告発が出てくる。

— 内部告発は機能するんですか？

佐々木 機能する場合としない場合があります。だからマスコミにリークするんでしょうね。結局そういう土壌の会社では辞めていく人から仕返しをされる。

— 職場で働く人たちが、人権が守られるような職場というのはどういう職場だと考えますか？

佐々木 みんなで情報を共有する。そうすることによってその人の責任が軽くなる。みんなで共有しているからみんなでやろうとするんです

よね。分業よりはもう情報共有の方が僕はいいと思う。共同責任も出てくるし成果も分かち合える。いろんな知恵がみんなから出てくる。自分の好奇心も湧いてくる。いわゆるプラスの連鎖が出てくるんですよ。

依頼人との関係

— 依頼人との関係づくりで意識していることはどのようなことですか？

佐々木 信頼関係という問題と弁護士の責任という問題、この二つがあります。コミュニケーションはとにかく取りたい。とにかくどんなことでもいいからコミュニケーションをとることによって情報共有しやすくなります。そのために私がすることは、まず偉ぶらないということ。一生懸命話を聞く姿勢を持つ。もう一つは、情報共有のための説明義務を果たすということです。重要なお話を聞いたら、これこれこういう事案で、こんなこういう問題です。解決はこうしましょう。いかがですか？と。そういう戦術的な話をする、ご本人自身の理解が伴ってくる。あとは明朗会計にして、わかりやすく。

弁護士としてのやりがい

— 弁護士としてのやりがいを聞かせてください。

佐々木 その人の困っている気持ちとか、事件を解決してあげて、その人の生活を安定させてあげる、気持ちを晴らしてあげる。その人の人生を共に喜び、苦しみというのを共有しながら。情報を共有するってことは共闘するってことになりますよね。依頼者と共闘できて楽しい。その時はハマったなという感じがしますね。どんなに失敗しても、どんなに窮地に追い詰められても、最後まで逃げない。後悔するから。とにかく最後まで万策尽くす。依頼者には僕逃げないからって言います。

— ありがとうございました。

他人事を自分ごとへ コンプライアンス研修で伝える 知識より意識

司法書士・中小企業診断士・研修講師

山田 直樹さん



●山田直樹（やまだ なおき）プロフィール／専門領域

上場企業の株主総会関連会社設立、組織再編などの法務手続を22年以上にわたり年間100社以上担当。経営管理人材向けの研修の企画・運営・講師を10年以上担当し、「学びと見守り」を領域に活動中。コーポレート・ガバナンス/コンプライアンス/マネジメント 志縁経営司法書士事務所 <https://shien-law.com/>



動画はこちら

今回のPick up 講師は法務・経営・教育の三領域を横断する専門家、山田直樹講師。コンプライアンス研修の現場で“自分ごと化”を促し受講者と向き合ってきた彼は、今、大学教育や役員研修を通じて次世代へ知識と姿勢を手渡す“恩送り”のステージに立っている。

三つの顔で社会に貢献

— 山田さんのお仕事の内容を紹介していただけますか？

山田講師（以下称略） 現在、神田錦町で個人事務所をしておりまして、司法書士として法務の仕事、中小企業診断士として経営関係の仕事ですね。そして、研修の講師として教育の仕事の3つをやらせていただいております。

— 中小企業診断士としてはどのような業務を行っていますか？

山田 現在メインで行っているのは行政の相談窓口業務です。東京都中小企業振興公社で相談員を務めるとともに、千代田区から経営相談員の委嘱を受けて、週に一回は千代田区役所で主に融資

や創業の相談を担当しています。

— 創業相談では、どのような方が多いのでしょうか？

山田 若い方だけでなく、シニアの方も多くいらっしゃいます。特に千代田区では女性の方が多く、年齢層もまちまちです。国が後押ししていることもあり、起業を希望する方は非常に増えている実感があります。

— 研修の受講者の皆さんはどんな方たちが多いですか？

山田 法務の系統が自分の仕事のメインということもあり、実際に多いのは役員向けの研修です。業種業態に偏りはなく、不祥事が起こった会社からの依頼と、不祥事は起きてないが未然に防ぎたいという二つに大きく分類できていると思っています。

— 例えば、どんな不祥事がありますか？

山田 建設やIT業界で下請け業者を使っている会社において、現場でのトラブルが発生するケースがあります。例えば、現場のものを窃盗するような事件や、お客様や周辺の方との人的トラブルなどが起こり、依頼主からコンプライアンス違反の指摘を受けて工事が止まるようなケースです。

知識より意識——研修の根本原則

— 研修で必ず共通して伝えることは何ですか？

山田 「知識より意識」ということを共通してお伝えしています。私も長年企業に勤めてコンプライアンス研修を受ける立場にありましたが、従来の研修は違反事件の事例紹介と懲戒処分の説明が中心で、受講者が「自分とは関係ない」と感じてしまい、しらけてしまうことが多かったのです。— そのしらけた状況をどのように変えていくのですか？

山田 他人事を自分ごとに変えることです。違反事件が自分の職場で起こったらどうするかという視点で考えてもらうことで、当事者意識を持ってもらうようにしています。

ハラスメント問題の根底にある人権意識

— ハラスメントについても意識を変えなきゃダメだというのはわかるんですけど、それをどうやって伝えますか？

山田 今、ハラスメントって非常に浸透してきていて、かつてはセクハラ・パワハラから出発したのが、カスハラからマタハラから、いろんなものになっています。でも、その根っこにあるものは「人権」だと思うんですね。フジテレビの報道で言われてたポイントは、ガバナンスの機能不全と、社員に対する人権の配慮不足です。今、役員研修でもコンプライアンス研修でも人権を取り上げてほしいという要望が多く、人権研修を受けてない会社とは取引しないという企業も出てくるぐらい、変わってきています。

— 捉え方が様々ある人権をどのように定義さ

れていますか？

山田 人権の本質というのは他者理解だと思っています。自分のことではないけれど、もし自分に起こったらどうしますかと。そこを考えてもらうのが、人権理解の根本だと思ってます。例えば、今、トランスジェンダー、夫婦別姓、同性婚などの問題について、自分には関係ないことだからと思ってる人は結構多い。でも、それが自分の家族に起こったらどうするかと考えてもらうと、それは職場で言っている言葉なのかどうかと思考が置き換わってくるんです。

自分の思い込みを解く

— 素人でもできるコンプライアンス違反にならないような工夫があれば教えてください。

山田 自分の思い込み、アンコンシャス・バイアスを解くことです。そのためには、他人がどう思っているのかを聞いてみる。家族に「こういうことがあるんだけど、どういうふうに思う？」と聞いてみるとか、友人に聞いてみるというだけでも、ずいぶん違うと思います。おかしいと思った時に、誰かにちょっと聞いて相談してみるということが、非常にいいのではないかと思います。

次世代への恩送り

— 今後のキャリアを考えたときに、この先どのようなビジョンをイメージされていますか？

山田 自分がどうなりたいかという明確なビジョンは描けていませんが、大学院や短大での授業も含めて次世代につなぐ仕事というものを意識的に増やしていついていくところです。皆さんからいただいた恩を返していく、恩送りをしていくステージにいるんだろうなと思ってます。そのためにコンプライアンスの研修が必要だし、役員とかマネジメント層の方にちょっと道を空けてもらって、若い人たちを応援する側にまわってもらう。その橋渡し役ができればいいかなと思っていますね。

— ありがとうございます。

研修講師一覧

各講師への研修のご依頼、ご相談は
スプリングフィールド公式ホームページ
「お問い合わせフォーム」にて承っております▶



寄り添い、ともに前に進む「伴走」の専門家。ひとり一人の持ち味を活かし、誰もが輝ける組織づくりのお手伝いをいたします

一般社団法人 日本伴走家協会 代表理事

磯野 茂 講師

専門領域

マネジメント&リーダーシップ研修、DE&I啓発研修
ハラスメント防止研修、カウンセリング&コーチングの技法研修
ロジカルシンキング研修、問題解決力研修 他



コーチングの専門家、問いかけ引き出し、楽しく学べる場をつくります

株式会社アナゴ企画 代表取締役

上田 雅美 講師

専門領域

コーチング、リーダーシップ開発、マネジメント（部下育成）
社内コーチ育成、ファシリテーション 他



明るく楽しく元気よく、人間力を学べます

研修講師

上村 珠理 講師

専門領域

接客接遇研修、店舗開業研修
現場のニーズに応じたロールプレイング&OJTトレーニング
他



「わかる！できる！変わる！」聞く→見る→実践する
三拍子そろった体感型研修

研修講師

岡井 里佳 講師

専門領域

ビジネスマナー
アサーティブコミュニケーション
アンガーマネジメント ※日本アンガーマネジメント協会のプログラム



クライアント様とのヒアリングを基に受講生が現場において継続的な研修参加の有効性を発揮できる事を最優先事項とし、カスタマイズした研修を実施いたします

厚生労働大臣認定キャリアコンサルタント

倉井 啓 講師

専門領域

ビジネスマナー、顧客対応、コミュニケーション力向上
モチベーションアップ、ストレスマネジメント
実践・ハラスメント防止 他



「ワーク実習やグループ内の会話等をする中であつという間の時間でした。」と、言っていただけのような研修を常に目指しています

Ｄソリュション研究所 代表

佐藤 雅光 講師

専門領域

次世代リーダー育成、マネジメント&リーダーシップ
コミュニケーション、コーチング、プレゼンテーション
ファシリテーション、管理職・階層別 他



温かく丁寧な進捗と、即効性のある実践提案。高い満足度を誇る、
“現場目線”の研修を体感してください

旭文文創科技股份有限公司 執行長役

志方 優 講師

専門領域

コーチング、リーダーシップ&マネジメント
ファシリテーション、対人関係スキル
就職・面接コーチ 他



“らしさ” 探求&発揮の応援サポーター 個や組織のらしさを発揮してイキイキと活躍し、成果を生み出す個と組織の実現を応援しています

研修講師

高橋 和美 講師

専門領域

ゲーム・体験学習を中心とした職場活性化ワークショップ
心理学を応用したコミュニケーションスキルアップ
各社の目指す人材育成に適した人事制度構築&運用 他



「こんな研修に参加したかった!!」ここが聞く、
気づきが深まる、学びが動くから、
今から何かが変わり始めるのです

株式会社MANY ABILITIES 代表取締役

野原 秀樹 講師

専門領域

コミュニケーション研修、チームビルディング研修
モチベーション研修、リーダーシップ研修
マネジメント研修 他



台湾在住の5か国語を操る陽気な努力家
成長への確かな経験を共有します

研修講師

山口 広輝 講師

専門領域

異文化コミュニケーション
多文化組織におけるチームビルディング
コミュニケーションを基礎とした対人関係スキル 他



ありがとう！TV



チャンネルのご紹介

YouTubeにて放送中！

番組トップページ
こちらから動画
をご視聴いただけます。

株式会社スプリングフィールドが提供するインターネット放送局「ありがとう！TV」です。

経営者対談 - ch、講師 NAVI - ch、アジアビジネス - ch、プロレスエンタメ - ch、とあります。

ありがとう TV の基本コンセプトは、「感謝と応援！」です。是非ご覧ください。



動画は
こちら

お久しぶりの「経営者対談」の配信、気持ちを新たにお届けしてまいりたいと思います。終始楽しい雰囲気での対談をどうぞお楽しみください。

Pick UP



ありがとう！TV

経営者対談

経営者、事業主の他、様々な分野で活躍されている方々との対談番組。仕事を始めたきっかけ、大切にしていること、成功談、失敗談など、ゲストの方々の貴重な経験を語っていただきます。

社会のこころを豊かにする

株式会社 番頭 代表取締役 村井 庸介さん

株式会社番頭 代表取締役の村井 庸介（むらい ようすけ）さん。番頭イズムという思想からビジネスへの熱い想い、企業からの独立～フリーランス、起業までの経緯、現在のお仕事でのやりがいなど色々とお話いただきました。



アクセス

講師NAVI



第一線で活躍されている講師の方々との対談番組です。専門領域、独自のメソッド、他では聞けないエピソードなどを語っていただき、様々な角度から講師像に迫ります。



アクセス

Asia BANZAI !



「アジアの現在をお届けします！」をキャッチスレーズに、渡航経験豊富な海外事情通にして、元政府系金融機関中小企業金融担当の坂内正氏をコメンテーターに迎える対談番組です。



アクセス

プロレス大好き大集合！



「プロレス大好き大集合！」は、団体問わず、プロレスラー、プロレス業界にゆかりのあるゲストをお呼びして、熱いトークを繰り広げる番組です。番組ならではの裏話も…。

ありがとう! TV

連動企画特集インタビュー

反骨精神で切り拓く新時代のプロレス

D.I.E プロレスリングの 挑戦と未来



▲動画はこちら

D.I.E プロレスリング 代表

さくだ としゆきさん

今年旗揚げしたD.I.Eプロレスリング。代表はありがとう! TVでおなじみのさくだとしゆき氏が務める。選手は全員20～30代。ベテラン層が厚いプロレス界で、若い世代のチャレンジが始まった。佐久田氏に団体設立の背景と今後の展望を語っていただいた。

● Profile

沖縄県出身。2014年に大日本プロレスでデビューし、2020年にフリー転向。デスマッチ、ハードコアを主戦場に活動し、2026年に20～30代選手が中心となる団体「D.I.Eプロレスリング」を旗揚げ。選手兼代表として興行運営にも携わり、海外遠征や自主興行の経験を生かしながら、リング内外から新しいプロレスの形を模索している。



若い世代だけで立ち上げた異色団体 —— D.I.Eプロレスリングの挑戦

—— プロレス経営者インタビューということで、D.I.Eプロレスリングのさくだとしゆき代表をお招きしました。まずは自己紹介をお願いします。

さくだとしゆき (以下称略)：D.I.Eプロレスリングのさくだとしゆきと申します。今年旗揚げしました。デスマッチ、ハードコアを中心にしているインディー団体なんですけど、他の団体と違う点としては、出場選手が全員20～30代ってところですね。僕自身も30代で、若い世代だけで運営してる団体って、たぶんほとんどないんじゃないかなと。

—— 世代的に若い人たちが若い発想力で進めていく団体という感じですね。

代謝が進まない業界に、若い風を

—— 団体を立ち上げるまでの経歴も少し教えてくださいませんか。

さくだ：僕がデビューしたのが大日本プロレスで、2014年に入門してデビューしました。2020年にフリーになって、自主興行を不定期にやったりやらなかったりしてたんですけど、その中で今のD.I.Eの前身となるイベントを自分でやって、コンスタントに興行を開催できるめどが立って、じゃあ団体としてやっていこうかなと。

—— なるほど。業界全体の代謝が進んでいないという話もありましたね。

さくだ：そうですね。僕が子どもの頃から見てた選手が、10年20年経っても普通に現役でやってるく

らいで。40代が中心で、50代でもバリバリやってる人もいるし、還暦近い人もいる。そういう中で、若い世代だけでやってみたいなって思ったんです。

デスマッチに惹かれた理由——反骨精神の源泉

— 小さい頃からデスマッチが好きだったということですが、やっぱりデスマッチなんですか。

さくだ：そうですね。プロレス自体はちっちゃい頃から好きだったんですけど、自分がやるってなった時に一番引かれたのがデスマッチ、ハードコアで。主流のプロレスに対してカウンターカルチャーみたいな部分を感じて、反骨精神というか、大きいところに対して向かっていく感じがすごく好きで。「あ、自分これやりたいな」って思ったんです。

— ドン・キホーテみたいです。

さくだ：まさにそうですね。そのマインドは今もいろんな部分で筋としてあると思います。

団体運営の現実——数字との戦い

— 代表として苦労していることってありますか？

さくだ：やっぱり数字ですね。毎月興行をやっているんですけど、チケットが何枚売れてるかっていうのが一番。ネットで販売してるんで、毎朝自動で通知が来るんですよ。それを見て一喜一憂するっていう感じです。

— お客さんの入りが悪い時に、それを乗り越えるノウハウってありますか？

さくだ：いや、もう最後は気合いですね。今月赤字だなんてなっても、「じゃあ次で盛り返すぞ」っていう気合いしかないです。

選手が輝いた瞬間が一番うれしい

— 逆に、やりがいを感じる瞬間は？

さくだ：動員が多くて盛り上がって実入りがあった時はもちろん嬉しいですけど、それ以外だと、レギュラーの選手が僕の興行での試合をきっかけに階段が上がった時ですね。「あ、この人今日一皮むけたな」って思える瞬間があるんですよ。自分の試合じゃなくて、誰かの試合を見てそう思った時に、自分の中でも

アドレナリンみたいなものが出るんです。

危険と向き合う——安全への徹底した配慮

— デスマッチは危険も伴いますが、安全面ではどう工夫していますか。

さくだ：大日本プロレス、FREEDOMS、自主興行、海外……いろんな団体でやってきて、選手としてのノウハウも運営側としてのノウハウもある程度熟知してるつもりです。その経験を活かして、選手とお客さんの安全面にはかなり気をつけています。

プロレスは文化であり、実験の場でもある

— プロレスの未来についてはどう感じていますか。

さくだ：1954年に力道山先生が旗揚げしてから、プロレスっていうワードはずっと生きてるじゃないですか。僕がどこかで辞めても誰かが続けると思うし、文化として残っていくと思います。D.I.Eは主流の人たちができないことを試せる“実験の場”みたいなものだと思います。

影響を受けたのは“出会ったすべての人”

— 今までの出会いの中で、特に影響を受けた人っていますか？

さくだ：本当にいろんな人から影響を受けて、先輩もそうだし、同期や後輩からも学ぶことがあるし、レスラー以外の人からもあります。コロナの時に介護施設でアルバイトしてたんですけど、その時にいたおじいちゃんからプロレスにまつわるヒントを得たこともあって。会った人みんなから影響を受けてると思います。

— そういう性質というか、性格なんでしょうね。人を惹きつける。

若き代表が描く未来

— では最後に、今後の展望を。

さくだ：小さくてもいいから、自分で全部やりたいっていう気持ちがあるので、これからも自分たちのやりたいプロレスを続けていきたいですね。

— 今日はありがとうございました。

不適切にもほどがある！

プロレス編

「無理へんにゲンコツ」と書いて「兄弟子」と読む
かつての大相撲界での常識。鉄拳制裁は当たり前

評論家
プロレス
柴田惣一

Souichi Shibata

柴田惣一
プロフィール

「日本プロレスの開祖」力道山が大相撲からの転向者であったプロレス界も、当初は力による制裁が日常だった。大相撲の因習が嫌で鬨を切った力道山も、住み慣れた相撲界の生き方から抜け出せなかったようだ。

ジャイアント馬場が全日本プロレス、アントニオ猪木が新日本プロレスを立ち上げ新時代となったプロレス界。馬場はプロ野球、猪木はブラジルで陸上競技と相撲とは別の世界出身だったが、いかにせん日本社会全体がまだまだ上意下達で常でハラスメントが蔓延していた。

馬場も猪木も鉄拳をふるうのはマレ。猪木から「自分がやられて嫌なことはできるだけ避けた」と何度も聞いていた。

そんな猪木が自分に課していた掟を破った場面に出くわしたことがある。海外遠征から凱旋帰国した藤波辰巳（現・辰爾）にパンチをくらわしたのだ。藤波は日本マット界にジュニアヘビー級を持ち込み、猪木をしのぐほどの人気を集めていた。

いささか鼻が伸びていた藤波は、猪木の試合が終わる前に会場から去ろうとした。そのころは何事も「猪木が一番先」が不文律である。藤波は会場を飛び出したが、出待ちしていたファンに対応している。



ドアをそっと開けた猪木は、いったん閉めると「藤波、この野郎！」と声を上げるとボコボコと何発も放った。先ほどまで格好良かった藤波が「すいませんでした」とされるがまま。

猪木はあえてファンの前で手を上げた。調子に乗っていた藤波に「浮ついているぞ」と思い知らせたかった。ファンにも「プロレスの世界は厳しい」と伝えたかったのだろう。ファンの存在を確認してから行動だった。

猪木の想いをその場にいた全員がしっかりと理解していた。あえて敵役を承知で藤波を殴った猪木。これはバワハラ、モラハラではないだろう。

昭和、平成、令和と時代が進み、社会全体も変わったが、プロレス界も様変わりしている。道場での厳しい指導は健在だが、根性論ではなく理論的に教えるようになった。「こうだから、こうしろ」と説明がされる。

正直、個人的には甘いのではと感じる時もあるが、ファイトスタイルが時代によって変化していくように、指導法も時代の風に乗る必要がある。もちろんハラスメントは問題外だが、何が正解かは後々にわかるのではないかな。（敬称略）

1958年9月11日、愛知県岡崎市出身。学習院大学法学部卒。2015年6月、33年3ヶ月勤めた東京スポーツ新聞社を退社。WEBサイト「プロレス TIME」「プロレス TODAY」編集長に就任。四半世紀に渡りテレビ朝日「ワールドプロレスリング」で解説。「今日も一緒にプロレスを楽しみましょう！」が決め台詞。異名は「千のネクタイを持つ男」。