



私はこうして
MDRTになりました

ある生保営業マンの話

付き合いで契約を取ることに限界を感じてきている生保営業マン渋川明夫さんの物語です。
果たして、渋川さんは挽回できるのか？

はじめに

営業成績を上げたい！と思ったとき、あなたはどうしますか？

家族や友達に頼み込む？

手当たり次第、電話を掛けてみる？

新たな営業トークを考案してみる？

本作は、付き合いで契約を取ることに限界を感じてきている生保営業マン・洪川明夫さんの物語です。契約者が増えるにつれ、新規開拓に使える時間は減ってしまい、このままジリ貧になってしまうのでは、と不安を抱えています。売りにしてきたネットワークの良さもこれ以上は難しいです。また周囲を見回してみても、ネットワークだけを武器にして生き残っている人は少ないです。新規開拓を試みるも、毎度浴びせられる「保険屋さんね．．．．」という視線に正直、心も折れそう。予定は既存フォローばかり。本当にこのままでいいのか？と悩んでいた洪川さんが出合ったのが資金調達のノウハウ。果たして、洪川さんは挽回できるのか？約三カ月の奮闘記をお楽しみください。

※この物語はフィクションです。実在の人物・団体・地名とは一切関係ありません。でも、八割程度は実話です。

主人公

洪川明夫さん（32）

五年前に国内重機メーカーから転職し、現在はPルデンシャル生命保険に勤務。

二年目に上位数%しかねないMDRT(Million Dollar Round Table)会員になりましたが、

それ以降は成績がふるわず。売りは、「ネットワークが良い・明るい・若い」です。

自分の特徴は理解しており、その対応策も考えています。飲み会でも、相対的な順位を考えて立ち振る舞うタイプです。

結婚二年目で、都下の賃貸マンションで妻と二人暮らし。妻の住宅手当は今年で終了。

年収二〇〇〇万円、交際費三〇〇万円。キリマンジャロの登頂経験があります。

洪川です。



第1話

実感は実績とは大抵異なり、それを錯覚や思い込みという。
そして人が失敗する理由は慢心・情報不足・思い込みのいずれかである

（朝のミーティングにて）

洪川さん「今月の成績は……です。」

上司「わかりました。お疲れ様です。うんと悪いわけではありませんが、徐々に落ちてきている傾向に歯止めがかかっていませんね。今年も三分の二が終わりましたが、今後大きく伸ばせる見込みは、正直なところありますか？」

洪川さん「はい。頑張ります！」

上司「いえ、気合いの問題ではなく、具体的な策を考えていますか？」

洪川さん「はい。できることをやります！」

上司「……そうですか。では、明日以降はどう進めます？」

洪川さん「もちろんお客様に会って……」

上司「それだと昨日までと変わりません。結果が伴っていないなら、行動も変える必要があります」

洪川さん「でもお客様にお会いしないと」

上司「そうですね。今は毎月何人くらいの見込み客に会っていますか？」

洪川さん「えーと、一日三人くらいには会っているので、毎月の営業日が二十日として六十人くらいです」

上司「そうですね。実際には、ここ半年の平均は、九・五人／月です。日報から集計しました。思ったより少なかった、ということですね」

洪川さん「そんなはずは……」

上司「感覚とは違うかもしれませんが、これが事実です。実際、三年前は十五人以上／月でした」

洪川さん「確かに、人とは会っているものの、雑談だったり、既存の管理だったり、新しい商談につながるケースが多いとは感じていました」

上司「もしかすると、ここを改善すると、以前のようなペースで契約が取れるかもしれません」

洪川さん「でも、既存契約のフォローや管理で時間を取られてしまい、新規の見込み客に会っている時間があ

第1話

実感は実績とは大抵異なり、それを錯覚や思い込みという。

そして人が失敗する理由は慢心・情報不足・思い込みのいずれかである

りません」

上司「やはり見込み客に会えていない実感はあるのですね」

洪川さん「そういうことになります」

上司「では、明らかに変わった、状況をまとめてみましょう」

△洪川さんの状況まとめ▽

① 成績は悪くはないが、徐々に右肩下がりがり

② 見込み客に会う回数が減ってきている

③ 管理などに時間を取られている

上司「・・・・・・ということですね。時間なので、分析は明日に回しましょう」

洪川さん「はい」

△今日のまとめ▽

△実感と実績はだいたい違う△

第2話

新人の高評価はあくまで新人としてよくできるというだけ。
それをそのまま続けているだけでは早晚限界がくる

（朝のミーティング二日目）

上司「早速、まとめた状況を復習してみましょう」

△ 洪川さんの状況まとめ▽

- ① 成績は悪くはないが、徐々に右肩下がりが
- ② 見込み客に会う回数が減ってきている
- ③ 管理などに時間を取られている

上司「……………でよかったですね？」

洪川さん「はい。うーん、なんだか絶望的な気分になってきました。手詰まりですね」

上司「なぜそう思うのですか？」

洪川さん「見込み客に会いたいけど、時間が足りない。時間がないのは管理があるから。そして、この管理は減らせないとすると、手の施しようがない気がしてきました」

上司「なるほど」

洪川さん「私の契約は紹介が多いのですが、たくさんの人に会わないと紹介ももらえません。時間がないうとチャンスも逃し続けることになりました」

上司「確かにそうかもしれませんがね。一方、時間を増やすことはできないので、時間が足りないのやり方を考えなくてははいけません」

洪川さん「これまでのやり方を続けてはいけないということですね」

上司「それはそうですね。誰しも、いつまでも新人と同じ仕事というわけにはいきません。

それは営業職とて同じです」

洪川さん「……………わかりました」

上司「よろしい。使える時間が限られるなら、無駄を排除しなくてはなりません。何か減らせる時間はあり

第2話

新人の高評価はあくまで新人としてよくできるというだけ。
それをそのまま続けているだけでは早晚限界がくる

ますか?」

渋川さん「人と会う時間は減らせないので、あるとすれば移動時間でしょうか。効率的に移動できれば、無駄は省けます」

上司「なるほど。他にはありますか?」

渋川さん「あとは、単純な待ち時間も積み重なると大きなロスです。アポとアポの間とか、相手の遅刻とか」
上司「アポ自体はスムーズに取れているのですか?」

渋川さん「とんでもない。むしろそこに時間がかかります。時間をかけてもアポをもらえないと完全なロスになります。」

上司「なるほど。その他にアポ取りで気になる点ありますか?」

渋川さん「そうですね。これは最近に限りませんが、一回目は会ってもらえても、商談をしようと思う二回目以降のアポが取りにくいです。当たり前といえば当たり前ですが」

上司「だいたい状況が見えてきましたね。再びまとめてみましょう。」

△渋川さんの時間の使い方まとめ▽

- ① 移動や待ち時間が多い
- ② アポ取りに時間がかかる
- ③ 特に二回目以降のアポ取りに難儀している

上司「……………ということですね。時間なので、対策は明日に回しましょう」

渋川さん「はい」

△今日のまとめ▽

～本題は切り出しにくいもの?～

第3話

勝つためには自分と敵を知り尽くすこと

「朝のミーティング三日目」

「洪川さん「おはようございます」

上司「おはよう。この打ち合わせも三日目ですね。何か気づいたことはありませんか？」

洪川さん「はい。自分の状況が自分でも把握できていなかったことがよくわかりました。」

上司「そうですね。どんな対策もまずは現状把握からです」

洪川さん「はい。それをやっていなかったのだと改めて認識しました。それと・・・」

上司「それと？」

洪川さん「少しだけ不安がなくなったような気がします。これまでは成績が下がってきているのに、管理により営業する時間が減るといふ悪循環から抜け出せず、しかもその状況を正確に把握できていなかったため、焦りや不安だけがありました。もちろん、まだ状況が良くなったわけではありません。ただ、敵の正体が見えたというか、何をすれば良いかが少し見えてきたので、その不安がなくなったと思います」

上司「敵が謎のままでは、戦いようがありませんからね」

洪川さん「はい」

「今日のまとめ」

「やはり現状把握は大切」

第4話

何かを得るためには何かを捨てなくてはならない

「朝のミーティング三日目の二」

上司「現状はわかったとして、一番の問題はどこでしょうか」

渋川さん「やはり、二回目のアポ取りが難儀というところですね。最初は会えて、話も盛り上がる人が多いのですが、商談を切り出そうとすると言話を打ち切られたり、そもそも会えなかつたりということが多いです」

上司「その場を設定できなければ、商談もできませんからね。目の付け所は良いと思います」

渋川さん「あまり喜べませんが、話は進みそうです。次はこの状態をどう解消するかです」

上司「その通り。二回目に会えない理由は、三つありそうです」

渋川さん「はい。そのまとめ方もなくわかつてきました」

上司「おお。ではやってみましょう」

渋川さん「はい。全く気乗りしません指摘されるよりは自分でまとめた方がまだ救われるので頑張ります。

二つ目は、私が嫌われたとか、会う価値がないと判断されたとき。つまり積極的に、「会わない」を選択された場合です。三つ目は、会いたいけど、時間の都合などで今は無理という消極的な「会えない」です」

上司「さすがに飲み込みが早いですね。三つ目はどうです？」

渋川さん「これは考えながらになるので、長くなったらすみません。おそらく先の二つの中間、会っても良いのだけど、会いたいというほどでもない。もちろん、会いたくないわけではないが、会う理由もないというか……」

上司「なんとなく核心に近づいている感じがしますね」

渋川さん「そうですね。話してはまとまりました。三つ目は、「会う理由がない」だと思います。拒絶でも歓迎でもない、どちらでもない状態です」

上司「ではまとめましょう」。

第4話

何かを得るためには何かを捨てなくてはならない

△二度目に会えない状況の分類▽

①会わない 積極的な拒絶

②会えない 事情があつて会いたいが会えない

③会う理由がない ①でも②でもないが、すぐに会う用事もない

洪川さん「胸の傷は痛みますが、状況は整理できました」

上司「なるほど。何かを得るためには、何かを捨てなくてはなりません」

洪川さん「はい」

△今日のまとめ▽

△鞆の中身を出してから詰める△

第5話

映画のタイトルは、覚えやすさや印象度の他に、デートに誘いやすい語呂かどうかを考慮して決める

「朝のミーティング三日目その三」

△二度目に会えない状況の分類▽

① 会わない 積極的な拒絶

② 会えない 事情があつて会いたいが会えない

③ 会う理由がない ①でも②でもないが、すぐに会う用事もない

上司「では、①～③のどれに対策を打つと効果的でしょうか。一番割合が多いのはどれですか？」

渋川さん「断然、③です。特に会う理由がないと、アポを申し込む口実もないので、つい後回しになりがちです。

①はめつたにない（と信じたい）ですし、②は時間が解決してくれるので待つことが有効策です」

上司「そう信じたいですね。会う理由がないから会えないということは、会う理由があれば会えるということでもありませんね」

渋川さん「はい。初回に会ったときに、できるだけ次回のアポイントを取るようになっているのですが、あまり

強くも言えません」

上司「それはそうでしょうね。強引にアポイントを取っても、成約に結びつくとは考えにくい」

渋川さん「他にも飲みに行ったり、イベントにお誘いしたりしますが、結果に結びついているかというところ

り」

上司「すると、焦点は、[△]会う理由がないこと[△]になりますね」

渋川さん「はい。会う理由さえあれば、自動的に成約数も成約率も上がっていくと思います。今はなんせ会

えてないので」

上司「会う理由も三つに分けられますね。これは簡単なので私がまとめます」

△見込み客が会ってくれる理由▽

① ルール上会わなくてはならない 契約時など

第5話

映画のタイトルは、覚えやすさや印象度の他に
デートに誘いやすい語呂かどうかを考慮して決める

②会わないと損する 更改・変更の案内③会うと得する 旅行の土産、情報の提供、イベントへのお誘いなど
洪川さん「こう並べると、①はほとんどないですね。自分の力でコントロールできるものでもないですし。また、②も少ない。あと、②と③は、同じこともいえますね」
上司「そうですね。それに②のケースが頻発するようでは、また別の問題があります」
洪川さん「やはり、対策を打つなら③。会うと得するを増やしていきたいです」
上司「では、今日はここまでにして、明日、具体的な策を考えましょう。案を考えてきてください」
洪川さん「わかりました」

△今日のまとめ▽

▽デートに誘う口実が必要▽

第6話

高速道路の出口付近には ラブホテルが1軒ではなく複数軒建っている、なぜか

朝のミーティング四日目

上司「さて、営業成績回復のためのまともな佳境に入ってきました。もう少して一週間ですが、変化はありましたか？」

渋川さん「少しずつ出口というか、光明が見えてきました。見込み客のアポを取るには、会う理由があれば良いわけです。あとはその理由をどう用意するかだけです。もちろんそこが一番の難関ですが」

上司「そうですね。具体案を考えてくるようにと指示しました。答えを聞く前に、理由についてこんな話を知っていますか？」

渋川さん「？」

上司「高速道路に乗っていると、出口付近にラブホテルが建っていますよね」

渋川さん「はい。そういえば」

上司「あれは、一軒ではなく、必ず複数軒建っているんです。なぜだかわかりますか？」

渋川さん「なぜでしょう……。そこしか建てられる場所がないから……、というわけでもなさそうですし」

上司「それも理由の一つです。一番の理由は、『ホテル行く？』ではなく、『どっちのホテルに行く？』と誘うことができるからです（※諸説あります）。前者は行くか行かないかの選択ですが、後者はあたかも行くことは決まっている印象を与えます。どちらかを選択しなくてはならないという錯覚を誘います」

渋川さん「なるほど。答えもそうですが、上司さんからラブホテルの話題が出るとは思ってもみませんでした。珍しいものを見せていただき、ありがとうございます」

上司「家族旅行のときは若干気まずい感じですね」

渋川さん「話が脱線して戻ってこられません。ですが、言わんとすることはよくわかりました」

上司「人を動かす動機・理由、これが最も大切です」

渋川さん「もっと脱線すると、『錯覚したから行っちゃった』という、後付けの理由でもいいわけですね」

第 6 話

高速道路の出口付近にはラブホテルが 1 軒ではなく複数軒建っている、なぜか

上 司 「それは気づきませんでした。でもその通りです」
洪 川 さん 「では改めて本題に戻り、私が考えてきた案を説明します」

△今日のまとめ▽

▽理由こそが人を動かす▽

第7話

ある日せっせと野良かせぎ、そこに兎が跳んできて、
ころり転げた木の根っこ

「朝のミーティング四日目その二」

洪川さん「ちようと脱線しましたが、私の現状に対する対策を考えてきました。まず、私の現状は下記の通りです。」

△洪川さんの状況まとめ▽

- ① 成績は悪くはないが、徐々に右肩下がりが
- ② 見込み客に会う回数が減ってきている
- ③ 管理などに時間を取られている

△洪川さんの時間の使い方まとめ▽

- ① 移動や待ち時間が多い
- ② アポ取りに時間がかかる
- ③ 特に二回目以降のアポ取りに難儀している

△②度目に会えない状況の分類▽

- ① 会わない 積極的な拒絶
- ② 会えない 事情があつて会いたいが会えない
- ③ 会う理由がない ①でも②でもないが、すぐに会う用事もない

第7話

ある日せっせと野良かせぎ、そこに兎が跳んできて、ころり転げた木の根っこ

△見込み客が会ってくれる理由▽

- ① ルール上会わなくてはならない 契約時など
- ② 会わないと損する 更改・変更の案内
- ③ 会うと得する 旅行の土産、情報の提供、イベントへのお誘いなど

洪川さん「そこで、“会うと得する”状況を多く生み出す対策を考えました。次の三つです」
△会うと得する△状況の作り方▽

- ① ビジネスマッチング 仕事を得られる
- ② 異業種交流会 人脈を得られる
- ③ 補助金情報提供 資金を得られる

洪川さん「いずれも、参加することで何かを得られるわけです。つまり参加して私に会うと、得になるということですよ」

上司「なるほど。内容はこれから聞くとして、方向性は正しいと思いますよ」

洪川さん「ありがとうございます」

上司「続きを聞きましょう」

洪川さん「はい。①のビジネスマッチングは、私の知っている人を見込み客Aさんに紹介するというシンプルなものです。仕事を紹介するという話なので、聞いてもらえる確率は非常に高くなります。それに、仕事になれば私との契約も、と考えてくれる律儀な社長も多いです。今までは私の記憶をもとに行っていました。体系立てて行うことで、案件数を増やせそうです」

上司「ふむふむ」

洪川さん「一方、限界もあります。私の知っている人のニーズと見込み客の仕事が、たまたま一致した場合に

第7話

ある日せつせと野良かせぎ、そこに兎が跳んできて、ころり転げた木の根っこ

この方法は成立します。その意味で、ちょっと運任せです。したがって、それほど大きな伸びは期待できません」

上司「それは考えられますね。今でも通常に行っていることですからね」

△今日のまとめ▽

▽手っ取り早いものは限界も早い▽

第8話

十の努力でも百の努力でも届かない天才はいる。
だが、千ならどうか。万ならどうか

〔朝のミーティング四日目その三〕

渋川さん「この、運任せで確率が低いという点を改良した案が②の異業種交流会です。既存の会に参加するのではなく、自ら主催します。参加者は人脈を得られます」

上司「なるほど。順番も考えていましたか」

渋川さん「はい。当社主催でワインパーティーを開き、そこに参加してもらいます。複数の参加者に同時に会えるので、話がかみ合う人に出会える可能性が高まります。個別に紹介してうまくいかないとその場で話は終わってしまいますが、交流会ならすぐに次の話・人に移れるメリットがあります」

上司「はい。どの程度の規模を考えていますか」

渋川さん「五十人程度です」

上司「なかなか面白そうですが、どうやって人を集めますか」

渋川さん「私の見込み客リストにも、関心を持ってくれそうな人が十人弱います。他の社内メンバーからも募れば、五十人という数字はクリアできると思っています」

上司「好きそうなメンバーも何人かいますしね。課題はありますか」

渋川さん「はい。継続性でしょう。最初の五〇人はなんとか集まりそうですが、次回、次次回となったときに、どのくらいリピーターを集められるかは未知数です。そうなると、効果も一時的なものになりかねません。」

上司「そこは注意が必要ですな」

渋川さん「私もそう思います。すでに知っている人を集めるだけなので、①と同じように、最初はよかつたけど・・・とならぬよう、注意を払いつつ、早速実行したいと思います。そしてもう一つ、③補助金情報提供（資金を得られる）を並行して行います」

△今日のまとめ▽

▽低確率×多回数〓実績▽

第9話

壁があれば殴って壊す。道がなければ自分で作る。
会う理由がなければ自分で用意する

（朝のミーティング四日目その四）

渋川さん「私が考えた、会うと得する。状況の作り方のうち、本命は『補助金情報提供』です。これにより、参加者は資金という、わかりやすい「得」を得られます」

上司「第一印象は良いですね。どのような内容ですか？」

渋川さん「はい。補助金の情報提供と、場合によっては申請代行をしようと思っています。補助金は、国から税金を受け取って自社で使うことができる制度です。実際に現金を受け取れるので、特に中小企業には利点があります。年間三千種程ありますが、あまり知らない社長も多いようです。こちらから情報提供を行い、希望する社長には私が申請代行をします」

上司「話はわかりましたが、そんなことが可能なのですか？」

渋川さん「はい。タックスプランナーという補助金申請のための資格があります。これを取得し、スキルとノウハウを手に入れ、プランを実行します」

上司「資格取得となると時間がかかりそうですが、その点はどうですか？」

渋川さん「二日で取得できます。今週末に講座があるので、申し込んでおきました」

上司「それなら話は早いですね。即実行できるところがなんといい魅力です」

渋川さん「私もそう思います」

上司「資格は多くありますが、仕事に活きるものは限られます。その点、タックスプランナーは補助金という明確なメリットがあるので、即戦力になりそうですね」

渋川さん「はい。受講後に何社かアポイントも入れておきました。あれだけアポイントが取りにくかったのに、補助金の話を振るとすぐにオーケーが出ました」

上司「早速効果が出ているわけですね。今後が楽しみです」

△今日のまとめ▽

～きつかけこそ自分で作る～

第10話

壁があれば殴って壊す。道がなければ自分で作る。
会う理由がなければ自分で用意する

～四日目のミーティングの夜～

上司「プラン作成お疲れ様でした。正直、『集客を頑張ります』とかでなくてよかったです」

渋川さん「そうなんですか？いえ、実はその線も少し考えました。でも、うまく説明できませんが、なんとなくうまくいかなさそうで最終案には残りませんでした」

上司「それは良い選択ですよ。せつかくなので、なぜうまくいかない予感がしたか解説しましょう」

渋川さん「お願いします」

上司「渋川さんは、暇ですか？」

渋川さん「え？」

上司「することがなくて、時間を持て余していますか？」

渋川さん「いえ、全くそんなことはないです。むしろ時間に追われています。もともとそれで今回の話もスタートしたはずですよ」

上司「そうですね。ということは、客数は十分多いということですよ。一般に、仕事の量は客数に比例します。これ以上客数を増やしても、より忙しくなるだけです。忙しくて困っているのに、その対策がより忙しくすることというのは、ちよつと皮肉が効きすぎています」

渋川さん「そうだったんですね。．．．．。私は数を増やすことばかり考えていました」

上司「もちろん、絶対数は必要です。ただ、それは第1段階であつて一定の数を満たせたなら、今度は質を上げてくださいはなりません」

渋川さん「そうしないと時間が足りなくなる．．．．です」

上司「その通りです。なぜ時間が足りなくなるか、イメージ湧きますか？」

渋川さん「はい。単価が高いお客様も低いお客様も、かかる時間は変わらないからです」

上司「そうですね。十分な顧客数があるなら、それ以上集客しても状況はむしろ悪くなります」

渋川さん「ここは本当に大切ですね。努力するのは当たり前ですが、一定の地点に来たら努力の種類を変え

第10話

変わらずにいるためには自らが変わり続けなくてはならない

なくてはならないですね」

上司「よくできました」

△今日のまとめ▽

〽ずっと九九を唱えていると？〽

第11話

クマバチは物理学的には飛べない。体に対して羽が小さすぎるから。
ただ、それに気づいていないので、飛べる

「四日目のミーティングの夜その二」

洪川さん「十分な顧客数があるなら、それ以上集客しても状況はむしろ悪くなる、そうですね。単価にかかわらず、事務コストは一定なので、より忙しくなるだけですよね」

上司「今の自分に必要な顧客を取り続ける努力が必要です」

洪川さん「そういえば、社内でも、自分のお客様は誰か考える、とよく言っていますね。あれはそういう意味でしたか」

上司「そうですね。営業じゃなくて、管理業務でもいえることですよ。自分の仕事を渡す先が社内のお客様ということになります。そのお客様が受け取りやすいように仕事を渡せれば、全体の業務がスムーズになります。そうすれば会社が発展します」

洪川さん「今後の展開に使えそうな考え方ですね。そうそう、明日はタックスプランナーの講座があります。契約獲得作戦のカギを握る講座なので、必ずものにします」

上司「そうですね。明日の講座だけで修了できるのですか？」

洪川さん「はい。シニアタックスプランナーという、二級相当の資格は明日の六時間で完結します。一級に相当するアドバンスドタックスプランナーにはもう六時間必要です」

上司「二日で完結するのはいいですね。そのシニアとアドバンスドにはどんな違いがあるのですか？」

洪川さん「どちらも補助金の申請ができるようになりますが、差別化すると次の通りです。

シニア…自分の申請

アドバンスド…他社の申請代行

よつて、我々営業には、アドバンスドが最適と考えられます」

上司「そのようですね。ちなみに受講費用は、おいくら万円程するのですか？」

洪川さん「シニア・アドバンスともに、三万円です。」

上司「六時間で三万円ですか。それで営業に役立つなら安い買い物ですね」

第 11 話

クマバチは物理学的には飛べない。体に対して羽が小さすぎるから。
ただ、それに気づいていないので、飛べる

洪川さん「結果は追って報告します。」
上司「わかりました。」

△今日のまとめ▽

▽費用対効果は重要な基準▽

第 12 話

そんな装備で大丈夫か？→大丈夫だ、問題ない

「タックスプランナー講座 当日朝」

洪川さん「今日はタックスプランナーの講座に行ってきます」

上司(妻)「いつてらっしゃい」

洪川さん「結果は月曜日に会社で報告します」

上司(妻)「楽しみにしています。ところで、何も持っていないようですが、そんな装備で大丈夫ですか？」
洪川さん「大丈夫です。問題ありません。私も気になって確認したのですが、持ち物はペンのみでいいそうです。なんでも、数字は一切使わないのだとか」

上司(妻)「斬新ですね。でも、それなら手軽に受講できるし、意外と良いやり方かもしれません。同時に三つ以上のことを覚えられない洪川さん向きですね」

洪川さん「ぐぬぬ・・・行ってきます」

上司(妻)「あ、そうそう、夕飯はどうします？」

洪川さん「講座は二八時に終わるので、帰ってきてから食べます」

上司(妻)「丸二日と思うと長いですが、仕事と思えば当たり前ですね。何か食べたいものはありますか？」

洪川さん「そろそろ行かせてください。いつもの創作料理をお願いします」

上司(妻)「わかりました。では、ミートコーンドリアを作ります」

洪川さん「ミートコーンドリア？それって創作なのかな？でも突っ込むと長くなりそうだし、そっとしておこう」
「ありがとう。行ってきます」

「しやく」
上司(妻)「くっくくく・・・悩んでいる、悩んでいる」

「今日のまとめ」

「男だとは言っていない」



第13話

よほどの天才でない限り、自分が世界初、
人類初、ということはありません

（タックスプランナー受講会場）

受付「ようこそ。シニアタックスプランナー養成講座の受講者様でいらっしゃいますか？」

洪川さん「はい」

受付「ありがとうございます。お名前を伺えますでしょうか」

洪川さん「洪川です」

受付「ありがとうございます。承っております。本日は十時から十八時の予定です。席は自由ですので、好きな場所にお掛けください。あと、こちらのテキストをお持ちください」

洪川さん「はい。あの、今日はどんな人が参加しているんですか？」

受付「業種はバラバラですが、営業の方が多いですよ。今日も半分くらいは営業の方だと思います。あとは経営者の方も多いです。中にはセミナー講師さんいらっしゃいますね。税理士さんとか、社労士さんとか……」

洪川さん「そうなんです。営業が多いとは意外ですね」

受付「はい。営業先の社長に補助金の話をしたいという方は多いですね。社長さんなら誰でも興味のあるお金の話、しかもお金を受け取れるという話ですから。それができるようになるというのは営業ツールとしては強力ですよ」

洪川さん「目の付け所は一緒か……」

受付「そうですね。新しい資格ですが、メディアなどでも取り上げられて、認知度が高まっていますので、活用方法を考える人もその分多くなってきたでしょう。ただ、市場はとて大きいので、しばらくは飽和しないと思いますよ。それに飽和したときには、持っていないと話にならないツールになっているわけです。いずれにしても、今スタートするのは、良い選択だと思いますよ」

洪川さん「なるほど。すごく詳しいんですね」

受付「ありがとうございます。実は私も講師として教壇に立っているんです。来週は私の地元で講座があり、

第 13 話

よほどの天才でない限り、自分が世界初、人類初、ということはありません

そこでは私が講義するんですよ」

洪川さん「そうだったんですね」

受付「今日の講師は私の先輩です。とても話が面白いので、きつとご満足いただけますよ」

洪川さん「仲が良いんですね」

受付「はい。会員同士の交流も活発ですね。講座の後も勉強会を開くなど、資格を活用できる下地が整っています。まずはその第一歩として、今日はよろしく願います」

洪川さん「こちらこそ、よろしく願います」

△今日のまとめ▽

～たとえ後発でも今が常に最新～

第 14 話

人は一歩で進む距離には大差がないが、コンビニに買い物に行く一歩と、富士山に登る一歩ではのちの結果が違う

〈タックスプランナー講座 冒頭〉

講師「おはようございます。今日は一日よろしくお願ひします。早速ですが、自己紹介です。私は社労士で」

渋川さん(今日の講師は社労士か。そういえば、社労士の人もよく受講していると受付の人も言っていたな)

講師「 という経歴で、本日は皆さんの前に立つております。続いて、本日のスケジュールを ご説明します。本日のカリキュラムは」

△シニアタックスプランナーカリキュラム(六時間)▽

十時～十二時 自己紹介・導入

五分 自己紹介

十分 参加者自己紹介一分×五人 ☆

十分 他己紹介(好きな人を選んで自己紹介の内容をプレゼン)二分×五人 ☆

十分 感想を聞く(伏線)二分×五人 ☆

五分 利益率 十秒×五人 + 解説 ☆

五分 講座の使い方

五分 お客様の声

十分 休憩

十二時～十二時 仕組み

十分 申請者↓審査員↓国

二十分 三文字ワーク二回目 ☆

十分 感想×五人 ☆

第 14 話

人は一歩で進む距離には大差がないが、
コンビニに買い物に行く一歩と、富士山に登る一歩ではのちの結果が違う

二十分 who・what システムの説明

十三時～十四時 具体的な補助金

十分 実際の申請書

二十分 組み合わせ変更 三十文字ワーク二回目 ☆

五分 対象費用

十分 スケジュール

五分 ポイント・何度も応募

十分 休憩

十四時～十五時

五分 評価基準「対策」を評価する。それならどう準備するか。

十分 骨子の説明

二十分 骨子のワーク ☆

五分 考えやすくする秘策 好きなタレントにドラマさせる

十分 ターゲット絞り込み コマーシャルのミニドラマを作るなら ☆

十分 休憩

十五時～十六時

二十分 コマーシャルの発表 三分×五人 ☆

五分 解説 誰が何をするか ↓ 誰に何をさせるか

二十分 組み合わせ変更 三十文字ワーク 三回目 ☆

五分 解説 五十ヤードに全てがある 動画五秒 広告

第 14 話

人は一歩で進む距離には大差がないが、
コンビニに買い物に行く一歩と、富士山に登る一歩ではのちの結果が違う

十分休憩

十六時～十七時

二十分 骨子ワーク二回目 ☆

十分 解説 現状課題対策

十分 補助金の探し方

十分 ロールプレイ 帰りのエレベーターで ☆

十分 休憩

十七時～十八時

二十分 テスト 申請用紙に事業計画名と骨子を書かせる

三十分 振り返りシート ディスカッション (その間に採点三十項目)

十分 感想×五人

(☆は受講生参加)

講師 「・・・という流れです」

洪川さん (半分はワークなんだな。その方が頭に入っているか)

△今日のまとめ▽

～いざ鎌倉～

第 15 話

話を聞いていない男と地図が読めない女?

（タックスプランナー講座 A M）

講師 「では早速始めましょう。隣の方と二人一組になって自己紹介を行ってください。時間は一分です。これもトレーニングなので、真剣に話して真剣に聞いてくださいね。一分経ったら合図します。それでは、スタート」

隣の人 「A といいます。よろしくお願ひします」

洪川さん 「洪川です。こちらこそよろしくお願ひします」

A さん 「私から話しましょうか」

洪川さん 「はい。お願ひします」

A さん 「はい。では、私はマーケティングの仕事をしていましたが、出産を機にやめて、今は横浜の自宅兼事務所でセミナーを行っています。ただ、平日は育児もあるので、週末、それも月に一回程度の開催です」

洪川さん 「はい」

A さん 「あ、セミナーの内容は、ライフプランについてです。FP の資格を取っています。私自身が仕事・結婚・育児と様々なイベントを経験してきたので、体験に基づいたセミナー内容になっています。セミナー自体は大変好評で、今後は回数も増やしていきたいのですが、自力では難しい部分もあるので、今日の講座を受けに来ました。資格を取って、自分のセミナーに活かしたいです」

講師 「はい。時間です。皆さん興味深い自己紹介ありがとうございました。続いて、フィード

バックを行っていただきます。隣の方の自己紹介を聞いていましたよね。それをまとめて、フィードバックしてください。まずは、聞いていた二人が相手にフィードバックを返してください」

洪川さん（A さんの自己紹介の内容を要約して話せばいいんだな）

「では、いきます。A さんは、主婦で FP です。平日はほぼ専業主婦で、週末にはセミナー講師として活躍されています。子育てをしながらだと、月一回のセミナー開催が限度ですが、ビジネスとして大きくすることが今後の課題・目標です。当初は知り合いを中心に参加者も多かったのですが、それも巡したので、これからは新規の参加者を開拓していくことも必要です」

第 15 話

話を聞いていない男と地図が読めない女?

講師 「はい。ありがとうございます。フィードバックを聞いて、いかがでしたか？ご自身で話した自己紹介と内容や印象は一致していますか？感想を伝えてください」

洪川さん（合っているかな。どきどきしてきた） 「Aさん、いかがでした？」

Aさん 「ありがとうございます。はい。ほぼ合っているのですが、特に専業主婦という意識は自分ではありませんでした。ただ、客観的に見たらそういうことなのかな、とも思いました。また、セミナー参加者が一巡

してから新規開拓がいるというフィードバックだったので

ですが、そう考えたことはありませんでした。そうかも

しれませんし、そうじゃないかもしれませんが、自分で

も初めて気がつきました。話していないことなのに、よ

く聞き取ってくれたなあと、驚きました」

洪川さん 「そうでしたね。そういえば、その辺は私の想像かもしれません」

講師 「なるほど。人の自己紹介を改めて説明してみてもいかがでした？洪川さん」

洪川さん 「そうですね。思っていたより、話せなかった

気がします。なんとというか、聞いているときは理解して

いるつもりでも話し始めると忘れてしまうというか。後

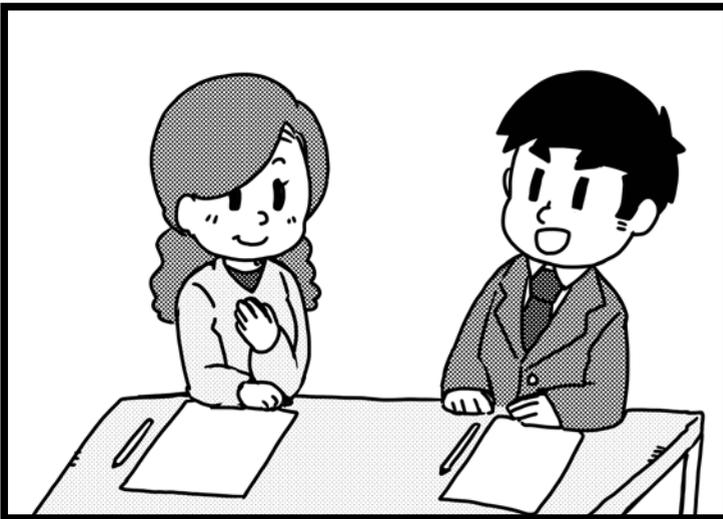
半、行っている仕事の具体的なお話があったはずですが、

自分が話しているうちに忘れてしまいました」

講師 「ありがとうございます。では、交代してやってみ

ましょう。時間は二分です。それでは、スタート」

洪川さん 「よろしく願います」



第 15 話

話を聞いていない男と地図が読めない女?

Aさん「お願いします」

^今日のまとめv

~十%聞いてくれたら良い方~

第 16 話

説明に使う言葉は一般的な言葉が良い。一般的とは日本人の過半数が知っているということ。お年寄りや子供も含めて過半数

「タックスプランナー講座 A M その二」

洪川さん「よろしくお願ひいたします」

A さん「お願ひします」

洪川さん「では、私の自己紹介です。私は保険の営業をしています。家族は妻との二人暮らしです。ちなみに、妻は会社の上司だったりもします」

A さん「ざわざわ」

洪川さん「おお。いい反応だ」「中途採用でこの仕事に就いて、最初の二年くらいは順調でした。MDRT という成績上位者の称号も得ました。ただ、知り合いへの営業が一巡してしまうと、徐々に成績が下がり始め、今はピーク時から比べると七割くらいの成績です。そこで、作戦を立てました。見込み客に補助金の話をして保険契約につなげる、という作戦です。その第 1 歩として、今日の講座を受講し知識を身につけようと思っております」

講師「はい、時間です。同じように、今聞いていた方は聞いた内容をまとめて自己紹介者に説明してください。はい、スタート」

A さん「はい。洪川さんは奥さんが会社の上司です。ということは、会社の上司が奥さんなんですね。あ、仕事は、保険、業でしたっけ。成績を上げるために、今日いらつしゃいましたえと、あとはなんでしたっけ。ちょっとこれ以上出てこないです。すみません」

洪川さん「いえいえ（まあ、こんなものか）」

講師「はい。時間です。お互い感想を返してください」

洪川さん「ありがとうございます。私の説明はわかりにくかったですか？」

A さん「いえ、そんなことはないです。いや、でもどうだろう。途中で MD なんとかっていう話が出ましたよね。実はあれがわからなくて、なんだろうと考えていたら時間になってしまいました」

洪川さん「そうだったんですね」

第 16 話

説明に使う言葉は一般的な言葉が良い。一般的とは日本人の過半数が知っているということ。お年寄りや子供も含めて過半数

講師「はい。ありがとうございます。いかがでしたか？ご自身で話した自己紹介とフィードバックは一致して
いましたか？大抵、抜け漏れがあったり、話が変わっていたりするのではないかと思います」

洪川さん（まさにそんな感じだ）

講師「ただ、それは普通です。一度聞いただけでは、そのくらいしか覚えられません。それなのに、今回わざわざやってみてもらったのにはわけがあります。補助金や助成金、いえ、あらゆる制度を利用するときに、とても大切な原理を体験していただきましたかったです」

洪川さん（原理・・・？）

△今日のまとめ▽

▽専門用語は思考停止を誘発する▽

第 17 話

審査員は結構大変。知らない人から知らない話を聞かされて、それを評価しなくてははいけない

「タックスフランナー講座 AM その三」

講師「今、皆さんは、おそらく初めて会った相手に自己紹介をしたと思います。そして、その内容をフィードバックしてもらいました。自己紹介をする側も、それをフィードバックする側も難しかったのではないかと思います」
Aさん（うんうん）

講師「見ず知らずの相手に説明することは、思いの外難しいのです。それが自己紹介程度の簡単な内容であったとしても。そして、それを聞いて理解することはさらに難しく、聞いたことを説明するというのは、もう超高難度なんです」

渋川さん（なるほど……）

講師「皆さんが補助金の申請をするとき、この構造を覚えておいてください。皆さんは見ず知らずの審査員に文章で用件を伝えるわけです。伝えること自体も難しいですが、審査員の立場からすると、他人の文章を理解しなくてはならない上に、それを評価して、国にその是非を報告しなくてはならないのです。考えただけで頭が痛くなりそうです」

渋川さん（そうだったのか）

講師「しかも、今は相手の顔を見ながら、そのリアクションを見て話すことができました」

渋川さん（あー確かにあった。つかみとして妻の話をしたっけ）

講師「補助金の場合それはそれもできません。書類審査ですので。説明する側も、それを聞いて評価する側も相手の顔は見えません」

会場（ざわ……）

講師「ちょっと脅かしましたが、どんなレースかわからないと対応のしようがないので、最初に説明しました」
渋川さん（確かに、わかっていたら対処のしようもあるかも）

講師「では、補助金の仕組みがわかったところで、対策を検討してみましょう。また同じ組み合わせで、どうすればわかりやすく伝えられ、審査員が理解しやすいか議論をしてください。時間は三分ほどです。では、

第 17 話

審査員は結構大変。知らない人から知らない話を聞かされて、それを評価しなくてはいけない

スタート

Aさん「ちょっと驚きました。伝えにくいとは感じていたのですが、そういう仕組みがあったんですね」

渋川さん「そうですね。何か対策はありそうですね？」

Aさん「うーん、やはり、わかりやすく伝えることが何より大切だと思います。まあ、そのためにどうすればいいのかという話だとは思いますが」

渋川さん「そうですね。私は、Aさんに指摘された、専門用語が含まれているとそこで理解がストップするとう点がとても気になりました」

Aさん「あ、MDなんとかっていうやつですね。すみません」

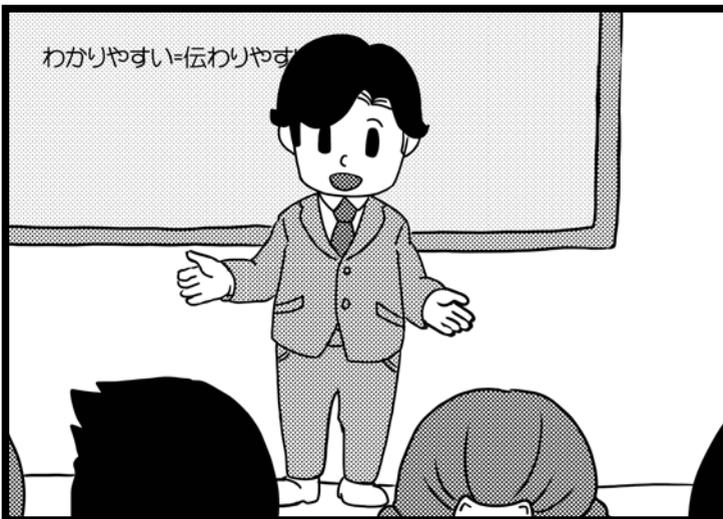
渋川さん「いえいえ。これは大きなヒントだと思いました。わかりやすい説明は、わかりやすい言葉で作られているはずですよ」

Aさん「そうですね。わかりやすい言葉で説明する。具体的には、専門用語を使わないとか……」

渋川さん「はい。もしどうしても使うなら、その説明をするというのも選択肢でしょうね」

△今日のまとめ▽

わかりやすい＝伝わりやすい



第 18 話

審査員は敵じゃない

「タックスプランナー講座 A M その四」

Aさん「理解を深めてもらうために、わかりやすい単語を使う。具体的には専門用語は避ける、というのはいいですね」

洪川さん「はい。他にも何かあるかなあ」

講師「はい。時間です」

洪川さん「早い……」

講師「わかりやすく伝えるために、どのような対策を考えたか、聞いていってみましょう。Aさんいかがですか」
Aさん「はい。専門用語を使わない、ということを考えました。わかりやすい説明は、わかりやすい言葉で構成されているのかなと」

講師「なるほど。良い方法ですね。他の方はいかがですか？」

他の方々「あんなことやこんなこと」

講師「……ありがとうございます。まとめるところになりますね」

洪川さん「！この感じ……どこかで！」

「わかりやすく伝える方法」

① 難しい言葉を使わない

② 結論を先に書く

③ 図や表を活用する

講師「……といったところででしょうか。どれも有効そうですね」

洪川さん「結論を先にとというのは、よく言われるな。ここでも同じなんだな」

講師「結論を先に書くのは、ビジネス文書の基本ですね。補助金申請といえど、ビジネスの一部であることを忘れてはいけません」

第 18 話

審査員は敵じゃない

洪川さん（そりゃそうだ）

講師 「特に文章で書くときは、タイトルや小見出しを工夫して、今何の話をしているかを、常に明確にしてください。書いていると段々何の話だったか不明確になっていきます」

洪川さん（なるほど。メモしておこう・・・）

講師 「同じく『書く』上での工夫として、図や表を活用することも、常に意識したい方法です。話すときは相手の反応を見られますが、書類で伝えるときは見られません。反対に言葉では伝えきれないことをビジュアルで訴えることができるのが書類の良いところです。この利点は最大限に使いましょう」

講師 「ただし、これらのどれもが単なるテクニクです。あくまでよく伝えることが目的です。よく伝えて、よく理解してもらうことが最終目的であることを忘れないようにしましょう。審査員は決して敵ではありません。」

△今日のまとめ▽

▽話す方が優れているとは限らない▽

第 19 話

絵本作家は、想定する読者の子供の顔や名前、性格その他詳細を決めてから、その子に語りかけるつもりで書き始める

「タックスフランナー講座 A M その五」

講師「補助金の申請書は、審査員が理解しやすいように愛を込めて書きましょう。技術的には次の三点に気をつけます」

△わかりやすく伝える方法▽

① 難しい言葉を使わない

② 結論を先に書く

③ 図や表を活用する

講師「ちなみにですが、この審査員は公務員がしているわけではありません」

洪川さん（そうなのか!?）

講師「大抵、外注に出します。なぜなら、件数がとても多いので、いかに中央官庁の公務員がエリートといえども、さばききれないのです。例えば、この前募集していた〇〇補助金は、一万七千件の応募がありました」

Aさん（多いのか少ないのか、わからないくらい多い・・・）

講師「この外注先で一番多いのは〇〇〇〇（とある士業）です。一件の審査につき、〇〇〇円（想像より相当安い金額）が相場だそうです」

他の方々（ざわ・・・ざわ・・・）

講師「この料金で、皆さんが書いた申請書を審査するわけです。申請書には文字数・ページ数の制限はありませんから、人によっては二十枚以上になります。私は、正直、『その金額では受けられないな』と思いました。この枚数を読むだけで、何時間もかかります。しかもそれを理解して評価しなくてはならないのです。これは大変だと思います」

洪川さん（私もやりたくないな。時給にすると、〇〇円か）

講師「審査員さんが大変なので、わかりやすい言葉で書いて、その理解を助けましょう、というのがこの話の一つの結論です。同時に、もう一つの考察が成り立つと思います」

第 19 話

絵本作家は、想定する読者の子供の顔や名前、性格その他詳細を決めてから、その子に語りかけるつもりで書き始める

洪川さん（……なんとなくわかる。会社でもそういうことはよくある）

講師「大変な仕事ですが、報酬は安いわけです。でも、その報酬で仕事を受けなくてはならない、ということとは……」

洪川さん（他に仕事がない）

講師「あえて明言はしませんが、つまりはそういうことです。他に潤沢に高報酬の仕事があれば、大変で低報酬の仕事は受けません」

洪川さん（審査員さんに親しみが湧いてきたよ。続きを聞くのは胸が痛い）

講師「これ以上はやめておきますが、そういう仕事を受けなければならない人が、ものすごく理解力があるというのは、ちょっと考えにくいと思います」

洪川さん（やつぱり……）

講師「少し話が重くなりましたが、今お話したように、二つの面から申請書はわかりやすく書くべきなのです」

他の方々（ざわ……ざわ……）

△今日のまとめ▽

△相手の立場に立つということとは？△

第20話

自動車は1台売っても、数万円の利益しか出ない(事実) →
他で儲けているということ？

「タックスプランナー講座 A.M.その六」

講師「なぜ申請書をわかりやすく書かなくてはいけないか、おわかりいただけましたかと思えます」

洪川さん、Aさん、その他の方々(うんうん)

講師「さて、では、次のワークに入る前に二つ大事な概念をお伝えしておきます」

洪川さん(大事なことだらけですね。メモしておきます)

講師「それは『利益率』です」

Aさん(それなら知っているな)

講師「利益率は、読んで字のごとく、売り上げに対する利益の割合です。百万円売って、三十万円の利益が残っ

たら、利益率は三十%です」

洪川さん(うん、まあその通りだ)

講師「私は人を試すような質問は好きではないので、心の中で思い浮かべてほしいのですが、全企業の平均の利益率って、どのくらいだと思いますか？ 大企業も個人零細も含めた、日本全体の平均の利益率です」

洪川さん(三割くらいかな?)

Aさん(五十%?)

その他の方々(十%? 二十%?)

講師「二%ありません」

洪川さん、Aさん、その他の方々(ざわざわ!)

洪川さん(少なくてね?)

講師「最近が不況だからというわけではなく、ここ数十年変わっていません。ずっと二%程度です。百万円につき、二万円の利益が残れば御の字ということですね」

洪川さん(言われてみれば、赤字の会社もあるわけだしそういう風になるのかも)

講師「良くも悪くも、これが日本の実態です。私は自動車メーカーに勤めていたことがありますが、よく『二台売っても数万円しか利益が出ない』と言われていました。大げさではなかったということです」

第 20 話

自動車は 1 台売っても、数万円の利益しか出ない (事実) →
他で儲けているということ？

洪川さん (大企業だから有利というわけでもないんだな)

講師 「話を戻すと、二%の利益率ということは、百万円売れば二万円の利益、一千万円なら二十万円、一億円なら二百万円の利益ということ。反対にいえば、一百万円の利益は一億円の売り上げに匹敵するのです」

洪川さん (経営は厳しいんだな)
講師 「この概念をぜひ皆さんに身につけていただきたいと思っています。皆さんは、経営者あるいは経営者と話をするとの方がほとんどだと思います。単に買った売っただけではなく、残った利益まで考えられて、初めて経営の視点だといえます」

△今日のまとめ▽

〽二百万円の利益〰一億円の売り上げ〽

第21話

1億円の商談をしに行くときにTシャツと短パンで登場するか】

講師「たくさんある補助金の中から、自分に合うものを見つけ出す情報収集能力があれば、事業もうまくいくでしょう。良い事業計画を立てる力があるなら、これも事業がうまくいく要素になります」

洪川さん（まあ、確かに）

講師「そして、国が一番嫌がるのは反社会勢力に補助金を渡してしまうことです」

洪川さん（これも大きい理由なんだろうな）

講師「過去に実績がある企業なら、少なくとも一度は審査に通っているわけです。安心して補助金を渡せるといっことです」

△今日のまとめ▽

▽渡す側も実はどきどき▽

第 22 話

自分のことはわからないもの。
客観視できれば良いが、できないので困っている

（タックスプランナー講座 AM 終了後）

講師「皆さん、お疲れ様でした。これで午前の講義は終わりです。十三時から再開します」

洪川さん「ありがとうございます。Aさん」

Aさん「こちらこそ。食事はどうされますか。よかつたら情報交換も兼ねてご一緒しましょう」

洪川さん「そうしましょう」

Aさん「あつという間でしたね」

洪川さん「はい。久しぶりに頭を使ったので疲れました」

Aさん「私もです。洪川さんは営業のネタとしてタックスプランナーを使いたいとおっしゃっていましたよね」

洪川さん「はい。結構裏話みたいなのも聞けたし、その辺は十分効果が出そうです」

Aさん「それはよかったですね。私は講師志望なので、ちょっと複雑でした」

洪川さん「そうなんですか？」

Aさん「あんなにうまく話せるかどうか、心配になってきました」

洪川さん「ああ、そっちはですか。おそらくですけど、大丈夫ですよ」

Aさん「？」

洪川さん「話し方はもちろん上手でしたが、内容はシンプルですよ。テキストも数ページしかありませんでした」

Aさん「そういえば」

洪川さん「間に小話を挟んでいるだけで、内容は絞り込まれていました。これならAさんも講義しやすいと思います」

Aさん「そうですね。確かに内容はシンプルでした。ポイントは……」

△タックスプランナー養成講座 午前のまとめ▽

①申請者↓審査員↓国という流れ。説明相手は審査員

第 22 話

自分のことはわからないもの。客観視できれば良いが、できないので困っている

② 審査員は大変だから、わかりやすく説明しよう

③ 補助金は利益。二百万円の補助金≡一億円の売り上げ

A さん「……………といたところですね。」

洪川さん「すごいですね。全くその通りですし、スラスラ短くまとめられるのには驚きました」

A さん（やったー）「ありがとうございます。まとめてみたら自分でも話せそうな気がしてきました。洪川さんこそすごいですね。それを見抜いていたなんて」

洪川さん「自分以外のことはよく見えるのでしょね」

△今日のまとめ▽

～岡目八目～

第23話

野球中継の解説は引退後の有名選手が行い、
どんなに詳しくても一般の人が行くことはない

（タックスフランナー講座 P M）

講師「では、午後の講義に入ります。三人組で進めます」

渋川さん（私は Aさんと Bさんと三緒か）

Aさん「またよろしく願います。主婦でFPのAです」

Bさん「私は初めましてですね。よろしく願います。看護師のBといいます」

渋川さん「よろしく願います。保険営業の渋川といいます」

講師「午後は、自身の事業計画を作ってください。といっても、電卓は一切使いません。ご自身の事業計画の名前を二十文字以内で考えてもらいます。それをグループで発表して、フィードバックをもらいます」

Aさん（長いのか短いかわからないなあ）

講師「二十文字はすごく短いので、効率よく要点を述べてください。必ず入れなくてはいけないのは一点です。」

渋川さん（三点じゃないんだな。まあ、短いしそんなものかな）

講師「必ず入れる二点は、『誰が』と『何をするか』です」

Aさん（『誰が』って『私が』になる……？）

講師「例えば、『医者が開発した育毛剤の販売』。うんと短いですが、『誰が』も『何をするか』も両方含まれています」

渋川さん（ふむふむ）

講師「『何をするか』は、もつといえは、どんなマイナスを解消するか、で語れるとベストです。髪の毛の『不足』というマイナスを解消するという説明、これが最も響きます。基本的に人間はマイナスのことばかり考えています。それを解消しますと訴えれば、注目を集められるし、実際に売れる可能性も高まります」

渋川さん（なるほど）

講師「また『誰が』それを行うかもとても大事です。先の育毛剤は、医師が開発したから売れました。これが、『税理士が開発した育毛剤』だったらどうでしょう？」

第 23 話

野球中継の解説は引退後の有名選手が行い、
どんなに詳しくても一般の人が行うことはない

Aさん、Bさん、洪川さん（いらぬ）

講師「いりませんよね。何を行うかはもちろん大事ですが、説得力を持たせるためには、誰が行うかも同様に大事です。三十文字という少ない文字数です。この二つを入れるだけで、いっぱいになると思います」

洪川さん（短いのはむしろ難しそうだな）

講師「自分の事業計画と言いましたが、もし申請代行をする目的でこの講座を受講している人は代行先の事業計画でも結構です。三分ほど取りまますので、まずは各自で考えてみましょう。では、スタート」

△今日のまとめ▽

▽君が言うなら信用するよ▽

第24話

テレビ番組を見るかどうかは番組欄の数行の説明で決める

「タックスフランサー講座 P M その二」

洪川さん（……………）

Aさん（……………）

Bさん（……………）

講師「……………はい。三分です。一人ずつ発表して行ってください。」

洪川さん「はい。私は会社員ですし、取引先の申請代行をするつもりなので、取引先の計画を作りました」

Aさん、Bさん「はい」

洪川さん「《インテリアデザイナーが始める、空間デザインスクールの実施》です」

Bさん「空間デザイン？」

洪川さん「書斎などの空間を自分好みに設計・デザインすることです」

Bさん「なるほど。初めて聞きました」

Aさん「では、次は私ですね。私の事業計画名は、《現役FPによる、三世代安心ライフプラン》

です」

Bさん「ちょっと先が気になる名前ですね。私は、《看護師が提供する、病児専門ベビーシッター業》です」

Aさん「それはいいですね。私も利用したいです！」

洪川さん「そうですね。働くお母さんにとつては、とても魅力的なサービスですね」

Aさん「そのサービスはもう使えますか？」

Bさん「ありがとうございます。でも、すみません。まだ準備中なんです」

Aさん「そうですね。ちょっと残念ですが、サービスが開始したらぜひ教えてください」

Bさん「はい。喜んで」

講師「はい。いかがでしたか。いい事業計画はありましたか？」

Aさん「Bさんの《看護師が提供する、病児専門ベビーシッター業》がよかったです。私も利用したいです」

第 24 話

テレビ番組を見るかどうかは番組欄の数行の説明で決める

講師「そうですね。内容もいいですし、『誰が』『何をするか』も明確ですね。『何をするか』が、病児保育というお母さんの不安を解消することに具体化されている点も良いと思います」

Aさん(うんうん)

講師「どんなマイナスを解消してくれて、それを行う人が信用できるということが明らかであれば、利用する側は安心です」

洪川さん(なるほど。出番なし・・・)

△今日のまとめ▽

▽勝手に良い方に想像してくれる▽

第25話

「白さが10%アップ!」と毎年言い続けているので、
洗剤の売り文句を考えるのは難しい

「タックスプランナー講座 P.M.その三」

講師「少し整理しましょう。三人で話した中で、最も印象深かった事業名を決めて、内容をもう一度確認してください」

洪川さん「Bさんの《看護師が提供する、病児専門ベビーシッター業》がよかったです」

Aさん「私もです。ぜひ利用したいです」

Bさん「はは．．．．．。ありがとうございます。でも、まだ漠然としたイメージのみで具体的なことは何も決まっていないんです」

Aさん「それでもいいんじゃないですか。これから作っていけば」

洪川さん「私もそう思います」

Bさん「ありがとうございます。少し勇気が湧きました。こんな状態で、今日参加して良いか不安に思っていたもので」

講師「．．．．．はい。時間です。一組ずつ発表していただくさい。事業計画名と簡単な概要をお願いします。選ばれた事業計画を立てた人以外が発表してくださいね」

洪川さん「はい。Bさんの《看護師が提供する、病児専門ベビーシッター業》です。まだ詳細は決まていないみなのですが、看護師の経験とスキルを活かして、病児保育に悩むお母さんのフォローをしていく事業を構想していらっやいます。これから具体的な内容を詰めていくそうです」

Aさん（うんうん）

Bさん（説明うまいな．．．．．）

講師「ありがとうございます。この計画が選ばれた決め手は何でしたか？」

Aさん「もう、すぐにでも使いたいと思ったことです。私も仕事をしていると、育児との両立に悩みますし、周囲にもたくさんそういう人はいるので、同じ境遇の方にもお勧めできると思いました」

洪川さん「正直、ベビーシッターに預けるのは不安というお母さんもいます。しかし、看護師が行う

第 25 話

テレビ番組を見るかどうかは番組欄の数行の説明で決める

ことで、病気の子供でも安心して預けられると思いました」

Bさん(やった！でも、何も決まっていないんですよ・・・)

講師「はい。その通りですね。この計画名は、繰り返しになります。『誰が』『何をするか』が明確ですね」

Aさん(うんうん)

講師「どんなマイナスを解消してくれるか、それを具体的に伝えられれば、聞く方はどんどんイメージを膨らませてくれます」

Aさん(確かに)

講師「加えて、それを行う人が信用できる。つまり、行うに値するという説得力があるなら、断る理由がありません。審査員も、落とすために審査しているわけではないので、説得力のある計画名なら、良い意味で色眼鏡をかけて、見てくれるでしょう。」

渋川さん(なるほど。今回も出番なし・・・)

△今日のまとめ▽

▽肩書きは正当性を表す▽

第26話

カードの切り順でゲームの勝敗が決まるように、
説明の順番で合否は決まる

「タックスプランナー講座 P.M.その四」

講師「次は、グループの中で最も評価の高かった計画をさらに肉付けしていきましょう」

洪川さん（私たちは、Bさんの《看護師が提供する、病児専門ベビーシッター業》だな）

講師「選んだ計画の、

①現状

②課題

③対策

をそれぞれ三十文字でまとめていきましょう。合計九十文字ということですね」

Aさん（課題と対策って何が違うんだろう？ そっいえば曖昧に使っていたな）

講師「例えばですが、売り上げ二千万円の会社が売り上げ一億円を目指すとします。①の現状は、『売り上げ

二千万円』です。②の課題は『売り上げを九千万円増やすこと』です」

洪川さん（ふむふむ）

講師「③の対策は、九千万円増やすために何をしますかです。例えば、『新しい機械を買う』『広告を行う』『新

規採用を行う』などでしよう」

Bさん（なんとなくわかった）

講師「この、現状・課題・対策という構成は、必ず守ってください。この構成になっていないと、最悪、読む側が読み取れない可能性があります」

洪川さん（それほどなのか・・・）

講師「そのくらい基本です。古今東西、これを上回る構成は現れていません。大変普及している構成なので、この構成にさえなっていれば、最低限、何を言っているかは伝わります。見ず知らずの審査員が文章だけで判断するのは、『伝わる』ということは、思ったよりも配慮が必要です」

Bさん（現状・課題・対策・・・）

第 26 話

カードの切り順でゲームの勝敗が決まるように、説明の順番で合否は決まる

講師 「この中で最も重要なのは、『対策』です。審査員も、この対策が合理的かどうか、効果的かどうかを評価することになります」

洪川さん（じゃあ、対策を書くのに時間をかければいいんだな）

講師 「しかし、対策を書くためには、その前提となる課題が必要ですし、課題は現状分析から生まれます。三つそれぞれに満遍なく時間を使うのがコツです」

洪川さん（うっ．．．．．）

講師 「五分ほど時間を取りますので、現状・課題・対策をまとめてください。それでは、スタート」
洪川さん（なるほど。今回も出番なし．．．．．）

△今日のまとめ▽

いさなりゴールにはたどり着けない

第27話

上手にできる人にとって、上手にできることは自然なことなので、
過小評価してしまいがちになる

「タックスプランナー講座 P.M.その五」

Aさん「まずは現状ですね。Bさん、現状を教えてくださいいただけますか」

Bさん「それが、これといった準備は何もできていないのです。できたらいいなあというか、かなり漠然と考えている状態です」

Aさん「現状がまだないってことになっちゃうのでしょうか」

渋川さん「それも現状ではないのでしょうか。計画はまだないとしても、スキルや経験はあるわけですよ。それらを棚卸しするだけでも、十分現状分析になると思います」

Aさん「そうですね。では、どんなスキルがあるか、早速棚卸ししましょう」

Bさん「はい。なんといつても、私のスキルは看護師としての医療スキルです。これは技術力を持っているという意味と、法的に行う権限があるという意味の両面があります」

Aさん「はい」

Bさん「例えば、私たち看護師の基本スキルとして、バイタルチェックがあります。これは体温や血圧を測ったりする、基本的な健康状態のチェックです。やろうと思えば誰でもできますが、元が医療行為なので規制も厳しいです。一例を挙げると、電子血圧計を使えば介護士でも血圧を測って良いのですが、それがない場合、看護師以外はできません」

渋川さん「それは意外ですね」

Bさん「はい。注射などは技術の例です。医師でも注射が苦手という人はいます。こちらは技術力がないとできません」

Aさん「わかりやすいですね。技術と資格ですね」

Bさん「そうですね。すっきりとまとまりました。ありがとうございます」

渋川さん「いい感じですね。他に、『持っている』ものつてありますか？」

Bさん「そうですね。これは役に立つかわかりませんが、ピアノが弾けます」

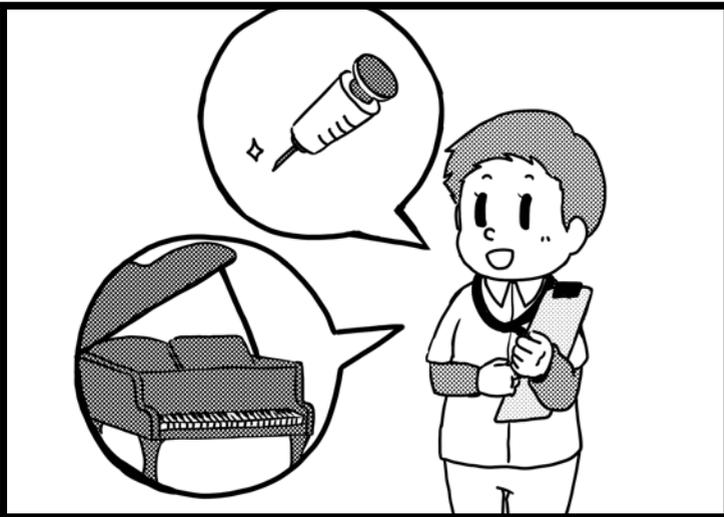
第 27 話

上手にできる人にとって、上手にできることは自然なことなので、
過小評価してしまいがちになる

「洪川さん「いや、絶対に役に立ちますよ。子供相手なわけですし」
Aさん「そうですよ。それにしても、結構出てきましたね。現状分析には、こんなやり方もあるんですね」
洪川さん「看護師としてのスキル・資格、それに加えて、楽器のスキル。この辺りが現状として持っているもの
になりそうですね」

△今日のまとめ▽

▽持っているものは過小評価しがち▽



第 28 話

現実世界では一体不可分なものであっても、思考では分離することができる

洪川さん「対策まで含んでいますね。」

Bさん「あ！なるほど」

Aさん「売り上げを伸ばすためには、看護師という稀少職種を確保しなければならない。つまり、看護師の確保が課題ですね」

Bさん「その課題を克服するための対策が、時間の制約がありフルタイムで働けない看護師を採用する、ですね」

洪川さん「美しいです！」

講師「はい。それでは時間です。また発表していただきます」

△今日のまとめ▽

～表裏一体～

第29話

「デートしよう」<「怒りのデスロードを新宿に見に行こう」。
具体的な話なら検討できる

（タックスプランナー講座 P M七グループワーク中）

講師「では、現状・課題・対策をそれぞれ発表してください」

洪川さん「はい。私たちのテーマは、『看護師が提供する、病児専門ベビーシッター業』です。これについて、現状・課題・対策を説明します」

Bさん（ごきごき）

洪川さん「まず、現状です。看護師としてのスキル・資格に加えて、ピアノなどの楽器のスキル。この辺りが現状、持っているものになります。一方、事業経験はありません」

Aさん、Bさん（うんうん）

洪川さん「また、売り上げを伸ばすためには、看護師という稀少職種を確保しなければなりません。したがって、看護師の確保が課題になります。この課題を克服するための対策が、時間の制約があつてフルタイムで働けない看護師の採用です」

講師「ありがとうございます。よくまとまっていますね」

Bさん（やったー！）

講師「繰り返しになりますが、この現状・課題・対策の中で、最も大切なものは何ですか？」

洪川さん「対策です」

講師「そうです。その対策が具体的に書かれているので、この発表はよかつたと思います」

洪川さん「はい。ありがとうございます」

講師「では続いて、自分たち以外の事業計画を考えてみましょう。これから八人の経営者の情報をお渡しします。全員、補助金の申請を考えています。好きな経営者を選んで、経営計画名を考えてください。例によつて三十字で、誰が何をするかを書きます」

第 29 話

「デートしよう」<「怒りのデスロードを新宿に見に行こう」。

具体的な話なら検討できる

△配られたプリント二枚目▽

二十代男性

経歴… 大学卒業・即起業

業種… システム開発

業歴… 二年目

内容… 弁護士向けサービス

業績… 売上百万円 人件費六百万円 その他費用五百万円 利益マイナス二千万円

資金… ベンチャー金融から調達した三千万円を食いつぶして開発している

社員… 役員二人

特徴… 起業コンテスト優勝

希望… 英語対応のシステム開発を行いたい

家族… 独身一人暮らし

三十代男性

経歴… 元プロ野球選手

業種… 地域密着型のレストラン 昼間のみ営業

業歴… 一年目

業績… 売上二千万円 仕入六百万円 人件費一千万円 その他費用三百八十万円 利益二十万円（いずれも見通し）

資金… 契約金が三千万円あったのでそこから二千万円を使って店舗を入手

社員… アルバイト三人

特徴… 両親も会社経営

第 29 話

「デートしよう」<「怒りのデスロードを新宿に見に行こう」。

具体的な話なら検討できる

希望… 夜間の営業を始めた。必要なものは人件費とメニュー開発・宣伝
家族… 既婚子供二人賃貸マンション

△今日のまとめ▽

▽人の計画を立てる⇨客観性獲得▽

第30話

「お金がない若者」VS「お金がある高齢者」、どちらを選ぶか

〈タックスプランナー講座 P M ハグループワーク中〉

講師「これから八人の経営者情報をお渡しします。全員、補助金の申請を考えています。好きな経営者を選んで、経営計画名を考えてください。例によって三十文字で、誰が何をするかを書きます」

△配られたプリント二〜四枚目▽

四十代男性

経歴… 八代目社長

業種… 植木卸売業

業歴… 十年目（会社は二百二十年目）

業績… 売上五億円 仕入二億円 人件費一億円 設備費他二八億円 利益二千万円

資金… 現預金二千万円 借入千万円

特徴… 創業二百年超

社員… 正社員二十人 アルバイト五人

希望… 新型の冷蔵庫一千五百万円を導入して、最適なタイミングで植えたい

家族… 既婚（二回目）子供二人 二軒家持ち家

五十代男性

経歴… 一代で成り上がり

業種… 物流コンサルティング業

業歴… 二十五年目

第 30 話

「お金がない若者」VS「お金がある高齢者」、どちらを選ぶか

業績… 売上二十億円 人件費五億円 設備費十四億円 その他七千万円 利益三千万円
資金… 現預金五千万円 借入七千万円 (借入の方が多い)
特徴… 運搬・集客・代金回収のノウハウあり
社員… 正社員百人 アルバイト三十人
希望… 新事業輸出マッチングサービスのシステム開発を行いたい
家族… 既婚 子供二人 一軒家持ち家

二十代女性

経歴… 専門学校卒、看護師
業種… 未定 (未病対策のサロン経営)
業歴… 未開業 看護師歴五年
業績… なし 看護師年収五百万円 + 副業年収三百万円
資金… 貯金三百万円
特徴… 在職中で、副業の収入もある
社員… なし
希望… サロンを借りたい
家族… 独身 実家住まい

三十代女性

経歴… アパレルデザイナー 歴五年 製造販売歴三年
業種… アパレル製造販売

第30話

「お金がない若者」VS「お金がある高齢者」、どちらを選ぶか

業歴… 法人化二年目 大規模化を目指す

業績… 売上千五百万円 仕入三百万円 人件費一千万円 家賃他 五百万円 利益マイナス三百万円

資金… 個人出資三千万円

特徴… 百貨店にスポット出店済み 三社から引き合い

社員… 正社員二人 アルバイト五人

家族… 既婚 子供なし

四十代女性

経歴… 元東証一部上場会社社員二十年 管理職試験に落ちる↓独立

業種… マーケティング

業歴… 起業一年目 会社設立済み

業績… 売上三百万円 家賃他四百万円 利益マイナス百万円

資金… 貯金五百万円

特徴… 共働き 夫の収入七百万円

社員… なし

希望… 「集客が苦手なので、広告や宣伝をしたい」といっているが、現状は常に忙しい。これ以上客が増えても忙しくなるだけに見える

家族… 既婚 子供二人

五十代女性

経歴… 新橋で飲食業経営↓スポンサーから出資を受けて眼鏡店経営

第 30 話

「お金がない若者」VS「お金がある高齢者」、どちらを選ぶか

業種…眼鏡販売

業歴…十年目

業績…売上一億円 仕入三千万円 人件費二千万円 家賃一千万円 広告費他二千万円 その他の不明朗な支出
一千万円 利益二千万円

資金…現預金二千万円 個人の貯金三千万円

特徴…反社会勢力との交流可能性あり

社員…正社員五人

希望…海外向けの新作眼鏡を作りたい

家族…独身持ち家マンション住まい

講師「プリントは行き渡りましたでしょうか。それでは早速、好きな経営者を一人選んで、その事業計画名
を三十文字で考えてください。」

△今日のまとめ▽

▽誰を選ぶかで冒険の展開は変わる▽

第31話

主観が入るといことは、それだけ客観性が損なわれるということ

「タックスプランナー講座 P M 九グループワーク中」

講師「八人の経営者から一人を選んで、事業計画名を考えてください。当然、誰が、何をするか、の二点は必ず入れてくださいね。」

渋川さん（眼鏡店経営にしよう）

Aさん（大学卒起業の二十代男性にしよう）

Bさん（創業二百年超の植木屋にしよう）

講師「考えはまとまりましたか。それでは、まとめた事業計画を三人でシェアしてください」

渋川さん「私は眼鏡店にしました。自分が眼鏡をかけているからという単純な理由で選びました。事業計画名は、△創業十年目の眼鏡店が満を持して開発する、高性能眼鏡の製造販売Vです」

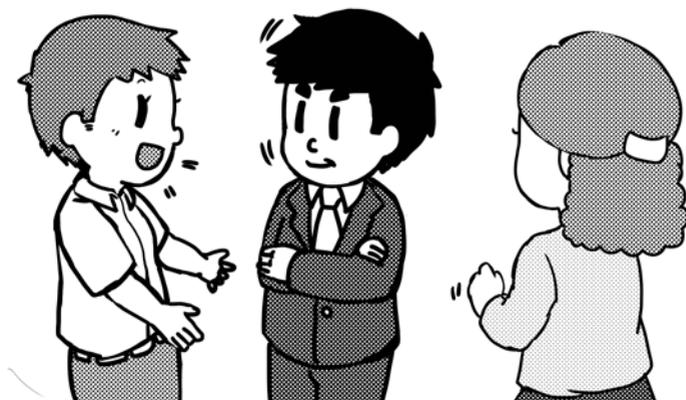
Aさん「ありがとうございます。私は、二十代のシステム開発会社を選択しました。一番若いので、一番伸び代があると考えたからです。事業計画名は、△全員二十代の若い会社が起業コンテスト優勝の実績を実現するVです」

渋川さん（ん？日本語がよくわからないな。）

Bさん（あれ？そんな話だったかな？）

Bさん「ありがとうございます。最後に私は、創業二百年超の植木屋さんを選びました。これだけ長くやっているのは基礎的な力がある証拠だと思います。事業計画名は、△創業二百年を誇る植木屋の納期を最適化する、冷蔵庫活用プロジェクトVです」

渋川さん（負けた）



第 31 話

主観が入るということは、それだけ客観性が損なわれるということ

Aさん(うまい)

講師「はい。ありがとうございます。一周しましたね。三者三様の意見が出たのではないかと思います。そして、おそらくは自分自身の計画よりもまとめやすかったのではないかと思います。理由はそれぞれでしょう。ぜひご自身で違いを考えてみてください。」

△今日のまとめ▽

△他山の石▽

第 32 話

書けるようになるには ①書く、②もっと書く、③休まず書く、④たくさん書く、⑤書くことがないときも書く、⑥もう一度書く、⑦発想を変えて書く、⑧毎日書く、⑨実際に書く、⑩とにかく書く

「タックスプランナー講座 P M 十グループワーク中」

講師「さて、今日の講義も、そろそろ終わりに近づいてきました。この後は認定試験があります。認定試験では実際に補助金の申請書を書いていただきます。今まで学習したことを活かして実物の補助金申請書を書き上げていきましょう」

洪川さん（おお。臨場感あるな）

A さん（じきじきや）

講師「もちろん、全文を書くには、時間がいくらあっても足りないので、試験では、①事業計画名(三十文字) ②事業計画の骨子(百文字)が書くべき課題になります。ご自身の事業について書くか、例題の八人の社長の中から選んで書くかは自由です。内容の良し悪しではなく、書かなくてはならないことが記載されているかどうか採点の基準です。本番の前に、一度模試を行います。まずは、本日の内容を振り返ってみましょう」

△講座内容まとめ▽

・補助金とは

- ①申請者↓審査員↓国という流れ。説明相手は審査員
- ②審査員は大変だから、わかりやすく説明しよう
- ③補助金は利益。二百万円の補助金≒一億円の売り上げ

・事業計画で大切なこと

- ①事業計画名が大事。三十文字で、誰が何をするかを書く
- ②何をするかとは、具体的にどんなマイナスを解消するか
- ③事業計画の骨子。百文字で書く。現状・課題・対策が明らかになっていることが大事

第 32 話

書けるようになるには ①書く、②もっと書く、③休まず書く、④たくさん書く、⑤書くことがないときも書く、⑥もう一度書く、⑦発想を変えて書く、⑧毎日書く、⑨実際に書く、⑩とにかく書く

講師「今日繰り返し返してやってきましたね。要点は、事業計画名と事業計画骨子に絞られます。これらが悪ければ話は伝わりません。伝わらなければ理解されませんし、良い悪いの評価もされません。実際に書いていると、どうしても目先のことが気になります。常にこの基本に立ち返るようにしてください」

Bさん(うんうん)

講師「事業計画名には、『誰が』と『何をするか』を三十文字で記載します。何をするかは、具体的に言えば、『どんなマイナスを解消するか』です」

Aさん(そうだった)

講師「事業計画の骨子には、『現状』と『課題』と『対策』を書いていきます。文字数は合計百文字程度です。それぞれ三十文字ですね」

洪川さん(この数字は覚えたぞ)

講師「では、模試の答案用紙を配ります。これは実際の補助金申請書をもとに作成しています」

Aさん(いよいよだ)

△今日のまとめ▽

△基礎以外を学び、実践で習得する△



第 33 話

千日の稽古を鍛とし、万日の稽古を練とす ~ 宮本武蔵 ~

〈タックスプランナー講座 模試実施中〉

講師 「解答用紙は行き渡りましたか。時間は二十分です。それでは、はじめ」

洪川さん（眼鏡店について書く）。まずは事業計画名か。何をするかは、「海外向け高性能眼鏡の開発」でいいかな。いや、ワークのときにいいなと思った意見は、なんと言ってもわかりやすかった。そのわかりやすさの理由は、具体的に書いてあったからだ。もう少し具体的に書いてみよう）

△何をするか▽

「UVカット機能付き眼鏡フレームの開発」

洪川さん（うん。これでいいだろう。海外向けというのは「どうやって」売るかという売り方の話でもあるから、ここでは省略しよう。次に「誰が」その開発をするか・・・）

△誰が▽

「女性客比率七割の眼鏡店が」

洪川さん（こんな感じかな。女性が女性目線で女性のために開発、というコンセプトが伝わるだろう。一日繰り返し返し練習したからか、それなりにできた気がする）

△今日のまとめ▽

〈反復練習こそ上達の近道〉

第34話

話し上手は聞き上手であって、書き上手とは限らない

「タックスプランナー講座模試実施中後半」

洪川さん（次は、現状・課題・対策だな）

△洪川さんの考えた、現状・課題・対策▽

●現状

・三シリーズ二十四種類のオリジナルデザインを販売し、二シリーズの売り上げは三千万円・本店の人員には余裕がある

●課題

・売り上げを増やす↓店舗増 or ラインナップ増の選択肢がある。人員に余裕があるので、ここではラインナップ増が合理的

●対策

・定評のあるデザインに、「機能」を加えた商品を作る。機能はUVカット。塗装や形状で実現可能
洪川さん（これはそのまま簡条書きでいいかな。何が現状で、何が対策か、一目でわかった方が審査員も読み取りやすいだろう）

講師「はい。時間です。提出して、休憩に入ってください。その間に採点します」

洪川さん（コーヒーを買いに行こう）

Bさん「洪川さん」

洪川さん「はい。あ、Bさん。模試お疲れ様でした。うまく書けましたか？まあ、グループワークのときもよくできていたし、Bさんなら心配ないでしょうけど」

Bさん「いえ、それがちよとうまく書けませんでした」

洪川さん「Bさんでもそんなことがあるんですね」

第 34 話

話し上手は聞き上手であって、書き上手とは限らない

Bさん「はい。お恥ずかしい話なのですが、自分でもいけると思っていたのです。グループワークをやっていると、新しいアイデアがどんどん湧いてきて、あれも書こう、これも書こうと楽しみにしていたんです。でも、実際に書こうとすると、頭が真っ白になってしまって……。たくさん思いついたはずなのに、ほとんど思い出せず、焦っているうちに時間になってしまいました」

洪川さん「なるほど。Bさんは看護師さんでしたよね。もしかして、普段はこういう文章を書くことって少ないですか？もしそうだとしたら、ちょっとしたまとめ方のコツで変わるかもしれませんよ」

Bさん「そうなんですね。どんなコツなのでしょう。あんなに話せたのに書けなくなつて、正直ちょっとパニック中です」

△今日のまとめ▽

▽話し言葉を書き起こすと読み取れない▽

第35話

画家も漫画家もイラストレーターも 必ず下書きをしてから筆を入れ始める

「タックスプランナー講座 休憩中」

渋川さん「じゃあ、コーヒーでも飲みながら話しましょう」

Bさん「はい」

渋川さん「色々思いついたけど、書けなかった。書こうと思ったらほとんど忘れてしまった。そうおっしゃってましたね」

Bさん「はい。そうです。たくさん思いついたはずなのに思い出せなくて、かなり慌ててしまいました」

渋川さん「おそらくですが、下書きをするだけで、かなり解消すると思いますよ」

Bさん「下書きですか？ 確かにしていませんけど」

渋川さん「はい。よほどの天才や熟練者でない限り、いきなり本文を書き始めるのは無理です。かえって時間がかかるし、書けたとしてもレベルの低いものがちです。支離滅裂になってしまうというか……」

Bさん「まさにそれです」

渋川さん「そうですね。人間の短期記憶、つまり一度に覚えていられる情報量はとても少ないのです。せいぜい数十文字といわれています。だから、いくつか思いついたことがあったとしても、そのうち二つを文章化していると、その間に他のことは忘れてしまいます」

Bさん「なんだかとても思い当たります」

渋川さん「そこで、メモや下書きが役立ちます。思いついたらメモを取り、下書きで簡条書きにすることで、「巨アイデア」を書き出してしまいます。そうすれば、忘れたとしても思い出せるし、

全体の構成も作りやすくなります」

Bさん「制限時間のこともあり、急いで書かなくてはと思って、いきなり書き始めていました。

下書きするという発想はありませんでした」

渋川さん「そして悩むことに時間を使っていた、ということですね」

Bさん「そうです。本末転倒ですね」

第 35 話

画家も漫画家もイラストレーターも必ず下書きをしてから筆を入れ始める

洪川さん「はい。でも、よくあることです。やり方さえ覚えれば、次からはうまく書けますよ。心配いりません」
Bさん「はい。ちょっと希望が湧いてきました。ありがとうございます」

洪川さん「それはよかった。そういえば、確か Bさんはスポーツがお好きだと聞きました」

Bさん「はい。自分でもやっていますし、父の影響で家でもスポーツ中継を見ます。野球とかサッカーはよく見ますし、女の割には詳しいですよ。自称特技のピアノより使った時間は長いかもしれません」

洪川さん「それは丁度いいです」

△今日のまとめ▽

↳ 手を以つて直となす

第 36 話

プロ野球選手のピッチャーは 投げようと思えばどんな変化球でも投げられるが、投げない

「タックスプランナー講座 休憩中二」

洪川さん「プロ野球のピッチャーって、ピッチャーごとに決まった種類の変化球しか投げませんよね」

Bさん「そうですね。持ち球はそれぞれ決まっていますよね。ストレートは全員として、カーブとかスライダーとかフォークとか……。投げる種類は、ピッチャーごとに固定されていますね」

洪川さん「そうそう、それです。この持ち球はなぜ決まっているのでしょうか？ 仮にもプロになるくらいです。投げようと思えば、大抵の種類の変化球を投げられるはずですよ」

Bさん「うーん。言われてみれば。得意不得意があるとは思いますが、なぜ投げないのかということ……」

洪川さん「ほぼそれで正解です。例えば、以下のようなピッチャーがいたとします。%はバッター

を打ち取る確率です。ストレート 八十% カーブ 七十五% フォーク 七十% その他 五十% ～六十%」

Bさん「右の本格派って感じですね」

洪川さん「はは、そうですね。このピッチャーはストレートとカーブだけ投げていけば、かなりの確率でバッターを打ち取れそうですね」

Bさん「そうですね。そして三振を取りたいときはフォークですね」

洪川さん「ここでこんな会話ができるとは思いませんでした。ただ、その通りです。確率の悪い他の球種を投げる必要がないのです。投げようと思えば投げられますが、得意でないものを投げて、打たれる確率が高まるのです」

Bさん「なるほど」

洪川さん「得意だということは相性もありますし、なんといつても、それをよく練習してきたんでしょね」

Bさん「はい。なんとなく話が見えてきました」

洪川さん「おお。さすがですね」

Bさん「はい。私が模試で考えをまとめられなかった理由もここにありそうですね。せっかくワー

第 36 話

プロ野球選手のピッチャーは投げようと思えばどんな変化球でも投げられるが、投げない

クで皆さんと時間をかけてまとめた事業計画名・骨子があったのですから、それをそのまま使うくらいでもよかったですね」

洪川さん「はい」

Bさん「急造でアイデアを盛り込んでも、作り込み度が低いから、全体の完成度は落ちてしまいます。他との整合性も取れませんね」

洪川さん「そうですね。もちろん、アイデアはアイデアでとっておけばいいですよ」

Bさん「そうします」

洪川さん「じゃ、そろそろ講義に戻りますか」

Bさん「そうしましょう」

△今日のまとめ▽

↓新しい⇨完成度は低い↓

第 37 話

すでに忙しい人が集客するとより忙しくなる

〈タックスプランナー講座 認定試験〉

講師「先ほどの模試の結果をお返しします。それぞれに要改善点のコメントが入っていると思いますので、本番の認定試験に臨んでください」

渋川さん(Bさんは少し手間取ったという話だったけど、みんなうまく書けたのかな?)

講師「まずは模試の総評です。皆さん、生懸命取り組んでいただいたこともあり、全体として大変よくできています。」

渋川さん(ほっとした・・・)

講師「ただ、ところどころ改善できる箇所もありました。一覧を作つてあるので、ご覧ください」

△模試結果。改善できそうな点▽

・誰が

×自分の個人名を書いている

↓間違つてはいませんが、正確でもありません。世の中の人は皆あなたのことを知っているのでしょいか。よほどの有名であれば個人名でもオーケーですが、大抵の人はあなたのことを知りません。知らない人にあなただけが何者か、もつといえ、あなたがその事業をするにふさわしい人物であるかを説明しなくてはなりません。書くとしたら、資格か経歴です。

・何をするか

×より良くなるかしか書いていない

↓人も動物である以上、非常にネガティブです。基本的にマイナスなことしか考えていません。その性格からして、より良くなることにはほとんど興味を示しません。もつと言えば、理解できないのです。人の興味を引きたいければ、マイナスを解消するというアプローチで説明することが不可欠です。

・現状

×世の中一般の現状のみ

↓現状には、大きく分けて、「世の中一般の現状」と「自分自身の現状」があります。事業計画に書かなくてはならないのは後者です。後者こそ、その後の課題や対策につながります。世の中一般の現状は、問題提起としては成り立ちますが、事業計画にはあまり役立ちません。地球温暖化という現状に対して、あなたの事業は何ができるでしょうか。おそらく何もできません。

・課題

×問題と課題を区別していない

↓大雑把に分けて、

・問題⇨マイナス

・課題⇨ゼロ以上だが、そこより良くする要素です。

課題解決というのは、事業で言えば成長。問題解決は、退化衰退を食い止めることです。どちらも必要ですが、事業計画(⇨将来ビジョン)でいえば、課題が重要です。問題があるなら、計画を立てる前に解決すべきです。

・対策

×どの課題が解決するか不明

↓人手不足なのに集客しても、仕事が必要な状況が悪化するだけです。集客は魔法の言葉に聞こえますが、集客で儲かるのは集客コンサルタントだけです。あなたは今暇なのですか？暇なら集客してください。むしろなくてはなりません。でも、忙しいのに集客したら、よりお客様が増えてしまいます。お客様が増えるということは、仕事が増えるということです。仕事が増えたら、忙しくなりますよね。忙しいのに、より忙しくする施策を打つ。皮肉が効きすぎています。

第 37 話

すでに忙しい人が集客するとより忙しくなる

洪川さん「なるほど。課題の部分でちょっと改善できるかも。まずは大きく間違っていないくて安心したな」
講師「各自の模試も返却します。改善できそうな点をコメントしてあるので、本試験に活かしてください」
洪川さん「悪くない……………」

Aさん「具体性が……………」

Bさん「次はうまく書こう！」

講師「それでは、本試験の答案用紙を配ります」

△今日のまとめ▽

▽ P D C A サイクル ▽

第 38 話

何回やっても何回やっても〇〇が倒せない ということはない

「タックスプランナー講座 認定試験 二」

講師「それでは、認定試験の問題用紙と答案用紙を配ります」

△認定試験問題▽

事業計画を、次の形式に従って書きなさい。事業計画は、自分の事業でも、事例として挙げた八人の経営者の中から一人を選択してもいいものとする。

【指定形式】

① 誰が何をするかを三十文字程度で書く

② 現状・課題・対策を百程度文字で書く

講師「試験時間は二十分です。それでは。開始」

洪川さん(.....こんな感じかな)

Aさん(.....)

Bさん(.....)

講師「はい。時間です。答案用紙を前に提出してください」

洪川さん(まあまあ書けた)

Aさん(どきどき)

Bさん(これでよかったかな.....)

洪川さん(ほっとした.....)

講師「はい。お疲れ様でした。採点の間に、今後の手続きや展開を説明します」

△手続き▽

・合否結果は郵送でお知らせ。一〜二週間で届きます。

・合格者はタックスプランナー協会に会員登録することが出来ます。合否結果と同時に必要書類が届くので、

記載して返送してください。

・上級資格として、アドバンスドタックスプランナー養成講座があります。申し込みはHPから行えます。

講師「模試の結果からすると、本試験が危ないという方はいらっしゃいませんでした。ただ、本番は別という部分もあるので、万が一危ない方がいれば、個別にお声をかけさせていただきます。声がかからなければ、安全圏にいると思っただいて結構です」

洪川さん（思い出すと、こういう試験を受けるのは何年ぶりかな）

講師「それでは、本日の講義と試験はこれで終了です。最後に皆さんの感想をシェアして終わりの言葉にかえさせていただきます」

洪川さん「受講中に繰り返し行ったことがそのまま試験に出たので、自然体で試験に臨むことができました。当たり前ですが、授業を真剣に聞くことが、最大の試験対策になると思えました」

その他の参加者「……（それぞれの感想を述べる）」

講師「はい。これで本日に終わります。今日は一日お疲れ様でした」

△今日のまとめ▽

▽初めて聞く問題は試験には出ない▽

第 39 話

10 メートル先の景色は 10 メートル走らないとわからない

（タックスフランナー講座終了後）

渋川さん「あ、Aさん、Bさん、お疲れ様でした」

Aさん「お疲れ様です」

Bさん「お疲れ様でした。試験はいかがでしたか？」

渋川さん「はい。おかげさまで、それなりに書けました。というか、模試で書いたことと、九割方同じです」
Bさん「そうなんです。私はワークでやったことに戻って書きました。模試では頭が真っ白になりましたが、皆さんと取り組んだワークのことを思い出して書くと、この外スラスラと書けました。自分を良く見せようとしても、実力以上のものは発揮できませんね」

Aさん「それは私も思い当たるところがあります。試験となるとつい力んで、実力以上のものを期待してしまいますよね。冷静になればそれは無理だとわかるはずなのですが」

Bさん「舞い上がってしまいますね」

Aさん「それで、それ」

渋川さん「お二人は次の段階、アドバンストタックスフランナーも受講されるんですか？」

Aさん「はい。そのつもりです。私は講師志望なので、その次のマスターまで、一括で申し込んであります」

Bさん「そんなことができるんですね」

Aさん「はい。私もホームページで知ったのですが、ちょっとだけ受講料も割引になっていて、お得な感じでした」

渋川さん「Bさんはどうされる予定ですか？」

Bさん「私は正直先のことを考えていなかったのですが、今日受講して、もう少し勉強したいと思うようになりました。帰ったらアドバンストに申し込みます。実はお二人の影響も大きいです」

Aさん「そうなんですか？」

Bさん「はい。私は漠然と補助金の知識を手に入れたと思っていました。それがなんであるかも、実はよく知らなかったのですが」

第 39 話

10 メートル先の景色は 10 メートル走らないとわからない

洪川さん（まあ、私も似たようなものだけども）

A さん 「私もいうほど知っていたわけではないですよ」

B さん 「はい。それがよかったのかもしれませんが。先入観なしで今日学べたので。補助金って名前の通り、補助、なんです。本体の事業がしっかりしてこそ、その効果を発揮することができる」

A さん 「そうですね。今日のカリキュラムも事業そのものを具体化するものばかりでした」

B さん 「そこからスタートできたので、私のような初心者にもなじみやすかったです。それで次のステージものぞいてみたいと思いました」

洪川さん 「B さんのワークはよくできていましたしね。いずれにしても、次回の講座でもお会いできそうですね」

A さん、B さん 「はい。それではまた」

洪川さん 「はい」

△今日のまとめ▽

△大抵の人は人に影響を受ける△

第40話

釣りをしてよく釣れる場所を発見したときに共有するか秘匿するかはその人次第。どちらにもメリットデメリットがある

（タックスフランナー講座帰宅後）

洪川さん「ただいま」

上司（妻）「おかえりなさい」

洪川さん「講座が終わりましたよ」

上司（妻）「お疲れ様でした。どうでした？」

洪川さん「とてもよかったです。仕事にも即、結びつけられそうです。上級資格にも申し込むことにしました」

上司（妻）「それはよかったです」

洪川さん「あと、受講仲間ができたのも大きかったです。同じ課題に取り組むメンバーがいると、モチベーションが違いますね。そこからヒントを得たのですが、この資格の情報を支店で共有できませんか」

上司（妻）「もちろんできますよ。朝礼当番のときに紹介お願いします」

洪川さん「はい。では、早速協会に連絡して、朝礼に講師を派遣してもらえないか聞いてみますね。今のうちにメールを打っておきます」

上司（妻）「それはいいですね。支店の成績も上がりそうですね。でも、いきなり共有しちゃっていいんですか？」

洪川さん「たぶん大丈夫です。独り占めするより、共有した方が新しいアイデアも湧きそうですし、市場も大きいから、独占する意味はあまりなさそうです」

上司（妻）「今日二日で色々進展したみたいですね。食事しながら教えてください。今日はミートコンドリアを作りましたよ」

洪川さん（朝言っていたやつか……。聞いた感じ普通の料理だけど、何が創作なんだろう）「自慢の創作料理ですね」

上司（妻）「はい。こちらです。どうぞ、召し上がれ」

洪川さん（ミートコンドリア……だな）「いただきます」

上司（妻）くっくっく……。気づいていない気づいていない「いただきます」

第 40 話

釣りをしてよく釣れる場所を発見したときに共有するか秘匿するかはその人次第。
どちらにもメリットデメリットがある

洪川さん「また何か隠していますね」

上司(妻)「はい」

洪川さん「段々慣れてきました。あえて聞かないことにします」

上司(妻)「はい」(耐性がついてきている・・・)

^今日のまとめv

~秘めたるが花~

妻作：ミートコンドリア▼



第41話

大抵の場合、機会は均等にあり、それを待ち構える体制ができているかどうかの結果を左右する

（朝礼にて）

洪川さん「今週は新規が二件見込めており、引き続きフォローします。今日の成績報告は以上です。続いて、情報共有です。実は、先週末、ある資格講座を受講してきました」

上司（うんうん。そしてミートコーンドリアを食べました）

洪川さん「名前はタックスプランナー。補助金の基礎が学べます。私はここで得た知識を元に、昨日、おとといと見込み客にアプローチしたところ、非常に歓迎され、商談も順調に進んでいます」

上司（うむ）

洪川さん「そこで、早速講師をお呼びし、情報を共有したいと思います。それでは先生、よろしくお願いいたします」

講師「おはようございます。よろしく申し上げます」

洪川さん「まずは資格の概要から教えてください」

講師「はい。タックスプランナーは、補助金や助成金を基礎から学べる資格です。レベルは三段階に分かれていて、洪川さんが受講したシニアタックスプランナーは、六時間で修了するプログラムです。ここで基礎を十分に学んでいただき、次のステップに進みます」

洪川さん「次のステップはアドバンストタックスプランナーでしたね」

講師「はい。これも同じく、六時間です。洪川さんは来週受講されるご予定でしたね」

洪川さん「はい。シニアとアドバンストはどのような違いがあるのですか？」

講師「基礎と応用と想っていただけで結構です。あるいは、自分で申請するか、人の申請を代行するか、といった使い分けもできます。基礎編のシニアタックスプランナーでも、十分に補助金の申請はできますが、より知識を深め、人の代行をしたいという場合は、アドバンストタックスプランナーをお勧めします」

洪川さん「そうですね。私は見込み客の申請代行をイメージしているので、アドバンストタックスプランナーまで受講します。実際、そこまでできたら、私のお客様にはとても喜ばれますね」

第 41 話

大抵の場合、機会は均等にあり、

それを待ち構える体制ができているかどうか結果を左右する

講師「それも良い活用方法だと思います。ここで、補助金や助成金の説明をしておきますね。どちらも原則返金不要の資金として、近年とても注目されています。すでに年間二十兆円、三千種類もの市場規模があります」

洪川さん「基本的に事業者向けですね」

講師「はい。国としては、お金を出すから経済を盛り上げてよ、というリクエストですね」

洪川さん「それで増えてきているんですね。それにしても二十兆円というのはすごい規模ですね」

講師「そうですね。それだけチャンスも多いと思います」

洪川さん「早速活用させていただいています。ところで、資格の名称はなぜタックスプランナーなんですか。補助金や助成金を冠に持ってきた方が、今の話に近いと思うのですが」

講師「はい。もちろん理由があります」

△今日のまとめ▽

〽名は体を表す〽

第42話

七つの罪 理念なき政治 労働なき富 良心なき快樂 人格なき学識 道徳なき
商業人間性なき科学 献身なき信仰 ~ マハトマ・ガンジー ~

〔朝礼にて二〕

洪川さん「それは興味深いですね。タックスプランナーの名前の由来を教えてください」

講師「はい。年間二十兆円とか、三千種類とか、返金不要とか、とかくその『得』の部分がクローズアップされがちな補助金ですが、実はこれは日本だけの制度です」

洪川さん「そうなんですね」

講師「はい。それもこれほどの規模になったのは、ここ最近の話です」

洪川さん「他国や昔の日本では、状況が違うのですね」

講師「その通りです。補助金は、『集めた税金をあげます。どうぞ好きにお使いください』という大胆な政策です。当然、受け取った側に、それを使いこなすだけの知識と悪用しないだけのモラルが求められます」

洪川さん「確かにそうですね。どことは言えませんが、それらがそろっていない国で実施しようとしたら、不正受給だらけになるでしょうね」

講師「その通りです。でも、幸運なことに、現代の日本には、知識とモラルの両方がそろっています。加えて、ピークは過ぎたとはいえ、国庫には潤沢な資金があります。これらの条件がそろって、初めて実行できる政策なのです。そして、ここで二つ考えていただきたいのは、そんな素晴らしい制度である補助金のもとの原資は税金です」

洪川さん「はい」

講師「誰しも税金を払うのは嫌なものです。税金のニュースは大抵悲報として取り扱われます。そして、誰かのストレスとともに集められた税金を受け取り、自分の意思で使うのが補助金です。だとしたら、胸を張って、誇れる使い方をする必要がありますね」

洪川さん「そうですね」

講師「節税、あるいは、まかり間違って、脱税。これって何か面白いのでしょうか。私腹を肥やす行動にロマンはありません。堂々と納税して、堂々と受け取り、使えばいいのです」

第 42 話

七つの罪 理念なき政治 労働なき富 良心なき快樂 人格なき学識 道德なき商業
人間性なき科学 献身なき信仰 ~マハトマ・ガンジー~

洪川さん「そっちの方が面白そうですね」

講師「それは間違いありません。少し長くなりましたが、だから、タックスプランナーという名称なのです。補助金ブローカーでも、助成金コンサルタントでもありません」

洪川さん「なるほど」

△今日のまとめ▽

▽想いだけでも力だけでも▽



第 43 話

広まる制度の要素は二つ。

理念があること。使ってみたら思ったより便利だったこと

（朝礼にて三）

洪川さん「いかに有利な制度とはいえ、補助金も元は税金ですからね。そこから考えて、タックスプランナーだということはよくわかる理念です」

講師「ありがとうございます」

洪川さん「最後に、理念と対をなす活用方法について、もう少し教えていただけますか」
講師「はい。タックスプランナー資格の活用方法は次の三つです」

ハタックスプランナー活用方法 ↓

① 基礎：自分の補助金を申請

自社の事業について、補助金申請し、自社で受け取り活用する。そのために補助金の基礎を学び、最重要ポイントから効率的に学習。 ↓ シニアタックスプランナー

② 応用：他者の補助金を申請

補助金についてより深く学び、他者の申請をサポートできるまでにその能力を高める。聞き出して書くという、テクニクも同時に身につける。 ↓ アドバンスドタックスプランナー

③ 教える：講師としての道補助金についての知識を専門家レベルに高め、かつそれを人に教えるスキルを身につける。自身で主催して、シニアタックスプランナー養成講座や補助金診断会を実施する。 ↓ マスタータックスプランナー

第 43 話

広まる制度の要素は二つ。理念があること。使ってみたら思ったより便利だったこと

洪川さん「なるほど。自分がどの段階を目指すかが、明確になりそうです」

講師「その目安として聞いていただけたなら、とても嬉しいです」

洪川さん「さて、そろそろ時間ですが、最後に一言あれば」

講師「これは私の主観ですが、どのように活用する場合でも、ぜひマスタータックスプランナーを目指してほしいと思います。私自身、そこまで勉強して得たものはとても大きかったです。教える側に回って初めて見えてくる世界も少なからずあります。教えると自分でも深く学べます」

洪川さん「なるほど。ありがとうございます。ここで一旦講師の方のご説明は終わります。質問があれば受け付けますので、どなたかいらっしゃいますか？」

社員 A 「はい！」

△今日のまとめ▽

〈教えると記憶の定着率は三倍〉

第44話

目標は大義ではなく費用対効果に関わるものとして
捉えなくてはならない～ピーター・ドラッカー～

～朝礼にて四～

渋川さん「ご説明ありがとうございました。引き続き質疑応答に入ります。質問のある方はいらっしゃいますか」

社員 A 「はい！ 資格の活用方法として、

① 自分で補助金申請 ↓ シニアタックスプランナー

② 他者の申請支援 ↓ アドバンスドタックスプランナー

③ 講師になる ↓ マスタータックスプランナー

というお話でしたが、それぞれの必要コストを教えてください。

講師 「ありがとうございます。」

① シニアタックスプランナー、六時間・三万円

② アドバンスドタックスプランナー、六時間・三万円

③ マスタータックスプランナー、十二時間・十二万円です」

社員 A 「ありがとうございます。それぞれのモデル収益

というか、資格取得者の金銭的な活躍モデルはありますか？」

講師 「はい。あります。」

① シニアタックスプランナー

補助金を自社で取得 ↓ 五万円～二十万円

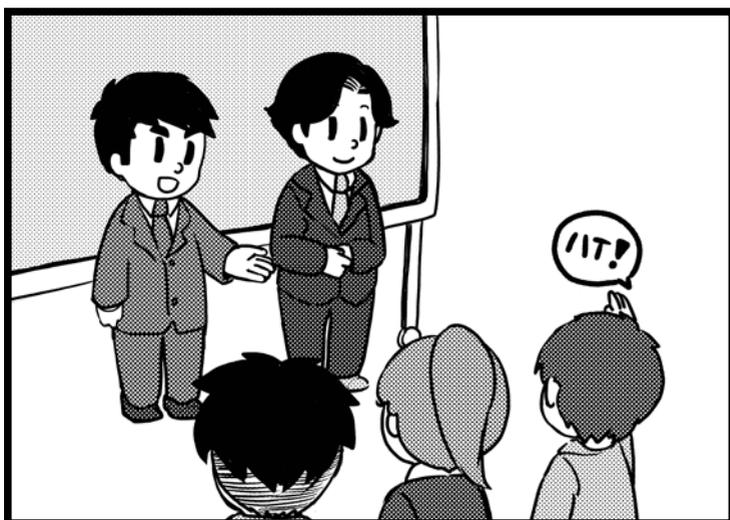
② アドバンスドタックスプランナー

申請書を代筆した際の成果報酬 ↓ 二百万円 × 10% 〓

二十万円

③ マスタータックスプランナー

〓



第 44 話

目標は大義ではなく費用対効果に関わるものとして
捉えなくてはならない～ピーター・ドラッカー～

講師として講座を開講↓・五万円×十人×月二回＝三十万円だいたい一月にこのくらい収入を得られるだ
ろうというモデルです」

社員 A 「ありがとうございます。よくわかりました。あとはそれを私がどう活用するかですね」

講師 「はい。楽しみにしています」

洪川さん 「ありがとうございます。他には何かありますか」

社員 B 「はい。これだけの内容になると、資格取得後が大切だと思います。何か継続学習の方法はありますか」
講師 「はい。おっしゃる通り、資格は取得してからの方が長いです。したがって、当協会でも資格取得後のコミュニ
ニティを重視しています」

△資格取得後の継続学習▽

①コミュニティ

有資格者限定のコミュニティを作っています。サイボウズ Live というソフトを使い、ネット上で先行者のノウ
ハウを吸収することができます。また、最新の情報もここで得ることができます。

②実践会

隔月で開かれる、ノウハウ共有会です。成功者の生の声を聞くことができる上に、その場で質問などもできる
メリットがあります。

③補助金診断会

マスタータックスプランナー資格を取得しても、教えるという実践経験がない場合、いきなり講座を開くことは
ハードルが高いかもしれません。そこで、一時間の補助金診断会を開催することで、講座開催のノウハウを実践
で得ることができます。

第 44 話

目標は大義ではなく費用対効果に関わるものとして
捉えなくてはならない～ピーター・ドラッカー～

社員 B「わかりました。ありがとうございます。資格を取ってからの方が長いのは、その通りですね」
洪川さん「それでは、時間になりましたので、質問もこの辺で終えたいと思います。しばらくは応接室にいらっ
しやるので、個別の質問などあればそちらでお願いします。先生、ありがとうございました」
講師「ありがとうございます」

△今日のまとめ▽

▽いきなりは無理。その通り。▽

第45話

人生はクローズアップで見れば悲劇、ロングショットで見れば喜劇
～チャーリー・チャップリン～

「タックスプランナー講座 受講終了三カ月後」

渋川さん「ただいま」

上司(妻)「おかえりなさい。今日も遅かったんですね」

渋川さん「はい。でも、そのおかげで、また一件新規が決まりましたよ。明日、会社で報告にあげますね」

上司(妻)「それは頼もしいです。最近はずっと調子いいですね」

渋川さん「まあ、なんとか。勝ちパターンを見つけたというか、補助金の話で二度目、三度目のアポイントを取れるのがなんといつても大きいです」

上司(妻)「資格を取って計画通りですね。支店全体もつられて成績が上がっているので、もしかしたら表彰の対象になるかもしれませんね」

渋川さん「また出世しちゃいますね」

上司(妻)「実はそのことについて私も報告があります」

渋川さん「？」

上司(妻)「今月いっぱい、退職することになりました」

渋川さん「はい」

上司(妻)「あまり驚かないのですね」

渋川さん「まあ、なんとなく。そんな気はしていました」

上司(妻)「さすがに察しがいいですね。理由は聞きますか？」

渋川さん「そこは聞いておきたいです」

上司(妻)「二つ理由があります。一つは、後進のめどが立ったことです。渋川さんをはじめ、独り立ちしてくれたメンバーが多く出てきてくれました。特に、タックスプランナーの展開はとてよかったです。もう一つは、家事に専念するためです」

渋川さん「前者はなんとなくわかりますが、後者はちょっと気になります。家事は分担しているつもりでしたが、

第 45 話

人生はクローズアップで見れば悲劇、ロングショットで見れば喜劇
～チャーリー・チャップリン～

足りませんでしたか？」

上司（妻）「いえ、そんなことはありません。まあ、これも察していただければ」

洪川さん「……………はい。おめでとうござります。いや、ありがとうございます。でしうか」

上司（妻）「こちらこそ。改めてよろしくお願ひします」

洪川さん「はい。頑張らなくてはいけない理由がまた一つ増えてしまいましたね」

おわり

△今日のまとめ▽

↓禍福は糾える繩の如し↓

■洪川さんの感謝の声

資格取得後は、今まで会ってもらえなかつた社長にも会ってもらえるようになりました。向こうから来てくれた社長もいます。これもタックスプランナー資格のおかげです。

ありがとうございます。