

# RAYMAC PRESS



レイマックプレス 2011年9月号 Vol.37

インタビュー **高橋綾太** (特定非営利法人HOMIES ホーミーズ 理事長)

## ベロタクシーを走らせた。それだけ考えていた。

内定を辞退してフリーターになり、ぐうたらな生活をしていたときにたまたま耳にした主婦の声。それがヒントになり起業へと突き進んだ。名刺も持たず、見積書の作りさえ分からない24歳のフリーター青年が、自転車タクシーを尾張旭市で走らせた。一心で大人社会に飛び込んだ。その痛快な成長ストーリーを代表の高橋綾太さんに直接お聞きした――。



特定非営利活動法人 HOMIES  
理事長 高橋綾太(たかはしりょうた)

1984年愛知県生まれ

大学卒業後、フリーター中の海外旅行で出会った自転車タクシーをヒントに、愛知県尾張旭市でNPO法人HOMIESを立ち上げ、ベロタクシー事業を開始する。HOMIESとはヒップホップの言葉で、「友達の友達は友達」という意味。

### Index

- 起業家インタビュー 1-4
- メルマガバックナンバー 5
- 経営コラム/ベストセラー解説 6-7
- 人事労務相談室 8

—まずはじめに、小さい頃はどんな子供だったんですか？  
普通の子供でした(笑)。スポーツは先輩との上下関係が苦手だったので続かなくて、勉強もあまりやらず成績はオール3。いや2かな(笑)。中学校のときは部活動もやらずにすぐ帰宅する子供でした。

—高校時代はどうだったんですか？  
高校時代も引き続き帰宅部で(笑)。喫茶店でアルバイトをしていました。あとはバンドをやっていましたね。ブランキージェットシティのコピーバンドで、ベースを担当していました。音楽はずっと好きで、大学に入ってからDJをやったりしました。

—将来にやりたいことはあったんですか？  
中学のときアニメの「GTO」が流行って、主人公のオニヅカという先生に憧れて、高校の先生になりたいと思っていました。その一方で、実世界でも影響を受けた先生がいました。中学校の数学のおおばさん先生なんですけど、すごく私のことを見ていてくれる人でした。きっとどの生徒に対しても同じように対応していたのだと思いますが、私にとっては特別な先生でした。担任でもないのに、一歩踏み込んで接してくれるのです。他の先生たちは、勉強を教えて、悪いことしたら叱って、というように生徒と一定の距離を置くのが普通だったのですが、その先生は踏み込んでくるんです。私の家は母子家庭だったので、「家のほう大丈夫？」とか「勉強どう？」とか「進学どうするの？」とか、とにかく親身になって聞いてくれました。夏休みにはその先生の家遊びに行き、勉強したりしていました。

—ということは大学進学も先生になる方向で決めたのですか？  
そうです。社会科が得意だったので高校の社会の先生になるための学部に進みました。国際関係学部という学部です。でもその学部の授業には全く興味ももてず、大学の1、2年生の間はほとんど勉強もせず、遊んでばかりでした。3年生からは教授についてゼミが始まるのですが、私はあまり厳しくない教授を選びました。レポートさえ出せば単位をくれるような。そういう教授には、やる気のあまりない、楽をしたい学生が集まります。私もそう

いう学生だったんですが、そういう連中の中では「まだましな学生」（笑）でしたので、ゼミのリーダーに選ばれたんです。そのとき、私にとってとても大きな転機となる出来事起きました。

### —どんなことがあったんですか？

ある日その教授から仕事を頼まれました。大学で大きなフォーラムを開催することになり、世界から来る500人の来賓をもてなす企画を考え、運営するという仕事です。世界の屋台村のような、リトルワールドのような、テントを何個も使ったイベント広場のようものを学内に作るのです。すべてボランティアで、みんなで意見を出し合い、交渉して、行動して、なんとかやり遂げました。そのとき、自分で企画したイベントが現実として目の前に存在し、その中でお客さんが笑顔で楽しんでいるという事実大きな充実感を感じました。

—それはすごく大きな経験ですね。その時点で3年生ですね。卒業後の進路についてはどう考えていたんですか？  
ずっと学校の先生になることを目指していたんですが、過去3年間遊びまくってしまったので、教員免許をとるための単位が足りないことに気がつきました（笑）。

### —ハハハハ（笑）。気がついちゃいましたか。

どう考えても足りないんです（笑）。それで、とりあえず就職はすべきだということで、ある不動産会社を受けて内定をもらったんです。特別その会社に行きたかったわけではなく、受かったから行こうかな、ぐらいの感じです。それで卒業を迎えるわけですが、卒業式の日までずっと「このまま就職しちゃっていいのか？」という疑問が消えませんでした。大学3年のときに味わった「ひとつのことやり遂げる喜び」が忘れられなくて、このまま不動産会社に就職することに対して前向きになれなかったんです。それで卒業式の日会社に電話して、就職を辞退することにしました。まずはフリーターになって、自分を見つめなおすというか、自分が本当にやりたいことを探そうと思いました。

—卒業式の日には？よほど思いつめていたんですね。お母様は何と？

「私もそのほうがいいと思う」と言いました。

### —ハハハハハハ（笑）。理解あるお母様ですね。

変わってるな～と思いましたけど（笑）、ありがたかったですね。自分が好きなことをやりなさい、但し毎月家にはお金を入れなさいという条件付きで許してくれました。

—こんなことをやってみたいというのはあったんですか？  
大学のときの授業でNPOとかNGOについて勉強していたのですが、そのときは全く興味がなかったんです。でも3年生のときフォーラムを企画運営したとき、NPOの人たちと接する機会がありました。そのとき、ボランティアの人や地域貢献をしている団体の人たちって暖かいな、こんな風に仕事がしたいなという思



いは持っていました。一方で、フリーターとして携帯電話ショップでアルバイトをしていたのですが、そこでの売り方はひどいんです。お年寄りにメール機能とか着うたとかの機能を無理やりくっつけて売らんです。おばあちゃんとかは着うたとか絶対に要らないと思うのですが、店の方針でそうさせるのです。そこに笑顔はなくて、お客はイヤイヤ買っていくという感じです。携帯電話は便利で良い商品だとは思いますが、この仕事は全然楽しくないな、こういうのは絶対嫌だな、と思っていました。自分がやったことでお客さんが笑顔になってくれるような仕事がしたいなと思っていました。

### —それで、自分探しの旅に出よう？

はい。まず3ヶ月間オーストラリアに行って、それからバックパッカーになってアジアを回りました。マレーシア、タイ、ベトナム、香港・・・と1か月半くらいかけてぐるっと回ってきました。そこで出会ったのが、タイではトゥクトゥク、ベトナムではシクロと呼ばれるボロボロの自転車タクシーです。それに乗ったときにとっても不思議な感覚にとらわれました。普通の自動車のタクシーでは見逃してしまう景色が、自転車タクシーからはよく見えるのです。街の人の営みが見えるんですね。この自転車タクシーに乗って街を肌で感じた経験が、この旅で一番印象深かったことでした。

—なるほど、そこで自転車タクシーと出会ったんですね。トータルで4か月半くらい海外にいたわけですね。

そうです。4か月半後に日本に戻ってきて、「あ～海外は楽しかったな～」なんて、のん気に思いながら日常生活に戻りました。その頃は、平日はボランティア活動をして、土日は携帯ショップでアルバイトをする生活でした。

—生きるために携帯ショップは続けていたんですね（笑）。ボランティアというのはどんなことをしていたんですか？

日本にいるブラジルの子供たちにサッカーをやる場を与えて、いっしょにサッカーをするという活動をしていました。ブラジルの子供ですから当然サッカーは上手いのですが、日本のサッカーチームに入ると年功序列のタテ社会なので、すぐに辞めちゃうのです。そういう子供たちにサッカーをする場を与えるというボランティア活動です。あとは大学の先生のつながりでい

ろんなどところに行ってボランティア活動をしたりしていました。

—いろいろやっていたんですね。自転車タクシーはいつ登場するんですか(笑)。

ここからです(笑)。当時、私は太ってまして、今でも太っているんですけど(笑)、地元のスポーツジムに通っていたんです。フリーターなので、お昼に起きてジムに行って帰ってきて寝るという、本当にぐうたらな生活を送っていました。ジムのプールで泳いだあと、水着のままは入れるぬるいミストサウナがあって、そこに30分くらい入るとというのが日課になっていました。私が行くのは昼の2時とか3時だから、主婦や高齢者の人たちがほとんどです。ミストサウナでボーっとしていると、その人たちの会話が聞こえてくるんです。「今日はたまたま息子がいて車で送ってくれたのでスポーツジムに来れた」とか「今度のバスを逃すと、次は日暮れになっちゃうので、もう帰るね」という会話をしているんです。その主婦や高齢者たちは、移動手段が限定されていて、スポーツジムに来るのも大変なんです。調べてみると市バスが1時間半に1本しかない。私自身は普通に歩いたり車を運転したりできるので全く不便を感じたことが無かったのですが、私の目の前には交通手段に困っている人たちがたくさんいるんだ、ということが分かったんです。特に高齢者やリハビリをしている方は本当に困っているんですね。そのことをボーっと考えていたときに、アジアで乗った自転車タクシーと今自分の目の前で起きている現象が1本の線でつながったんです。

—なるほどなるほど。

これが次の転機となる大きなきっかけでした。もしかしたら自分で自転車タクシーができるんじゃないかなと思ったんです。それでインターネットで「自転車タクシー」を検索してみると、自転車タクシーはペロタクシーとも呼ばれていることなど、色々な情報が出てきました。検索で一番上に出たサイトに「これ、僕が走らせることはできるのですか？いくらで買えるのですか」と問い合わせしてみたんです。

—そのペロタクシーは日本の会社が売っているのですか？

ドイツで作られたペロタクシーを日本で販売する権利を持っている会社が東京にあって、そこに問い合わせたんです。すると、誰でも買えるわけじゃないことが分かりました。まず法人格を持っていて、かつ地域貢献をする意思があり、かつ貢献できるという根拠を見せないと売ってくれないのです。営利目的で使っちゃいけないのです。

—そうなんですか。そこはポリシーがあるわけですね。

そうなんです。だから、ここ(愛知県尾張旭市)でペロタクシーが走ったらこんな可能性がありますということを企画書にまとめ、彼らにプレゼンしなければならないのです。交通手段に困っている人が病院や公共施設に気軽に行けるようになるとか、市バ

ス、電車、タクシーなどと合わせて地域の末端交通のグランドデザインを描くという内容でまとめて、提出しました。大学のときに得た企画書作成のノウハウで書いた企画書で、大学生レベルの企画書だったのかもしれませんが、一生懸命書いたら、OKが出たんです。「じゃあ、どうぞ」という感じで(笑)。

—お金は持っていたんですか？

全然ないです。20万円くらいしか持っていませんでした。ペロタクシーは1台200万円するんです。プラス初期費用で30万円も必要です。

—え！？そんなにするんですか？

そうなんです。「200万ですか～」と言うと、向こうは「ローンという手もあります」と。「じゃあ、ローンで！」(笑)ということになり、月々5万円ずつ払う契約にしました。フリーターでもローンは組めました。初期費用の30万円はアルバイトで稼ぎました。7月にプレゼンに行って、翌日にOKが出て、7月中にNPO法人を立ち上げて、10月に運行開始というスケジュールでした。7~9月でお金を貯めながら、営業活動をして、立ち上げの準備をするという、怒涛の3ヶ月でした。

—営業活動というのは何を売る営業ですか？

広告を取る営業です。ペロタクシーの車体にラッピングする広告をのせてもらうべく、会社をまわるのです。運行開始までの3ヶ月の間に資料を作って、飛び込み営業です。そんなことやったこと無かったのですが、やるしかなくて。ピンポイントと会社を訪問し「ペロタクシーの高橋と言います」と挨拶しても「キミ、何者？」という対応で(笑)。その頃、私、坊主刈りだったんです。しかも名刺も持っていない。名刺が必要だということすら知らなかったんです。その人の名刺を参考にして急いで作って。プレゼンの資料も「これ、分かりにくいよ」と言われればそこを直して、



「これが足りないよ」と言われればそれを付け足して、皆さんの声を聞きながら段々といいものになっていきました。結局200社くらい回りました。200社目くらいで、ようやく1件決まったんです。

### —良かったですねー！ どのような会社だったんですか？

大学です。15万円の広告を3ヶ月載せる契約を頂きました。「じゃあ、見積書持ってきて」と言われたんですが「見積書って何ですか？」って、相変わらずそんな感じで(笑)。私は社会人としての常識を知らない反面、起業に対する不安も一切無かったです。だから20万円しかないのに200万円のペロタクシーを買って、売上の見込みも立っていないのに5万円のローンも組んでしまった。ペロタクシーを走らせたいというワクワク感だけで突っ走っていました。

### —1ヶ月15万円の広告が取れて、ちょっとほっとしました？

ちょっとほっとしました(笑)。あとは乗客を集めないといけないのですが、チラシをまくお金もないので、新聞社にお願いして記事として載せてもらいました。運行開始の10月10日にさっそく予約のお電話を頂いて、ドタバタしながら何とか始まった、という感じでした。料金の決め方も当時は適当で、初乗り300円と決めて、あとは適当だったんですが、それではいけないということで、地域をブロックに分けて、ブロックごとに課金していくというシステムにしました。尾張旭の端から端まで走っても600円という設定です。

### —最初のお客さんを乗せたときはどんな気分でしたか？

最初のお客さんは、自宅から病院まで乗せて欲しいという方でした。「周りから見られるから恥ずかしいね」と言われました。私自身も実は恥ずかしかったんです。でも2~3回乗ると、自分自身もお客さんも慣れてきて、「また明日もよろしくね」というふうになっていきました。段々予約も入るようになり、あとは病院とかで待機していると「乗せてー」という感じでお客さんがついていきました。

### —経営的にはどうだったんですか？

初年度は赤字だったんですが、次年度からはなぜかずっと黒字で(笑)。運賃収入だけじゃやっけないので、また広告の営業をかけたたり、市町村が行うお祭りやイベントにペロタクシーを使ってもらおうべく営業をしたりもしました。それらが徐々に実っていき、広告がついたりイベントの話が決まるようになっていきました。トリエンナーレやエコモビというイベントで活用してもらい、売上に結びつきました。イベントでは駅と会場を結ぶ交通手段として使われたり、会場内を周遊する目的で使われます。うちには今3台あるのですが、イベントのときはさらに16台くらい増車して運営しています。あと、起業していろんな先輩や社長さんたちからアドバイスをもらって、気づいたこともたくさんあります。最初は自分たちのことだけ精一杯で「広告ください」とか「イベントで使ってください」とお願いするばかりだったんですが、もっとお客さん視点で考えないとダメだと気づきました。「ペロ



タクシーはお客さんの事業のこの部分で生きるはずだ」と仮説を立て、だから、そこを具体化するような提案をしようと考えようになりました。お客さん側に立って考えることの重要性を身につけました。

### —徐々に認知され、軌道に乗ってきたわけですね。さて今後はホーミーズのペロタクシー事業はどんな未来を描いているのですか？

毎年1台ずつ増やして行って、いろんな地域の末端交通として広がってほしいなと思います。病院から喫茶店まではペロタクシーで行って、そこから自宅に帰るのは市バスに乗るというような、自転車タクシーをうまく活用した地域交通のグランドデザインを描くところまでもっていきたいと考えています。いつかはドイツ製のペロタクシーを卒業して、日本製の自転車タクシーを作るという構想もあります。現在使っているやつはドイツ製なので、やはり日本人が乗ったりこいだりするには合わない部分あるんです。そこを改良した、日本国内の地域交通と観光に特化した自転車タクシーを作りたいと思います。これは実際に動き始めています。

### —楽しみですね。さて最後の質問になります。どうやって起業してうまくいくのか、について教えてください。

うーん、そうですね…。ワクワクしたことに積極的に挑戦しようということですね。私は大学を卒業してそのまま起業しましたが、正直、就職した後会社を辞めて起業するのは恐いのだろうなと想像します。安定収入を捨てるわけですからね。そういう意味じゃ、私は恐いもの知らずで起業しちゃった、という感じです。でも起業すると人生を2、3倍楽しめると思っています。新たな自分を発見できますし、いろんな人とも出会うこともできます。就職していたほうが金銭的に楽な面も多いとは思いますが、起業しないと見えないことってたくさんあると思います。大変だったけど、前に進んできたからこそ今の自分や、この環境があると思います。ペロタクシーを尾張旭で走らせてたくて、ワクワクしながら突き進んできたら、いろんな人に助けられながらここまで来たという感じです。これからもワクワクすることをどんどんやっていきたいと思っています。

### —本日はありがとうございました。🙏

#### 【会社プロフィール】

会社名: 特定非営利活動法人HOMIES(ホーミーズ)  
本社: 愛知県尾張旭市三郷町栄48-16  
TEL: 0561-58-1505  
URL: <http://www.npo-homies.com>



## すごい人に見せかける(その6) (2009年9月4日発行第229号)

### ■ 継続するためのコツ

#### 1. 将来得られる果実をなるべく具体的に描く

地道なことを続けていくことは退屈に感じる時もあるし、もっと手っ取り早く成果が得られる方法があるのではないかという不安に襲われることもあります。これら乗り越えるためには、将来自分が得られるであろう果実をなるべく具体的に思い描くことが大切です。

空想するのです。僕のクライアントのある経営者は、40歳を過ぎた今も週に2、3回は徹夜をしながら仕事をしています。よくそんな生活を続けられるね、と問うと、「空想しているから頑張れる」と答えます。空想が趣味なんだとか。つまり、自分が将来つかむであろう成果を事細かに空想するのだそうです。将来の目標を視覚化することが、今日の継続を強力に下支えしているのです。

#### 2. 続けていることを宣伝する

自分が続けていることを皆に宣伝することで、自分を縛ることができます。継続するという事は「自分と約束する」ことでもあります。しかし、他人との約束は一生懸命に守ろうとする人でも、自分との約束はいとも簡単に破ります。

他人との約束を破れば信頼を失いますが、自分との約束を破っても実害はありません。ですから、他人に宣言することで、擬似的に他人と約束した状態をつくるのです。私も資格試験に落ち続けた過去がありますが、途中で辞めなかったのは、大勢の人たちが僕の資格挑戦を知っていたからです。家族はもちろん友人も会社の人も知っていました。

こういう状況で途中で辞めることはできません。時間はかかりましたが、最後までつづけることができました。

#### 3. 世の中の継続している人をライバル視する

連続試合出場をしている阪神の金本選手、古くは鉄人衣笠選手、40歳を越えてもプレーし続けるサッカーのカズ選手など、世の中には自分の仕事にこだわって継続している人がたくさんいます。

有名人でなくても、身近な人の中にもいるかもしれ

ません。僕のクライアントで、工場のスタッフとの仲が上手くいっていない営業出身の社長は、毎週自分の休みの日に工場へ出勤し、スタッフと言葉を交わすことを続けています。

僕は、こういう人たちを自分の良きライバルとして、密かに競争しています。やめなくなった時でも、あの人が頑張っているのだから僕ももう少し続けてみようと思えるのです。

脚本家の三谷幸喜さんは、ホテルに缶詰になって深夜まで原稿を書いていたある時、疲れてふと外に目をやると、隣のビルのオフィスでサラリーマンが一人で残業しているのが見えたそうです。

その時三谷さんは、「あの人が仕事をしている間は、自分も頑張ろう」と思って原稿に戻って書き続けたそうです。自分と直接的には関係の無い人が頑張っている姿を見て、自分も頑張るとするのは、時にとっても有効な継続方法なのです。

(次号に続く)

## プレゼント当選者発表

35号で募集した「快眠枕ジムナスト」(キタムラジャパン製)のプレゼント企画は、抽選の結果、(株)イーヤスの遠藤社長様の当選となりました。たくさんのご応募ありがとうございました！惜しくも当選に漏れたみなさま、申し訳ございませんでした。



さて、当選された(株)イーヤスさんは、愛される会社プロジェクトの会員様でもあり、遠藤社長はこのレイマックプレスでも経営者インタビューにご登場頂いた方です。相変わらず元気そうで、こちらも元気を頂きました。快眠枕でさらに元気になってくださいね♪

# ランニングから学ぶ、 新しいことを続けるコツとは？



豊田礼人(とよたあやと)  
コンサルティング事務所レイマック代表  
「クライアントの成功が私の成功である」  
がモットー。

## ■「続かない代表」のランニングから続けるコツを学ぶ

2011年9月10日発行のNIKKEIプラス1に、「ランニングを長続きさせる方法ランキング」が乗っていました。そのランキングの1～10位の中で僕が気になったものを挙げると、

- 1位 専用のシューズ、ウェアをそろえる
- 2位 仲間をつくる
- 3位 日記をつける
- 7位 フォームや呼吸法などを専門家・教則本から学ぶ
- 10位 スピードや走行距離を他人と比べずマイペースで走る

といったところです。なぜこの経営コラムでこのランキングを紹介したかという、このランキングに挙げられた方法から、「継続」へのヒントが見出せるのではないかと思うからです。自分も含め世の中の中小企業や個人は、業績を上げるために様々な新しい取り組みやプロジェクトを試みます。しかし、その多くが満足な成果に結びつかずいつの間にかフェードアウトしてしまうという状況にあるのではないのでしょうか。そこで今回は、ダイエットと並んで長続きがしにくい代表である「ランニング」の継続方法を学び、そこから経営上の新しい取り組みやプロジェクトの継続方法に応用して考えてみたいと思います。

## ■1位 専用のシューズ、ウェアをそろえる。

これは、まずは形から入るということですね。自分のお気に入りのシューズやウェアを身に着ければおのずとやる気が増し、ランニングがしたくなる。これを会社の新規プロジェクトに置き換えるとどうなるのでしょうか。例えばまずそのプロジェクトにカッコいい名前をつけて、そのロゴマークを作ってみるというのはいかがでしょうか。最初に少しお金をかけて形を整えることでチームの一体感を生み、かつ「お金をかけたのだから元を取らねば」という思いで身が引き締まるという効果が得られるはず。またランニングの場合、体にあったシューズなどを選ぶことでケガを防止するという目的もあります。新規プロジェクトで言えば最初に「グランドデザイン」を描くことです。収益予想と撤退ラインを決めておき、かつ予想されるリスクを織り込むことで、予想外の大怪我を防げます。またリスクまで見込んで構想することにより、ビジョンを共有することにも一役買うはず。



仲間を作ることも、続けるコツの一つ

## ■「2位 仲間をつくる」

ランニングの場合、ランニングサークルに入った交流サイトやブログなどで他のランナーと知り合うことで、「仲間と一緒に頑張る」とか「励まし合い、かつ競い合う」ことによるモチベーションの向上が有効だそうです。会社の新規プロジェクトについて言えば、プロジェクトを複数同時に立ち上げ、プロジェクト間で競い合うのもいいでしょう。会社内で複数のプロジェクトチームを作るのが難しければ、仲の良い会社と会社間で競い合っても面白いと思います。また、経営者個人で言えば、経営者が集まる会に入って、そこで仲間を作るのも時には良いと思います。経営者同士でしか共有できない悩みや孤独感を分かち合える仲間がいるということは精神衛生上良いと思います。しかし、社外活動にのめり込み過ぎ、本業がおろそかになっている経営者を社員さんは冷めた目で見ていますので、この点はくれぐれも注意してください。

## ■「3位 日記をつける」

記録を残すのはモチベーションの維持にとっても有効です。なぜなら自分の努力の積み重ねが目に見えるからです。ランニングで言えば走った距離、時間、感想などを記録することで、積み重ねた努力と成長が、少しずつでも感じられます。一時流行ったレコーディング（記録する）・ダイエットも同じ効果を狙った方法です。会社における新規プロジェクトについても、毎日・毎週・毎月の活動内容や成果を記録しておくことがモチベーションの維持につながります。新しいことに取り組む場合、最初のうちは目に見える成果が出にくいので成果以外で数値化できる目標を設定し、それを記録しレビューしていくことが重要です。例えば新規開拓のプロジェクトであれば、ターゲットに電話をした回数、訪問した回数、DMを送った回数、プロジェクト会議を行った回数など、こちらの行動ベースでコントロールできる

数値を中心に記録していきます。あとから振り返った時、自分たちの努力の積み重ねが数値として見えるのでモチベーションを維持しやすくなります。お客様からの反応や受注という成果があれば達成感が得られるのは当然ですが、そこを求めすぎると「モチベーションを維持して継続する」という目的からずれ、短期的な成果を求め過ぎ、成果が出ないとあきらめてしまうという最悪の結果になってしまいます。ですので、行動を淡々と記録し、過度に早急な成果を求めすぎないことも継続させるためには重要です。

## ■7位 フォームや呼吸法などを専門家・教則本から学ぶ

ただ走ればいいと思われがちなのランニングですが、早いうちに正しい走り方などを学んでおくと上達が早いそうです。経営や新規プロジェクトも同じで、取り組もうとしている分野の本を2〜3冊読むだけで達成のスピードが速まります。クライアントの営業マンを指導していて驚くのは、「営業に関する本を読んでいる人がほとんどいない」ということです。本屋さんに行けば営業本は溢れるほど出ていますが、営業マンたちは正直、あまり読んでいないようです。本に全てが書いてあるとは言いませんが、良い本には参考になるヒントがたくさん書かれています。ポイントとしては、分野を絞って専門的かつ具体的

に書いてある本を選ぶことです。売れているからといって抽象的なことしか書いていない本は、趣味として読むのであればいいのですが、結果を出すための参考にはならないので注意してください。

## ■10位スピードや走行距離を他人と比べずマイペースで走る

ランニングで言えば、かつて運動が得意だった人ほど他人と比較しがちなのだそうです。ランニングに限らず、他人と比較しても何も良いことはありません。他人と比較して自分を責めることほど時間の無駄はないので、何よりも自分自身の成長に目を向けることが大切です。新規プロジェクトに取り組む際も、他社の成功事例と自分たちを比較して悲観する暇があったら、もっと自分たちの活動に真摯に目を向け、良いところや成長した部分を承認し合うことが重要です。会社には会社のスピードがあるので、あくまで自分たちにあったスピードで進むことが大切です。そして軌道に乗ってきたところで徐々にスピードアップしていけば良いのです。

いかがでしょうか。スポーツにしる経営にしる、成果を出すためには継続することが重要です。どうすれば継続できるのか？については多くの人の課題ですので、他分野の人から学べることも多いと思います。是非、聞いてみてくださいね。



あなたの読書時間を大幅短縮

## ベストセラー1分解説

巷で話題のベストセラーを豊田礼人が読み、その要約をズバツとお伝えします

### 『下町ロケット』

池井戸潤 著

オススメ度 ★★★★★

読むべき人 夢を信じている人、夢を見失っている人

#### ポイント1

#### あきらめなければ、最後に夢は叶う。

宇宙ロケットを飛ばすというような壮大な夢でも、持ち続ければいつか実現するという教訓が爽快に描かれている。「小説だから」と言われればそれまでだが、「やっぱり夢はあきらめちゃダメ」というシンプルなメッセージが胸を打つ。

#### ポイント2

#### 一回落ちて這い上がる物語は、万人を惹き付ける。

主人公は元エリートロケット研究者。しかし自らのミスによりロケット打ち上げも失敗に終わり、研究職を辞する。その後泥臭い中小企業の現場で奮闘し、最後に再びロケットに関わって成功する。このダウンアップの物語は感情移入しやすい。

#### ポイント3

#### 敵が明確だと、組織は一致団結する。

主人公が率いる中小企業は、銀行・ライバル企業・大企業からさまざまな屈辱・侮辱・嫌がらせを味わう。憎たらしい大きな敵の前に、バラバラだった社員が「敵を倒す」という目的のもとに一致団結し、力を発揮していく。敵を明確にすることが組織を率いる上では重要だということに、改めて気づかされる。

2011年7月に直木賞を受賞した作品。著者は慶応卒業後銀行勤務を経て作家デビューした人。企業モノ・金融モノの作品が多く、この作品でもビジネスマンの共感を得るべく、きちんとツボが押さえられている。今までの日本では「正直者がバカを見る」と言われてきたがこれからは「正直者が正しく評価される」時代だと言われる。それを強いメッセージとして発信している、勇気付けられる一冊。読むべし。

#### 結論

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった

# 後藤剛のいまさら聞けない人事労務 秘密の相談室

企業の発展に欠かせない人事労務の知識。特に近年その重要性が日に日に増してきています。しかし、分かっているようで結構勘違いをされていることが多い分野でもあります。そこで、今さら人に聞くこともできない人事労務に関するトピックを毎回取り上げ、わかりやすく解説します。



## 「雇用促進税制」を理解する

皆さんこんにちは。暑い日が続きますが、秋の気配も感じる季節ですね。今年もあと残すところ4か月です。最高の1年にするための仕上げをしつつ、来年に向けての準備も着々と進めたいところです。さて、今回のテーマは、本年度の税制改正の目玉、「雇用促進税制」です。税制ですが、「雇用」が絡むという、ちょっと変わり種ですが、面白い制度なのでご紹介します。

### ■雇用促進税制とは

「雇用促進税制」とは、雇用を増やした企業に対し、従業員（※1）の増加1人あたり20万円（※2）の税額控除をする制度です。この制度、雇用増加数1人あたり20万円の税額控除です。所得控除ではありません。従って、要件さえクリアすれば、節税効果は高いと思いますので、新たな雇用を予定している経営者の方は、お見逃しのないように。もちろん、それなりに手間は掛かりますが、厚生労働省の一般的な助成金と比べ、記入する事項もそれほど多くありません。比較的簡単な手続きで済みます。

### ■雇用促進税制を受けるための要件は

では、この「雇用促進税制」を受けるための要件を見てください。

- ①青色申告法人であること
  - ②雇用保険適用事業所であること
  - ③風俗営業等を営む事業主でないこと
  - ④前期及び当期において事業主都合による離職者（解雇者など）がないこと
  - ⑤前期と比べ、当期の給与支払額が一定額以上増額していること
- そして、
- ⑥雇用保険一般被保険者数が、前期末より10%以上かつ2人以上（※中小企業の場合）増加していることです。

### ■必要な手続きは

「雇用促進税制」を受けるためには、下記の手続きが必要で

- ①事業年度開始後2か月以内に、雇用促進計画をハローワークに提出する  
(平成23年4月1日から8月31日までに開始する事業年度の場合は、10月31日までに提出可)
- ②事業年度終了後2か月以内に、ハローワークで雇用促進計画について確認を受ける
- ③ハローワークより交付される雇用促進計画等の書類を法人税確定申告書に添付し税務署に申告する

◆必ず、下記厚生労働省HPにて詳細を確認の上、手続きを進めるようにして下さい。こちらから、雇用促進計画の書式もダウンロードできます。

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/roudouseisaku/koyousokushinzei.html>

◆当然ですが、新たな社員の採用は固定費の増加を招き、その雇用を継続する限り様々なリスクや重い負担がついてまわります。採用にあたっては慎重を期して下さい。

- （※1）雇用保険一般被保険者
- （※2）中小企業（※3）の場合、法人税額の20%が限度
- （※3）資本金1億円以下または従業員数1,000人以下の企業

★後藤剛 (株)アクア・ブレイン シニアコンサルタント。その豊かな経験と視野で、多くの顧問先にて会社と従業員との労使関係の向上を果たしている。家族は妻・子2人。日進市在住。43歳。血液型O型。

世界陸上、面白かったですね。 「陸上競技」が、これほど人間臭くてドラマがあるとは、この43年間知りませんでした！ 中でも、やはりボルトのフライング一発失格ですね。一番は。僕も失格には非常～にガッカリしましたが、彼の人間性を垣間見ることができた点は収穫(?)でした。失格直後、トラックの片隅で彼がうなだれながら「こんな簡単なことでミスなんて信じられねえ！」などと上半身裸で叫んでいたのを見て、それまで、僕の中では単なる「世界一速い男」だった彼が、一人の「人間くさい男」に思え、彼のことが大好きになりました。皆さんはいかがでしたか？

## 【愛される会社プロジェクト 勉強会のお知らせ】

**16回目**となる勉強会は、「あなたの起業家精神を開花させる勉強会」と題して行ないます。起業家精神とは、起業家はもちろん、ビジネスに携わる人であれば必ず持つておくべきスピリットです。その重要性について解説いたします。

### 「あなたの起業家精神を開花させる」勉強会

日時: 2011年10月25日(火) 19:00~20:45  
場所: ウィンクあいち1205会議室 定員: 30名  
料金: 3000円 愛P会員は割引または無料 講師: 豊田礼人



定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- A1会員 525円
- A2会員 980円
- B会員 4200円
- C会員 12600円  
(すべて月額)

RAYMAC PRESS