集客教習所通信

今月は法人獲得の事例についてです。
通常の起業とコンサル起業が異なるのはＢｔｏＢ（ビジネスＴＯビジネス：企業対企業取引）に持っていきやすい点です。
法人獲得できるメリットは

・高単価

・（比較的）長期契約

に繋がりやすい点です。
今月の事例は大分県で起業した竹下さんです。竹下さんは、もと中学校の体育の先生です。陸上部の顧問もしていて全く素人の生徒達を九州大会に出場させたり全国大会に出場させてしまうような凄腕教員でした。４６歳になる時に学校を辞め、自分の力で歩む決断をしました。

これって、なかなか勇気がいる決断です。
お子さんたちも中学生・高校生ですから、まだまだこれから進学もありますし住宅ローンも残っています。
でも、もう学校を卒業する！！
ということで、僕のコンサルティングを受けることになりました。
大分からわざわざ群馬にある僕の事務所に来てもらいました。
２泊３日の秘密の特訓合宿です！
ここで竹下さんがどんなことをやりたいのか？
をヒアリングし、今後の戦略立てました。

その後何が起こったのか？？実際のインタビュー記事をお読みください。

■元教員が起業して年商１０００万円!?

今泉：株式会エリアワンの今泉です。本日は、学校の先生を辞めて講師としても大活躍して、大分県で大活躍をしてる竹下幸喜さんに来ていただいています。竹下さん、どうぞよろしくお願いします。

竹下：よろしくお願いします。

今泉：竹下さん、今、何をしてるか、ちょっと教えていただいてよろしいですか。

竹下：今、大分で、ほめる教育研究所。たけさんにお世話になったときは、ほめる子育て研究所で立ち上げさしていただいたんですけども、今 3 年た

って、今年 4 年目で、ほめる教育研究所という、ほめるを基本にしたキーワードとして、いろんな方々に、子育て中の方々とか企業の皆様、ミドルリーダーの方々とかいろんな方々に、ほめるをキーワードにしていろんなセミナーや講演会などをさせていただいてるという、そういう活動をしております。

今泉：そういう活動ですね。ぜひちょっと経歴も教えていただきたいんですけども。

竹下：私は 20 年間中学校の教員をしておりまして、それも保健体育。体育の教員をしてたんですけども、体育の教員のイメージって、皆さん、多分ジャージ着て、グラウンドとか体育館で怒鳴ってる先生。そのイメージがあると思うんですけども、そんな感じでずっと私も怒鳴りながらやってた。あともう一つの私の仕事は生活指導。生活指導のイメージっていうと、やっぱり厳しい先生。

今泉：厳しいですね。ちょっと竹刀持ってそうなイメージがあるんですけど（笑）。

竹下：そうそう。竹刀持って校門に立ってそうな感じのね。

今泉：（笑）。はい。

竹下：まさにそうで、結局何してたかというと、ずっと生徒のダメ出ししてたんですよね。できてないとこ探してた。それが生徒のためと思って、ずっと。子どもたちを見ると、どこができてないか、おまえこんなんだめだぞとか、ズボンが太くないか、スカート短くないかとか、眉毛そってるんじゃないかとか、茶髪にしてんじゃないかとか、それ全部見て、それが OK だったらおはようって言うっていうね。

今泉：（笑）

竹下：それだめだったらちょっと待てと。取りに帰ってこい、着替えてこい、染め直してこいと、もうまさにダメ出しの達人。そんな指導してたんですけども、あるとき、こんな怒鳴ってばかりでいいのかなって、何かそういうもやもやっとしたものを感じてたんですよ。そのときに、ある生徒の指導をきっかけに、おまえすごいなって、こんなことができるの？って声かけると、その子がめちゃめちゃ笑顔になって、こっちが思ってもいない成果どんどん発揮していって、これはちょっとほめたほうがいいじゃないかなって、そう思ってほめるようにしていったんですよ。そして勉強にしていくと「ほめ達！」に出会った。ほめる達人協会に出会って、これすごい協会だと。ここでもっと勉強したいって勉強を始めて、この情報をもっと伝えたいと思い始めたんですよ。誰にかっていうと親。大人。大人にこの

「ほめ達！」の情報知ってもらったら、大人がもっと輝くと。どこでかっていうと家庭でね。大人が家庭でもっと笑顔が増える。大人が職場でもっと笑顔になる。その笑顔になった大人を見て、子どもたちがもっと輝くと思ったんですよ。その気持ちが止められなくなっちゃって、20 年勤めた教員を辞めてしまったと。

今泉：なかなか勇気の要る行動だったんじゃないかなと思いますけど。

竹下：そうですよね。ただそのときは、ほんと迷いはなくて、これをもっとやりたいなっていう、これを知ったら助けられる、この情報を待ってたんですっていう親とか、あるいは先生たちが必ずいるはずだっていう、そっちの思いのほうが強かったですよね。そして、いろいろしてたときにたけさんに出会ったという。

今泉：ちょうど独立直前ぐらいですかね。

竹下：直前の、そうですよね。もうほんと直前。

今泉：2 月とかでしたね。

竹下：そうそう。3 月退職だったので。

今泉：そうですよね。

竹下：もう辞めることは決まってたんですよ。

今泉：いつぐらいに辞めることは決めてたんですか。

竹下：そのもう 1 年前。だから 3 月に辞めて、決めるその 1 年ぐらい前からちょっと。ちょうど 20 年の区切りだったんですよ、私の教員生活が。で、ちょうど今勤めてた学校も異動になる。これからどうしようか。教頭になるのか校長になるのか、その道を選ぶのか、これから先どうしようかなって悩んでたときだったんですね。で、さっきの「ほめ達！」に出会って、よし、こっちに行こうっていうのが、もう 5 月か 6 月ぐらいだったですね。その前の（年の？）。

今泉：そうなんですね。で、そのときにはもう辞めることを決めて。

竹下：そうです。

今泉：奥さんは何ておっしゃいました？

竹下：そうそう（笑）。だからびっくりですよね、うちの嫁さんからしてみたら。辞めようと思うんだけどって言ったら嫁さんが、え？何すんの？って。いや、ほめるをしようと。え？ほめるでご飯食べれんの？って。

今泉：（笑）

竹下：それはそのとおりだと思うんですよ。それ言われて、いや、やりたいんだけどなって言って、その 5 月、6 月

ぐらいから話をするようになって、いろんな場面で。で、その年の12月に、教育委員会に出さなきゃいけないんですよ。辞めるかどうするか、異動希望出すのかとかね。そのときに、出すタイムリミットは 12 月の 25 日ぐらいだったと思うんですけども、そしたら嫁さんが、わかったと。じゃああなたのしたいようにしていい。ただし 3 年待つからねって言われたんですよ。3 年待って、もし教員ぶんぐらいの稼ぎがなかったら、朝、昼、晩、どんなアルバイトでもして、教員ぶんの年収を稼いできてねって言われたんですよ。それでよければ辞めていいよって。

今泉：優しい。

竹下：それ言われて、もうほんとにそれでお願いしますと。やらしてください、辞めさしてくださいって言って頭下げて、で、退職届を出したと。

今泉：奥さんすごい。

竹下：ほんと感謝してますよね、その言葉って。期限を区切ってくれたって。その期限っていうのは、うちの長女が中 3 だったんで、高 1、高 2、高 3 という大学までの 3 年間。大学にいくとやっぱお金かかっちゃうんで。今、今年なんですけどね、それが。大学にいくとお金かかっちゃうんで、なんとかそれで教員ぶんぐらい稼いでって。3 年待つからって言うから。実はうちの嫁さんも教員だったんですよ。美術の先生。なので、私にとってみたらある意味保険みたいなもの。逆一馬力みたいなそんなイメージだったんですけども、なんと、その 3 年待つって言ってくれた嫁が 2 年で辞めちゃって。なんかうまくいきそうだねっつって。うまくいくんじゃない？私も辞めちゃうからって言って、え？って。で去年辞めちゃってるんですよ。だから今は 2 人でこの活動をやらしていただいています。

今泉：そうなんですね。

竹下：手伝ってくれてるんですよ、今。

今泉：それはそれはっていう感じで。じゃあますますうまくいきますね、これはね。

竹下：（笑）。そうそう。夫婦仲もうまくいくかなという、そんな感じです。

今泉：すごい。

竹下：面白いですよ。

今泉：思いが強くて辞めちゃったんですね。起業する人で成功する人のパターンって、まずそこだったりとかして、僕が見てる人なんかはそうなんですけど、もう後先考えないみたいな。

竹下：後先考えないね。

今泉：そう。もうとにかくやりたいからこれやるんだみたいな感じで、情熱のほうが勝っちゃうっていう感じでね。そこが、

竹下：だからたけさんに相談して、実はこうこうこうなんですけどっつったとき、たけさんも、こっちの世界のほうがいいよって、事業したほうがいいよっていうアドバイスもらったんです。そのときはもうある程度決めてたんで、心の後押しが欲しかっただけなんすけどね。ただ、ちゃんとそうやってたけさんが後押ししてくれたんで、さらに加速ついたっていうようなね。

今泉：まさかの、多分飲んで、焼肉屋さんで焼肉を食べてるときのカミングアウトだったんでね。辞めるんですよみたいなね。えー？みたいなね。

竹下：そうそう。ただ、こうだよって、いろんな、全然私が知らないような仕組みのことも教えてくれたし、すごく前向きな、楽しいことがいっぱいあるよっていう。で、僕もこうでねって、あのときたけんさんがご自身の苦労話もしていただいて、こんなふうにしたら絶対できるからっていう、後押しするよって言っていただいたので、それが一番心強かったですよ。

今泉：そうだったんですね。もう今、ご夫婦でうまく回るようになったところで、もう一回ちょっとスタートの時点からお聞きしたいんですけども、満を持して20年勤めた学校を退職して、いざ独立の道を歩み出したと思うんですけども、その頃っていうのはどうですか。何をされていたんですか。4月、5月とか。

竹下：だから 4 月に辞めて、もちろん何の仕事もないんですよ。9 月まで何もなくて、半年間。その間は、もうほんとに、そのほめるっていうことを学ぶばっかり。大阪に本部があるんですけども、「ほめ達！」事務局の、「ほめ達！」の協会の本部がある。そこに定期的に行って学んだりとか、あとそういうスクリプトとか覚える内容があるんですけども、そういうのを準備。もう講演をするつもりだったので、そういう準備をずっと。で、6 月に、あのたけさんの合宿もその一つ。これからどういうふうにしていくかっていう、そんな準備の半年間だったんですよ。

今泉：僕は学校を辞めるんだっていう話をしていた竹下さんを知っていて、4月以降何やってるのかなって見ていたら、ずっと学んでいる姿を見ていて、ちょっと危うさみたいのを感じた部分もあって、僕の中で。**結構起業をしてだめになっちゃうパターンの一つに、学んで終わっちゃうっていう**のがあって、多分竹下さんもそういう方を見てる可能性もあると思うんだけど、いざ独立したけど自信がないから学びに行く。で、結局ずっとそこから抜けられないスパイラルに陥っちゃうっていう。そこがちょっと心配で。

竹下：もうまさに、たけさんがその言葉を私に言ってくれたんですよ。だから、これ学ぶでしょって。これ学んだら、次はこれを学びに行きたくなるよって。で、次はこういうふうな、足り

ないところを探し始めるんだよっていうふうに言われたんですよね。だから、今、学んでるものを、今、持ってるものを生かして、もう発信する側になんなきゃねっていう。それを全部、今、持ってる学んできたものを全部出して、まずやってみるのが一番だよって言われたんですよ。そこで一回、学びが私は止まったんですよ。そうかと。そして、実はその 8 月っていうのが「ほめ達！」の認定講師のテストの月だったので、じゃあここまではしっかり学ぼうと。で、9 月からアウトプットしていこうというふうに自分の心の中で切り替えをして。ほめる達人認定講師っていう名前がもらえるんですよ、8 月から。合格をして。なので、それからやろうっていうのを。だからたけさんがそうやって言ってくれた。学ぶばっかりではだめだよって。あの一言はやっぱおっきかったですよね。

今泉：そこでちょっと変化が起こって、アウトプットをしてっていう感じで。で、半年間無収入だったと思うんですけど、9 月の初売上っていうのは、仕事っていうのはどんな仕事があったんですか。

竹下：これも自主開催。実は私が大分で学んでる心理学の教室があったんですよ。そこの開催してくれてた方が、竹下さん、何か面白いことやってるよねって、ほめるっていうことをやってるよねって。ちょっとうちのこの会場で、会場っていっても 20 人ぐらい入る部屋が、私が学びに行ってるその心理学の、ここでそういうイベントをしてもいいよって言ってくれたんですよ。じゃあお願いします。まさに私、ここで 9 月からアウトプットしたいと思ってたんですっつって、そこでほめる子育て講座、講演会の第 1 回を、9 月 13 日だったかな、14 日（かな？）。それをやらしてもらったんですよ。

今泉：そこがデビュー戦で。

竹下：デビュー戦。そんで、ご祝儀参加というか、いろんな私の、過去、保護者の方とか私のお付き合いのある方が来てくれて、もう 20 人満席で、

今泉：すごい。

竹下：させていただいて。それに気を良くして、第 2 回、第 3 回とかすることになったんですよ。10 月とかにですね。

今泉：そういうかたちで講師業が、デビューすることができた感じですよね。

竹下：スタートして、はい。

今泉：で、そこの例えば売上っていうのは、どんなぐらいでやられたんですか。単価というか、お客さんは。

竹下：参加費がそのときに、お客さんから参加してもらう、3000 円とか結構、3000 円にしてくださいとか言った覚

えがあるんですよね。1 人ね。

今泉：で、3000 円で 20 人来て、6 万円ぐらいの売上で。

竹下：そうです、そうです。で、会場費とかやっぱ支払うので、それを引いてっていう感じで。

今泉：差し引くといくらぐらい残る感じだったんですか。

竹下：結構なくなって、4 万ぐらいだったと思います。3 万いくらぐらいだった（かです？）。それでもやっぱり自分が話をしてお金もらったんで、それはすごく感動したのを覚えてますよね。

今泉：そうですよね。金額うんぬんよりも、今までは、みんなそうですけど、会社なり、竹下さんだったら学校ですけど、働く場を提供してもらって、時間と労力の代わりに対価としてお金をいただくみたいなところから、自分がお客さんを集めて、自分の話をして満足していただいて、それでお金を払っていただくっていうことなので、かなり革命的なことだと思うんですよね。人生の中でも。

竹下：ほんとにですよ。立ってる位置が変わったんですね。

今泉：そうですね。完全に変わりますよね。

竹下：そうです。結局その年は 13 回講演したんですよ。

今泉：すごい。

竹下：平成 26 年、13 回。ところが、ところがっていうか、10 回が自主開催。10 回自主開催で、3 回が、知り合いの方からちょっとしゃべってって。

今泉：そこはまたチャンスの女神が舞い降りた瞬間かなという感じですけどね。

竹下：そうですね。

今泉：その声かけた方たちっていうのはどんな方だったんですか。

竹下：元同僚。学校の先生の研修会とかに呼んでもらったんですよ。

今泉：それで、じゃあ話をしますよっていうところが、その独立した最初の年は 3 回あった感じですよね。

竹下：そうそう。

今泉：でも念願の講師デビューはされたと思いますけど、そんときはただ、収入的にはなかなかちょっと厳しいものもあったんじゃないかなというふうには思うんですけど。

竹下：それはもう全然問題外ですよね、収入とかいうのは。

今泉：（笑）

竹下：パートにもならないというかなんというか。

今泉：アルバイト。ちょっと手伝いに来ましたみたいな金額。金額的に言えばそんな感じになっちゃうと思うんですけど。で、そこからどんなかたちで変化してったんですか、仕事としては。

竹下：やっぱり聞いてくれた人がちょっとずつ、その13回のうちに聞いてくれた人が少しずつ、ほめるってことをやってる面白い人がいるよっていって、その人がまた別の人を紹介してくれるようになったんですよ。で、年が明けて、1月、2月、3月で、少しずつ少しずつ。少しずつって、ほんと1件、2件ですけど。ところが、その広がっていった先に、ある地元の新聞社に捉えてもらって、大分合同新聞っていうんですけども、そこのある方の紹介で、講座を持たせてもらうようになったんですよ。ほめる達人講座、文化教室。で、ちょっとそれ面白いねっていうことになって。で、そこで取材が入ったんですよ。新聞取材が。 今度4月から、大分合同新聞でほめる達人になりませんかという、そんな講座をする竹下さんですっていって、ちょっと大きめの記事を 3 月に書いてもらったんですよ。そしたらそこからばっと、それまで 1 件、2 件、月に1、2とかだったのが、4月に10件とか5月に（10件？）とか、6月が 14 とか、10 件超えるような依頼が4月から。3月に新聞が出て、4月からは件数で言うと10件ぐらいの依頼がくるようになったんですよ。

今泉：素晴らしい。

竹下：そしてもう一つは公民館で、公民館の方にキャッチしていただいて。公民館って結構講師探してるんですよね。

今泉：そうなんですね。

竹下：年間の行事があって、講師をどうも探してるらしいんですよ。で、一つの公民館がキャッチしてくれると、公民館のネットワークがあって、こんな講師がいるよっていって、ばーっと広がるみたいなんですよ。そしたら一気にそこで広がって、いろんな公民館で依頼をしてもらる（ように？）。それが一番大きかった。新聞、公民館、そして今度、地元のテレビに出たんですよ。

今泉：素晴らしい。

竹下：流れとして。5 分ぐらいのコーナーで。そしてそこから、またぐっと増えたんですよね。その年の、2 年目の 11 月には 20 件の講演依頼がきましたので。

今泉：すごい。これ、講演はみんな、保護者の方とか、そういうお子さんを持ってる方だったんですか。

竹下：そうですね。そのつもりでほめる子育て研究所で先に立ち上げたんですけども、実は 2 年目の途中から企業さんが、結局ミドルリーダーさん、私たちと同じぐらいの年代が、自分たちは叱られて怒鳴られて育ったのに、それを新入社員にやっちゃうと新入社員が辞めちゃうと。そしたら社長から、おまえ何やってんだと、おまえ、こいつにいくらかかってると思ってるんだって怒鳴られて、その本人がメンタルになっちゃっていうような、そんな場面があるっていうことで、若い人たちとの声のかけ方、付き合い方を研修してほしいっていうご依頼がくるようになったんですよ。それが 2 年目の 9 月、10 月ぐらいから増えだしたんですよね。

今泉：ある程度法人は狙ってた部分もあったんですか。

竹下：そうですね。たけさんからアドバイスもらったっていうのは（笑）。

今泉：合宿の中でもそうですし、ずっと Skype でコンサルを続ける中で、絶対法人やったほうがいいよっていう話はしてたと思うんですよね。

竹下：それはもう絶対だと思います。たけさんの Skype コンサルを、だから私が辞めてからずっと、月に 1 回やらしてもらって。だからそこで言われてたことが、月に 1 回必ず法人だよって。はいって。で、できない。で、法人だよって、わかってます、できない。それがずっとなってたんだけど、これ不思議ですよね。タイミングがあって、法人だよなって思ってたら、ぱんとそういうタイミング、やっぱくるときはくるんですよね。それって不思議だなと思って。だからたけさんが言ってる、

今泉：ね。言ってたとおりって感じですけど。

竹下：言ってたとおり。そうそう。

今泉：で、最初は法人って言っても、できるかな、みたいな感じの（笑）。

竹下：そうそう。そうです。ところが、毎月毎月 Skype でたけさんと話をしてるときに、心のコップの中にその法人という言葉が蓄積されて、それが一気にあふれるときがくるというか。で、それも不思議なんですよ。

法人の依頼がくる前に、法人向けの、これは会社で使える内容だなっていう、自分が、ワークなり言葉なりを手に入れたんですよ。これいいわって。これやったらいけるかなと思った次の月に、そのご依頼がきたんですよ。

今泉：準備が整ったっていう感じですね。

竹下：そう。もうまさにそんな感じ。だから月 1 回 Skype でコンサル、たけさんにしてもらってた、その毎回毎回懲りずに言ってくれてることが、まさに起こってくるんですよ。そんな感じだったんですよね。

今泉：最初はちょっと、大丈夫かな、できるかなと思ってたところで、ちょっといけるかなって思ったら実際にきて。で、実際に法人入り始めてどうでしたか。最初の頃とかは。

竹下：もう緊張ですよね。向こうの企業様がどう思ってるか、これでいいのかっていうのがわかんないので、怖くて怖くて。ところが、なるほど、こういうことが欲しいんだっていうのがちょっとずつ、

やっぱり行くと見えてくる。言うと感じる。やっぱりやっていくと、こういうことかと、向こうが欲しがってるものっていうのはこういうことなんだっていうのが、もう肌で感じ始めると見えてくるんですよね。見えると落ち着いてくる。で、自分が持ってる、結局また元に戻るけれど、自分が持ってるもので相手に伝えられるものっていうのが見えてくるんですよ。これ伝えられるじゃんって。これだ。ほめるっていうことの、「ほめ達！」のほめるのここをもっと伝えてあげると皆さん喜ぶんじゃないかなっていうのが見えてくるんですよ。それをやっていくうちに自分自身が自信がついてくるっていうか、そんな感じだったです。

今泉：なるほどですね。最初はほんとに 6 万円の売上から始まっていって、で、講演の依頼が少しずつ増えてったと思いますけども、ここら辺はどうでしたか。売上的には。

竹下：売上的にももう、大体件数で言うと、1 年目がさっき言った 13 件でしょ。で、2 年目が平成 27 年なんですけども、これが 130 件いってるんですよ。128 件。

今泉：いきましたね。

竹下：ほぼ 10 倍。なので、売上ももちろん約 10 倍ぐらい。そんな感じだったので、自分の中では手応えを、2 年目にすごい感じたんですよ。

今泉：かなり早いですね、展開としては。

竹下：そうなんですか、それ。

今泉：うん。

竹下：展開早いですか、たけさんに言われるとうれしいです。

今泉：早いですね。特に広告を使ってるわけではなく、ほんとに人のつてでっていうか、つながりから広がってるっていうところを考えるととても、ゼロから起業した中ではかなり早く進んでますね。

竹下：そうですか。うれしいな、そう言ってもらえると。たけさんがずっと支えてくれてましたからね。

今泉：いやいや。そこから 2 年目が終わっ

て、3 年目に入って、ここも順調に売上が伸びてった感じですかね。

竹下：そうですね。3 年目。これが平成 28 年で、これが件数で言うと、平成 28 年が 192 回の講演をしたので、13 回、128 回、192 回ね。だから売上もさらに、それから倍か。27 年から 28 年で 2 倍。大体、もうこれは金額言ったほうがいいんですか。

今泉：（笑）。いいですよ。ぜひ言ってください。

竹下：言っていいですか。

今泉：はい。

竹下：平成 28 年が大体 700 万ぐらい。売上で言うと。

今泉：いいですね。

竹下：そのぐらいです。だから 1 年目がトータルで 25 万ぐらいですね（笑）。

今泉：（笑）

竹下：で、平成 27 年が 350 万ぐらいなったんですよね。

今泉：いいですね。

竹下：で、28 年が 700 万ぐらい。で、今年 29 年が、ちょっともう去年の講演数を上回るペースで今いってるので、なんとか 1000 万。

今泉：1000 万はもう見えてるかなって感じですかね。

竹下：そうですね。

今泉：講演の回数に比例して売上が伸びてるっていうところはまず一つあると思うんだけど、講演があまりあっても、単価としてはそんなに。いくらぐらいで今やられてます？講演。

竹下：今、私、定価が 20 万なんですよ。定価を 20 万。今年の 4 月から 20 万円にさしてもらったんですけども、やっぱ子育て講演会は、学校関係とかはやっぱり予算がないので、そこはもう全然、売上にはやっぱり難しいとこなんですよね。で、結局何かっていうと、たけさんが言う法人からがやっぱり大きいです。

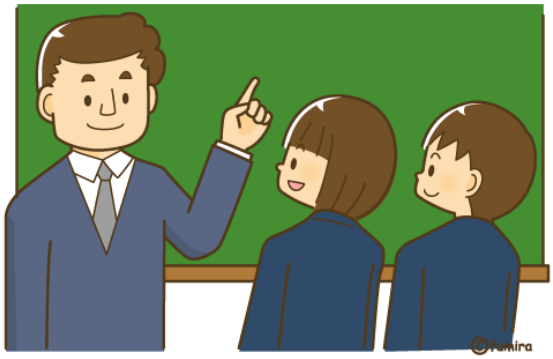
今泉：ですよね。最初の頃は講演会っていくらぐらいでやられてたんですか。講演自体は。

竹下：向こうから依頼されて？

今泉：そうですね。

竹下：それは 1 万とか。

今泉：1 万とかでやってて、



竹下：1 万とか、教育委員会とかが絡むとやっぱり何千円になっちゃうんですよ。ただ、私、学校教員出身なので、それをお断りっていうか、恩返しのつもりで、今でもそれでやらしてもらってるんですけども。だからやっぱりそんな感じですよね。

今泉：最初の頃は、法人の方から呼ばれたりとかってもありましたよね。例えば銀行に呼ばれたりとかライオンズクラブとか。

竹下：ありました。2 年目からちょくちょく。

今泉：あのあたりでいくらぐらいあったんですか。単価としては。

竹下：それでも 3 万とか 5 万とか。

今泉：ぐらいでやられていて、そこが今やもう 20 万になったということで、前から 7 倍ぐらいになってるという感じですよね。

竹下：はい。

今泉：件数も増えて単価も増えてってなると、当然も売上も上がっていくでしょうという感じなので、今年はもう悠々1000 万じゃないですかね。今年度はね。

竹下：なんとかそうですね。

今泉：顧問契約とかはどうですか。

竹下：実はそんなご依頼もいただいてて、その話も実は進めてる、今、状態なので、今後またご報告できると思うんですよ。

今泉：ここが取れてくるとかなり売上も安定する。で、高額で長期契約になるので。

竹下：そうですよね。だから顧問っていうか、例えば今、1 年間、月 1 回、12 回でいくらっていう研修をさせていただいてるので、またそういう会社さんがちょっとずつ、今、増えてる状態ですよね。

今泉：いいですね。素晴らしいですね。

竹下：ありがとうございます。

今泉：じゃあもう丸 3 年。もう今 4 年目ですか。

竹下：4 年目。はい。

今泉：4 年目でもう 1000 万いくっていう感じなので、もう奥様も、いつの間にか学校を辞めて一緒にやってると。

竹下：そうですね。ほんとにありがたいです。

今泉：じゃあ奥さんは事務局みたいな感じでやってるんですか。

竹下：そうですね。事務局とか、ほかの銀行とかいろんなところをして。また美術的なセンスがあるので、ホームページとかいろんなところとか、チラシとかも全部嫁さんがほぼほぼ、

今泉：そうなんですね。すごい。

竹下：やってくれてるんですけどね。

今泉：Facebook ページの更新も、やってるのも奥さんですか。

竹下：そうそう。

今泉：（笑）。スタッフですって書いてあったから、スタッフが入ったのかなと思ったら奥さん（だったんだね？）。

竹下：そうなんですよ。

今泉：素晴らしいですね。

竹下：ありがとうございます。だからやっぱ、たけさんのあの合宿がおっきかったですよ。あの 6 月の。

今泉：ちょうどついこないだですね。

竹下：平成 26 年の 6 月。まだ私が全然収入がないときの、あの 3 泊 4 日。あの合宿はぜひ皆さんに受けてもらいたいですよね。ゼロを 1 にする動きがあるんだ。あれがやっぱおっきいですよ。あのエネルギーは、ああやって合宿でついて、横で大丈夫だよって。私、あのときのまだ資料持ってて、たまに見直すんですけども、あんなにきっちりと、ちょっとずつちょっとずつ心に呼びかけるっていうか、そういうものを 3 泊 4 日の中で教えていただいて、励ましてもらって、じゃああのアクションをしましょうという。2 日目のあの夜に。これはちょっと内緒にしときますけど。

今泉：（笑）

竹下：やっぱりあれがゼロを 1 にする。1 にいけばなんとかなるんですよ。ゼロを 1 にするのが大変。一回動き始めたら多分いくと思うんですよね。それがあの合宿。で、たけさんの励まし、支え。

今泉：うれしいです、そう言っていただけると。

竹下：いや、ほんとです。あれがやっぱり大きかったなって、ほんとに今でも思いますよね。

今泉：もし合宿に来てなかったらとか、あとこのコンサルを受けてなかったらどうだったかとかって考えたことあ

りますか。

竹下：思います。結局不安なんですよ。不安な気持ちに、自分で不安を駆り立てていっ自分自身を苦しめてたと思うんですよ。ところがたけさんが、いや、これはねって、数字とか、こうすることで絶対こうなるんだよって。だからいろんな思いがあるかもしれないけど、今はとにかくこの人数を増やしてねとか、この数字を増やしてねとか、とにかくこれをやってねとか具体的な指示が出るから、それが楽なんですよ。この 1 ヶ月にこういうのをやるんだよって。で、この人数をこうしてねとかあったじゃないですか。あれが自分のスモールステップの目標になって、それをやっていけたっていうのは、あれがすごく自分のその月その月の励みになるし、合宿のときの、あんなふうに考えれたらできたよねって、そしたらこっちでもできるよねっていう自信になってる。

今泉：確かに。てこの原理のてこをどうやって作っていくかみたいなところもあって、全体を動かそうと思ってもやっぱり動かないから、ここだけを集中してやりましょうみたいなね。そうすると、ごろっと岩が動いていくみたいな感じで。

竹下：だって、たけさんが自信満々ですよね。こうなるんだからって。で、事例を出してくれる。あの人、こういう会社のこの人も、こうしてこうしたらこうなったんだよって。で、この人もって、そういう事例が山のようにあって、その中でたけさんがアドバイスしてくれるから、やっぱり安心感ですよね。そうか、そうすればいいんだなって。で、あるんですよ、私の中にその怖さ。こんなことやったら何て言われるかなとか、こうしたら周りはどう思うかなとか、そんなちっちゃい自分があるんだけど、そんなことないよ、全然気にしなくていい、とにかくやってみてって。やってみると、そんなふうに思ってるのは自分だけだったんだっていう。こうやっていけばいいんだっていうのが見えてくるっていう。そんな 1 年目でしたね、平成 26 年は。

今泉：わずか二十数万の売り上げだったけど、ここはでも、竹下さんの人生にとってはほんとに大変革の年だったですよね。

竹下：いやいやほんとに、ほんとにそうですよ。

今泉：ここから起業家の道が開かれていったという感じで。今、法人のお客さんも来て、講演会も増えて、顧問契約先も増えてきてっていう感じで、今後の竹下さんの展望とか目標とかありますか。

竹下：私、ほんとに皆さんに恩返ししたいんですよ。学校教員とか、例えば部活動とかの中で自分自身が育ててもらってるので、学校教育で例えば困ってらっしゃる、子育てで悩んでらっしゃる保護者の皆さんとか、あるいは、この「ほめ達！」が伝えるほめるを知るともっと指導がうまくい

くかもしれない先生方とか、とにかくそういう、この情報を 1 人でも多くの人に知ってもらいたいんですよ。それが私の中の一番。この「ほめ達！」のほめるを知っていただければ必ず皆さんが笑顔が増えるし、皆さん自身がとっても気持ちが楽になる。それがわかるので、1 人でも多くの人に伝えたいっていう、これが私の中の一番の、自分の中の使命なんですよ。

今泉：素晴らしいですね。どんどん成長していくなっていう感じがします。

竹下：ありがとうございます。たけさんにそう言ってもらえて、めちゃめちゃまた気持ちが盛り上がります。

今泉：これからもっともっとメディアにも出るんじゃないかなと思いますしね。

竹下：頑張っていきたいと思います。

今泉：多分出版の話とかも出るんじゃないですか。

竹下：そうですね。今はちょっと、実は書きためてて。そうそう。それもたけさんが言ってくれたやつじゃないですか。

今泉：僕そんなこと言った？（笑）。

竹下：そうですよ。ブログ。とにかく書きためるんだよって。なので、最初は月にいくつかしか、書けなかったのが、今は毎日とにかく書くように、書くようにって、そのときにたけさんが言ってくれた書きためるんだよっていう一言。それも実践、今してます。

今泉：素晴らしい。

竹下：ありがとうございます。

今泉：今日はほんとにありがとうございます。素晴らしい竹下さんの成長ストーリーを聞けたので。

竹下：こちらこそ。

今泉：多分この音声聞いてる方も、これから起業したい方とか、今コンサル起業みたいなかたちでされる方を視野にし始めてるんですけど、まさに竹下さんもコンサルとしてのデビューだと思うんですよね。ほめるっていうことを切り口としたね。そこのほんとに成功事例としてお話ししていただきましたけど、きっと勇気を、皆さん、もらえてるんじゃないかなというふうに。

竹下：そう思ってもらえたらうれしいですね。

今泉：はい。っていうことで、本日はありがとうございました。

竹下：ありがとうございました。

今回の竹下さんだけでなく、今まで弊社のコンサルを受けて、ゼロからコンサル起業しているクライアントさんたちも、法人契約を伸ばすことが出来ています。

最初の一歩として、年商１０００万円を超えたいのであれば、あなたも、合宿＆法人顧客で、狙ってくださいね！

【今回のコンサル起業のポイント】

・自分の経験を活かして起業する
・自分のウリ・強みが何か？を理解する
・強みを活かして、メニュー化していく
・法人向けコンサルメニューとして高単価・長期契約商品を持ったこと
・諦めずに自分を信じて行動し続けること
・勇気を出して欲しい金額を提示する。一度受け取ることさえできれば、それが「当たり前」になる

未来は過去の延長線上にあるわけではなく、自分自身が本気で「変わりたい！」と思った時に今までと違う人生が待っているのだと思います。

これから先の人生で、あなたはどんなライフスタイルを手に入れたいですか？
どんな自分になりたいですか？
竹下さんの成功事例はそんなことを語りかけてエピソードだったと思いました。

ゴールド会員の方へ
<u>毎週月曜日に報告書を送ってください。</u>
報告書の内容ですが、1週間の
・売上予算と実績
・予想客数と実績
・重点商品の販売目標と実績
・重点商品を売るために起こした具体的なアクション
・気付いたこと
・次回に活かしたいこと
・来週の展開予定（売上予算、客数予想、重点商品の販売目標）
・実店舗をやっている人であれば、それぞれ売り場展開図をつけてください。

自分でファイリングするのであれば、ワードに書いたものをＦＡＸかメール添付で送ってください。（僕自身が手書きで書きたいのでＦＡＸの方がいいかも！）
FAX ： ０２７－２８８－０３５０
（２４時間受け付け）
数値を意識すると、売上も利益も変わります。必ず変わります。
売上を上げていくことに超真剣に向き合って行きたいと思っています。せっかく集客教習所に参加していただいているあなたと、いっしょに業績をあげていきたいと思っています。
■□■ 集　客　教　習　所 □■□
集客教習所では、あなたの「小さな成功事例」をお待ちしております。一緒に成長していきましょう！「成功事例になりたいです！」と宣言した方は、本当にうまくいきます。ぜひあなたも成功事例になりましょう！
□■□■□■□■□■□■□■□■

株式会社エリアワン
代表取締役　今泉武史
〒371-0844
群馬県前橋市古市町 1-21-8　203