

GDF ↓ .15 HJK 1.25 ↑ RTY 1.23 IOP .05 ↑ BNM 12.0 ↑ XCV .20 ↑ QEW ↓ .65



ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法



GDF ↓ .15 HJK 1.25 ↑ RTY 1.23 IOP .05 ↑ BNM 12.0 ↑ XCV .20 ↑ QEW ↓ .65

大切なお知らせ

本情報は、わたくし室 博 (ID:go kotが、オマエモナー&ギコネコ 様に
ヤフーオークションまたは直接取引を通じて販売したものです。(下線はそれぞれリンクを示しています。インターネット
環境にある場合はリンクをクリックしていただければ、それぞれのページに移動できます。

ここでいうIDとは、ヤフーIDを指します。

もしあなたが上記のことに該当しない場合、あなたはコピー商品・転売商品を購入されている可能性が非常に
高いです。万が一、あなた様の知らないうちに巻き込まれてしまっているのかもしれませんが、ソフトウェアの違法コ
ピー販売と同様の行為となります。

そのような場合は、至急メールにて、omaemona@beige.ocn.ne.jp までご連絡ください。

それでは、“ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法”をお楽しみください！

本情報は、次の方により落札または直接購入されたものです。

〒222-222

モナー不動産管理人代理

オマエモナー & ギコネコ

電話:222-222-222

E-Mail:0-ma-e-mo-ha?@2ch.net

心当たりの無い方は、お手数ですが著作権者までご連絡いただけますようお願い申し上げます。
尚、ご協力いただいた方には御礼をさせていただきます。

“ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法” 著 権者

室 博

はじめに

序章 すべてはここから始まった

第1章 英語が出来なくても大丈夫。まずはメールを出そうじゃないか！

第2章 「返事が来ない？」でへこたれない。CEOの心を打つ戦略とは？

第3章 それでも煮えきらないCEOを納得させる究極の手法とは？

第4章 契約を交わすにあたり、最も注意すべきポイントとは？

第5章 起業しよう！株式会社を簡単に作ってしまうウラ技とは？

第6章 発想の転換？この方法であなたの懐に巨富が転り込む！！

おわりに

はじめに

『ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法!』をお求めいただきありがとうございます。

今回、この情報を公開するにあたり実はかなり躊躇いたしました。なぜなら自分ひとりでドンドン実践していけば自分だけがドンドンお金持ちになれるからです。しかし、今の日本経済をご覧になればお分かりになるように、今日本はドン底です。

これは、先行き不透明な時代だからこそ国民が財布のヒモを固く締めて、この不景気をやり過ごそうとしているからです。

また、企業もしかりです。

「いいものを作れば売れる」「宣伝をうまくやれば売れる」という時代は終わりを告げました。カリスマ実践マーケッターの神田昌典氏によれば、企業にはライフサイクルがあるといます。導入期・最盛期・衰退期があるというのです。

そんなことは分かってるって？

そうですね。しかし、高度経済成長期に企業のライフサイクルは30年と言われていましたが現在ではその半分の15年というのが定説です。そして、今後さらに短くなっていき、神田昌典氏の見かたによれば10年、ものによっては5年のライフサイクルしかなくなってくるといいます。この非常に短いライフサイクルを乗り切っていくにはいったいぜんたいどうすればいいのでしょうか？

そうです。事業が衰退するまえに**新しいライフサイクルをつくり出せばよい**のです。

「そんなに簡単にいきっこないだろ？だから大手企業も苦しんでるんだろ？」

あなたの言い分が手に取るように分かります。たしかにその通りです。

だからこそ、私がこの貴重な情報を公開することを決意したのです。大手企業はいま巨大化しすぎて小回りがきかなくなっています。小回りがきかないから大金はたいて、デッカイ広告を打ち（それもかならずイメージ広告）やっと回収しているというのが現実なのです。私たち個人はもっとスマートにやりましょう！大手のマネをしても負けるのは目に見えています。私たちは…

ニッチでリッチにいこう！

これが合言葉です。この意味ではアメリカは莫大な『ニッチの宝庫』なんです。もちろん中には「えっ、こんなの日本じゃ流行らないよ」というのも多々ありますが、じっくり見ていくととてもユニークなビジネスモデルを持っている企業が本当に多いんです。

昔から、『発明はアメリカ、応用は日本』といわれてきましたが私は本当にそうだな～と実感しています。日本人は昔からとにかく勤勉で通ってききましたが、“新しいもの・新しいこと”を起こすのがちょっと苦手です。中にはプロジェクトXのように、開発したり独自で道を切り開くスゴイ方たちもおりますが、物凄いパワーと発想力を必要とします。しかし、いち個人の素人が、またどこにでもいるフツートのサラリーマンには簡単にできることじゃありません。そうであるならば、ここは割り切ってアメリカの発想力を借りてしまおうと言うわけです。“アメリカの発想力”に“日本の応用力”がプラスされれば鬼に金棒です。

「でも、ほんとうにいち個人をアメリカの企業が相手にしてくれるの？」

と、ご心配される方もいらっしゃるでしょう。しかし、アメリカの風土・慣習は、「やってやろう」という個人に対して、もの凄く理解があります。自ら荒野を切り開いてきたフロンティア・スピリッツに溢れているのです。

そうは言っても、ごく普通のやり方では障害も多くむずかしい点もかなりあることも事実です。

しかし、これからお話しする“ある方法”を使っていけば必ずやCEOの心を打ち、あっけないほど簡単に事が運ぶこと確実です。私もこのノウハウを確立する前までは何十社に連絡をしましたが、ぜんぜん進展しませんでした。しかし、“ある方法”を思いつき、試してみた結果・・・

どどーんと、大どんでん返し！

しちゃったのです。それからは面白いように事が運び、一気に契約へ向かって大爆走！まったく、あれよあれよという間でした。

これからお話しする方法はとてもパワフルです。いきあたりばったりのやり方ではないノウハウに裏打ちされたこの方法を使って、スマートに契約に持っていきましょう。そのために、私が実践した方法を包み隠さずお教えいたします。さらに、どのように事が運ばれていったのかがリアルで体験できるようにアメリカ本社のCEOと交わした文章とさらにさらに、丸秘資料までお付けいたします。

これを使って、今勤めているイヤ～な会社とおさらばしちゃってください。そして、どんどん儲けてください。あなたが儲けることでこの日本が変わっていくのです。

この本を読んでいる、あなたです！

あなたがガンガン儲けることで、日本経済が上向いてくるんですよ！
さあ、共に起業して会社を作りましょう！そして、儲けましょう！

Just Do it Now!!

序章 すべてはここからはじまった

2002年6月は、私にとって本当に最悪のときでした。なぜって？それは、恐らくこの会社でもそうなのでしょうが、長引く不況のためにどんどん下がりつづける給料にホトホト嫌気がさしていたのです。「住宅ローンもあるし、このままじゃジリ貧だなあ、なんとか会社の業績を上げなくちゃ給料だって上がらないゾ」と考えてあれやこれや業績をあげるため、色々と思案に考えていました。

本当のことを言うと、この会社はバブルの崩壊以降、業績は右肩下がりのズルズル下がり。何を隠そう不況の権化といわれる住宅業界の末端にいるしがない住宅資材の販売代理店なのです。営業とは名ばかりの完全なる肉体労働で、気の荒い理屈の通らない職人相手でした。それでも15年もこの業界にいれば、体はそれなりに慣れてきますし、お客である職人のあしらい方も手馴れてきます。しかし、いくら体を使っても、気を使っても売上はまったく伸びずに逆に下がっていくばかりなのです。

しかし、会社は何ら抜本的な対策を取ろうともせず、ただ言うことは「お客さん回りしろ」の一点張りで打開策を考えようともしません。たまに経営者がきて、(私のところは支店だったのでツキイチで社長がやってくる)な～に言うかといえば、「売上をアップするためになんか考えろ」と言ったあとで、最近買ったゴルフクラブの自慢話をし始めるという、とんでもない会社でした。

「経営者が何も考えないなら自分でお客を増やすために考えよう」
そう思った私は独自に勉強し、考え、いくつかのプランを会社に提示してみました。まあ、採用されないにしても、これをきっかけに全員が知恵を出し合う雰囲気づくりにでもなればいいや・・・ぐらゐの気持ちでした。

ところがところが、プランについて話し合うどころか色々難癖をつけてけなしにかかるではありませんか。何度やってもことごとく潰されます。しかし、会社側はな～んもしようとしない。これじゃあ、業績上げるものも上げられませんわね。同僚といえば毎日パチンコかギャンブルの話しばかり。完全にぬるま湯に浸りきった会社でした。

(よくもまあ、こんな所に15年もいたもんだ・・・)

やがて私の頭の中には「独立」「起業」の文字が拡大表示されるがごとく日ごとに大きくなってまいりました。このころから私は起業関係の情報を読みあさるようになっていったのです。すると、ある雑誌に目が止まったのです。そのある雑誌とは・・・(以降本編へ)

第1章 英語が出来なくても大丈夫。まずはメールを出そうじゃないか！

おまたせしました。いよいよ本編です。

ここから、私がいかにしてアメリカ企業と独占提携を結べたのか、また、ほったらかし料金所として成功したかを体験談的に詳細に書いてまいります。もちろん、先方のCEOとの生々しいやりとりを記したメールや資料などもすべて公開いたしますので、かなり参考になると思います。

さて、序章の最後で起業情報を読みあさるようになり、かなり色々なメディアに目を通したのですが、そのなかでも特に私の目に止まったのはリクルート社発行の「アントレ」という雑誌でした。この「アントレ」はかなり有名なので皆さん軽視しがちですが（まあ、日本企業のフランチャイズ募集ばかりなのでいたしかたないですが・・・）見方を変えと
なかなかなどれません。

そのなかの毎月の特集記事があります。それは、米国アントレプレナー誌提携記事の『今月のPick Up ビジネス』というコーナーです。この「アントレ」は「アントレNet」という名前でWeb ページがありますので、以下にURL を記載します。

アントレNet

<http://www.recruit.co.jp/BI/>

特に2002年8月号の「第5回 社会貢献度の高いビジネスモデルに注目！子供の学費を調達できるオンライン・サービス」という記事に心が惹かれました。「アントレNet」ではページ下部のほうにある『HOT ビジネス in USA』というコーナーが先に書いた『今月のPick Up ビジネス』に対応しています。このなかの2002年8月号に掲載された記事を見てみますと・・・

HOT ビジネス in USA

http://www.recruit.co.jp/BI/contents/inUSA_flame.html

の、バックナンバーの、

これからの企業家たち/オンライン・カレッジ・ファンド会社を設立した起業家

http://www.recruit.co.jp/BI/contents/inUSA_flame.html

です。まずは、この記事を転載しますので見てみましょう。

これからの起業家たち / オンライン・カレッジ・ファンド会社を設立した起業家

脱サラして起業家になったピーター・デイビスさん（33歳）は、親の負担なしで子供の学費が調達できるオンライン・カレッジ・ファンド会社を設立した。家族の将来と社会への貢献を考えて生まれた、ユニークなビジネス・モデルを駆使して起業家としてスタートしたデイビスさんに話を聞いてみよう。

* 家族の将来のために会社を設立

アメリカで子供を18年間育てるには10万ドルかかるという。さらに大学進学となると5万ドルから10万ドルかかる。年々大学の学費が値上がりしている現状を考えると、子供が生まれたらすぐに将来の学費調達方法を考える必要がある。

生活雑貨商品会社大手のプロクター・アンド・ギャンブル社（P&G）でサラリーマンをしていたデイビスさんは、妻（1996年に結婚）とそろそろ子作りをしようとして話し合っていた。まず、このような学費の現状にどう対処していったらいいのかを考えた。'子供の学費をどうやって将来工面していったらいいのか？ 積み立て貯金はどのような方法がいいのか？' そこでひらめいたのが、自己負担なしで、学費を積み立てる方法だ。

デイビスさんは、この方法をユニークなビジネス・モデルとして実現し、ベビーミント社（www.babymint.com）を1999年に設立した。現在、12名の社員、20名のパートタイム・スタッフを抱え、2002年の年商は2,000万ドルを予測している。

同社のユニークなビジネス・システムとは、まず、顧客は無料で同社のウェブサイト上で会員になる。次に顧客は同社のウェブサイト上か同社で契約している店で買い物をし、その後、買い物した総額の数パーセント（1%から20%と店によって違う）をその顧客の子供の学費として積み立てるという仕組みだ。

例えば、ウォールマートでは、顧客が買い物をした総額の2%が顧客の学費ファンドになり、1%が同社にリポートとして入ってくる。ペット・スマート・ドットコムでは、顧客が買い物をした総額の7%が顧客のアカウントへ、1%は同社の収益となる。

「親になりたての人たちにとっての一番のストレスは、子供の学費をどうやってやりくりするか？ということですよ」と言うデイビスさんは、同社の顧客対象を中流家庭としている。現在、同社の顧客層は、30歳から40歳代の新米ママ、パパ。その子供たちの年齢は、1歳半から5歳未満だ。また、その親たちの親戚や友人も顧客対象にしている。

現在、デパートのメーシーズ、ディスカウント・ストアのウォールマート、ターゲット、スーパーマーケットのアルバートソン、アパレルのギャップ、ファーストフードのピザハット、書店のバーンズ・アンド・ノーブル、航空

会社のデルタ航空、ホテルのマリオットホテルなど大手企業やショップ、映画館など700社を顧客は利用できる。スーパーマーケットだけでも、全米12万5,000店が利用可能だ。

システムにはさまざまな利用方法がある。例えば、顧客が自分たちへ直接キャッシュバックしたければ、同社から定期的に顧客へ買い物した数パーセントにあたる金額の小切手を送付する。顧客が同社のベビーミント・アカウントへ積み立てしておきたければ、顧客の子供が大学へ進学する18歳まで同社が資金を預かる。銀行やクレジットカードのアカウントへ積み立てしたければ、それも可能だ。また、州政府で管理している529プログラムなどを利用したいのならば、そのアカウントへ加算できる。このシステムの大きな利点は、無税金で積み立てができることだ。同社ではクレジットカードのマスター・カードとも提携しており、同カードで買い物する度に使用額の1%が顧客へキャッシュバックされる。

* 成功の秘訣は、ビジネス・モデルと優秀なプレーン

「弊社の成功の鍵は、このビジネス・モデルですが、いい人材に恵まれていることも大きいですね。そして、一度決めたビジネス・モデルは諦めないで実行する信念です」とデイビスさんは話す。

大学を卒業後、ボストンにあるアートセンターでマネージメントの仕事を2年間携わった後、法律学校とビジネススクールで学び直し、6年間のサラリーマン生活を経験。社会に貢献したいという野望と家族の将来のためにもっとお金をためたいという気持ちから、会社設立を決心した。開業資金の1万ドルはある投資家から獲得。

同社のマーケティング方法もユニークだ。22,000名のファイナンシャル・アドバイザーと契約して、コミッション制で顧客を集めるセールスを任せている。「雑誌などの広告にはあまりお金をかけずに、150社のウェブサイトの会社に宣伝してもらったり、電話やEメールを利用して顧客を集めています」と顧客を集める方法を彼は話す。同社のパートナーとなる企業は、主に同社の社員が行なう電話セールスやトレードショーでのプロモーションで集めている。事業を経営する上で苦労していることは、さまざまなビジネス機会が存在する中で、自分の事業のアイデアに集中すること。

「お客さんは、自分の買い物以外一切お金を使わず子供の学費をためることができて、店や映画館は顧客が増える。みんなを助けて自分の収入にもなる。'一石二鳥'です」と言うデイビスさんの今後の予定は、カナダに進出すること。そして、日本をはじめ海外にもビジネスを拡大すること。そして、これからの1年で、リタイア・ファンド(年金)の'リタイアミント'を設立することだ。2002年1月1日に女兒が誕生したデイビスさんは、子供の将来の心配をした次は、自分の将来(老後)を考え始めている。

日本でこれからビジネスを始めようと考えている人へ「自分がやりたいことやアイデアが浮かんだら、'ジャスト・ドウ・イット!'(実行するのみ!)です」とデイビスさんはエールを送る。

このように、日本未上陸というのも大切なことですが“社会貢献性”というのが非常に大切なポイントです。なぜなら最終章に詳しく書きますが、発想の転換をするときに莫大な利益をもたらす可能性があるからです。それはそれとして…

私は、まずこの会社にコンタクトを取ることから始めました。と言っても私は英語が話せるわけでも、読み書きできるわけでもありません。どうしたか？

そう、お察しのとおり翻訳ソフトを使ったのです。

「え～っ、翻訳ソフト？そんなんで本当に会話ができるのかな？」と思われるでしょう。確かに精度は？の部分もありますが、使い方のコツを押さえれば十分に意思の疎通は可能です。数ある翻訳ソフトのなかから私は富士通ミドルウェア株式会社から出している「ATLAS 翻訳パーソナル+ビジネス用辞書パック 2002」というのを使いました。

このソフトは英日双方向で翻訳可能で、ホームページ翻訳もブラウザ上からレイアウトを崩さずにそのまま訳してくれますし、メールでの翻訳も受信・送信両方に対応しているスグレモノです。（といっても、訳した言い回しが？の部分も多いですが）

ちなみに現在は私は間に通訳兼翻訳家を入れていますが、「初期の頃の文章はどうだった？」と先方の CEO に聞きましたら、「一文一文だと何を言いたいのか分かりかねる文章もあったけど、全体を通して読むと、これが言いたいんだねと分かるよ」と言っていましたので、最初のとっかかりには十分でしょう。

さてさて、それでは以下に記念すべき（笑）第一通目のメール（英訳付き）と、その返信メール（和訳付き）を公開いたします。

.....
日本にベビーミントを是非広めたい！

親愛なるピーター・デイビスそして国際業務担当者殿

（この文章は翻訳ソフトで翻訳しています。誤訳があるかもしれません。）

私は日本で建築資材を提供する会社に勤務する37歳の男です。

ある時、アメリカの起業情報誌である“アントレプレナー”提携誌の“アントレ”

と言う日本の雑誌でピーター・デイビスさんの記事を見ました。

この雑誌を購読しているのは、“起業したい”という願望があるからです。

ベビーミント社の考え方に大変感銘を受けました！

本ファイルに掲載されている情報・写真を著作権者に無断で複写・複製・翻訳・転載等することを禁じます。

そして、このユニークで素晴らしい考え方を是非私の手で日本にも広めたいと考えました。

日本でも子供の教育費は年々高騰しています。
私も7歳の娘と5歳の息子がいます。教育費は頭の痛い問題であります。
これはアメリカの親でも日本の親でも共通の問題でしょう。

しかし、日本にはベビーミント社が提供するような考え方はまだまだありません。
そこで、是非私がベビーミント社の考え方を広めたいのです。
このような申し出はもしかしたら日本の企業がすでにベビーミント社に話し掛け
ているかもしれません。

しかし、彼らは多くの場合、“子供のため”より自分たちの利益の為です。
私も起業を目指しているからには、利益は望んでいます。
しかし、それは社会貢献できることでなければなりません。
企業ではまず最初に利益が優先されます。
しかし、私のような個人は、まず、“子供のため”“子供を持つ親のため”を
考えます。
ピーター・デイビスさんもそうだったのではないのでしょうか？

是非、私に“ベビーミントジャパン”を設立させてほしいのです。
日本における独占使用権を与えてほしいのです。

もし、アメリカに来いと言うならば、行く準備はあります。
良い返事を待っています。
連絡していただけたら大変嬉しいです。

〒350-

日本

埼玉県狭山市 野 -11

室 博

I want to make the baby mint known to Japan by all means.

Dear Peter Davis and person in charge of international business

(These sentences are translated with the translation software. There might be a mistranslation.)

I am a man of 37 years who works for the company which offers architectural materials in Japan.

Mr. Peter Davis's article was seen with the magazine of Japan which said, "Antore" of "Antoreprenar" tie-up magazine which was the establishment information magazine of the United States when was.

The reason for the subscription to this magazine is that there is a wish "I want to establish it".

Impression was very received to the idea of the baby mint company.

And, I wanted to have made this unique, wonderful idea known to Japan by all means by my hand.

Educational expense of the child has soared also in Japan every year.

I also have the son of five years with the daughter of seven years. Educational expense is a painful problem of the head.

In this, even parents in the United States and parents in Japan might be common problems.

However, there is still no idea that the baby mint company offers in Japan.

Then, I want to make the idea of the baby mint company known by all means.

The enterprise in Japan might already possibly spoken to the baby mint company and such an offer be multiplied.

They are from "Child. " to for our profits in many cases however

The profit is hoped for because I also am aiming at establishment.

However, it is to be able to contribute to the society.

First of all, the profit is given to priority in the enterprise.

However, the individual like me first thinks about "Child" and "Parents who have the child".

Mr. Peter Davis might have been also so.

I want you to make me establish "Baby mint Japan" by all means.

I want you to give the sole right of use in Japan.

There is a preparation for going if it is said that it is coming to the United States.

The favorable response is waited for.

When it is possible to report, it is very glad.

〒350-1317 Japan

Saitama Prefecture Sayamashi Mizuno 357-116 Hiroyuki

**とまあ、こんな感じです。英文の方は英語ができる方からみれば「笑っちゃう」文章かもしれないませんが、それはそれ・・・
そして、帰ってきた返事がこれです。**

.....

Hiroyuki,

Thanks for your interest in BabyMint. While the Japanese market is attractive, we do not have plans to expand abroad in the next year. If you are interested in licensing or franchising our model and reapplying our learning's in Japan I would be happy to talk with you. However, I am currently not be able to allocate many resources against this rollout, as we are solely focused on gaining market share and dominating the US market.

Sincerely,

Peter Davis

Peter Davis
President & CEO
BabyMint, Inc.
590 Means St, Suite 200
Atlanta, GA 30318
404-223-2415

ヒロユキ

BabyMint への関心をありがとうございます。日本の市場が魅力的である間、我々には、翌年海外に広がる計画がありません。あなたが我々のモデルに認可するか、またはフランチャイズを与えさせるのに興味を持っていて、我々の学習を「再-適用」するのが日本にあるならば、私は、あなたと話したいと思います。しかしながら、私は、現在、我々がシェアを獲得しながら唯一焦点を合わせられるようにこの初公開に対して多くのリソースを割り当てることができないうで、米国市場を支配することです。

敬具

ピーター・デイヴィス

ピーター・デイヴィス

社長と BabyMint, Inc. 最高経営責任者

590 手段、Suite200 アトランタ、Ga30318 第 404-223-2415

「そうかぁ、日本進出は考えていないのかぁ。じゃ、諦めようっと」と考えてしまうのが多くの日本人の悪い癖、根性の無さです。先方の CEO がこんなことを言っていました。

「交渉は断られてからがスタートだよ。すべてはここから始まるんだ」

これですね。まさに、これです。本当に日本人の習性？というんでしょうか、何かを交渉するときただの一回断られただけで、いともすんなり諦めてしまうんですよ。逆に交渉好きのアメリカ人にとっては「えっ？もう諦めちゃうの？つまんねえな」てな感じでしょう。

世界的に有名なボードゲームの“モノポリー”ってありますよね。金持ち父さんのロバート・キヨサキ氏が子供のころ大好きだったゲームです。これは、ダイスをふりながら、出た目に応じて土地を購入していき、家やホテルを建てて資産を増やし、同時に相手を破産に追い込んでいくゲームです。このモノポリーはアメリカ人は大好きですが、たいていの日本人はちょっとやったらすぐ飽きてしまうそうです。なぜでしょう？

このゲームの醍醐味は“交渉”にあります。“交渉”して相手の所有している土地などを自分に有利に手に入れたり、自分と相手の土地を“交渉”により交換したりして双方が利益を得たり策略を練ったりするところに面白みがあるのです。ダイスの出た目だけを追っていくような日本の“すごろく”とは似て非なるものですね。

このように**アメリカ人は本当に交渉好き**です。もしかしたら、色々と意見をぶつけ合いながら、お互いの友情を深めていく。といっても言い過ぎではないでしょう。

さてさて、この返事をもらった後、私がどうしたか？
それを見てください。

お返事ありがとうございます

(この文章は翻訳ソフトで翻訳しています。誤訳があるかもしれません)

ピーター・デイビス様

忙しい中、返事を貰い感謝しています。
いきなり社長自ら返事を貰えるとは思いませんでした。
大変、感激しました。

それでは返信の内容について話をさせてください。
(翻訳ソフトの精度が悪く、正しい理解をしているか不安です)

1. ピーター・デイビスさんのベビーミント社自身は海外へ進出する予定はない
2. ピーター・デイビスさんは私がベビーミント社のビジネスモデルを日本で適用できるのならば会って話しをしても良いと考えている
3. ピーター・デイビスさんのベビーミント社自身はまだ余裕が無く、まずはアメリカを支配することであると考えている

この理解で正しいでしょうか？
私の理解が正しければあなたは何も心配する事はありません。
もし私にあなたのビジネスモデルを使用する権利を与えてくれるのであれば
なにも迷惑はかけません。面倒もかけません。

まずは会って話しをしたいと思います。
あなたの都合の良い日時、場所をお知らせください。

もし、仮に8月の15日、16日、17日のいずれかにあなたのスケジュールが
空いているのならば、こんなに嬉しい事はありません。
私の夏期休暇は8月14日から8月18日の5日間です。
日本では休暇の期間は大変短いのです。
しかし、あなたのスケジュールが空いていないのならば、いつでも良いです。
当然、あなたのスケジュールに合わせます。
是非、会って話しがしたいのです。
(勿論、通訳付きですが)

良い内容の返事を期待しています。

Thank you for the answer.

(These sentences are translated with the translation software. There might be a mistranslation.)

Peter Davis externals

It gets and we wish to express our gratitude for the answer in spite of a busy schedule.

The president did not voluntarily suddenly think the answer for it to able to get it.

Very, it moved deeply.

Then, please let me talk about the content of the reply.

(Understanding that the accuracy of the translation software is bad, and correct is done or it is uneasy.)

1.As for Mr. Peter Davis's baby mint company, it is not scheduled to advance to foreign countries.

2.As for Mr. Peter Davis, I regard the business model of the baby mint company by meeting if it is applicable by Japan that you may speak.

3.It is thought Mr. Peter Davis's baby mint company is for room not to have existed yet, and to rule the United States first of all.

Is it correct in this understanding?

If my understanding is correct, you do not have the thing to worry about anything.

The trouble is not put at all the use of your business model to me if it entitles it. The trouble is not put.

I want to meet first of all and to speak.

Please inform of the place at the date when your convenience is good.

There is no thing which is such glad if your schedule has become empty to either the 15th, the 16th or 17 in August.

It will do in five days of August 14th - August 18th during my summer vacation.

The period of the vacation is very short in Japan.

However, if your schedule has not become empty, it is always good.

Naturally, it matches it to your schedule.

I want to meet and to speak by all means.

(Of course, though the interpreter addition.)

The answer of a good content is expected.

.....

う~ん、いま思い出してもいきなり強引な理解のしかたですが、かなり強気に話を持って
いこうとしているのがお分かりになりますでしょうか？
そして、CEO からの返事が来ます。私の情熱を込めた（笑）問いかけに対して、サクリ
とかわすように防衛線を張ってきます。
これが、その返信です。

.....

Hiroyuki,

I am available for a telephone call conversation at 6pm EST (I believe 7 in
the morning your time) on Thursday August 15th. You can reach me at
404-223-2415. Does this work for you? Also, do you speak English or have
access to a translator?

Pete Davis

ヒロユキ

私は朝、7 を信じます。通話の会話において、私が東部標準時午後6時に手があいている、(、あなたの時間) 8月15日
木曜日に。あなたは404-223-2415で私に連絡することができます。これはあなたのために働いていますか？ また、
あなたは、英語を話すか、または翻訳者に近づく手段を持っていますか？

ピートデイヴィス

.....

ご覧の通り、うまくかわしてきますねえ。まあ、当然かもしれませんが遠く離れた日本の、
しかも、どこの誰とも分からないヤツからいきなり言われても困ってしまうかもしれませ
んね。し・か・し、、、電話かぁ。まったくこのときほど英語圏に生まれていれば良かった
と感じたことはありませんでした。でも、結局電話しなかった（できなかつた？）ことが

さらなる展開が続いていくのですが、私の返信はどうだったのか？見てみましょう。

.....

貴重な時間を使ってくれてありがとう！

ピート、

(この文章は翻訳ソフトで翻訳しているため、誤訳がある可能性があります)

あなたの貴重な時間を私のために使ってくれて感謝しています。

あなたは私と電話で話しをしても良いと言いました。

私は大変嬉しいです。

しかしながら、私は英語が話せません。

電話で翻訳者を用意することも難しいです。

なぜなら私の自宅に翻訳者を用意することが難しいからです。

しかし、私がアトランタに行って、翻訳者を用意することはできます。

会って話しをしてもらえますか？

例え、短い時間でも私にとっては大切な時間となるでしょう。

あなたにとっても大切な時間となるはずですよ。

あなたの指定する日、指定する場所に行く事ができます。

あなたと私、アメリカ人と日本人、子供の未来を考えることは同じです。

子供を持つ親としても同じです。

子供たちに国境はありません。

日本にあなたの考え方を広めたいのです。

私には熱意があります。

お返事お待ちしております。

Thank you for spending valuable time.

Pete

(There is a possibility with the mistranslation because it translates these sentences with the translation software.)

We wish to express our gratitude for spending your valuable time for me.

You said that you may speak by telephone with me.

I am very glad.

However, I cannot speak English.

It is also difficult to prepare the translator by telephone.

Because, it is difficult to prepare the translator in my own house.

However, I go to Atlanta, and the translator can be prepared.

You meet and speak?

It compares, and it is likely to become important time for me at short time.

It is sure to become important time for you.

It is possible to go to the specified place on the day specified of you.

Thinking about you, American, Japanese, child, and my future is the same.

It is the same as parents who have the child.

Children do not have the border.

I want to make your idea known to Japan.

I have zeal.

We will wait for the answer.

.....

もうこのメールからフレンドリーに“ピーター・デイビス様”じゃなくて“ピート”な~んて呼びかけちゃったりしてますね。しかも、ここは重要なポイントですがお気づきの方もいるかもしれませんが、“短文”にしているのがお分かりになるでしょうか？

これは翻訳ソフトの精度を考えて、できるだけ元の文章の意味合いを損ねないようにと考えた結果です。ほら、よく見ると箇条書きっぽく一文一文になっているでしょう？

そして我ながらよく言ってるよと思いますが「あなたにとっても大切な時間となるはずで
す」などと、**ここでも押しまくっていますね。**さらに、「子供たちの将来を真剣に考えている」というように未来像を見据えている点にも着目してください。大切なのは押しまくるだけじゃなく、**相手の心に入り込むように真剣に考えているという姿勢を見せる事**です。

さあ、つづいて先方の返信を見てみましょう。

.....

Hiroyuki,

I would be happy to meet with you in person in Atlanta. However, before you travel all the way to Atlanta we should probably build a level of comfort with each other and get an understanding of how a business relationship would be structured. Do you have a resume or biography of yourself which you could share with me? I would like to understand who you are and what your background is.

Pete

ヒロユキ

私は、アトランタで実物であなたに会いたいと思います。しかしながら、あなたがアトランタまでのいっばいに旅行する前に、我々は、たぶん互いに共に安らぎのレベルを造って、ビジネス関係がどう構造化されるだろうかに関する理解を得るべきです。あなたには、私と共有することができた自分の履歴書か伝記がありますか？私はあなたがだれであるか、そして、あなたのバックグラウンドが何であるかを理解したいです。

ピート

.....

と、このような返信がきました。

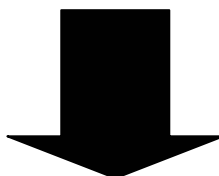
かなり、私という人物に対して“ある種の興味”が出てきたと言ってもいいでしょう。

「私はあなたがだれであるか、そして、あなたのバックグラウンドが何であるかを理解したいです。」

この言葉にそれが集約されています。

そこでさっそく私は、履歴書？というか現在の状態や心境などをちりばめた“私自身”を理解してもらうための文章の作成に取りかかりました。

次ページがその全容です。



大事な事を忘れていたようです

ピート

それは大変重要なことです。私もあなたに会う前に私の事を理解してもらう必要があると思います。あなたに私の事をどのように伝えたらよりよく理解してもらえるかを考えてみます。

また別のメールで送信しますので楽しみにしててください。

ヒロ

私の事を理解してもらうために

ピート、

私の事を良く理解してもらうために、色々と個人的なことをお話したいと思います。

私は19**年**月**日に埼玉県**市という所で生まれました。東京のすぐ隣の県です。

その頃の私の家族は父と母と私、それから2歳下の弟と4歳下の妹がいます。

現在は私は19**年に結婚して**歳の娘と**歳の息子がいます。

私は幼い頃は運動よりも本を読むのが好きな子供でした。

それでも成長するにしたがってだんだんと運動も好きになり、中学生の頃にはサッカーや空手などをやっていました。そのまま地域の高校を卒業し、大学への進学を希望しましたが家庭の経済的な理由で進学を諦めました。

実際はひとつの大学は受験したのですが、かなりレベルの高い学部を受験してしまったので合格はしませんでした。どのような学部だったと思いますか？

なんと、英語学部です。面接では簡単な英語で話すテストが行われたのです！無謀ですよ。

日本では普通、大学を受験するのに3校から5校は受験するのですが私はたったの1校だけだったのです。

なぜならば1校受験するために日本円で3万円位必要だからです。私の家庭の経済状態はそれを許してはくれませんでした。

進学を諦めた後は、就職の準備をしていなかったのでアルバイトをして、家庭を援助していました。

私の父の職業は**だったのですが、自分で受注する**ではなく雇われていた**だったのでとても収入は不安定でした。日本では、**などの**はお金の話しをするのをとても嫌うようです。お金の話しをするのを卑しいことのように考えるのです。

そのため給料を受け取るときによく契約と違うというようなことがおきます。契約といっても契約書を交わさずに口頭での約束のまま仕事を始めるのです。アメリカでは考えられないことではないでしょうか？

父の収入が不安定だったので母はいつも苦労していたようです。

その母も19**年**月**日に亡くなりました。

そのため私は色々なアルバイトをしました。

ウェイター、映画の簡単なカースタント、トラックドライバー、ソフトウェア会社などです。

しかし、22歳のときに私は考えました。いつまでもアルバイトのままではいけないと考えたのです。

そして、現在も勤務している****の****に入社したのです。

ここでは色々なことを学びました。

業務の事以外にも、商売の面白さや経済の事、それに私の上司が株式投資を趣味としていた事もあり、株式への興味が湧いてきました。アメリカでは子供の頃から学校で経済や株式の授業があると聞いていますがそれは大変画期的なことだと思います。それに何かの本で読んだのですが、アメリカでは子供の頃から自分の家や他人の家の庭の芝生を刈ってお小遣いを稼いだり、レモネードを売ってお小遣いを稼いだりするそうですが、これは大変良い事だと思います。日本では子供が自分から進んでこのような事をやったとしても、親が親のために強制的にさせていると思われると思います。日本人に起業家が少ないのは、このような考え方の違いがあるからだと思います。多くの日本人は雇われているほうが安心なのです。

話しが本文からそれてしまったようです。

株式投資に興味を持ってからは、趣味でやっていたのですが、その内に「ノウハウを他人に教えて商売をしたらどうだろうか？」と考えました。またその頃と併行してダイレクト・レスポンス・マーケティングを勉強していたので、その手法を使い、ビジネスを始めたのです。ウェブサイトを公開し、見込み客を募りました。

結果はどうだったと思いますか？

上出来でした。****客6~7人に1人の割合で商品が売れたのです。商品は私が作成した****の資料です。しかし、このビジネスも約1年しか続きませんでした。なぜならば、仲間との意見の食い違いからビジネスを断念することになったからです。今、このウェブサイトは存在しません。

しかしながら、この経験で自分でビジネスを始めることの大いなる可能性を感じとることができました。そして、できることなら株式投資家という限定された人たちだけのためだけではなく、多くの人たちの役に立つことをしたいと考えるようになりました。

しかし、“人の役に立つこと”と言っても何から始めたらよいのか良いアイデアが浮かびませんでした。なぜならば、殆どのがすでに他人によってビジネスが行われているように思えたからです。私は模索しました。私は色々な本を読みました。そして勉強しました。そのなかでアメリカの“アントレプレナー”提携誌の“アントレ”という日本の雑誌にあなたの記事を見つけたのです。

あなたの記事を読んだときの私の様子が想像できるでしょうか？

感動しました！

そして、この素晴らしい考え方を是非私の手で日本にも広めたいと考えたのです。あなたの言うように子供の教育費というのは30代から40代の親達にとっては常に頭を悩ます問題です。子供を持つ親の負担を減らし、企業にとっては顧客が増え、そして主宰者にとっても利益になる。このように皆がハッピーになることができる仕組みに大変感動したのです。

そしてあなたにメールを送ったのです...

以上、大変簡単な自己紹介でしたが少しは私という人物を理解していただけただけでしょうか？

会って話しができる事を楽しみに...

ヒロ

このように、思いのたけを存分に且つ正直に書いているのがお分かりになると思います。ただ、自己紹介ですから短文というわけにはいけなくなりました。誤訳が非常に心配でしたが、言い回しなどを簡単にするよう工夫しながら作成するように心がけました。ひと通りご覧になっていただければ、子供でも理解できるような文体となっているのがお分かりになると思います。みなさんがメールを英訳するときに注意しなければならないことは、

- 1・できるだけ**短文**にする。言い回しを不自然にしない。
- 2・それができないような展開となってきたら、**子供でも理解できるような文体**にする。

を心がけるようにして下さい。先方のCEOの性格にもよりますが、面倒くさがりの方ですと即ボツとなってしまう、せっかくの苦勞が水の泡と化してしまいますから。

さて、先のメールを出した後どうだったかと言いますとそれが、

パツタリとメールが来なくなってしまった...

のです。これには焦りました。「もう、この日本人には興味が無くなってしまったんだろうか?」「いやいや、先方も忙しくてメールを打つ暇もないんだ」などなど、色々な思いが頭を巡ります。これといって何もやりたい事が見つからず、かといって、このまま今のぬるま湯にも似た生活にどうしようもない不安を感じ、将来の行く末をあんじていたあの頃、もがき苦しんでいたあの頃のことを走馬灯のように流れ出しました。

何日も何日もメールを待ってかなりイライラしてきた頃、半分諦め気分だった頃にやっとCEOからのメールが届きました。以下がそのメールです。

.....

Hiro,

I am sorry for the delayed response. While I am interested in the prospect of working with you in the Japanese market, the timing is just not right. As I suggested previously our company has a goal of further penetrating the US market and we need to remain focused on this goal. We are in the process of gearing up for the holiday shopping season which runs through the end of the year. If you would like to re-contact me after January 1, 2003 I will

be better able to consider this opportunity.

Kind Regards,

Pete

Hiro

遅延応答によってすみません。あなたと共に日本の市場で働いているという見通しに私を関心があるが、タイミングはただよくはありません。

我々の会社には、私が以前に勤めたように、さらに米国市場に入り込むという目標があります、そして、我々がこの目標に集中していたままで残る必要があります。年末を貫く休日のショッピングの季節に備えて準備することの途中で我々はいます。あなたが2003年1月1日以降に私に再連絡したいならば、私はこの機会をよりよく考えることができるでしょう。

敬具

ピート

「なんなんだこれは？ 実質的なお断りのメールじゃないか！」

このメールを読んだ瞬間に私はそう思いました。I am sorry for the delayed response. (遅延応答によってすみません。)と丁寧な出だしではありますが、この時点で7月下旬ごろだったと記憶していますので、2003年1月1日以降ということは5ヶ月待たされるということになります。いや、たとえ正直に待ったとしてもその時点で交渉が再開されるという保証はどこにも無いのです。「ちょっと強引にやりすぎたかなあ」と自己嫌悪に陥りました。

ヤバい。

このまま待っているに任せていたら、本当に交渉は水の泡と化してしまいます。それどころかCEOの記憶にすら残っていないかもしれません。前回のメール以上にヤバいです。何か手を打たなければなりません。焦れば焦るほど何も浮かんでできません。何日も悶々と悩んだあげく、ふと、あるアイデアが浮かびました。そのアイデアとは.....

第2章「返事が来ない？」でへこたれない。CEOの心を打つ戦略とは？

交渉打ちきりともとれるメールを受け取った後は、本当に放心状態となってしまいました。暑い夏の時期に、いつまで続けられるか分からない肉体労働を日々こなしながら「こうやって、一度もひと花咲かせる事もできないままオレの人生は終わっていくんだ」などと悲観的になったりもしました。

しかし、せっかく苦勞して築きあげてきたCEOとの関係をどうしてもこのまま終わりにしたくなかった私はあるアイデアを思いつきました。要するに、**先方の気を引くような情報、連絡を取りつづけていたいようなインパクトのある情報**をあげれば喜ぶのではないかと考えたわけです。

まず、ベビーミント社の設立理念から考えてみました。ここで『アントレ』に掲載されていた文を思い出してみます。

* 家族の将来のために会社を設立

アメリカで子供を18年間育てるには10万ドルかかるという。さらに大学進学となると5万ドルから10万ドルかかる。年々大学の学費が値上がりしている現状を考えると、子供が生まれたらすぐに将来の学費調達方法を考える必要がある。

生活雑貨商品会社大手のプロクター・アンド・ギャンブル社(P&G)でサラリーマンをしていたデビスさんは、妻(1996年に結婚)とそろそろ子作りをしようと話し合っていた。まず、このような学費の現状にどう対処していったらいいのかを考えた。'子供の学費をどうやって将来工面していったらいいのか？ 積み立て貯金はどのような方法がいいのか？'そこでひらめいたのが、自己負担なしで、学費を積み立てる方法だ。

このように、アメリカでは子供を育て上げるために必要な“教育資金”の捻出が社会問題とまでなっているという現実に着目いたしました。10万ドルといえば日本円で約1200万円~1300万円といったところです。アメリカと日本の物価の現状は変わらないと思いますので、親の教育に関する経済負担も変わらないと判断しました。

それならば、日本の親の教育資金の負担に関する**情報をレポート化して、提供したらどうだろう？**と考えたわけです。**「アメリカと日本の現状がイコールであるならば、このビジネスが日本でも展開可能ですよ」という点をアピール**できます。先方も何十年も経営している老舗ではないので、海外進出はかなり用心深く考えているはずですが、**情報を与えること**でそのハードルを低くしてあげようと考えました。

思い立ったらさっそくレポートづくりに取り掛かりました。
こういうときこそインターネットの出番です。まったくお金をかけずにあらゆる情報を手にすることのできるインターネットをフル活用しましょう。

まずは、検索エンジンに“教育資金”と入力しEnterキーをポンッと叩くと...
まゝ～出るわ出るわ11,400件！かなりの数がヒットします。ちなみにトップで検索されたのが“オールアバウトジャパン”のサイトでした。このサイトはサブタイトルとして“その道のプロが、あなたをガイド”というもので各界の有識者たちがガイドを努めており、情報源としてはかなり使えますのでチェックしておいてください。

オールアバウトジャパン

<http://allabout.co.jp/>

私が検索エンジンで探し出したサイトの数々を載せておきますので参考にして下さい。

アサヒドットコム

トップページ <http://www.asahi.com/>

参考ページ <http://www.asahi.com/ad/clients/moneyplan/model/case-3.html>

Mainichi (毎日新聞社)

トップページ <http://www.mainichi.co.jp/>

参考ページ <http://www.mainichi.co.jp/life/money/vitamin/2001/23.html>

マイクロソフト Money 生活情報

<http://www.microsoft.com/japan/money/headline/010108.asp>

子供の教育プランと資金

<http://www.tsk-web.com/fp/ed/index.htm>

萩原博子さんのエッセイ (13)

<http://all.rokin.or.jp/life/essay/13.html>

などなど、みなさんが情報収集するには直接関係の無いサイトかもしれませんが、このようにインターネットによる調査が簡単に出来るという見本として位置付けていただければ宜しいかと思えます。そして、出来上がったレポートとCEOに向けての新たなメールが次ページからですのでよく作成の意図などを意識して見てみて下さい。

本邦初公開！これがCEOの心を打ったレポート＆資料だ！！

日本における子供の教育費に関する調査レポート

プレジデント&CEO

ベビーメント,インコーポレイテッド

ピーター・デイビス氏へ

現在、教育先進国のひとつである日本では親が子供にかかる教育費の高騰は常に親の頭を悩ませる経済的問題のひとつである。

そのような中、いったい子供が生まれたら将来どのぐらいの教育費がかかるのかという問題は親として把握しておきたいところである。

まず、最初に日本における世帯主の年齢別に見た教育費の状況をご覧いただきたい。

(資料 - 1 を参照)

これによると、やはり子供を持ち始める30代から40代にかけての年齢層が一番多く、親が高年齢化するにしたがって子供も成人し、教育費負担も減少する傾向が見られる。

この年齢状況はベビーメント社がターゲットとする顧客層とも合致していて日本でもこのビジネスが軌道に乗る裏付けとも言えよう。

1. まだまだ高学歴志向

最近の日本では長引く不況の影響もあり、“大学を卒業しても就職できない”ということが現実の問題になってきている。そこで専門の知識を持った人材やユニークな人材が脚光を浴びるようになってきている。その事実を裏付けるように、日本の企業のリクルート社(就職関連の情報を雑誌等で提供している企業)のリサーチである“学歴に関する日本企業の意見調査”では、採用戦略上、一流大学卒業者をどの程度重視するのか?という質問に、

73.7%の企業が“重視しない”と回答している。もはや学歴だけでは就職できない時代になったのだろうか？

そうした調査結果があるにもかかわらず、一般の日本人の高学歴志向はあいかわらずであり、男子の場合、父親の66.3%、母親の74.3%が自分の子供には大学を卒業させたいと望んでいるようである(1995年調査結果)。NHK(日本の国営テレビ)世論調査部が1994年に行った調査でも、“実力があっても学歴がなければ世の中で認められない”と考える親は70%以上にものぼり、学歴社会が進学率に影響を与えていることを示している。実際の大学進学率(短大を含む)は男子40.9%、女子45.9%(1996年)で、短大を除くと、男子の4年生大学の進学率がまだまだ高いと言える。

2. 子供にどれくらいの教育費がかかるのか？

子供というのはどの国の親にとっても可愛いものである。しかし、子供が生まれた後の親の悩み、心配と言うのは立派に育て上げられるかという事とともに、なんと言っても将来の教育費負担であろう。

大学卒業までの費用をみると、幼稚園、小学校、中学校、高校と全て公立の学校に通い、大学も国立大学(文科系)で自宅通いという最も教育費が安く済むケースで日本円で7,244,600円(幼稚園2年間で301,000円、小学校6年間で477,000円、中学校3年間で342,000円、高校3年間で750,000円、大学4年間で5,374,600円)と言われている。

仮に、全て私立で、しかも大学(医科系)も私立で下宿して通ったとすると、驚くなかれトータルで45,297,090円もかかってしまうのである。(幼稚園2年間で668,000円、小学校6年間で3981,000円、中学校3年間で2,327,000円、高校3年間で2,396,000円、大学4年間で35,928,090円)

(資料-2を参照)

さらにこの内、最も費用がかかる大学進学に関する費用の詳細を見てみると、国立大学の場合、一番費用がかからない自宅からの通学でも授業料や生活費なども含めると一年間で約1080,000円かかる。さらに入学時に必要な入学金や受験に関する費用、入学時の諸費用などを合計すると約750,000円程かかる。更に費用のかかる私立大学(文科系)で地方から東京にでてきてアパートやマンション、下宿などの家賃等も含めると一年間で約254万円にもなる。入学時に必要な諸費用は約88万円程かかると言われている。

そして最も費用のかかる私立大学(医科系)で下宿のケースを見てみると一年間で約12,640,000円となり、6年間の総額では驚くなかれ、約35,900,000円にもなると言う。

(資料 - 3、資料 - 4を参照)

このような教育費の負担を親がどのように感じているか?と言う調査を東海銀行(現UFJ銀行)のアンケート調査(この調査では高校終了までを対象としている)で見ると、子供を公立の幼稚園・保育園、小学校、中学校、高校に通わせている親の半数に近い数が、特別に高い負担感は無いと答えている。多少負担に感じるという人を合わせると約9割になる。

(資料 - 5を参照)

3. 私立での負担感は、子供の成長と共に大きくなっていく

その一方、子供を私立に通わせているが特に大きな負担を感じてはいないと言う家庭は、幼稚園・保育園で34.2%となっているが、小学校になるとこれが20%に減少し、中学校11.8%、高校では13.1%にまで減少してしまっている。また、これとは逆に大変負担に感じていると言う回答は子供が進学するごとに高まり、幼稚園・保育園では11.4%であるのに対し、小学校では36.7%、中学校では若干減少して19.1%、高校ではまた29.8%に上昇と、傾向としては学歴が上がるに従い家庭の経済も厳しくなってくるようである。

しかも、先程も述べたように高校を卒業した後には、教育費の最大の難関である大学進学が控えているのである。このような状況では大学進学については、“もはや借金しか無い”と言う親も多くなっていくようである。

現在の日本では、子供の大学進学時に教育用のローンを借りるという親が増えている。ローンというのは借金である。借りたら、必ず返さなければならない。(実際、私の家庭は貧しかったので、返済できる確信も無く借りる事さえできなかった)

そうなると、子供の教育用のローンを返済していると自分達の老後の資金が貯金できないと言う不安が出てくる。そのような状況下で、今や、老後の生活の頼りとなるべき公的年金は、日本でも崩壊寸前である。アメリカの401Kプランのような代替案が急がれている。しかも、昔の日本のように、年老いた親の面倒を子供が見てくれるという大家族主義も産業時代から情報時代へ移り変わると共に崩壊しつつあるのが現状である。

こうしたことを考えると、子供が小さいうちにできるだけたくさん貯金をして、大学に行くときになるべく借金をしなくてもよいようにしておかなくてはならない、ということになるのだが、これが大変難しい問題なのである。

4．教育費の心配は、子供が産まれた時から始まっている。

三和銀行ホームコンサルタントという所の調査では、教育資金の準備開始は、子供の誕生と同時に始めるという人が多数を占めた。このような人は60.4%、幼稚園から始めるという人が12.7%、小学校1～3年生からという人が12.3%、小学校4～6年生からが5.1%、中学校からが8.9%であるという。年々、早い時期から貯蓄を心がけるという傾向が強まっているようである。公立に通わせるにしても私立に通わせるにしても、現在では、子供の幼稚園時代には約70%もの親が将来の貯蓄を始めているということである。

(資料 - 6 を参照)

5．結論

しかし、30代から40代の親たちといえば教育費の貯蓄は当然のことなのであるが、子供も何人が産まれてくると住宅のことも考えねばなくなってくる。新婚当初から、子供が産まれるまでは、アパートの2DK(2部屋・ダイニング・キッチンという構成)で充分であったものが子供が増えるに従い、間取りの広いアパートや一戸建ての家に移り住む必要に迫られてくる。

30代から40代の親たちというものは収入のわりには一番お金のかかる世代なのであろう。このようにアメリカと日本の家庭の経済状態は同一視してもよさそうである。

そのような中、ベビーメント社が提唱するプランは一般消費者にとって大変画期的であり、また日本においても充分浸透していくものであると思われる。ビジネスを始めるタイミングにおいても、長引く景気不況の中、キャッシュバックによって教育資金が貯蓄できるというシステムは日本においても将来性が見込まれると判断するものである。

是非、今回のレポート及び前回の私の個人的情報をもとに、日本の市場と私をご理解いただき、ベビーメント社のビジネスプランを私の手で日本に広めさせていただくことに、ご理解とご協力を求めます。その前に、是非とも一度お会いして更なる相互理解とビジネスの共有について深い話し合いを持ちたいと望んでおります。

Investigation report concerning educational expense of child in Japan

President &CEO

Baby mint Inc

To Mr. peter Davis

The sudden rise of the educational expense that parents put on the child is one of economic matters to always annoy parents' heads in Japan in an educational advanced country which is one now.

I want to understand in so and the problem whether to be going to cost how much educational expense in the future when the child is on earth born as parents.

First of all, I want seeing the situation of the educational expense seen first according to householder's age in Japan.

(Refer to material -1.)

According to this, the child grows up, too, as there are a lot of old Yowaisou from one's thirties to one's forties with the child still begin, and parents make it to the advanced age age and the tendency that the educational expense load decreases, too is seen.

Japan can say that proof that this business gets on the right track this age situation by agreeing with the range of customers that the baby mint company makes a target.

1. Still high academic background intention

The protracted business slump influences in recent Japan, and "It is not possible to find employment even if graduating from the university" becomes the problem of the reality.

Then, talent and unique talent who has special knowledge have come to be highlighted. How is the first class university graduate in the adoption strategy valued in "Opinion research into a Japanese enterprise into the academic background" which is recruitment company's of enterprise in Japan (enterprise which offers information related to finding employment with

the magazine etc.) research to prove the fact?The enterprise of 73.7% is answering the said question, "Do not value it". Have it already become an age when it cannot find employment only by the academic background?

Such an investigation result encounters or does not divide, and hope that father's 66.3% and 74.3% of mother will make the university graduate to university's child for the boy for the high academic background intention of a general Japanese though is (investigation result in 1995). Parents who think, "It is not admitted in the world if there is no academic background even if it has ability" show that it rises to 70% or more, and the education-conscious society influences the rate of going on to school in the investigation that NHK (state-managed television of Japan) public opinion poll part did in 1994.

It can be said that an actual entering college rate (The junior college is included) is still high the rate of going on to school of boy's the fourth grade pupil university when boy 40.9% and girls 45.9% (1996) exclude the junior college.

2.How much educational expense does it cost to the child?

The child is lovely for parents in which country.

However, saying as parents' worries after the child is born and worries might be educational expense loads when the future even if it says very with the thing of being splendidly brought up.

Everything goes to a public school with the kindergarten, the elementary school, the junior high school, and the high school when cost until graduating the university is seen, and the university is a case named own house expert where educational expense ends cheaply and 7,244 in Japanese yen in National Universities (liberal arts course). It is said 600 yen (342,000 yen for three years of 477,000 yen for six years of 301,000 yen for two years in the kindergarten in the elementary school in the junior high school, and 5,374,600 yen between the third grade of high-school for the university four years of 750,000 yen).

All are private and it costs as much as 45,297,090 yen in cry total to be surprised if the university (medical science system) also lodges privately and it passed. (2,327,000 yen for three years of 3981,000 yen for six years of 668,000 yen for two years in the kindergarten in the elementary school in the junior high school, and 35,928,090 yen between the third

grade of high-school for the university four years of 2,396,000 yen.)

(Refer to material -2.)

In addition, when tuition and the cost of living, etc. are included, it costs about 1080,000 yen a year for National Universities to go to school from most inexpensive own house when details of cost concerning entering college to which it costs most are seen among these. In addition, when necessary cost concerning the entrance fee and the examination and various cost, etc. when entering a school are totaled when entering a school, it costs about 750,000 yen.

In addition, when rents etc. of the apartment, the apartment house, and boarding, etc. are included from the provinces in Tokyo at a costly, private university (liberal arts course), about 25 in one year It becomes as much as 40,000 yen. It is said that it costs about 880,000 yen to necessary various cost when entering a school.

And, it will become about 12,640,000 yen in one year if the case in the lodging house is seen at the costliest, private university (medical science system), and it is said that it will become the cry and about as much as 35,900,000 yen to be surprised in the total of six years.

(Refer to material -3 and material -4.)

How do parents feel the load of such educational expense?With the questionnaire survey of The Tokai Bank (present UFJ bank) the said investigation (The high school end is targeted in this investigation), a number near half the number of parents who are having the child gone to a public kindergarten, the day nursery, the elementary school, and the junior high school and the high school specially answers a high sense of burden as not being. If the person who says that it will somewhat feel it in the load is matched, it becomes about 90 percent.

(Refer to material -5.)

3.The sense of burden in private grows with the growth of a child.

On the other hand, this decreases to 20%, and it decreases up to 13.1% by 11.8% in the junior high school in the high school when becoming an elementary school though the child is made to be commuted privately though the home said that it will not especially feel the large encumbrance is 34.2% in the kindergarten and the day nursery.

The answer said that it will feel it on the contrary in the load very much rises whenever the child goes on, and moreover, it rises to 29.8% again in the high school, and the economy of the home becomes severe 19.1% as a tendency by decreasing some in the junior high school by 36.7% in the elementary school, too, as the academic background goes up while 11.4% in the kindergarten and the day nursery.

Moreover, entering college which is the maximum obstacle of educational expense after it graduates from the high school as described a little while ago keeps from. Parents who say, "There is already only a debt" increase about entering college in such a situation, too.

The number of parents of borrowing the loan of educational when the child enters has increased in present Japan. The loan is a debt. It is necessary to return it when borrowing. (Actually, my home was not good even at borrowed thing because there was not a conviction which was able poverty to be repaid either.)Then, the uneasiness called not to be able to save our capitals at old age when the loan for the education of children is repaid comes out.

The public pension plan which should become reliance of the life at old age now under such a situation is immediately before the collapse also in Japan. Alternatives like 401K plan of the United States are hurried up. Moreover, the large family principle's that the child sees the trouble of aged parents like old Japan changing from an industrial age to the age of information, too and being collapsing are the current states.

This is a very difficult problem though will be said that money need not have to be borrowed as much as possible when the child as a lot as possible saves money before it is small when thinking about this, and it goes to the university.

4.The worry of educational expense has started since time when the child was born.

In the survey of the place of The Sanwa Bank home consultant, the person of starting at the same time as the child's giving birth occupied many to the preparation beginning the tuition fund.

The person from 12.7% and the 1-3th grade pupils in the elementary school says, and 12.3% and the 4-6th grade pupils in the elementary school say and the junior high school says that such a person is 8.9%5.1%60.4% saying of the person of starting from the kindergarten. Yearly, the tendency of bearing savings in mind at early time becomes strong.

Parents of about 70% are starting savings in the future in child's kindergarten age now though it is made to commute privately even if it is made to commute to public.

(Refer to material -6.)

5.Conclusion

However, the house comes to have to think, too, though parents from one's thirties in his/her forties are natural savings of educational expense when some children are born, too. The one enough by two DK of the apartment (composition such as two rooms and the dining kitchens) : from at first of the newly-married couple to the birth of the child as the number of children increases. It moves to an apartment where the room arrangement is wide and a detached house and it is urged by the necessity the living.

Let's be from one's thirties because parents in his/her forties are generations to whom it costs money most for the income. Economic conditions of the home in the United States and Japan seem may see one like this.

The plan that in so and the baby mint company advocate is very epoch-making for the consuming public and seems the one which infiltrates enough in Japan. At timing in which the business is started, the system which can save the tuition fund by in the prolonged cyclical recession and the refund is the one judging that the prospect is expected in Japan.

Understanding and cooperation are requested by all means to will the understanding of the market in Japan and me based on this report and my last personal information, and making the business plan of the baby mint company to Japan by my hand known. It is hoped that it meets ahead of that by all means once and it will have a deep discussion about further mutual understanding and sharing the business.

It is thought that it is possible to contribute to further development and the profit of not my alone profit but the baby mint company.

From partner Hiroyuki Muroga of your Japan

資料 - 1

世帯主の年齢別にみた教育費の状況（平成13年）

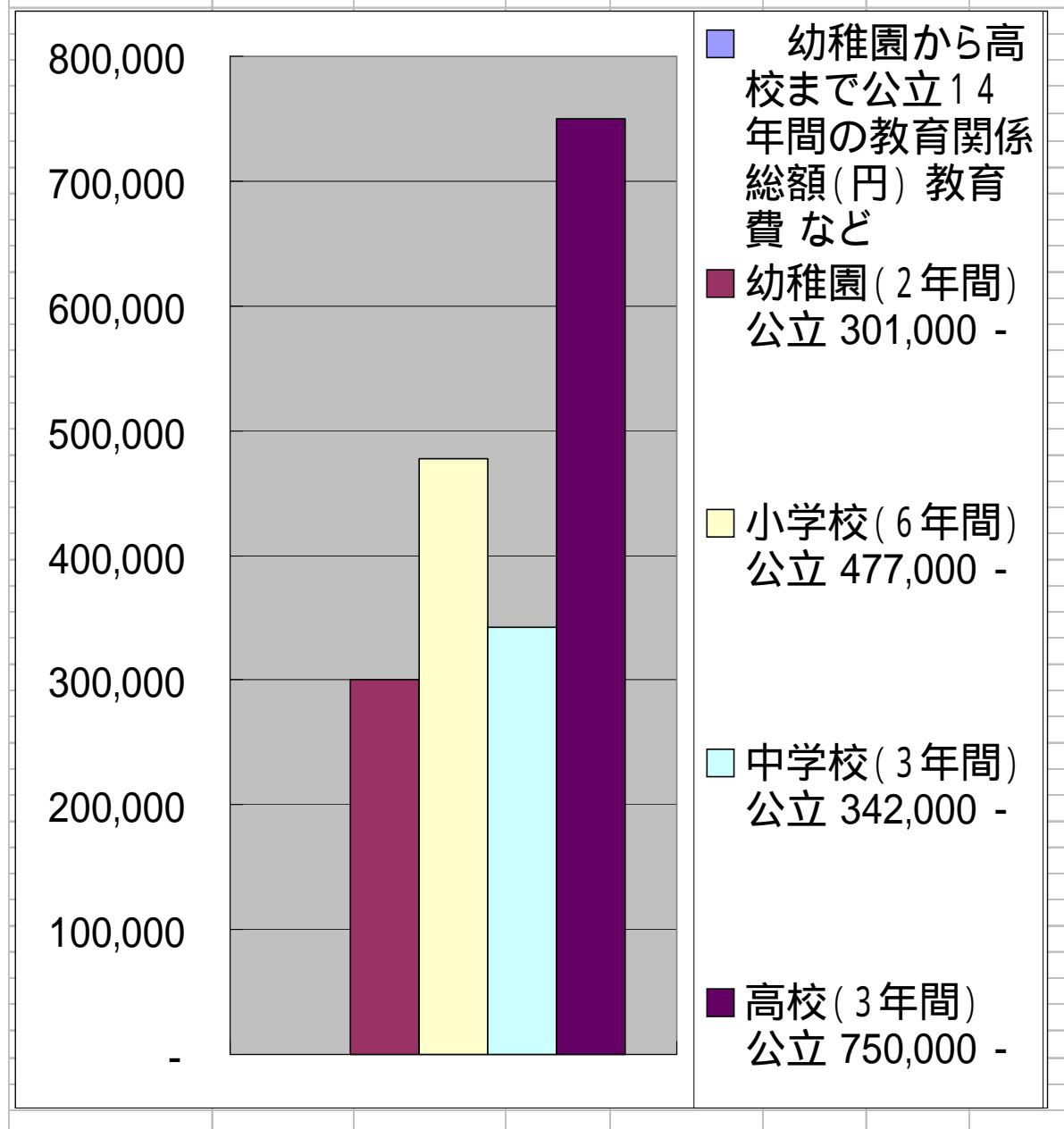
| | 消費支出（A） （円） | 教育費（B） （円） | B / A（%） | 教育関係費（C） （円） | C / A（%） | 世帯人数（人） |
|--------|----------------|---------------|----------|-----------------|----------|---------|
| 平均 | 308,692 | 12,765 | 4.1 | 22,260 | 7.2 | 3.22 |
| 24歳以下 | 244,177 | 262 | 0.1 | 480 | 0.2 | 2.92 |
| 25～29歳 | 252,519 | 3,990 | 1.6 | 4,604 | 1.8 | 3.03 |
| 30～34歳 | 266,558 | 8,085 | 3.0 | 9,877 | 3.7 | 3.45 |
| 35～39歳 | 295,892 | 14,228 | 4.8 | 18,788 | 6.3 | 3.85 |
| 40～44歳 | 329,472 | 26,207 | 8.0 | 35,338 | 10.7 | 4.04 |
| 45～49歳 | 369,324 | 34,969 | 9.5 | 59,972 | 16.2 | 3.89 |
| 50～54歳 | 377,295 | 25,184 | 6.7 | 53,022 | 14.1 | 3.53 |
| 55～59歳 | 342,602 | 7,813 | 2.3 | 18,882 | 5.5 | 3.11 |
| 60～64歳 | 296,350 | 2,307 | 0.8 | 6,080 | 2.1 | 2.77 |
| 65歳以上 | 255,151 | 1,434 | 0.6 | 2,402 | 0.9 | 2.49 |

資料：総務省「家計調査年報」

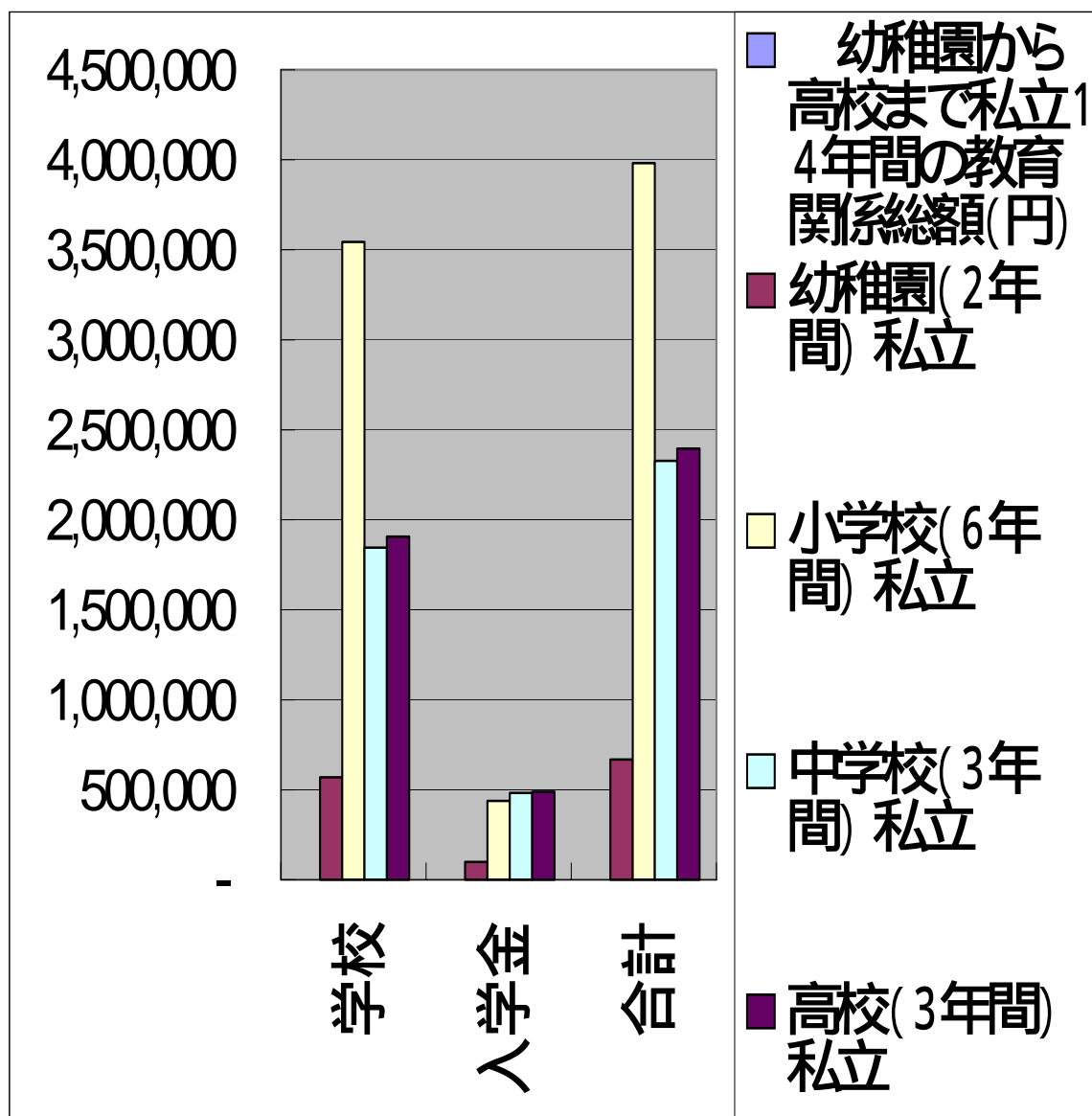
- （注）1. 家計調査（全世帯 農林漁家世帯を除く）、年平均1か月の支出額。
2. 教育関係費は、教育費に、給食費、制服、定期代などを加えたもの。

資料 - 2

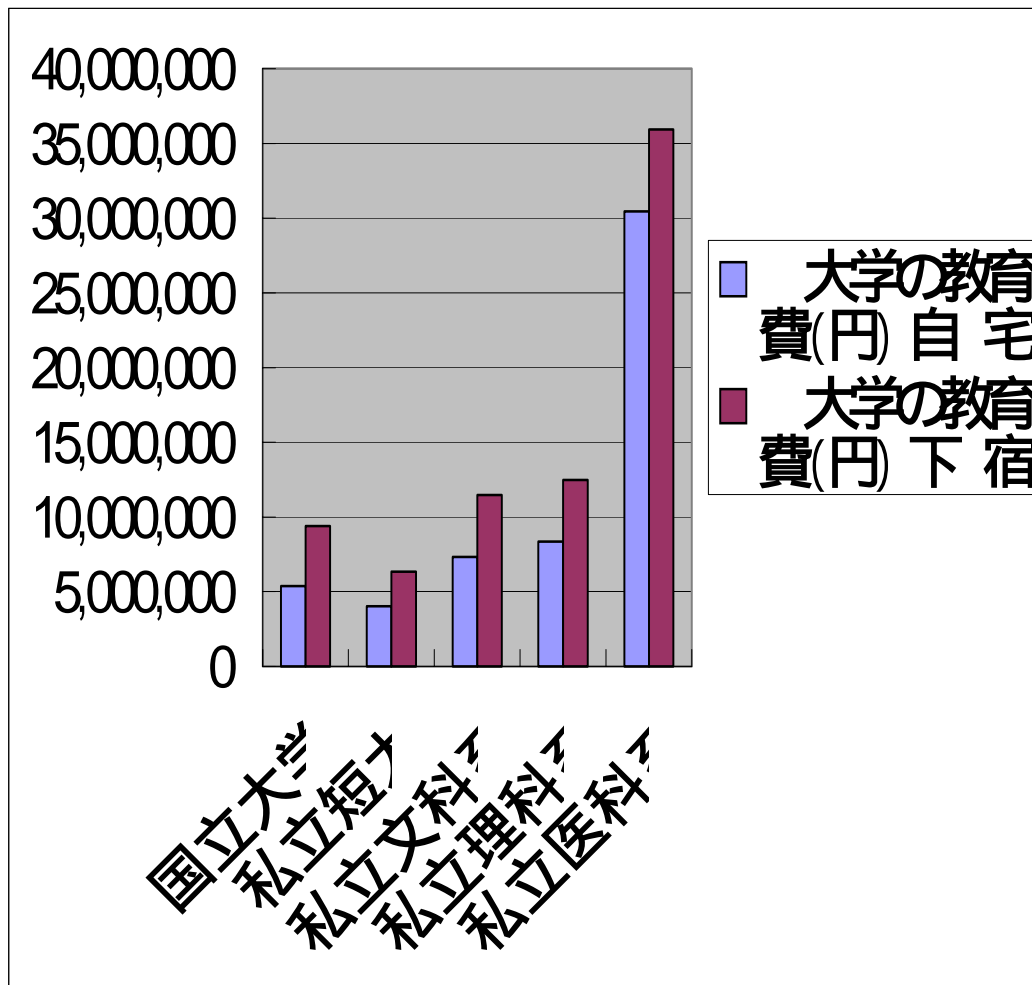
| 幼稚園から高校まで公立14年間の教育関係総額(円) | | | | |
|---------------------------|----|---------|-------|---------|
| | | 学校教育費 | 入学金など | 合計 |
| 幼稚園(2年間) | 公立 | 301,000 | - | 301,000 |
| 小学校(6年間) | 公立 | 477,000 | - | 477,000 |
| 中学校(3年間) | 公立 | 342,000 | - | 342,000 |
| 高校(3年間) | 公立 | 750,000 | - | 750,000 |



| 幼稚園から高校まで私立14年間の教育関係総額(円) | | | | |
|---------------------------|----|-----------|-----------|-----------|
| | | 学校 教育費 | 入学金 など | 合計 |
| 幼稚園(2年間) | 私立 | 569,000 | 99,000 | 668,000 |
| 小学校(6年間) | 私立 | 3,543,000 | 438,000 | 3,981,000 |
| 中学校(3年間) | 私立 | 1,845,000 | 482,000 | 2,327,000 |
| 高校(3年間) | 私立 | 1,906,000 | 490,000 | 2,396,000 |



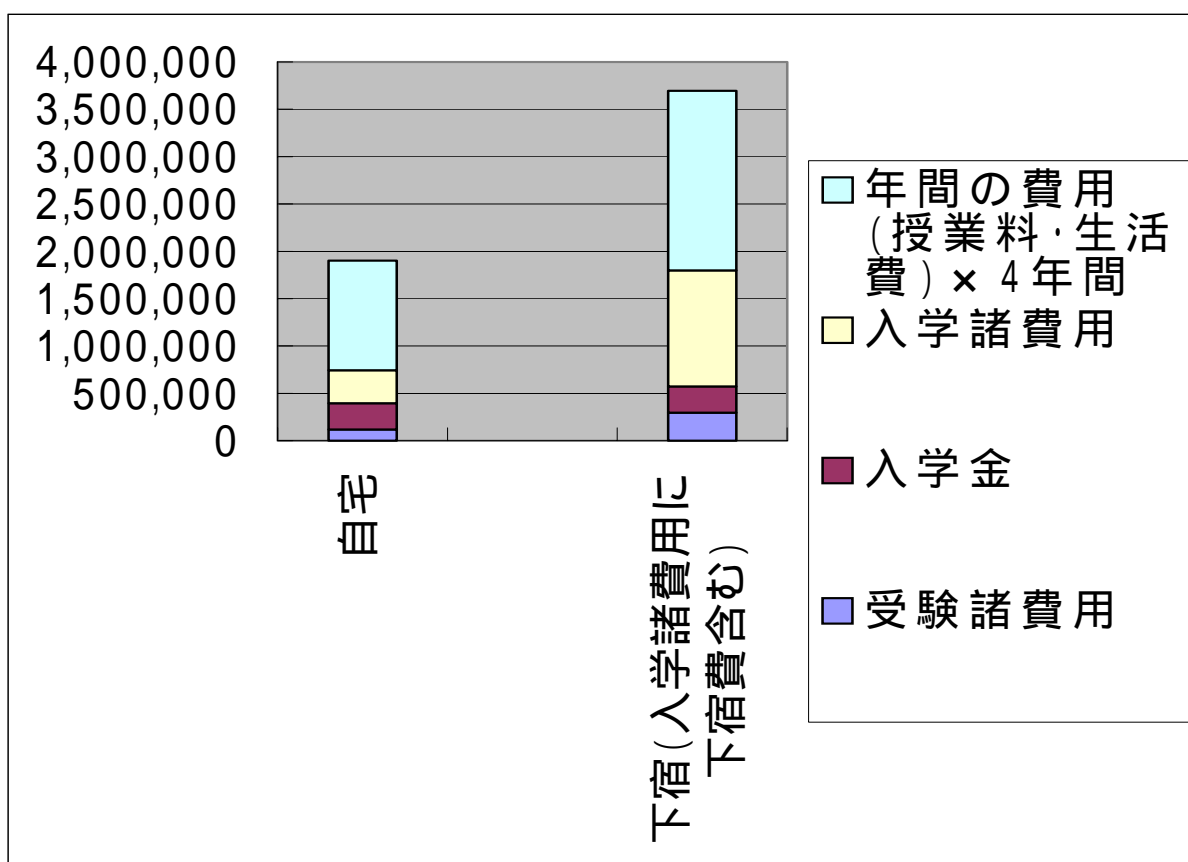
| 大学の教育費 (円) | | |
|---------------|------------|------------|
| | 自宅 | 下宿 |
| 国立大学 | 5,374,600 | 9,388,200 |
| 私立短大 | 4,013,509 | 6,328,509 |
| 私立文科系 | 7,329,332 | 11,469,932 |
| 私立理系 | 8,337,277 | 12,468,877 |
| 私立医科系 | 30,464,610 | 35,925,090 |



資料 - 3

| 国立大学の教育費総額(昼間部4年/平均)(単位:円) | | | |
|----------------------------|-----------|--|-----------------|
| | 自宅 | | 下宿(入学諸費用に下宿費含む) |
| 受験諸費用 | 118,000 | | 296,000 |
| 入学金 | 277,000 | | 277,000 |
| 入学諸費用 | 348,000 | | 1,226,000 |
| 年間の費用(授業料・生活費)×4年間 | 1,157,900 | | 1,897,300 |

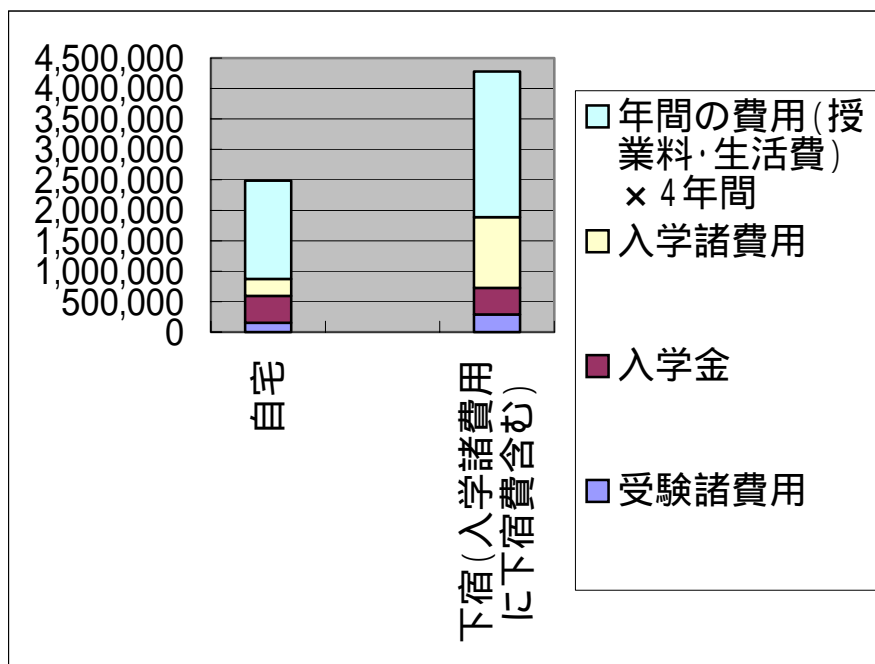
自宅 5,374,600円
下宿 9,388,200円



私立大学・文科系の教育費総額(昼間部4年/平均)(単位:円)

| | 自宅 | 下宿(入学諸費用に下宿費含む) |
|----------------------|-----------|-----------------|
| 受験諸費用 | 155,000 | 287,000 |
| 入学金 | 438,788 | 438,788 |
| 入学諸費用 | 281,000 | 1,163,000 |
| 年間の費用(授業料・生活費) × 4年間 | 1,613,636 | 2,393,036 |

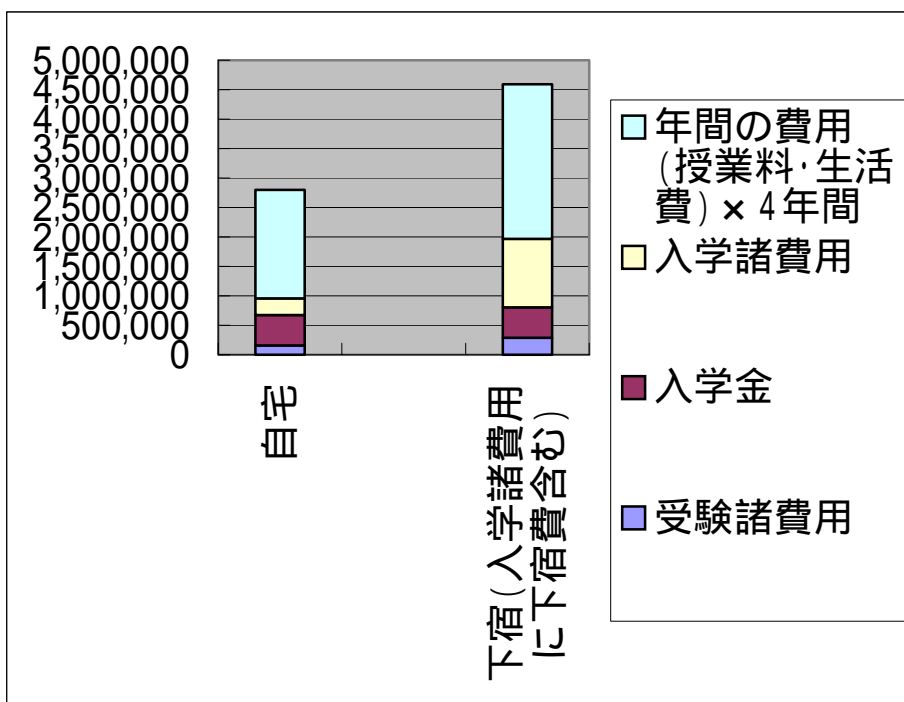
自宅 7,329,332円
 下宿 11,460,932円



私立大学・理科系の教育費総額(昼間部4年/平均)(単位:円)

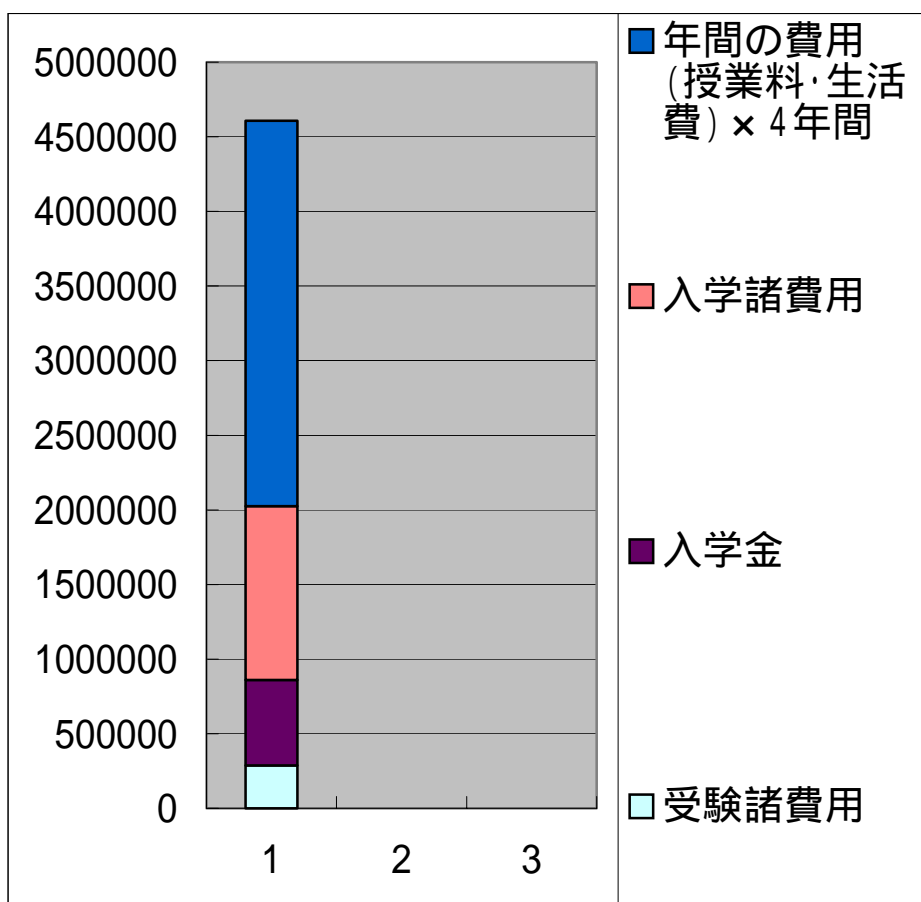
| | 自宅 | 下宿(入学諸費用に下宿費含む) |
|----------------------|-----------|-----------------|
| 受験諸費用 | 155,000 | 287,000 |
| 入学金 | 519,057 | 519,057 |
| 入学諸費用 | 281,000 | 1,163,000 |
| 年間の費用(授業料・生活費) × 4年間 | 1,845,555 | 2,624,955 |

自宅 8,337,277円
下宿 12,468,877円



| 私立大学・家政・芸術・体育科の教育費総額(昼間部4年/平均)(単位:円) | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------------|
| | | 下宿(入学諸費用に下宿費含む) |
| 受験諸費用 | 287,000 | |
| 入学金 | 574,216 | |
| 入学諸費用 | 1,163,000 | |
| 年間の費用(授業料・生活費) × 4年間 | 2,584,019 | |

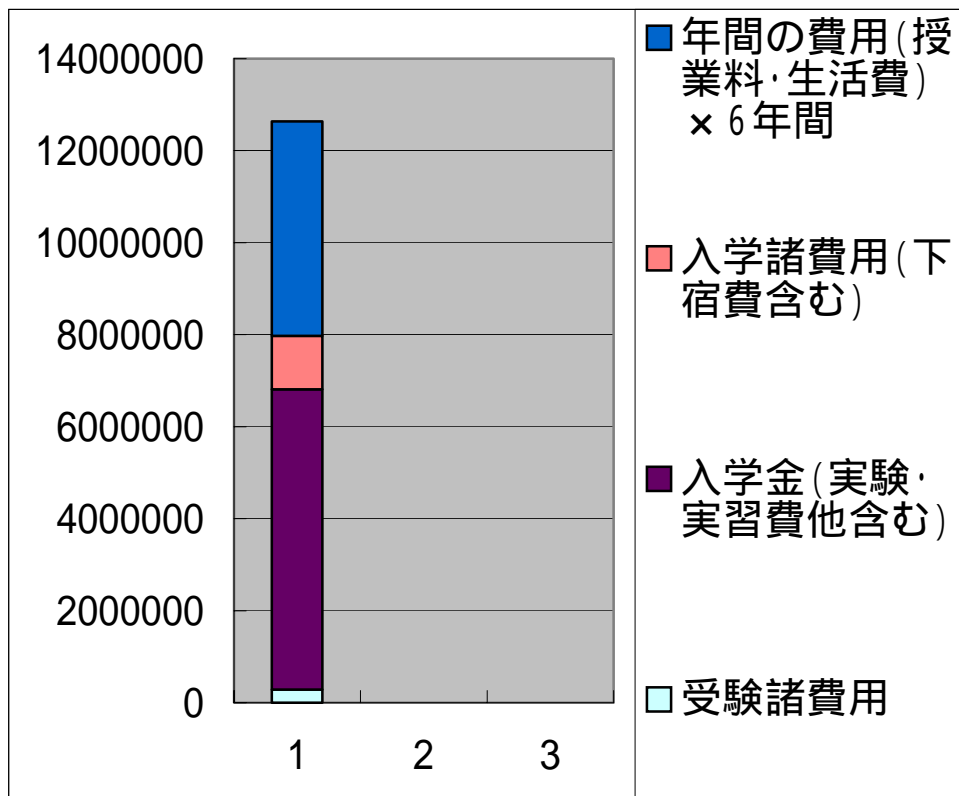
下宿 12,360,292円



私立大学・医科系の教育費総額(昼間部6年/平均)(単位:円)

| | | | |
|--------------------|-----------|--|-----------------|
| | | | |
| | | | 下宿(入学諸費用に下宿費含む) |
| 受験諸費用 | 287,000 | | |
| 入学金(実験・実習費他含む) | 6,527,414 | | |
| 入学諸費用(下宿費含む) | 1,163,000 | | |
| 年間の費用(授業料・生活費)×6年間 | 4,657,946 | | |

下宿 35,925,090円



資料 - 4

国立大学の初年度納付金(平成11年度)

478,000(授業料)+275,000(入学料)=753,000

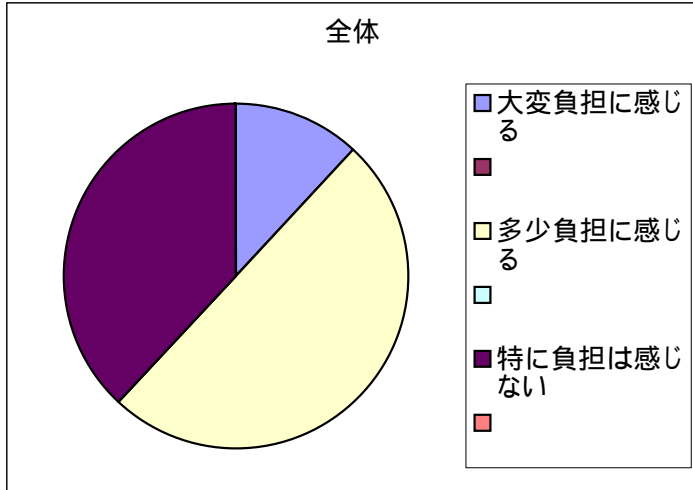
| 国立大学 / 学生生活費の内訳(年間)(円) | | | |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 自宅 | 学寮 | 下宿・間借・その他 |
| 家庭からの給付 | 697,400 | 851,900 | 1,471,700 |
| 奨学金 | 97,100 | 262,100 | 143,500 |
| アルバイト | 364,800 | 265,900 | 313,000 |
| 定職・その他 | 19,600 | 5,300 | 24,500 |
| 収入計 | 1,178,900 | 1,385,200 | 1,952,700 |
| 授業料 | 398,800 | 336,700 | 399,900 |
| その他学校納付金 | 5,200 | 3,800 | 4,100 |
| 修学費 | 49,300 | 53,600 | 48,700 |
| 課外活動費 | 50,100 | 52,000 | 48,600 |
| 通学費 | 123,500 | 19,500 | 24,700 |
| 小計(学費) | 626,900 | 465,600 | 526,000 |
| 食費 | 135,800 | 340,900 | 372,200 |
| 住居・光熱費 | 9,300 | 119,200 | 563,300 |
| 保健衛生費 | 33,900 | 35,400 | 38,000 |
| 娯楽し好費 | 154,000 | 163,600 | 176,900 |
| その他の日常費 | 118,000 | 130,600 | 142,000 |
| 小計(生活費) | 451,000 | 789,700 | 1,292,400 |
| 支出計 | 1,077,900 | 1,255,300 | 1,818,400 |

| 私立大学 / 学生生活費の内訳(円) | | | |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 自宅 | 学寮 | 他 |
| 家庭からの給付 | 1,298,500 | 1,913,500 | 2,187,300 |
| 奨学金 | 86,300 | 177,500 | 143,100 |
| アルバイト | 431,900 | 180,000 | 315,700 |
| 定職・その他 | 15,000 | 77,900 | 22,600 |
| 収入計 | 1,831,700 | 2,348,900 | 2,668,700 |
| 授業料 | 775,800 | 788,900 | 830,300 |
| その他学校納付金 | 223,100 | 311,700 | 250,700 |
| 修学費 | 48,700 | 64,300 | 56,900 |
| 課外活動費 | 50,900 | 64,800 | 49,800 |
| 通学費 | 121,500 | 24,500 | 34,900 |
| 小計(学費) | 1,220,000 | 1,254,200 | 1,222,600 |
| 食費 | 131,100 | 327,700 | 361,500 |
| 住居・光熱費 | 5,300 | 281,900 | 576,800 |
| 保健衛生費 | 40,100 | 37,700 | 41,300 |
| 娯楽し好費 | 184,000 | 178,200 | 195,100 |
| その他の日常費 | 127,700 | 145,500 | 144,800 |
| 小計(生活費) | 488,200 | 971,000 | 1,319,500 |
| 支出計 | 1,708,200 | 2,225,200 | 2,542,100 |

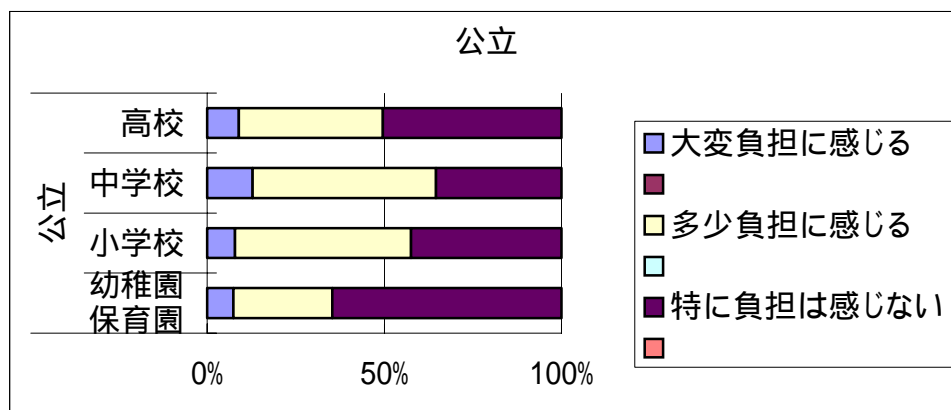
資料 - 5

子供の教育費に対する親の負担感(幼稚園～高校)

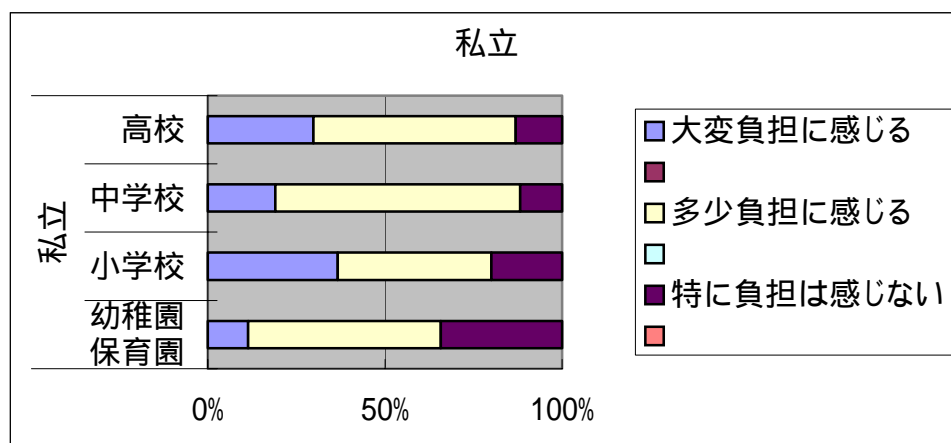
| | 大変負担に感じる | 多少負担に感じる | 特に負担は感じない |
|----|----------|----------|-----------|
| 全体 | 12.0% | 50.0% | 38.0% |



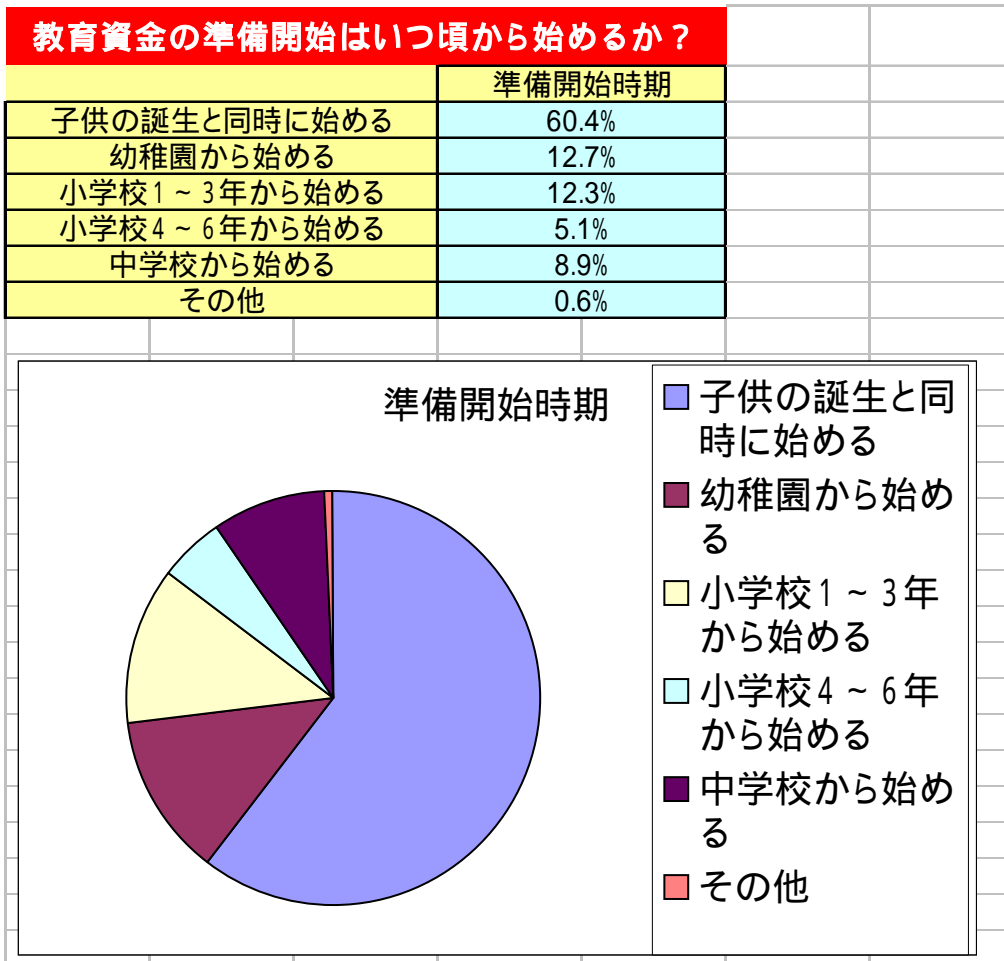
| | | 大変負担に感じる | 多少負担に感じる | 特に負担は感じない |
|----|------------|----------|----------|-----------|
| 公立 | 幼稚園 保育園 | 7.4% | 27.9% | 64.7% |
| | 小学校 | 7.9% | 49.6% | 42.5% |
| | 中学校 | 12.8% | 51.8% | 35.4% |
| | 高校 | 8.9% | 40.7% | 50.4% |



| | | 大変負担に感じる | 多少負担に感じる | 特に負担は感じない |
|----|------------|----------|----------|-----------|
| 私立 | 幼稚園 保育園 | 11.4% | 54.4% | 34.2% |
| | 小学校 | 36.7% | 43.3% | 20.0% |
| | 中学校 | 19.1% | 69.1% | 11.8% |
| | 高校 | 29.8% | 57.1% | 13.1% |



資料 - 6



第3章 それでも煮えきらないCEOを納得させる究極の手法とは？

このように、大変長いレポート&資料となってしまいました。資料の仕上がりは多少イメージかもしれませんが、インターネットで情報を収集すればレポートなどは比較的カンタンに作成できてしまいます。少し難しいですか？面倒でしょうか？

なにもレポートなどは**完全なオリジナルでは無くてもいい**のです。目的は外国人の方に役に立つ正しい情報を提供して**興味を持ってもらうことがポイント**ですので、あなたの調べたい情報をインターネットで検索すれば、その道のプロや好きな人たちが公開してくれています。この中から、役に立ちそうな情報や提供されたレポートを選別して切り貼りすれば、立派なレポートができてしまいます。あなたの目的は“アメリカユニークビジネスと独占契約し儲けること”です。独自の論文を作成し世に問うことではありませんのでそのところをはきちがえないようにしてください。パパッとレポートを作成しさっさとCEOに送ってあげてください。そして、バッチリ契約してどーんと儲けましょう。

しかし、このように作成したあなたのレポートをインターネットで公開することは避けましょう。公開するのではなく、特定の外国人の方に役に立つ情報を教えてあげる、そのようなスタンスならばこのような作成方法もアリなのだ、ということも憶えておいてください。

グラフの作成なども、マイクロソフトエクセルなどは“グラフウィザード機能”が備えていますので数値さえ収集できればカンタンに作成可能です。特にレポート作成では、この**グラフを添付してあげるのが効果的**となります。レポートを翻訳ソフトで英訳するとかなり“スゴイこと”になりそうですが、グラフ付きならば万国共通です。

方法は私の作成したグラフを参考にエクセルを起動後、数値を入力してメニューの下にあるグラフのアイコンをクリックすればグラフウィザードが立ち上がりますので、見やすいグラフの種類を選択して“OK”ボタンをクリックすれば即できあがりです。

参考にしてほしいのは、グラフの種類を選択するとき項目ごとに値を比較したいときは集合縦棒、時間や項目ごとのデータの推移を表すには折れ線グラフ、全体に対する値の関係や比較を表すには円グラフ、などを用いると良いでしょう。それぞれの目的にあったグラフを作成することが効果的と言えます。

さて、エクセルの使い方講座ではないのでこれくらいにして、レポートを作成した後に送ったメールを見てみましょう。

ヒロ

The investigation report is sent.

Pete,

How are you?

Hot every day still leads to Japan in the middle of summer.

I was enjoying consecutive holidays with the child making the report though it met on August 15 and there was no chance which was able to be done.

It went to wife's parents' own houses, and it enjoyed the barbecue party with children last night.

Well, the investigation report concerning educational expense of the child in Japan is sent though it slowed. This report consists of report.DOC, file_1.XLS, and - file_6.XLS. First of all, please see from report.DOC. The thing that the virus is checked once now is hoped for though the virus check has been finished before it transmits here. Your important machine : to the virus because it is not violated.

If it sees Pete and this report, whether it hopes might be understood the thing to meet you as how much I am serious.

The thing to meet the Japanese who does not understand where is that the risk is high because you busy. However, how about meeting in the purpose of deepening mutual understanding?

Still, there is a limit also in mutual understanding only by exchanging E-mail.

I think that it can understand me more deeply by meeting and talking. It is thought that this proposal becomes a chance to expand the width of your business.

You can go to Atlanta though it wrote in the E-mail before at the most convenient specified date.

The thing that the favorable response can be gotten prays.

Hiro

このように、最近のこちらの状況や近況なども交えながら家族の話題にも触れています。相手がアメリカ人ということ considering、このような書き出しとしたわけです。最近の日本人は仕事よりも家庭を重視して、そこそこ儲けながらもそこそこに人生を楽しみたいと考えている方が増えてきましたが、それでも“独占契約”などと意気込んでいると頭がビジネス一辺倒となってしまいます。アメリカ人にも家庭を顧みないひとはいますが、多くはやはり家庭を大切に考えています。その事を重視しつつ書き出しています。

そして、本題の調査レポートへの話題へと移ります。「あなたのためにこのような調査レポートを作りましたよ、ぜひご覧になって日本市場の魅力を考えてみてくださいね」というメッセージを込めて書き綴っています。

このようなメールとともにレポートを添付してあげればまず見てもらえます。それまでに“ある程度の関係”を作っているのでも少なくともゴミ箱行きは避けられるでしょう。この“ある程度の関係”というのが非常に大事でしよばなからこんな大それたレポートを送りつけてはいけません。メールのやりとりが通常化してからが効果的となります。

そして、この調査レポートを添付したメールの返事が返ってきました。なんと、前回の返事そのままのメールが再び送られてくるではありませんか！違っていることと言えば冒頭に「レポートをありがとう。日本市場について大変興味のある内容でした」ということのみであとはそのまま同じ文面でした。

これにはさすがの私も考えてしまいました。やはり日本市場よりは自国の足固めが先なのだ、ということなのでしょう。しかし、私は不思議と動揺はしませんでした。それよりも「それならば、こういう手がある」と即文章が頭に浮かんできたほどでした。以下に、次なる私のメールを記載いたしますが、このメールが本ファイルの落としどころであり、ある意味究極の手法と言ってもいいでしょう。それではじっくりとご覧になってください。

.....

よく理解しました

ピート、

返事をありがとうございました。

年末にかけて、大変忙しい時期であると言う事、私は理解しました。そして、USマーケットを支配したいと言うあなたの主張も私は理解しました。それでは2003年1月1日以降に再びビジネスの話をし

たいと思います。その時は今以上に真剣に話し合しましょう。

ピート、私は2つのお願いがあるのですが聞き入れていただけますか？

1つは、あなたの自由な時間が持てるときでよいのですが、このままあなたと私のメールの交換を望んでいます。色々な事柄についてあなたと意見交換がしたいのです。

2つ目は、是非私とアトランタで会っていただけませんか？

ビジネスについての話はしません。

私はあなたと親交を深めたいのです。

ランチまたはディナーでも一緒にいかがですか？

勿論私をご馳走します。

1時間でも、あるいは30分間でも満足です。

しかし、あなたは気兼ねするかもしれません。

食事を共にするというだけで私がアトランタまで行くということについて。

心配はいりません。

なぜならば、私は一度アメリカに旅行したいと思っていました。

しかしながら、ただ単にアメリカに旅行するという事は中々できるものではありません。

あなたに会うことが良いきっかけになります。

勿論、あなたに会う事が一番の目的ですが、ついでに観光も望んでいます。

このような理由ならば、あなたも気兼ね無しでいられるでしょう。

ランチまたはディナーを共にする時間はありますか？

あなたの奥さんも連れて来てください。

私も妻をアトランタに連れて行きます。

皆で食事と会話を楽しみましょう。

皆で楽しい時間を過ごしたいと思います。

良い返事を待っています。

ヒロ、

It understood well.

Pete

Thank you very much for the answer.

The thing called very busy time until the end of the year and I understood.

And, I understood the insistence of you who said that it wanted to rule the US market. Then, I want to make the story of the business after January 1, 2003 again. Let's talk seriously more than now at that time.

Could Pete and I accept it though are two asking?

It is time when one with your free time can and the exchange of your and my E-mail is hoped for as it is though it is good. I want to do the opinion exchange of various matters with you.

Secondarily, could you meet me by all means in Atlanta?

The story of the business is not told.

I want to deepen friendship with you.

Together how also in lunch or dinner?

Of course, I treat.

It is satisfactory even by one hour or 30 minutes.

However, you might feel hesitant.

About my going to Atlanta only by both eating.

Worry is not needed.

Because, I want to have traveled to the United States once.

However, it is not possible only to travel to the United States quite.

Meeting with you becomes a good chance.

Of course, sightseeing is incidentally hoped for though the thing to meet you is the best purpose.

It might be able to be without your having uneasiness either in case of such a reason.

Is there time to do both of lunch or dinner?

Please bring your wife.

I also take the wife to Atlanta.

Let's enjoy meal and the conversation by everyone.

I want to spend time happy all.

The favorable response is waited for.

Hiro

.....

さすがに心臓の太い私でもこれ以上のゴリ押しはできませんでした。いや「できない」と言うよりもあえて「しなかった」のです。このメールの冒頭では“あなたの言っていることは良く理解した”と相手の立場を尊重しています。二度に渡って自国の支配が先決だ、と主張してきているのにこれ以上強引な交渉は交渉自体を決裂させる恐れがあります。そんな下手な交渉はどこかの国の政治家に任せておくとして、我々はもっとスマートに事を運ばなければなりません。

そこで私はソフト路線に変更することにしました。

まず、「あなたにお願いが2つあるのですが聞き入れていただけますか」とし、ひとつ目は最悪の事態を想定して、「意見交換がしたいのでこのままメールのやりとりをしたい」と言うこと。ふたつ目はここが見逃しやすいピンポイントなのですが、

「あなたと親交を深めたいのでランチかディナーでもご一緒しませんか？」

笑えましたか？

このように切り出したのです。しかし、ここは笑ってはいけません、笑うところではないのです。素直にアメリカ人の性格・習慣を考えてみましょう、テレビや映画でも、また、実際の生活場面でもアメリカ人に限らず外国の方はランチやディナーの時間を大切に有効に使います。ビジネスの打ち合わせや友達との心許せる空間として、“食事をしながら事を運ぶ”ということを実によくやります。これは、異民族が集まって暮らしているアメリカ合衆国ならではの生活の知恵といえるでしょう。なぜならばアメリカ人に限らず人間という動物は和やかな食事をしながらという場面ではいがみ合うということが出来にくい動物なのです。異民族の集合体のアメリカでは昔から他民族といがみ合いながら暮らしてきました。その中で何とかして和を保っていくにはどうしたら効果的か？を考えた結果としてランチやディナーをともに取りながら話を進めていく。という手法がとられて来たのです。

やや話が脱線ぎみになってきたので本筋に戻します。

このように問いかけると普通は「そのためだけにわざわざ日本から来るのか？」という緊張が先方に生じてくると思いますので、すかさずこのように話を持っていきます。それは、

**「私は一度アメリカへ旅行したいと思っていました。あなたに会うことが良
いキッカケとなります」**

と言うものです。そして、もう本ファイルを最初から読んでいるあなたならお気づきと思われませんが、メールのやりとりの初期の段階から**自分はあなたに会うためにアメリカまで行く準備ができている、と言うことを主張しつづけている**ことです。ここは非常に大事な点ですのでもう一度言います。

**自分はあなたに会うためにアメリカまで行く準備ができている、と言うこと
を主張しつづけている**

この心構えに付きます。更にこの事を私が身を持って体験実証したデータがあります。実際に私が契約を締結した後に先方のCEOからメールが何度となく届きました。やはりどこかで見聞きしたのでしょうか、いずれも「ぜひ、このビジネスを日本でやらせて欲しい」といった内容のものです。何通かのメールをご紹介します。

.....
It makes do work in your company in Japan and it blooms below.

Beginning

Of * * * * * * * *

an then, I say.

The contents of your work are very wonderful.

Japan make do your work by all means.

As the Japanese branch office on baby Mint

However, it is possible to pay me only at the contingent fee because I don't have money.

It isn't possible to do English, too, to it.

Let me know if there is a condition for me to become a partner in your Japan.

それ、造は日本のあなたの会社における仕事とそれに以下の花をします。

始め

**** **について

当時のI言いたい事。

あなたの仕事の内容は非常に素晴らしいです。

日本製は必ず、あなたの仕事をします。

赤ん坊の造幣局の日本支社オフィスとして

しかしながら、私にはお金がないので、単に成功報酬で私に支払うのは可能です。

また、それに英語をするのは可能ではありません。

私があなただの日本でパートナーになる状態があるかどうかを私に知らせてください。

.....

かなり、英語としてはメタメタですが（私も同じだったかもしれませんが）言っている意味は十分にくみ取れます。「あなたの仕事は素晴らしい」「私はあなたの日本のパートナーになれますか？」といった内容のものですね。それでは次のメールを見てみましょう。

.....

To dear management team of BabyMint.

My name is **** **, Japanese. I am sending this letter from Tokyo, Japan.

I am ** years old and spent last 20 years in the ***** market including 13 years ***** ** ***** Japan as vice president.

In ***** **, I was in charge of International ***** ** and managed about 30 people in Japan.

I covered all of the ***** markets including US, Euro and Asia. It was a fantastic experience for me, especially for last 5 years.

I retired from GS last June and now I am entrepreneur here and I am looking for an opportunity to develop a business here in Tokyo.

I am looking for something I can spend the next 20 years on and something which will give back to my community as well.

The BabyMint concept seems to be one of the most interesting of many I have examined. It came to my attention after a friend introduced it to me, and after some preliminary research I have become very interested in your concept.

I have a few simple questions which I hope you would consider answering.

1. Is it possible to develop this business here in Japan with limited resources/people at the start?
2. I understand your firm has a patent for the concept. Is your firm planning to develop a business here in Japan?
3. Do you already have an arrangement with a firm here in Japan? Would you consider the possibility of a joint venture type agreement?

Honestly speaking I am very interested in developing the BabyMint concept here in Japan. A business where I can contribute to my community sounds like a dream come true. I would like to contribute my passion, commitment and strong will to making BabyMint a success in Japan.

If you are thinking of expanding your business to Japan, please let me help you to bring it here.

I am looking forward to receiving your answer and advice.

Best regards,

Hideaki Sashiwa

BabyMintの親愛な経営陣に。

私の名前は****、日本語です。私は東京(日本)からこの手紙を送っています。

私は**歳であり、費やされた最終は副社長として13年間の****日本の経験を含む**市場で20年です。

****では、私は、国際****部を担当していて、日本でおよそ30人の人を管理しました。

私は米国、ユーロ、およびアジアを含む**市場のすべてを覆いました。5年間それは特に私、最終な空想的な経験でした。

去年の6月に**から引退しました、そして、現在、私はこの企業家です。東京でここで企業を発展させる機会を探すandIam。

私は私が次の20年を過ごすことができる何かとまた、私の共同体に返される何かを探しています。

BabyMint概念は私が調べた多くでもおもしろい最高級であるように思えます。友人が私にそれを紹介した後にそれは私の注目に来ました、そして、何らかの予備調査の後に、私はあなたの概念に非常に関心を持つようになりました。

私には、あなたが、答えると考えるのを望んでいるいくつかの易しい問題があります。

1. 始めの限りある資源/人々と共にここ、日本のこのビジネスを発展させるのは可能ですか?
2. 私は、あなたの会社には概念のための特許があるのを理解します。あなたの会社は、ここ、日本の企業を発展させるのを計画していますか?
3. あなたには、会社がここ、日本にある状態で、アレンジメントが既にありますか? あなたは合併事業タイプ協定の可能性を考慮するでしょうか?

正直なところ話して、私はここ、日本の BabyMint 概念を開発するのに非常に興味があります。私が私の共同体に貢献することができる企業は実現する夢のように聞こえます。私は BabyMint を日本への成功にするのに私の情熱、委任、および強い意志を寄付したいです。

あなたのビジネスを日本に広げるのを考えているならば、私にあなたがそれをここに持って来るのを助けさせてください。私は、あなたの答えと忠告を受けるのを楽しみにしています。

敬具

* * * * *

.....

この文章を書いた方は一応英語ができるみたいですね。一応と言うのは私の依頼している翻訳家の方によると、典型的な日本人英語だと言っていました。しかし、多少ヘンでも自分で会話ができる方が私は羨ましいとさえ思っています。

こちらの方も「あなたのビジネスに興味がある」「日本進出を考えているならば私にやらせてほしい」といった内容です。しかも、この方は原文を読みますと日本でかなりの経験を積んでおられる方ようです。私なんかとても太刀打ちできないような... (笑)

それでは次のメールを見てください。

.....

Dear Sirs,

My name is * * * * * in Japan. Today I mail you asking about your business in Japan.

Because my friend who manages his own * * * * * company is deeply impressed your systems.

So he wants to ask you about the business opportunities like being your partner company in Japan.

Please inform me its possibilities or availabilities.

Sorry my sudden mail, but please make his dream come true.
Unfortunately, he can't speak and write English well, so please mail me
back upon my address.

*** ** Co. Ltd.

拝啓

私の名前は日本の*** **です。今日、私は、日本のあなたのビジネスに関して尋ねながら、あなたに郵送します。

会社が彼自身の**であることを管理する私の友人が深くあなたのシステムを印象づけたので。

したがって、彼は機会が日本であなたのパートナー会社であることが好きであるビジネスに関してあなたに尋ねたがっています。

私に知らせてください。その可能性が可用性。

残念である、彼の夢を実現させてくださいというのを除いた私の突然のメール。

彼があいにく、上手に英語を話して、書くことができないので、私のアドレスで私に郵送してください。

*** **社の Ltd.

.....

このメールの方は、友達がこのビジネスに興味があるけれども、その友達が英語が分からないので代筆した、という形のもので、やはり「このビジネスに興味がある」「日本でのビジネスパートナーになることができますか？」といった内容であることがお分かりになると思います。

この3つのメールはいずれも、

「あなたのビジネスは大変素晴らしいもので興味がある」

「あなたの日本でのビジネスパートナーになれるか、または、日本で広めたい」

このように大変熱意のあるメッセージとなっています。しかし...

なにか大切な事が抜けていると思いませんか？

もうここまで読みすすめてこられたあなたならすぐにピンとくるはずですね。

「あなたに会いたい！」という言葉がひと言も書かれていない！！

そうなのです。この3つのメールはいずれも「やりたい、やりたい」ばかりで「あなたに会うための準備ができています」「あなたに会いたい」とひと言も書かれてはいないのです。そして、その後をCEOに尋ねてみますと、いずれも2通目のメールさえ来ていないというではありませんか！

これではCEOの気持ちを揺り動かすこともできるはずがありませんし、ましてや自分の大切なビジネスを任せてみようともしないでしょう。マスコミに出ると思わぬところから思わぬ問い合わせが入るものです。それもイヤと言うほどにね。

これらの不特定多数の中からキラリと光るものを発することができなければあなたが“独占契約”を手にするなど夢のまた夢となってしまうことでしょう。

ですから、「これは！」というビジネスを見つけたら初期の段階から「あなたに会いたいのですらに行く用意はいつでもできている」との意思表示は絶対にしておくべきです。

“会いたい”という意思表示をするのとしらないのとでは後々の展開でかなりの差がついてきますので、是非ともこのフレーズを初期の段階から入れるようにしてください。けっして「やりたい、やりたい」と一方的に話を進めないようにしましょう。押しは大切ですが、あなたが言われる方の立場になったつもりで事を進めましょう。あなたが将来成功して、見ず知らずの外国人と一度も会わずに契約をするでしょうか？決してしないと思います。インターネットが普及して便利になっても、日本人でもアメリカ人でも同じです。最後は“ひと対ひと”ということでしょうか。

さてさて、先のメールを出した後を早くご覧になりたいでしょうから、さっそくご紹介しましょう。

.....
Hiro,

Let me know when you make plans to travel to Atlanta and I would be happy to join you for lunch or dinner.

Pete

Hiro

あなたがいつアトランタに旅行する計画を作るかを私に知らせてください。そうすれば、私は、昼食か夕食のためにあなたに合流したいと思います。

ピート

.....

うおーっ、やりました！やったね、チバちゃん。(これが分かる方、30代後半以上です。笑。)とうとうやりました。ついにCEOの心を動かしたのです。もう、この時はパソコンの前でメールを読みながら踊りだしそうな気分でした。それでは、私の返信メールをご覧ください。

.....

会えるのを楽しみにしています

ピート、

今、あなたからのメールを読みました。
大変感激しました。そして、大変嬉しいです。
あなたの私に対する配慮に感謝します。

早速、私はアメリカに旅行するプランを立てたいと思います。
何種類かの日程のプランが準備できたならば、あなたに連絡します。

私には翻訳者を探すための時間が必要です。
次のメールは遅くなるかもしれません。

会えるのを楽しみにしています。

ヒロ

Pete

E-mail from you was read now.

It moved deeply very much. And, it is very glad.

We wish to express our gratitude for consideration to me of you.

Immediately, I want to set up the plan to travel to the United States.

If the plan of several schedules can be prepared, it contacts you.

The time to look for the translator is necessary for me.

The following E-mail might slow.

It looks forward to meeting.

Hiro

.....

本当に思い出すだけでも嬉しくなる瞬間ですが、冷静に分析してみましよう。いったい何がCEOの心を動かしたのでしょうか？アメリカ国内を支配するだけで手一杯で忙しいと言っていたCEOが会うことを承諾してくれたのですから。ここで整理してポイントをあげてみましょう。

- 1・「ビジネスの話はしない」と言い切ったこと。
- 2・「ランチかディナーをご一緒しませんか？」と言ったこと。
- 3・「一度アメリカ旅行をしたいと思っていた」と言ったこと。

やはり、この3点に尽きるのではないのでしょうか。

まず、1番目に「ビジネスの話はしない」と言い切りました。「あれ、そんなこと言っちゃっていいの？目的はビジネスの独占契約でしょ？」と思ってますね。結論から先に言ってしまうと“いいんです”。

もちろん、私も最初は躊躇しました。なにしろアメリカまで行こうと言うのですから手ぶらじゃ、イヤですよ。東京ディズニーランドに行こうっていうんじゃありませんからね。しかし、ここはグッとこらえて“ビジネスの話は無し”と自分から言いました。結果的にはこれが良かったと思っています。2番目に「ランチかディナーをご一緒しませんか？」と言ったことです。先方も人間ですから当然食事はします。ですから、堅い話は抜きにして“私という人間を知ってもらおう”ために有効な手法です。できるだけ先方の気持ちを軽くしてあげることが重要です。3番目に「一度アメリカ旅行をしたいと思っていた」と言

ったことです。これが最後のダメ押しになったのではないかと思います。やはり、できるだけ先方の気持ちを軽くすることを考えても、そのためだけに来るというのでは、どこか引っかかる部分も残りますから、“あなたのためだけじゃないんですよ。旅行がメインなんですよ”と**ターゲットをずらしてあげる**ことによって、**心の負担・引っかかりを減らしてあげる**というのが大切なポイントとなります。

そうは言っても「契約の確約をしていないのにアメリカまで行くのはリスクが多い」と思われるでしょうか？

もう一度考えてください。見ず知らずの日本人に一度も会わずに契約させるほどノンビリしたアメリカ人はいないということを。先方だってバカじゃありません。いくら旅行と会って食事だけすることがメインでも、わざわざ遠い日本からはるばるやってくるのです。その通りにするほど、単純な人種ではありません。日本人は昔から勤勉で通っていますが、実際のアメリカのビジネスマンたちはよく働きます。レイオフが日常茶飯事となつてからは時間を惜しんで働いています。そのビジネスマンたちの更にトップに立つCEOがはるばるやってくる日本人に対しては、相当な興味を持っていると判断していいでしょう。

“自分のビジネスに大変な興味と熱意を持ち”そして、“自分に会いにやってくる”この情熱と行動力を示すことが**独占契約を獲得するコツ**であると言えるでしょう。

それでは以下に実際に渡米するまでに交わしたメールを載せますので参考にしてください。これは、一旦会談の承諾を取り付けた後に連絡を絶やさないように心がけました。できるだけ接触回数を増やしたのです。

.....

私に教えてください

ピート,

私は宿泊先を探しています。

今、アトランタに行くための色々な情報を集めています。

しかし、あなたと会うのに適している具体的な場所はどこですか？

あなたに会うために適している空港やホテルはどこですか？

ハーツフィールド空港は適していますか？

ヒルトンアトランタホテルは適していますか？

私も日本で調べていますが、アトランタの情報が少ないのです。
教えていただけると嬉しいです。

話は変わりますが、あなたは日本に興味がありますか？
日本のどんな事について興味がありますか？
それについても教えてくださいませんか？

ヒロ

Please teach to me.

Pete

**I am searching for the staying destination.
Various information to go to Atlanta is collected now.
However, where is a concrete place suitable for meeting with you?
Where are an airport and a hotel suitable to meet you?
Is the Hartsfield airport suitable?
Is the Hilton Atlanta hotel suitable?**

**Information on Atlanta is a little though I also am examining in Japan.
When it is possible to teach, it is glad.**

**Are you interested in Japan though the talk changes?
Of what kind of thing of Japan are you interested?
Is it taught?**

Hiro

.....
続いて、私のメールです。
.....

旅行の日程について

ピート,

アトランタへ旅行するプランについて、予定を立てました。

10月19日から10月24日までです。(日本時間)

この日程であなたのスケジュールは都合が良いですか？

返事を待っています。

ヒロ

About the schedule of the travel

Pete

It scheduled it about the plan to travel to Atlanta.

October 19th - October 24th. (Japan standard time) Is your schedule convenient in this schedule?

The answer is waited for.

Hiro

.....

そして、このメールに対するCEOの返事は10月23日に手が空いている。というものでした。シンプルなので次に私のメールに進みます。

.....

大変嬉しく思います

ピート,

私と会うために色々と考えてくれてありがとう。

そして、大変感謝しています。

それでは、10月23日に会う具体的な場所と時間を決めたい

のですが宜しいですか？

場所はベビーメント社の近くで宜しいですか？
私はベビーメント社の近くにどのようなレストランがあるのかわかりませんが、これから調べてみたいと思っています。
もしくはあなたのお薦めのレストランがあれば、私はハッピーです。
時間は何時頃がいいですか？
私はディナーの時間が良いと思うのですが、あなたの考えを聞きたいです。
あなたの自由な時間をぜひ教えてください。

ヒロ

I think that I am very glad.

Pete

Thank you for a variety of thinking to meet me.
And, we wish to express our gratitude.

Then, is it good though it wants to decide a concrete place and time to meet on October 23?
Is the place good near the baby mint company?
Hereafter, I want to examine it though I do not know what kind of restaurant you are near the baby mint company.
Or, I am happy if there is a restaurant of your recommendation.
What time is good time?
I want to hear your idea though I think that the time of the dinner is good.
Please teach your free time by all means.

Hiro

.....
更に、私のメールです。
.....

お忙しいところ、すみません。

ピート,

9月5日にメールを送信したのですが、お読みになりましたか？
お忙しいところ、すみませんが返信いただけますか？

もう一度、お聞きします。

10月23日に会うための場所はベビーミント社の近くがいいですか？
ディナーが良いと思います。時間は午後6時頃でいかがですか？

私の滞在先と翻訳者の準備のためこれらの情報が必要です。
あなたからのメールを待っています。

ヒロ

I'm sorry on your precious time.

Pete

Did you read E-mail though it transmitted on September 5?
I'm sorry, can you reply on your precious time?

We will hear it again.

Is the place to meet on October 23 good near the baby mint company?
I think that dinner is good. Time is how at about 6:00PM?

These information is necessary for the destination of my stay and the translator's preparation.
E-mail from you is waited for.

Hiro

.....

そして、CEOの返信メールです。

.....

Hiro,

Sorry for the delayed response. Dinner will be difficult for me. Why don't we meet at 2pm on October 23, at our offices which are located at 590 Means St, Suite 200, Atlanta, GA 30307.

Pete

Hiro

遅延応答についてすみません。夕食は私にとって難しくなるでしょう。10月23日午後2時、590Means St(Suite 200、アトランタ GA 30307)に位置する我々のオフィスで会いましょう。

ピート

.....

そして、私の返信メールです。

.....

OKです。

ピート,

返事をありがとう。
それでは10月23日の午後2時にあなたの会社に行きます。
会えるのを楽しみにしています。

出発日が近づいたならば、またメールを送信します。

ヒロ

本ファイルに掲載されている情報・写真を著作権者に無断で複写・複製・翻訳・転載等することを禁じます。

Pete

Thank you for the answer.

Then, it goes to your company at 2:00PM, October 23.

It looks forward to meeting.

The departure day approaches and E-mail is transmitted.

Hiro

.....

更に、私のメールです。

.....

会えるのが楽しみです

ピート,

お久しぶりです。

あれから、アメリカへ行くための準備として、航空券の手配やホテルの手配などをしていました。

特に航空券の手配が遅れてしまい、昨日やっと確定いたしました。

これでアメリカへ行くための準備が全て整いました。

ピート, あなたと会えるのが楽しみです。

そして、話ができるのがとても楽しみです。

もっとも、話ができるといっても翻訳者を交えての会話となります。

翻訳者の名前をお伝えしておきましょう。

彼の名前は、マスコ・エンタープライズ社の関谷氏といます。

このマスコ・エンタープライズ社というのは私がインターネットで

探した会社です。主にアトランタでのサービスを扱っている会社です。

ベビーミント社の場所を調べていただいたり、大変親切な人です。
当日は、関谷氏と私と妻が同行いたします。

それでは、10月23日の午後2時にあなたのオフィスに行きます。
あなたと会えるのをとても楽しみにしています。

ヒロ

Being possible to meet is the enjoyment.

Pete

I haven't seen you for a long time.

To go from that to the United States, the arrangement of the airline ticket and the hotel were arranged in preparation for.

Especially, the arrangement of the airline ticket was late, and it fixed it finally in yesterday.

All the preparations to go to the United States by this were complete.

Being possible Pete to meet you is the enjoyment.

And, being possible to talk is very the enjoyment.

However, even if it is possible to talk, it becomes a conversation together with the translator.

I will tell translator's name.

His name is called Mr. Sekiya of the Masco Enterprises Co..

This Masco Enterprises Co. is a company for which I searched by the Internet. The company which has chiefly treated service in Atlanta.

It is a person who searches for the place of the baby mint company, and is very kind.

Mr. Sekiya, the wife, and I will accompany it on that day.

Then, it goes to your office at 2:00PM, October 23.

It looks forward to meeting with you very much.

Hiro

.....
そして、CEOの返信メールです。
.....

Hiro,

I look forward to meeting on October 23rd. If you would like, you may have Mr. Sekiya call me to coordinate the meeting.

Have a nice flight.

Pete

Hiro

私は、10月23日に会うのを楽しみにしています。好きであるならば、あなたは、Sekiyaさんにミーティングを調整するために私に電話をさせることができます。

どうぞ楽しい空の旅を。

ピート

.....
と、このような結果となりました。Have a nice flight. (どうぞ楽しい空の旅を。)という気遣いが小粋ですよね。アメリカ人ならではですね。日本人同士ではこうはいきません。ちなみにメール中に出てくるマスコ・エンタープライズ社は主にアトランタでの活動をしていますが、他州でも通訳業界のネットワークで対応可能だと思いますので、もし皆さんがCEOに会いに行くときは相談してみてください。関谷氏という方が親身に対応してくれます。価格も大変リーズナブルですので通訳が必要な際はぜひご相談を。

マスコ・エンタープライズ社ホームページ

<http://www.mascoenterprises.com>

このようにして、実際に私がアメリカに行ってCEOと会ったとき、話の内容はどうだったと思いますか？やはり雑談や世間話や日本とアメリカの話で終わってしまったのでしょうか？実は実はそんなことはありませんでした。

先方はマーケティング部長を同席させ最初から最後まで終始ビジネスの話でした。資料まで用意してくれて2時間たっぷりビジネスの概要や説明をしてくれたのです。そして最後には契約の大まかな条件を提示してきたほどです。ビジネスの話をしないうことを前提にアメリカに行ったのですが、こんなにあっさりとな事が運ぶとは思っていませんでした。

しかし、本書を読んでいる皆さんはまだ「契約を取り付ける約束をしていないのにアメリカまで行くのはリスクがありすぎる」と考えていると思います。ですが、どのみち契約を交わすときはアメリカまで行く必要があるのですから、初回は顔つなぎで良し、と割り切った腹をすえてみることも必要です。

“この決断ができるかできないか”

が、勝負の分かれ目といえるでしょう。

その時は契約に至らないか、約束を取り付けることが出来なくてもある程度の人間関係を築いてしまえば、それこそ後はメールで、郵送で契約書を交わすことができます。私も確約をいただいてからは、日本に帰国後メールで契約内容を擦りあわせて契約書もメールで添付してもらってサインをし、2通を国際宅配のFedexにて送り、そのうちの先方のサイン入りの1通を返送してもらいました。ここまでくると先方もかなり安心して、「サインしたらファクスで送ってくれ」と言っていました。私がファクスの契約書がイヤで郵送にしていたきました。

次章ではいよいよ契約に関する注意事項などを書いていきたいと思えます。すべてはこのために苦労してきたのですから、最後まで気を抜かずにいきましょう！

第4章 契約を交わすにあたり、最も注意すべきポイントとは？

実際にアメリカに行った。そして、CEOに会った。運よくビジネスの話もできた。としても、おそらくその場では契約には至らないと思います。初めて会ったばかりであるし、お互いの人物観察と詳しいビジネスの内容に終始してしまうのではないかと思います。私の場合でも、日本で何をやっている(いた)のかを聞かれたり、このビジネスを日本展開させるにあたり、どういう方法で広めるのか、などを聞かれました。色々なことを聞かれるので、事前に想定しておくのもいいかもしれません。

具体的に言いますと、ベビーミント社の場合は顧客を増やすのに多額の資金はかけられないのでファイナンシャル・アドバイザーと提携し、彼らの顧客にこのプランを勧めてカードを作ると彼らにコミッションが与えられる。といったものでした。CEOは私に「日本でもこの方法は適用できますか？」と質問してきましたが、このように答える事ができました。

「以前にお送りしたレポート作成中にインターネットで検索していたときに得た副産物なのですが、日本でもファイナンシャル・プランナー協会といったものが存在していて、そこと提携する事も可能かもしれないのです」というようにです。以前作成したレポートがこのような場面でも役に立つので、レポート作成はしておくにこしたことはありません。いや、絶対にやっておくべきでしょう。

この場では、お互いを知るといふか顔つなぎみたいな側面が強いので、軽いジョークなどを飛ばしてみるのも効果的です。出来るだけ和やかに話を進めていけたら半分以上成功したも同然です。緊張してそれどころではないかもしれませんが、相手はアメリカ人なので先方からジョークを飛ばしてくるかもしれませんね。

気になる契約書ですが私の場合ですと、先方は私のアメリカ旅行が終わって日本に帰国するころに契約書のサンプルを添付ファイルで送ってくれましたが、もし幸運にも会ったその場で提示されてもできるだけサインは帰国後よく検討してからにしましょう。提示されてしまったら、舞い上がってしまって即サインしてしまいそうですが、これはいけません。契約したい気持ちをグッとこらえましょう。なぜかという、アメリカは契約社会ですので一度サインしてしまうと、自分に不利な条件を背負わなければならないからです。英語が堪能な方でもこれは重要なポイントです。ごく簡単な契約内容ならば、その場でサインして契約を取ってしまったほうが勝ちですが、多少でもこみいった内容ならば帰国後のほうがベストでしょう。

それから、これは見落としがちな大事なことです。是非ともCEOとの写真、**2ショットの写真**を撮ってきてください。デジタルカメラならなおのことベストです。このCEOとの写真があれば色々使えますので、必ず忘れないようにして下さい。何を隠そうこの私、会談が終わったらホッとすすぎてすっかり忘れてしまったのです。トホホ...

契約書の見本はメールに添付ファイルにして送ってもらいましょう。ファイルになっている状態なら通訳をしてくれた方にそのまま転送して翻訳の依頼をすることも簡単にできます。こういうときはインターネットって本当に便利です。遠く離れた海外に住んでいる人にもほぼ一瞬で届きますから。海外間ではインターネットはまさに天からの贈り物ですね。

交渉が苦手、という方にもこの方法はお勧めです。面と向かっているとどうも思ったことが言えない、お願いしているのにこんなこと言ったら気分を悪くするかなあ、電話や手紙やメールなら言えるのに。という方は日本人では以外に多いので冷静に契約を交渉するにはこの方法を取りましょう。結果として不本意なものになってしまったら何のためにはるばるアメリカまで行ったのか分からなくなってしまいます。

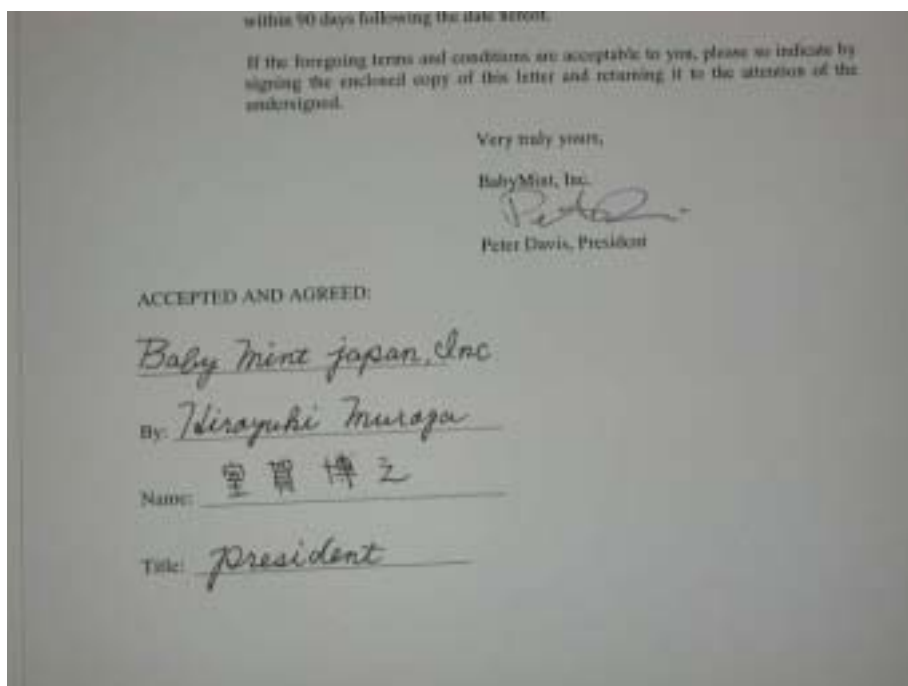
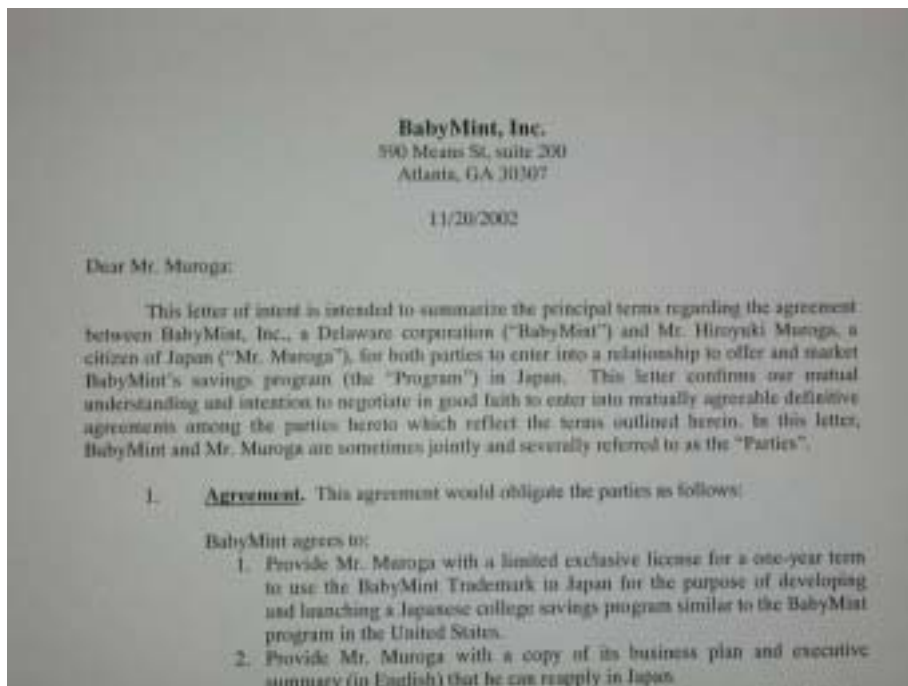
私の場合でも、交渉点は2点ありました。1つ目は独占的な権利（商標使用权やビジネスプラン使用权など）に対して非常に短い期限を切ってきたのです。ある一定の内容をこの期限で満たせない場合は、権利は独占的なものにならなくなる、というものです。当然この主張は理解できます。いつまでも進展もなしにダラダラ権利を独占されては困りますからこれは当然でしょう。しかし、期限が非常に短いものであったため、私は日本の事情も考慮してもらい、倍の期限を申し入れたところ認めていただきました。

2点目は私が立ち上げる会社の権利（具体的には株式等）の25%を所有する権利を主張してきました。25%といえば4分の1なので、かなり多い割合です。私は25%は多すぎると感じたので15%を主張しました。そうしたら「20%ではどうか？」と問いかけがあったため、ここであまりゴネてもしかたないと思い20%にて成立しました。

最後に重要なポイントをひとつ。

それは、**契約書の一文に“権利譲渡に関する項目”を必ず入れるように**しましょう。例えば『**が体調不良等やむをえない事情により、契約遂行が困難になった時は日本のパートナーに権利を譲渡し、契約を継続できるものとする**』等です。この一文をできる限り盛り込むようにしましょう。後々方針が変わったときに面白いことになりますので...

論より証拠のこれが、契約書です。



第5章 起業しよう！株式会社を簡単に作ってしまうウラ技とは？

契約が成立したら、さっそく会社を立ち上げましょう。どのような形態がいいのか私も随分考えました。最近の『起業ブーム』『SOHOブーム』に追い風を受けてバブルがはじけてからも独立する人は後を絶ちませんが、それは個人事業をひっくるめたすべての話です。せっかくアメリカユニークビジネスを独占契約したのですから、ここはドーンと会社組織を立ち上げちゃいましょう。

税金面で有利

「でも、会社って面倒なんじゃないの？」という声も聞こえてきそうですが、会社って色々便利でお得な点が多いんです。個人では享受できなかった色々な特典が見えてきますよ。なにしろ税金面で有利なのです。これは賢く節税できてしまうということになりますね。個人事業だと、利益を上げたら半分以上が税金で持っていかれてしまうのです。個人事業だと「会社の利益＝あなたの利益」という考え方なのです。

仮に、あなたが個人事業で一ヶ月500万円の売上を上げたとして、経費がなんやかやで150万円かかったとすると利益は350万円です。極端な話税金はこの350万円にそっくりかかってくるのです。ところがところが、法人化するとあなたの給与が100万円として、経費で150万円かかるとすると残りが250万円です。この250万円に対して税金がかかるのです。あなたの知り合いにもいませんか？「経費で新車買っちゃったよ～」っていう人が。これにはこういう落としどころがあるのです。

この経費の考え方も個人事業と法人では差があるのです。個人の場合はどこからが個人でどこからが会社かを区別するのが難しいのですが、法人の場合は明確に個人と分かれているので、前述の車を購入なんてこともすんなり認めてもらえるのです。そして、給与のほうにもサラリーマンの給与所得控除というおまけまで付いてくるのです。

信用面で有利

有利なのは税金面だけではありません。会社では重要な信用の面でも差がつきます。実際こんな体験がありました。私がある企業に電話をしました。「ベビーミントジャパン株式会社の代表取締役の ですが…」と切り出して話を始めたのですが、途中で「株式会社ですよ？」と聞き返されました。やはり相手がある程度大きくなると個人では話すら進めていけないんだなあ、と実感したしだいです。なんでこれほどまで個人事業は信用されないのでしょうか？それは、個人事業ではあなたにもしものことがあったら存続不可能な事業形態だからです。法人ならば仮に社長のあなたに、もしも、のことがあっても会社その

ものは存続できますからね。

契約上で有利

ビジネスを進めていくと、色々な契約事が多くなってきます。アメリカの企業だと個人でも熱意があれば私のように契約してくれますが、それを元に日本でビジネスを進めていこうとすると、かならずとっていいほど壁にぶちあたります。やっぱり日本はアメリカの10年後を着いてきているんですね。だからなかなか不況を脱出できないんだけど...ま、しかたがないのでそれはそれとして話を進めていきましょう。アメリカから仕入れた商品などを扱ってもらうのに日本の会社と契約したり、クレジットカード会社と契約したり、色々なサービスを受けるための契約をしたりするとき、かならず法人であることが明記されていることが多いものです。添付書類に登記簿謄本などをつける、というのがこれですね。このような時だと個人事業では契約不可能ということになります。

ドメインで有利

このドメインで有利というのは、co.jpドメインが使えるというものです。このco.jpドメインというのは日本の企業であるということの証で個人では取得できないものです。もちろん.comやne.jpでもいいといえいいですが、上場企業も使用しているco.jpドメインが取得できるというのはれっきとした法人である、ということの証明にもなります。

法人化の有利さはご理解いただけだと思うので、次は法人の種類を見ていきたいと思えます。現在では株式会社・有限会社・合資会社といった選択肢があります。それぞれを見ていきましょう。(合名会社というものもありますが、今はほとんど見かけないのでここでは省きます)

株式会社

日本で株式会社をつくるのはちょっと大変です。なにしろお金がかかるのです。最低資本金に1000万円かかるし、登記なども自分でやるには大変なので司法書士に依頼すると、20~40万円と登録免許税も15万円ほどかかります。それと定款の認証に約10万円、銀行の出資保管証明書の発行手数料にも1万円、実印や会社のスタンプ印にも数万円かかります。結局最低でも1050万円程度の資金を用意しなくてはなりません。しかも、面倒なのが取締役には最低3人必要です。これではどう考えても“1人、2人で簡単に始められるようにはなっていない”のです。2003年4月1日から最低資本金額の規制が取り払われ、1円からでも設立可能となりましたが、年に1回会社の内容を提出するとか、5年以内に以前の規定だった最低資本金額1000万円に増資しないと会社そのものが抹消されてしまうのです。あいかわらず取締役には3人必要なので実質1人で始めることはできないのです。

有限会社

有限会社なら最低資本金額が300万円とグッとハードルは低くなります。多少面倒ですが頑張れば自分でも登記はできます。しかし前述の通り、こちらも登録免許税に約6万円、定款の認証に約10万円、出資保管証明書に約1万円、印鑑に約数万円と最低でも320万円ほどかかります。しかし、有限会社も最低資本金額の規制が取り払われたので1円からでも可能となりましたが、株式会社同様5年以内の規制や面倒な手続きなどがあります。これだけ頑張っても所詮は有限会社で株式会社のようないいイメージがないのは残念です。

合資会社

ちょっと聞き慣れない名前かもしれませんが、昔は街を歩くとちらほら見かけたものですがこの所めっきり減ってしまいました。しかし、最近のインターネットでの起業ブームやSOHOブームで人気を集めている形態です。なにしろ最低資本金額が決まっていないので1円からでも会社設立が可能なのです。私が見かけた例でも2円で設立した、という事例がありました。最低資本金額が定められていないので出資保管証明書を用意することもなく、定款の認証さえも不要なのです。書類関係も簡単で登録免許税も6万円なので自分で登記すれば10万円以内で会社を設立することもできます。

ただし、合資会社の代表者は“無限責任社員”なので会社の債務に対しては無限で責任を負わされるということになります。それに名刺にも“代表取締役”という肩書きは使えません。“無限責任社員”っていうのもちょっとカッコ悪いですね。

せっかく熱意をもってアメリカンビジネスと契約したのですから、会社のイメージというものは大切にしたいですね。それに、会社を設立するのだったらやはり“株式会社”にしたいというのがホンネのところではないでしょうか？有限会社だと株式会社になれなかったイメージが付きまといますし、合資会社にいたっては現在でも“正規の法人ではない”と思っている人も結構います。社名の響きも大切で『ベビーミントジャパン株式会社』が『ベビーミントジャパン有限会社』や『ベビーミントジャパン合資会社』では締りがありませんよね。しかし、ちょっと頭を働かせると別に会社は「日本で作らなくてちゃいけない」ということはないのです。

米国法人の日本支店という裏ワザ！

世界では日本ほど会社設立に対してうるさくない国がほとんどですので「それならハードルが低い国で設立すればいいんじゃないの？」と考えました。ここで私が色々調べたなかで、発見したのは“アメリカに会社を作って日本で支社を登記する”という方法でした。タックスヘイブン地域ではなんか税金逃れのようなダークなイメージが付きまといますし、日本を始め世界各国ではタックスヘイブン地域に会社を作ることにに対して神経を尖らせています。

そこで、アメリカに会社を作ることにしたのです。せっかくアメリカユニークビジネスの独占契約を取ったのですからアメリカに会社をつくるのは流れとして自然ですし、いかにも“外資系”という感じがしませんか？アメリカは色々な意味で“世界ナンバーワンの国”ですし、お金の単位も世界基軸通貨であるドルですし、なによりも日本と親交の厚い国ですので安心です。イメージ的にも最高だし、英語の会社名なんて魅力的だと思いませんか？アメリカに会社をつくることのメリットはたくさんありますのでここで上げてみましょう。

- ・会社の信頼度が高い
- ・特許関係の訴訟に強い
- ・通貨は世界のドル
- ・日本と親交が厚い
- ・イメージがいい
- ・英語の会社名が魅力的

などなど、あげればキリがありませんね。

次にアメリカのどの州で会社を作るかですが、以前から比較的人気だったのがデラウェア州です。ベビーミント本社も設立はデラウェア州でした。日本から米国法人を設立するのにもとてもいい条件が揃っているのですが、それだけ設立する人も多く、またそのほとんどがペーパーカンパニーであることも多いので『デラウェア州の法人＝ペーパーカンパニー』と見られがちです。そして、最近人気が上がってきているのがニューヨーク州やカリフォルニア州です。ニューヨーク州は世界の金融の中心で知名度もバツグンですが、設立に際し、役員の最低人数は2名、ニューヨークで売上が発生しなかったときでも最低税金額は700ドル納めなければならない、設立時の金額が若干高め、日本から気軽には行けないなどなどカンタンに会社を作ろうとするとちょっと気が引けてしまいます。

そこで...

ハワイ州で株式会社を設立しよう！

そこで、私が選んだのがハワイに株式会社を設立でした。アメリカに会社を作ってペーパーカンパニーにしておくのならデラウェア州やネバダ州などでもいいのですが、せっかくアメリカユニークビジネスと契約してアメリカに会社を作るのですから有効に活用したいですよね。他の州ではなくハワイ州を選んだ理由・メリット・特徴を挙げましょう。

- ！ハワイはアメリカ合衆国の50番目の州である（れっきとしたアメリカである）
- ！成田から約6～7時間、日本から一番近いアメリカである

- ！日本人が多く、たいてい日本語が通じる
- ！ハワイを拠点として、アメリカ各州で活動ができる
- ！最低資本金額の規制がない（1ドルからOK！）
- ！社長、副社長、総務部長、財務部長などの役職が一人で兼任できる
- ！毎年、登記更新が必要である
- ！代表取締役はアメリカに住んでいなくてもいい
- ！会社所在地は現地に必要
- ！現地の居住者を登記人にする必要がある
- ！帳簿や書類などは州外でも保管可能
- ！一株あたりの株価設定が自由で売却時も役員が価格を自由に決められる
- ！ハワイの会社で売上が無いときは、税金を納めなくていい
- ！アメリカと日本で二重課税されない
- ！日本の株式会社と同じく、有限責任である

このように数々のメリットや特徴があります。しかも、日本支社を登記すると内国の株式会社と同等の権利がありますので遜色ありませんし、30万円あれば株式会社が設立できてしまうのです。（資本金を除く）

詳しくは、私がハワイでの株式会社設立を依頼した、株式会社日展企画さんのサイトをご紹介しますので、ご覧下さい。

ハワイ辞典

<http://www.hawaiijiten.com/>

参考図書

- 『資本金10万円で本当に株式会社ができる！』永岡書店
- 『30万円でらくらく株式会社をつくる本』あさ出版

ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法



これが日本の登記簿謄本にあたる、コーポレートキットだ！



コーポレーションシール、挟むと刻印が浮き出るアレ カッコイイ！

本ファイルに掲載されている情報・写真を著作権者に無断で複写・複製・翻訳・転載等することを禁じます。

ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法

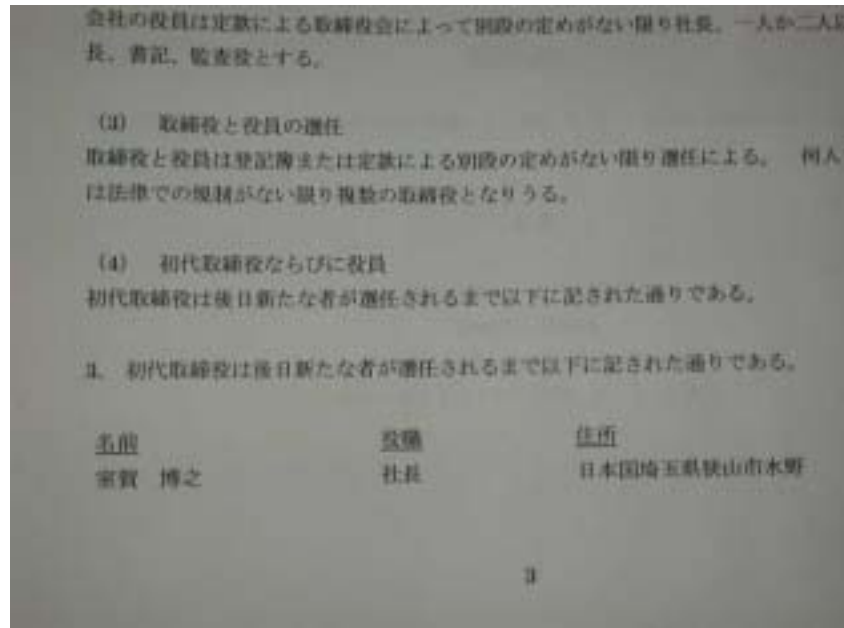


株券です、これもカッコイイ！

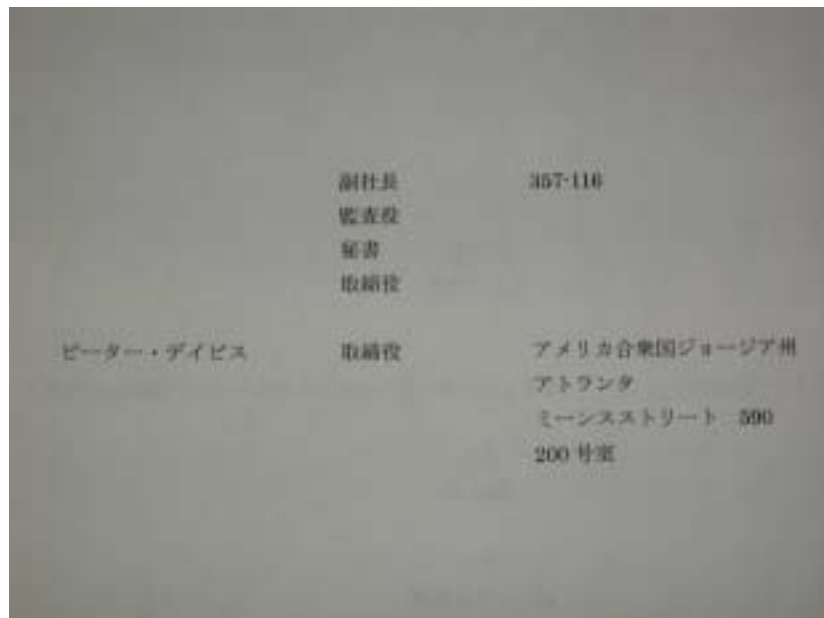


所在地です。ねっホントでしょ？

ほったらかし料金所で100万円稼いだ魔法



社長です（ポリポリ）



本国のCEOが我社の取締役

| 株主名 | 発行株数 | 発行株価 (円/株) | 支払額 (円/株) | 支払方法 |
|---------------|------|---------------|--------------|------|
| 志賀 博之 | 800 | 800 | 800 | 現金 |
| ピーター・アイビ ス | 200 | 200 | 200 | 現金 |

出資の内訳

Baby Mint Japan, Inc.

BY-LAWS

ARTICLE I STOCKHOLDERS

SECTION 1.01 OWNERSHIP AND TRANSFER OF SHARES.

Shares of stock in the Corporation may be issued or sold to any person qualified to hold such stock, except as provided otherwise in Articles of Incorporation, then or any stock redemption or purchase agreement executed by the stockholders.

定款です

第6章 発想の転換？この方法であなたの懐に巨富が転り込む！！

アメリカユニークビジネスと独占契約を結んだ。目からウロコの米国法人の日本支社という起業法も分かった。いよいよビジネスの開始ですね。心も軽く身も軽くあなたの前途は揚々としてきました。さあ、スタートです。さっそくビジネスを始めてガンガン利益をあげましょう。なにしろ儲けるためにここまで来たのですから、なりふりかまってはいただけません。「しかし、あんまり金・金・金っていうのもナァ、社会貢献もしたいし...」という声が聞こえてきそうですがちょっとまってください。

『あなたの会社が90日で儲かる』の著者、神田昌典氏も言っています。月収200万円までは、なりふりかまわずお金だけを追っていいと...。そもそも起業したてのころに、そんなことを考えていると本来の目的である“利益を上げる”ということがおろそかになるっていつています。そんなことは儲けてから考えても遅くはないといっているのです。本当にそうだと思いますか？だって自分が喰うや喰わずでいるのに寄付なんかできませんよね。だから、社会貢献をするためにも、まずはあなたが儲けなければならぬんです。

ちょっと脱線してしまいましたので話を本筋に戻しますと、晴れて勝ち取った独占契約でこのまま起業して儲けていってもいいのですが、実はちょっとした発想の転換であなたが寝ていてもお金が入ってくる自動販売機のような仕掛けがあるのです。

第4章の最後を覚えていますか？覚えていなかったら、もう一度戻って読み返してみてください。私はここでちょっと待っていますから...では、どうぞ。

お帰りなさい、何て書いてありました？そうですね。

契約書の一文に“権利譲渡・供与に関する項目”を必ず入れるようにしましょう。

でしたね。そろそろあなたもピーンと来たのではないのでしょうか？寝ていてもお金がはいってくる仕掛けとは、あなたが獲得した独占契約の権利を欲しがっている人に売却または供与してあげるのです。つまりこれはどういうことか？ここまで読んできたあなたならもうピーンとききましたね。そう、ライセンスです。これは、私が実際に体験したことなのですが、私が契約を獲得した後でベビーミント本社に何人もの日本人から問い合わせがあったと第3章で書いたのを覚えていますか？そして、そのうちの

3人のメールも身元の分かる部分は伏せていますが掲載しましたね。彼らの内の何人かに「私のパートナーになりませんか？」とメールを出したのです。

すると、様々な反応を伺うことができました。悔しがる人・感嘆する人・パートナーになりたいと言った人、そしてそして、「権利をぜひ譲渡してほしい」という人が現れたのです。それも何人もです。ちょっと興味があったので譲渡金額を聞いてみますと…。

譲渡金額 500万円～1000万円 及び、
ロイヤリティ 売上の3%～5%

を、大抵の方が提示してきたのです。ロイヤリティは純利益ではなく、売上ベースで考えるのが一般的なので3%として、年商2億円とみると、3%で600万円、5%だとナント1000万円です。一ヶ月あたりに換算すると、3%で50万円、5%だと約83万円になります。簡単に年商2億円としましたが、これより多い利益を上げてもらえれば、もちろん懐に入ってくるロイヤリティもどんどん上がってくるというわけです。年商10億円だとしたら…、う～ん、ナイスですね。

これこそ寝ていてもお金が入ってくる自動販売機のような仕掛けですね。

寝ていても、温泉に入っている、食事中でも、トイレに入っている、あなたの銀行口座にチャリン、チャリンと、いやこの場合、バサッ、バサッとお金が入ってくるという夢のようなプランがあったのです。ロイヤリティというと自分で一から事業を興して、ある程度の規模（上場企業）ぐらいにまでしてフランチャイズ化するか、発明したり特許をもっていて企業に製品化してもらい上前をはねるかしかないと思うのです。そんな一個人のコネなしサラリーマンには知識もなければ、度量もないというのが本当のところではないでしょうか？そんな難しいロイヤリティがほんのちょっとの行動力と発想の転換で手にできてしまうのですから、こんなにオイシイ話は今のご時世そうそうないのと違いますか？

もちろん、あなたが情熱をかけて獲得したアメリカユニークビジネスの独占契約ですから、権利を売却などせずにご自分でビジネスを進めていただいたほうが、この本を書いた私も執筆者冥利につきるというものです。あなたがあるアメリカユニークビジネスに興味を持ち、情熱と誠意を持ってCEOにぶつかった。CEOもあなたの力量を見込んで日本市場を任せてくれたのです。

えっ、私がどうしたかですか？

もちろん！売却しませんでしたよ。1000万円や5%程度で手放すようなビジネスでは

ありませんからね。

それじゃ、どうやって稼いでいるの？と思われましたか。

実は、この契約以前に、もうひとつライセンスをしているのです。こちらの方は友人も絡んでいて、データも取っていなかったので公開することはできませんでした。

そして、実際に今回の権利取得に対してどこで聞きつけたかは分かりませんが、ある日本企業が私にアプローチしてきました。

「ぜひ、権利を使わせていただけませんか」とね。

この方は、年商30億円の会社を運営されている社長さんで、ベビーミントのコンセプトに対して大変な興味を持たれたようです。私が権利を取得していることを聞くと、その行動力とアンテナの鋭さに敬意を表していただくとともに、権利譲渡・供与の可能性やサポートの可能性までお尋ねになりました。

かなり良い条件を提示していただいているので、またまた2本目のほったらかし料金所を作りますかねー。

さあ、この本も終わりに近づいてまいりました。

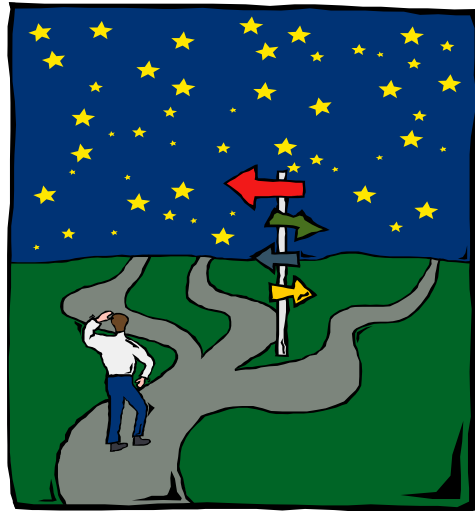
皆さんの未来は皆さん自身で築き上げていくものです。しかし、時には誰かにポンッと背中を押してもらふ必要もあるでしょう。この本が皆さんの背中を少しでも押せるぐらいの“気づき”を与えてあげられたことを信じています。

権利を売却してロイヤリティを得て収入の心配をしないで別のビジネスを模索するのもいいでしょう。そんな**複数の収入の流れ**をつくるのが、これからの時代を生き抜いていくひとつの知恵となります。また、みずから勝ち取ったアメリカユニークビジネスを日本に広めて日本経済回復の起爆剤となられてもいいと思います。あなたの人生ですから、あなた自身が決めていいのです。私の好きな言葉に、こんな言葉があります。

これは、ジム・ドノヴァンという人の書いた本で『誰でもできるけれど、ごくわずかな人しか実行していない成功の法則』(ディスカバー21)に出ていた言葉です。最後にこの言葉をあなたに贈って、この本の締めくくりとしたいと思います。

This is Your Life, Not A Dress Rehearsal

これがあなたの人生だ。リハーサルではない。



おわりに

最後まで読みすすめてこられて少しお疲れになったのではないのでしょうか？しかし、私のようなコネなしサラリーマン（以前は）でも、ホンのちょっとの好奇心と行動力と情熱があれば大企業に決して負けないで、こんなビッグなことまでできるのです。

この方法にチャレンジする前の私は本当に冴えませんでした。日々の仕事にいつも疑問を持ちながらも、それをどうやって解決したらいいのかさえ見当が付きませんでした。妻に対しても子供に対しても暗い顔ばかりを見せていました。毎日が疲れ果てて将来の希望なんてものは無いに等しい状態だったのですから....。

でも、今では勇気を出して体当たりしてみた結果に自分でも本当に驚いています。

締めくくりとして、あなたに本当に必要なものをお伝えしたいことがあります。それは、先ほども書いた好奇心でしょうか？行動力でしょうか？情熱でしょうか？実は...

“今すぐやってみようと思う気持ち”

さぁ、この本の最初に戻ってきました。本当に最後の最後です。私の贈るこの言葉に少しでも共感していただけたら、私にとってこのうえない喜びです。あなたの人生をつかみとってください。

Just Do it Now!! & Good Luck

付録

参考書籍



アメリカ発なるほど儲かる! ユニークビジネス
～えっ! こんなことが商売になるの?～
有元美津世著 ダイアモンド社



黒字ドットコム
～小資金で利益を出した米国中小サイト～
有元美津世著 インプレス

参考サイト

グローバルリンク

<http://www.getglobal.com/>

上記2冊の著者、有元美津世氏が代表を務める。おもに「アメリカのIT業界の最新状況を知りたい」

など、米国EC・IT関連調査・米国ベンチャー関連調査を業務内容としていて、米国ベンチャーの最新動向に詳しい。ホームページではベンチャーのコーナーで、ベンチャー情報センター・SOHO情報センターなどアメリカユニークビジネスの独占契約を目指す方には必見のサイト。有料だが、GlobalLINK 米国発！ニュービジネス情報 というメルマガに登録すれば、毎月最新のアメリカニュービジネスを紹介してくれる。

海外提携相談サービス

<http://www.east.co.jp/world/>

リクルート社のアントレと提携しているらしい法律顧問事務所。「らしい」というのはアントレのサイトのどこを探してもリンクが見つからない。私がインターネットで検索中に見つけたサイトなので特に利用はしていないが、情報収集には役立った。アメリカ企業情報コーナーでは、アントレの From USA に掲載された記事とFC企業情報を紹介している。情報収集のひとつとして見るにはいいだろう。なお、アメリカ企業情報コーナーのトップには米国アントレプレナー誌のサイトロゴがあるので英語が読める方は訪れてみるのもいいかもしれない。<http://www.entrepreneur.com>