

簿記成績47人中45番のアホ学生から 簿記教室の経営者になった男の実話

～彼女のたった一言から全ては始まった～

<はじめに>

こんにちは、後藤充男です。

本書を興味を持って読み始めて頂き、ありがとうございます。

私は、茨城県日立市にて、約20年間に渡り簿記教室を経営しております。

創業3年目で茨城県北の職業訓練校の市場占拠率80%以上を獲得しました。

その後、幾多のピンチをチャンスに変え、建設業経理士1級対策講座として、土日祝を中心に社会人向けのZOOMによる自主開催セミナーを行っており、私のYOUTUBE動画を観た全国の方からお問合せ・お申込みを頂いております。

また、全国簿記講演家として、商工会議所や商工会さんなどからご依頼を頂くこともございます。

今は簿記講師として活躍しておりますが、実は、私の商業高校時代の簿記の成績は47人中45番でした。

惚れた女性の一言をキッカケとして簿記に目覚め、公認会計士を目指して猛勉強しましたが、結局、公認会計士にはなれませんでした。

公認会計士に合格した友人を尻目に20社落ち続けた就職活動、30種類以上のアルバイト経験で家賃1万円の学生寮に住み続けた超極貧生活、岐阜県の山奥で早朝から深夜まで言葉の通じない外国人と一緒にした工業作業、巨額の詐欺事件に巻き込まれ自殺未遂、家賃滞納で遂には水道や電気も止められ大家さんから逃げるために深夜に帰宅する惨めな生活、数え上げればきりが無いほどの失敗と挫折の連続でした。

しかし、人生は面白いものです。

底辺の人生を送っていた私が、今や簿記講師として大勢の前で簿記講義・講演させていただいたり、時には売上40億円を超える建設会社の経営幹部の方から「後藤先生」と呼ばれてご質問などをお受けしたりしています。

これから私の実話ストーリーを書きます。

その実話ストーリーから、あなたが何を感じ取られるかは分かりません。

しかし、何か一つでも感じとっていただき、明日からのお仕事や人生にお役に立てるところがあれば、とてもうれしいです。

将来、簿記講演会場で、あなたとお会いできる機会があると思いますが、そのときは

「あの実話ストーリーを読みましたよ！」

と、元気よくお話できれば素晴らしいと思っております。

では、「**簿記成績47人中45番のアホ学生から、簿記教室の経営者になった男の実話**」のスタートです。

■ 『簿記2級合格したらデートしてくれない？』

3代目の洋品店の息子として育ち、当時14歳だった私は、洋服は全く興味がなかったが、

「洋服は嫁さんに任せて、俺は税理士になって店の帳簿をみるんだ！これなら親も心配することもなくなる。人生、一旗あげるぞ！」

と思い、地元の商業高校に入学した。

しかし、その意気込みとは裏腹に、高校では部活とゲームに明け暮れ、商業高校での簿記成績47人中45番だった。もちろん、現役で行ける大学はないので、浪人した。

一浪の結果、何とか入れたのは岐阜の朝日大学だった。大学はどこでもよかった。最初に合格発表があったのが朝日大学だったので、即決したのだ。

大学入学後は学生寮に入ったので、毎日が修学旅行の気分になった。

そして、寮の先輩や仲間と話をしたり、酒を飲んだり、明け方までカラオケしたりして遊ぶのが楽しくて、楽しくて仕方がなかった。そんな遊ぶ三昧の日々が続いたため、当然、税理士になるという目標は完全に頭の中から消えていた。

ところがそんな私の人生を変える出来事が起きた。

それは大学1年の10月。

大学の構内でLL 教室という映画が自由に観れる施設を発見し、何気なく足を

運んだ時のこと。

「ふ～ん、こんな施設があったんや…。全く気付かんかったわ。次の講義まで
時間があるし、ちょっと入ってみるか」

と軽い気持ちでドアを開けた。

その次の瞬間、受付に座っていたAさんを見て、心に稲妻が走った。

「！！！」

そう、一目ぼれである。まさに秒殺。2秒で殺された。

それから、毎日LL教室に通った。講義がある日もない日も通った。

Aさんに会えない土日祝日が一番嫌いだった。

色々話しているうちに、大学の先輩だったAさんは、4年連続特待生だったため、受講料免除だったということが分かった。

しかも、パソコンや簿記の資格も、自分でアルバイトをして稼いだお金で受講

料を支払って勉強して合格していた。

「俺は、何をやっているんだ…。税理士になるために大学に入ったのではなかったのか？それが、勉強もせずに、毎日毎日遊ぶ体たらく。これじゃ、Aさんと全くツリ合わない…。よし、まずは特待生になろう。そして、税理士になる。そのためには、簿記2級に受かることだ！」

と決意した。

そこで、今思えば、何て自分勝手な奴だっただろうと思うが、駄目もとてAさんに聞いた。

「Aさん、俺が簿記2級に受かったら、一緒に飯を食いにいってくださいませんか？」と。

沈黙が少しあったが、次の瞬間、Aさんが小さな声でこう言った。

「いいよ。」

それはまるで女神の声だった。

私は、生まれて初めてのデートが実現するかもしれないという希望から、最高潮のモチベーションを得た。

それから一日16時間の簿記の勉強をスタートした。

トイレと飯の時間以外は机に向かって勉強をした。友人と話す時間さえ惜しんで勉強した。

脳ミソがちぎれるんじゃないか、と思うほど勉強した。

女神とツリ合う男になりたくて死ぬほど勉強した。

途中、体育の授業中に左膝の半月板を支えている腱が切れ、半月板が左膝の裏側までズレしまい、緊急手術をする大けがをしたが、そんなこともお構いなしにがむしゃらに勉強した。

むしろ、

「おおっ！これでAさんの家の近くの病院に入院すれば、ひょっとしたらお見舞いに来てくれるかもしれない！ラッキー！」と喜ぶ始末だった。

お見舞いに来た友人は、病室で猛勉強している私を見て

「大けがまでしたのに、簿記の勉強やっているなんて、凄い！俺も、何かに打ち込もう。ありがとう！後藤君！」

と勝手に感動されたが、当の私は簿記2級試験に合格して、女神とデートすることしか頭になかった。

夜、病室のベッドで布団にもぐりこむと、いつもAさんとの楽しいデートを想像した。想像したらいてもたってもいられなくなり、布団を跳ねのけて再びテキストを取り出して勉強した。

そして、・・・猛勉強のかいがあり、私は簿記2級試験に見事合格した。

いよいよ、人生初のデートの日。

前の晩から興奮して眠れなかった私は待ち合わせ場所に3時間前に着いた。

人を待つ時間がこんなに幸せだということを初めて知った。

そして、Aさんがやってきた。

駅の階段を下りてくるその姿を見たときにこうつぶやいた。

「ほんまもんの女神だ……。」

それからどこへ行き、何を話したのか、実はよく覚えていない。

夢のような楽しい楽しい時間。

気がつくともう夜になっていた。

ディナーは地元の定食屋。

二人で2時間かけて唐揚定食を食べた。

そこで、私は人生初の告白をした。

「…、…、…。お、俺と付き合ってくださいませんか？」

勇気を振り絞ってそう言った。

Aさんは顔を真っ赤にして小さな声でこうつぶやいた。

「ごめんなさい。婚約者がいるの…。」

19歳、私の初めての告白は、見事撃沈した。

目の前が真っ暗になった。何も見えない。

周りの話し声が聞こえなくなった。

そして、身体からす〜っと力が抜けていった。

■ 『社会正義のため公認会計士を目指すも夢叶わず』

それから半年間は腑抜け状態だった。

朝起きても何もする気にならず、何を見てもつまらなくて、何を聞いても頭には入らなかった。寮の仲間も猛勉強して試験に合格した私がなぜ激しく落ち込んでいるのは全く理解できないようだった。

しかし、簿記2級合格と一日16時間の勉強経験という財産は残った。

後から振り返るとこの時の成功体験が、それからの私の人生を変える大きなキッカケとなるのだが、その時の私にはそんなことは分からずただただぼ〜っとしながら学生生活を続ける自分がいた。

大学3年のとき、公認会計士の教授が担当する監査論が始まった。

と同時に、茨城県の竹内県知事がゼネコン汚職をした。

その汚職事件のことを知った私は、

「俺の生まれた故郷で何をしてやがる！許せん！でも、大学生がたった一人意気がただけでは、世の中何も変えられない。よし！公認会計士になって監査をし、偉くなってから世の中を変える！」

と久しぶりに、身体中の血が騒ぎ、意気込んだ。

そして、監査論の教授に恐る恐る

「公認会計士に合格するためには、だいたい1日何時間勉強しなければいけないんですか？」

とお聞きした。

すると、教授は私をにらみ、静かに口を開いた。

「公認会計士は難しくて大変だよ、後藤君…。最低でも1日5時間は勉強しないと駄目だ」

「へっ!？」

簿記2級のときに、多い時は1日16時間勉強していた私は、心の中で、

「へ?たった5時間?2級のときはその3倍やってたよ。思ったより、大丈夫

そうだ!」

と思った。Aさんとデートするためにがんばった経験が私を励ましたのだ。

早速、大学の先生のお勧めの専門学校に通学し、再度、猛勉強を開始した。

大学3年~4年にかけて、365日中364日毎日10時間以上勉強した。

残りの1日は誕生日に39度の熱を出して寝込んだ日。

それまでの200人を超える交友関係を一切シャットアウトし、とにかく、勉

強した。

それでも公認会計士試験は難関で、1年目は惨敗。

しかし、その時、私を簿記1級合格に導いてくれた一冊の簿記の本と出会う。

その本で自分が学んだことをすぐに後輩に無料で教えるという学習スタイルを

半年間続けた結果、私は見事簿記1級試験に合格し、自信を付け、再度、公認

会計士試験にチャレンジした。

公認会計士受験の4年目、答案練習で全国1位も取れるほどの実力がついてきた。周りの人も「後藤君が受からなかったら、誰も受からないよね」と言う。

そして試験当日、自信満々で試験に臨んだ。

「いよいよ、俺も公認会計士か…。社会正義のために、合格するぞ！」

・・・しかし、メンタルが弱かったため、普段は簡単に解ける問題をミスしてしまった。その問題が解けないと、以下の問題にも影響を与え、確実に不合格になってしまうほどのミスだった。

「4年間、この日のために、友人・知人の遊びの誘いも断り、恋人も出来ず、勉強だけしてきたのに…。俺は何やっているんだ！もっとメンタルを鍛えておけば…。あああ！もう遅い…」

と、それまでの勉強の苦勞が走馬灯のように頭の中を流れた。気が付くと目からは涙が流れ、解答用紙はびしょびしょに濡れ、破れかけていた。

試験官も私の様子に驚き

「きみ、大丈夫か？」

と声を掛けるほど泣きじゃくっていた。

その後、20代後半まで、通算7回の公認会計士受験を繰り返したが、働きながらでは勉強時間確保が難しく、私の公認会計士試験チャレンジは、実質的にそこで終わった。

それからしばらくは人生の目的も見つからずふらふらしていたのだが・・・。

ある日、テレビのニュースをぼ～っとみながらふとこう思った。

「俺は何をやっているときが一番楽しいんだろう？」

半年間この思いが頭から離れなくなった。一度、考え出すと止まらない性格なため、終いには朝から晩まで考えるようになった。毎日、毎日答を考え続けた。

「俺は何をやっているときが一番楽しいんだろう？」

そして、ある日、ふとひとつの思いが頭に浮かんだ。

「そうだ！大学4年生のとき、後輩に簿記を教えていたときが一番楽しかった。そして、一番輝いていた。よし、それならば簿記教室を創業しよう。35歳までに教室を作る。そして、簿記を学びたい多くの人に自分の知識と経験を教えて、たくさんの希望に満ちた人を輩出しよう。そうだ、商号は…士塾（サムライ塾）だ！士と書いて、サムライと呼ぼう。

サムライを育成する学校を作るぞ！」

と決意した。25歳のときである。

しかし、現実は甘くなかった。

それから、何をやってもうまくいかず、失敗と挫折を繰り返す暗黒時代の20代後半が待っていた。

■ 『俺の人生、こんなはずでは…（悲）』

それから私は事業資金を貯めるために一般会社の経理への就職活動を行った。

23歳から、専門学校で簿記講師業を経験していたが、25～6歳までアルバ

イト経験しかなく、社会経験なしの若僧を採ってくれる経理部門はほとんどない。

面接を受けては落とされ、受けては落とされ、ついには20社連続で落とされた。さすがに精神も減入ってきた。

正社員で採用してくれる企業はなく、私はその後30種類以上のアルバイトを経験することになる。警備員、スポーツジムインストラクター、工場作業員、コンサートスタッフ、経理事務スタッフ、日雇いの派遣員、家庭教師、試験会場でのビラ配り、ポスティング、プール監視員、交通誘導警備員、食品加工の仕分作業などなど。

特に、工業作業員のときは、岐阜の山奥で、言葉の通じない外国人と一緒に早朝から深夜まで、ひたすらUFO キャッチャーの機械のねじ打ちをした。一日一万回のねじ打ちで、指がちぎれるほど痛かった。

そんなアルバイトに明け暮れていたある日、公認会計士に合格した後輩と偶然会い、一緒にランチを食べた。それが、私の人生を狂わすキッカケとなった。

後輩との食事が終わり、会計を済まそうと伝票を取ろうとしたら、後輩がサッと伝票をレジに持っていき、会計を済ませた。

私が

「俺の分はいくらだった？」

と聞いたその後に、後輩から次の言葉が出た。

「ここはいいですよ。分相応ですから。」

分相応？

つまり、先輩の私がアルバイト生活で後輩のお前が公認会計士だから、身分が違うということか？

そう思うと腸が煮えくりかえり、目から火が出るほど怒りが湧いてきた。

あやうく殴りかかるところだったが、グッとこらえた。

そして、こう誓った。

「みてろよ。俺は簿記1級しか持ってないけど、公認会計士のお前の収入を抜いてやる。この国は資本主義社会や。資格を持っている奴じゃなく、稼いだ奴の勝ちなんや！」と心に決めた。

それからは、カネになる匂いがしたら、犯罪ではない限り、何でもやった。

訪問販売員となり、マンションを片っ端からピンポンと鳴らした。飛び込み営業もやったが、1日で100件中99件は断られ、残り1件は世間話で終わる。ネットワークビジネスもやり、それまで構築した友人・知人がほとんどいなくなった。

しかし、やると決めたら徹底的にやる性格の私を認めてくれた人がいた。

たった2年で全国約45,000人の組織の全国2位になったKさんである。

ある日、ベンツSL600のシルバーで登場したKさんが、私に言った。

「後藤はがんばっている。しかし、やり方が悪い。稼ぎたかったら、俺が直接セールスノウハウを教えてやる。その代わりに、俺の言った通りに動き、365日24時間働け。そして、それを受けるか否かは、今決めろ。即答以外には受

け付けない。金持ちになる考え方を徹底的に叩きこんでやる。」と言われた。

私はチャンスと思い、即答した。

それから、Kさんとのマンツーマンのセールストレーニングが始まった。

毎晩100回、壁に向かって、商品の説明を話して暗記する。常に、Kさんに報告・連絡・相談をする。携帯通話料も月に10万円以上となったときもある。とにかく、Kさんのアドバイス通りに実践した。

すると、少しずつ売上があがり始め、月に79万円を手に入れることができるようになった。

「すげえ！やり方さえ間違えなければ、カネって稼げるんや。これで俺も金持ちの仲間入りや！わっはっは！」

と有頂天になった。

しかし、こういうときは、人生は思わぬ落とし穴にハマる。

ほどなくして、私を自殺未遂まで陥らせる罠が忍び寄ってきた。

■ 『620万円の詐欺に遭いウツになる』

ある日、Kさんから「元本の10%の利回りが見つかる投資案があるけど、やらんか？すぐに元本と一緒に回収すれば、儲かるぞ」とお話を頂いた。

心から信頼していたKさんのお話だったので、私は即答した。

今思えば、気が狂っているとしか思えないが、至るところから借金し、お金を集めた。

総額620万円。当時の私にとっては大金だった。

ミスタードーナツでKさんに現金を渡した。

Kさん自身も、自分で用意した2,000万円のお金を投資したらしい。

そのお金を、Kさんはある人に渡し、あとは回収するのを待つばかりだった。

私は「これで俺も益々金持ちになれるぞ！わっはっは！」と能天気な事を考えていた。

しかし、いつになってもお金が返ってこない。

Kさんに電話する。

「お金はいつ返ってくるのでしょうか？返済しないとマズイのですが…」

Kさんは言う。

「もう少しで返ってくるはずだ。少し待て」

「わかりました…」

しかし、一向に返ってくる様子もなく、次第にメールだけのやり取りとなった。

Kさんの様子もおかしくなった。

そう、Kさんも2,000万円を騙し取られていたのだ。

私は、Kさんを恨んでいない。

365日24時間、私にセールスを教えてくれたからだ。

しかし、返金がなく、私は境地に立たされた。

「620万円のマネ、どうやって返すんだ？俺には無理だ。しかし、借入先からは返済要請が来ているし…。どうすればいいんだ…。もう何もかも嫌になった…。いっそ、死んだ方が楽だ…。」

と考える日々。そしてウツになった。

生きる気力も失せ、仕事もせず、一日中、街を徘徊するようになった。年金暮らしのヒマつぶしのお年寄りと同じ場所で会うようになった。もちろん、挨拶なんてする気力もない。

「老後って、こんな生活になるのか…」

働いていないので、次第に生活費もなくなり、家賃滞納をした。

そして、電気も、ガスも止められた。

昼間は大家さんが家賃回収に来るので、アパートに帰るのはいつも深夜。

真っ暗な部屋で、一人、どうしようもない現実から逃げたかった。

頼る人は誰もいない。

いくら考えても打開策が見付からないので、もう死ぬしかないと思った。

そんな時、大家さんのひと言で地獄から救われた。

■ 『やっぱり俺には簿記講師しかない！』

「もう無理をせずに、茨城に帰った方がいいよ」

大家さんが実家に電話して、私の状況を説明してくれたのだ。

30歳にもなって、親の世話を受けるなんて屈辱的だ・・・でも、どうしよう

もない現実には私は茨城に戻り一からやり直すことにした。

しかし、茨城に戻って実家に居てもどうも居心地が悪い日々が続く。

ある日、子どもの頃よく遊んだ久慈浜海岸に向かった。

朽ちたテトラポットに腰を下ろし、海辺で楽しく遊んでいる海水浴の家族を見

ていると、またあの言葉が頭に浮かんだ。

「俺は何をやっているときが一番楽しいんだろう？」

ふと、気がつくともうあたりは真っ暗になっていた。海岸には誰もいない。

「俺は何をやっているときが一番楽しいんだろう？ いったい俺が活躍できる仕事はなんだろう？ そうだ！ やはり簿記講師だ。簿記講師が最も輝ける仕事だ！ オレは簿記を教えることが好きなんだ。よし、今度こそ、簿記講師として成功しよう！」

そう、決意した。

そして、2004年2月17日の誕生日に、簿記教室・土塾（サムライ塾）が誕生した。

創業した途端、長年の夢が叶ったことで、ワクワクが最高潮になった。

創業には多額のお金が必要だと思っていたが、資本金は10万円のみ。

たったこれだけで独立できるなら、何でもっと早く独立しなかったんだと思っ

た。

しかし、ワクワクしたのは初めの1週間で、すぐに厳しい現実が待っていた。

そう、集客。

集客が獲得出来ないと、リピートはおろか、口コミ戦略も使えない。経営の基本は集客にあることに、すぐに気づかされた。

それから、集客について書かれた本を片っ端から読み、実行→失敗→検証→実行を繰り返した。

その中で初めて当たったのは、求人広告の最も小さな広告枠に投稿したゴールデン・ウィーク期間の「3日で簿記3級」だった。

この時の感動は今でも忘れない。

結局、3名様だったが、資料請求は11件あった。

この時は、初めて自分で集客した生徒さんだったということもあり、

「必ず合格させて、次の2級講座に繋げるぞ」

と気合いを入れて講義した。

講義も終わり、生徒さんから「簿記って面白いですね。3級合格したら2級も
お願いします！」という嬉しいお言葉も頂いた。

私も、これ以上教えられないというくらい教え切り、合格を確信した。

ところが！

何と、その時に生徒さんが受験したのが簿記検定至上最悪の全国平均合格率を
誇る魔の第107回だった。

通常、3級合格率は40%前後なのだが、この時はわずか約13.7%という超難問
ぞろい。しかも、水戸地域の合格率は史上最低の約5.7%。

もちろん、土塾の生徒さんは全滅だった。

そして、それから約半年間は生徒さんが集まらず仕事が全くなかった。

「そろそろ、廃業してバイトせなアカンな…」

と思っていた矢先に1本の電話が鳴った。

電話に出るとこう言われた。

「日立商工会議所さんからの推薦ですが、簿記の知識が必要となったので、そちらで講座を受講したいのですが…」

私は、飛び上がるほど嬉しかった。結局、その電話がきっかけで2名の生徒が入塾することとなり、私は必死で講義をした。

後で知ったのだが、その受講生の一人はある職業訓練校の講師だった。

私の授業の熱意を気に入ってくれたその方の縁で私は職業訓練講座の簿記講師として招かれることになった。

さらに、その講義内容が口コミで伝わりついには日立・ひたちなか及び水戸の

職業訓練校の簿記講座の8割以上を担当するまでになった。

■ 『塾生から初めてのサムライが誕生！』

職業訓練校で受講した生徒さんの中で講習終了後も土塾（サムライ塾）でもっと学び続けたいという人が増えてきたため、平日の9時～17時は職業訓練、平日の夜のほとんど全てと土曜日の昼から夕方は土塾での日商簿記2級生講座、日曜日は一日中レジメ作りという毎日を繰り返した。

経営者として考えると職業訓練校で受講した生徒さんが、さらに土塾で学んでくれるのだから、無料で見込み客を集めているのと同じである。

そのおかげで土塾の売上もどんどん増えてきた。

一日9時間の生講座を数ヶ月間連続で続けて、念願の月収7ケタも到達した。

女性からも「一人で夢に向かってがんばっている姿がカッコいいです！」と一年に一人くらいずつ告白され、初めて女性とも付き合った。

「この俺がカッコいい？20代はフラれっぱなしだった俺が？んなアホな！」

でも、このまま熱心に簿記の授業を続けていけば、生徒さんにも喜んでもらい

ながら、年収は1,000万円を超える。しかも、人なし・コネなし・カネなしから、たった一人でここまで来たんだ。俺って、凄いな！」
と思いきり勘違いをしていた。

しかし、リーマンショックで資格が欲しいという人が世の中にたくさん溢れていた時期が去り、日本の総理大臣が小泉首相から安倍首相に変わったとたんに職業訓練の数が16分の1になってしまった。

そのため、取引先の職業訓練校が次々に倒産し、コバンザメ商法をしていた私も倒産の危機に陥る。

職業訓練講座がなくなり、さらには土塾への集客に悩んだ私は、職業訓練講座以外からの生徒募集を何度も試みたがこれがなかなか厳しかった。

それでも何とか、土日祝の生講座に社会人を集めることで食い繋いだ。

もちろん、授業は真剣に行なった。

毎回、毎回、真剣に、熱く、心を込めて、全精力を注ぎ込んだ。

そして、生徒の会沢英明君がなんと20歳で公認会計士論文式全科目に合格した。

このとき

「士塾（サムライ塾）から一人目のサムライが誕生した。何か、嬉しいわ…。何か、自分が受かったような気分や…。本当によかったな！会沢君！！凄いわ！」

と素直に喜べた。

私が自分の教室で気持ちを込めた簿記の授業を行い、指導して、その結果、生徒さんが目標を実現する、夢を手に入れる。

それがこれほどまでに嬉しいことに感じる自分自身にも驚いた。

「やっぱり、俺には簿記講師が最も輝ける仕事なのだ。

士塾（サムライ塾）からもっともっと多くの希望に満ちたサムライを生み出そう。」

そんな思いが益々強くなった。

その頃、新規の生徒募集のきっかになればいいかな、という軽い気持ちで当時

話題になっていたアメーバブログ（以下、アメブロ）を始めた。

このアメブロをキッカケにして、私の人生がまた好転し始めた。

まず、ブログで知り合ったのが日本全国で講演家として活躍していた酒井とし夫さん。集客に関することを質問させて頂いたら、物凄く誠実な回答が送られてきた。そして、そのアドバイス通りに実践したら、売上が10倍に！

一気にファンになった私は、酒井さんに直接お礼が言いたくなり、山形県鶴岡市で酒井さんの講演があると知り、茨城県日立市から山形県鶴岡市まで往復12時間かけて講演会に参加した。

その後、有料コンサルティングもお願いをした。酒井さんから地元の茨城キリスト大学に新設される経営学部の課外講座の講師になれるような戦略を構築するようにアドバイス頂いた。

また、酒井さんがコンサルティングの最後に静かに私に質問された。

「後藤さんがこれから叶えたい夢って何ですか？」

私は思わず

「全国簿記講演家になることです！」

と即答した。

実は山形県鶴岡市での酒井さんの講演会に参加した時に、自分もいつか簿記の講師として全国を周りたいと思い始めていたのだ。

私の返事を聞いて酒井さんは

「大丈夫。それならすぐになれますよ」

と確信をもった声で言った。

その他、様々な経営戦略を教えて頂いた。たった一人で一億円を稼いだ酒井さんの商売のノウハウをお教えいただき、そのときのスケッチブックをもとに、毎日、経営戦略を立てている。

やはり一億円を稼いだ方である。そのとき、経営戦略の重要性を知った。

それから酒井さんに薦めて頂いたランチェスター経営で有名な竹田陽一先生の

ビジネス教材で経営戦略を学び始めた。

マーケティングやインターネットのこともどんどん勉強していった。

土塾での経営の方向性も固まりつつあった。

・・・しかし、この直後、かつてないピンチが私を襲うことになった。

■ 『ピンチがチャンスになった』

3月11日にあの東日本大震災が土塾を襲った。

土塾のある茨城県日立市は電気、水道、ガスの全てが止まり、身動きができなくなった。

日が経つにつれて、生徒からの受講キャンセルも相次いだ。

「これは、過去に何度も起こった倒産危機のレベルではないぞ…。かつてない、最悪の危機だ…。打つ手はあるのか？」

通常、簿記講座の入塾の3分の2は、その年の3月の申し込みで決まる。

既に申し込みのあった生徒さんのキャンセルも痛かったが、3月に予定していた新規の新規生徒の見込みが全くなくなってしまった。

せっかく、生徒募集の戦略的計画を策定して、あとは実行するだけ・・・

そんな時期ただだけに、さすがに途方にくれた。

「廃業・・・もうダメか。」

そんなことを思っていたある日、一人の生徒が土塾の教室に来てくれた。

震災発生からまだ1週間も経っていない時である。

道路は寸断され、電車は止まっていた。

彼はなんとガソリンスタンドに3時間以上も並んで給油してわざわざ土塾の教室まで車で来てくれたのだ。

そして、彼は教室に入るなり私に向かったこう言った。

「後藤先生。僕は先生の簿記講義を受けて人生変えたい。だから絶対に塾を辞めないでくださいね！」

そう言って、彼は今月分の授業料を私に手渡してくれた。

目から涙がこぼれた。ポロポロとこぼれた。

このとき、

「土塾は俺のものだけではない。塾を必要としてくれている塾生のためにも存在しているんだ。よし。やれるだけやろう。考えられる経営戦略を全部やろう。それで駄目なら倒産だ。やるぞ！やってやるぞ！！」

と決意した。

それと同時に、本当の意味での生徒に対する感謝の気持ちが湧いて出た。

その日から今の自分にできることを全て実行した。

ただただ、がむしゃらにやった。

そして、その日から人生の歯車がカチッと合いだした。

翌日、私の携帯に1本の留守電が入っていた。

「いきなりお電話さし上げて申し訳ございません。今度、茨城キリスト大学の簿記講師担当するKと申します。後藤先生のブログを拝見させて頂きました。こんなに熱い方が近くにいらっしゃるなんて、嬉しいです。ぜひ一緒にお仕事させて頂きたいです。取り急ぎ、ご挨拶まで」

この電話から地元の大学とのパイプが繋がったのだ。

さらにコツコツと投稿を続けていたYoutube動画数が1,500件を超え、そこから、私の簿記DVD教材が売れ出した。

北は北海道、南は九州から問合せがやってきた。

Youtube動画を観た都心部に住む人からも「後藤先生のライブ講座を受けたい！」という声が届くようになり、ライブ講座の半数以上が都心部からの通学者で埋まりだした。

また、セミナー参加者の経営者から企業簿記研修に来て欲しいとのオファーを頂いた。

さらには、あるイベントを通じて累積講演会数7,800回以上のカリスマ講師の清水英雄先生と知り合い、その3ヶ月後にはなんと清水先生とのコラボ講演まで実現した。

人気カリスマ講師と私の合同講演なのだ。

念願だった簿記の講演講師への道が開かれた。

講演会当日、会場には大勢の人が集まり、その参加者の中には土塾に通う生徒もいた。

緊張しながらも全力で講演する。

その私を見て生徒が涙を流していたのが、今でも鮮明に目に浮かぶ。

講演後にはたくさんの拍手を頂いた。

その拍手の波に包まれながらあっちに行ったり、こっちに行ったり、上に行ったり下に行ったり、右往左往してきた今までのことを思い出していた。

そしてこう思った。

「どうやらどこに行っても、何をしても、俺の人生は簿記とは切っても切れな

い縁でつながっているようだ。これからも簿記を通してたくさんの人に喜んでもらい、元気になってもらおう。」

そして、夢ロマンも実現することになり、人生の絶頂期を迎えることになる。

■ 『世界一簿記の本を売った男になる』

約30年前、名古屋の公認会計士受験校に通学するため、岐阜県の朝日大学からJR穂積駅まで歩きながら、「いつか簿記の本を書きたい！」と想っていた。

その夢ロマンも40歳の時に実現。

発売されたときは子供が産まれたかのような感激・感動を味わい、本に囁く。

「寒くないか？腹減ったか？」

本がしゃべるはずもないのに、嬉しくて嬉しくて、いつも一緒に本と寝た。

2013年1月7日にアマゾン・キャンペーンを実施し、私の本を楽しみにしてくれていた読者の協力の結果、アマゾン書店の経理・アカウント部門で1位

を獲得でき、「世界一簿記の本を売った男」になった。

書店周りで水戸市の大型書店を回っていたとき、私の本の隣に、20代の頃に憧れていた公認会計士講座の先生でロングセラー作家のT先生の本があった。

「えええ！あのT先生の本の隣に俺の本が！本当かよ！」

と興奮した。

帰りの車中で自然と嬉し涙が流れ、

「ううう、生きててよかった…。人生って素晴らしい…」

と嗚咽して事故しそうになったので、近くのコンビニに止めてしばらく泣いた。

処女作の売れ行き良さから、半年で5冊の本を出版依頼があり、講演依頼も増えた。

出版をキッカケに、中小企業のカリスマ的コンサル・ランチェスター経営

(株)の竹田陽一先生とコラボ講演させて頂いたりなど、信じられないことが

次々と起こった。

しかし、夢のような時間も、そう長くは続かなかった。

■ 『ミッド・ライフ・クライシスに陥る』

40歳の最初は調子が良かったものの、徐々に漠然とした不安が襲う「ミッド・ライフ・クライシス」になってしまった。

ミッド・ライフ・クライシスとは、「中年の危機」とも言われ、人生の中盤において、老後の心配をすることをいう。

つまり、40代というのは、そんなにすぐに死ぬわけではないが、そう若くもない。中途半端な位置にいて、「人生このままでいいのか？」と悩む時期だ。

全国講演依頼も思うように増えず、またインターネット講座の台頭で教室ライブの簿記講座も増えず、「講演家として全国を回っている凄い自分」をイメージし過ぎたため、「うまくいってない自分」とのギャップがあり過ぎて、苦しみ始めた時期だった。

貯金もなくなったので、専門学校の簿記講師や学習障害の中学生の家庭教師のアルバイトをやった。

教えること自体はプロなので、両方とも人気講師になれた。

しかし、家庭教師の方はいわゆるモンスター・ペアレントが居て、夜中の3時頃に「今すぐ来い！」と電話がかかってくるような親に、私もキレて喧嘩別れした。

専門学校の方は徐々に依頼が増え、2校目の講師依頼があった。

しかし、少子化で日本人の子供が少なく、ほとんどベトナム人留学生だった。

それでも

「俺は結婚もしてないし、子供も居ないから身軽だ。どうせならベトナムに簿記講師として永住するのも良いかも」

と気合を入れて講義した。

しかし、留学生のほとんどは稼ぎなので、夜にアルバイト、昼の講義は寝にく

る留学生がほとんどだった。

講義開始1分後に、私の目の前で寝始める留学生。

その光景をみたときに

「俺は一体何をやっているんだ？」

と自分に対して無性に腹が立った。

もちろん、真面目な留学生もいて、ネパール人のラチナは漢字の読み・書きか

ら丁寧に教えてあげたし、ベトナム人のイエンは簿記2級に合格した。

それでも、当初気合入れて始めた反動が強く、

「ここは俺の居る場所じゃない」

と思い悩んでしまい、適応障害を患い、精神病院に通院した。

そのため、そこそこの収入を得ていたが、それを捨てて専門学校の講師を全て

辞め、1年後には全く新しい仕事を始める決断をした。

■ 『2回目の適応障害を患い自殺願望が出る』

1年後、専門学校講師を辞め、次の仕事は全く決まっていなかったが、何か清々しい気持ちになっていた。

「よし！簿記講師はきっぱり辞めて、俺は生れ変わるぞ！」

まず、適応障害を経験したので、「心理カウンセラーになりたい」と考えた。

次に、将来性を考えて「葬儀屋」に就職しようと考えた。

そこで、しゃべるのが好きなので「終活カウンセラー」になろうと決めた。

やると決めたらとことんやるので、早速就活をしてすぐに1社決まった。

しかし、この葬儀屋は飛び込み営業で会員を増やす方法を取っており、新人は飛込営業と知り合いへの勧誘を半強制させていた。

私はネットワークビジネスの経験から、知り合いへの勧誘はしたくなかったの
で、なるべく飛込営業を中心にやった。

しかし、飛込営業はうまくいくはずもなく、100件断れて、500件断られ、
1,000件断われ、次第に心が折れていく。

1,200件程度だろうか、断られて車に帰り、そのまま動けなくなった。

暑くもないのに、汗が大量に噴き出す。

留学生へ簿記を教えた時と同じ現象だった。

そう、また適応障害になってしまったのである。

再度、精神病院に行き、診断書を貰って休職したが、結局そのまま退職した。

約1ヶ月で辞めたが、今回も①最初に気合を入れ過ぎていた、②理想の自分と

現実の自分のギャップが大きかったという原因で適応障害になってしまった。

正直、

「もう、いいかな…。生きていてもうまくいく自信がなくなったし…」

と自殺願望が出てきた。

電車が目の前を通るとき、

「このまま飛び込んで即死したら、将来のことを考えなくてよくなるから楽に

なれるかな」

とか考える始末だった。

色々な本を読むと、自殺はウツの真っ最中にするのではなく、少し元気になった時にすると書いてある。自殺するにはパワーが必要だからだ。

芸能人の自殺もそのケースが多い。

自殺する人って、死にたくて死ぬのではなく、生きたいんだけど、将来の希望がみえないから、将来を考えると不安すぎるから、「今の苦しみから解放されたい！」との一心で、勢いで自殺するんだなと思った。

再度悩んだ。

自問自答した。

「俺は、何をやっている時が一番楽しい？」

そう、やはり簿記講師だった。

■ 『簿記教室・士塾をゼロからリスタート』

葬儀屋の飛込営業が役にたった。

「あんなデカイ葬儀屋でも、飛込営業なんて原始的な方法を取っているんだから、俺ももう1回、一番得意な簿記講師をゼロからやってみよう」

そう思い、講演案内チラシを作り、茨城県の商工会議所や商工会等を回った。

「こんにちは！簿記講演家の後藤と申します。セミナー担当者の方はいらっしゃいますか？」

すると、たいていは快く対応してくれる。

飛込営業のように、冷たい拒絶はない。有難かった。

すると、

「ちょうどよかったです！軽減税率セミナーの講師を探していたんです。よろしく御願います！」

と1件の講演依頼があった。

また、教室ライブ講座の方も、かつての塾生から、

「〇〇さんという人が簿記を習いに来ると思います。ウチの事務所のパートさんです」

とご紹介を頂いた。

面白いもので、本気でやり始めると熱意が伝わるのかもしれない。

あれよ、あれよとお客が増え始め、完全マンツーマン型の教室ライブの簿記講座と簿記講演でスケジュールが埋まり始めた。

当時の塾生は20～30代の女性が多く、ホームページは若い男向けだったので、いっそホームページを変えようと思い、思い切って借金した。

戦略も立て直し、計画も決まったので、ホームページを女性向けにするための業者を探していたのが、2020年2月だった。

そう、未曾有の大ピンチを迎えることになった。

■ 『コロナ騒動で再度瀕死になる』

殺害された安倍元首相の「学校一斉休校要請」から始まったコロナ騒動。

これは本当にどうしようもなかった。打つ手がなかった。

「せっかくリスタートしたのに…」

慌てて通信教育講座を作るも、すぐに成果はでないだろうなと思っていた。

2020年4月の緊急事態宣言を受けて、

「しばらくの間、教室ライブを中止します。DVD販売のみとなります」

とYOUTUBEでアナウンスをした。

すると、1件すぐに注文があった。

「建設業経理士2級DVD講座を受講したいんですけど…」

私はびっくりするとともに、言葉では言い表せないくらい感激した。

つまり、1件でもすぐ注文が来るということは、ニーズがあるという証拠。

とすれば、これは売れる。倒産しないで済むかもしれない！

そう希望が持てる注文だった。

商売はたった1件の問い合わせがガラッと変わる。

それは、これまで約20年の商売の中で経験した実感理解したものだった。

実際、建設業経理士2級DVD講座は売れ、ついには1級講座のお問合せが増えた。1級講座はレジメ作りが大変だが、コロナ騒動で時間だけはたっぷりあったし、持続化給付金等も貰えたので、何とかがんばろうと考えた。

すぐに4件の1級講座のお申込みがあり、回を重ねるほどに塾生も増えた。

ZOOMも活用し、試行錯誤を繰り返して出来上がった講座。

「日本唯一のZOOMによる完全マンツーマン型の建設業経理士1級講座」

結果、2021年は460時間を超えるZOOM指導を行った。

1級塾生も満員の10名様に達し、全国各地から塾生が増えた。

全国講演業も、少しだが復活した。

■ 『人生はシナリオが決まった実話ドラマだ』

2022年に入り、

「1級塾生にとって、何か良いサービスは無いか？」

と考えて思い付いたのが経営事項審査を分かりやすく教えること。

経営事項審査とは、公共工事落札のために必要な通信簿のようなもの。

建設会社は経営事項審査アップを目指して建設業経理士1級を目指す。

そこで、経営事項審査の内容や改正点なども教えれば喜ぶと思った。

1級塾生には経営幹部も多く、経営事項審査セミナーなるものを実施。

「これは知りませんでした！大変勉強になりました！」と大喜び。

これはヒットしたと思った。

また、建設業は5年に1回許可を得る義務があり、それは行政書士の仕事。

そこで、私自身が行政書士になれば、建設業経理士1級合格はもちろん、経営事項審査、財務コンサル、建設業許可というワンストップ・サービスが可能。

いつ死ぬか分からないが、仮に50代～60代に100社の顧問先を作れば、70代以降も安泰で過ごせる。

しかも、「日本一建設業会計と経営事項審査に詳しい簿記講師」になれる。

そう、誰にもマネできない、後藤充男独自の人生の完成版。

これを50代の今、ようやく見つけたのだ。

しかし、私は今のままで十分に幸せだ。

なぜなら、私の講義を聴きたいという塾生がいて、塾生からのお金で飯が食べているから。

これだけで十分。他はすべて「飾り」だ。

行政書士も「飾り」、全国講演も「飾り」、凄い自分も「飾り」だ。

すでに幸せな「今」に、「飾り」の幸せを付けるだけ。

50代はそう考えるようになった。

だから、行政書士に受からなくても別に不幸でない。

あくまで「飾り」だから。

そのため、今は行政書士の勉強が楽しくて仕方ない。

20代の公認会計士試験は「何時間やれねば」という義務感が苦しかった。

しかし、行政書士試験は、それがない。やりたい時に、好きなだけ勉強する。

本来、勉強とはそういうものだろう。

そして、楽しんだ結果受かれば、それこそ理想の合格法になろう。

行政書士試験の勉強を通じて、受験界に風穴を開けたい。

そもそも、私が公認会計士を目指したのは、「ゼネコン汚職防止のため」だ。

それが今、建設業経理士1級講座を通じて、経営事項審査アップのお手伝いを

している。

そう、経営事項審査をアップするということは、建設会社の健全な運営が実現

するということ。

よって、「ゼネコン汚職防止」に繋がっているのだ！

20代の時に実現できなかった公認会計士試験合格という夢・ロマンが、「出版」や「経営事項審査アップ」という形を変えて実現している。

つまり、道のりは違えど、めくりめくって、結局同じ目的に到達している。

これが、どうやら私の「ワンピース（ひとつなぎの大秘宝）」だったのかもしれない。

もちろん、まだ分からない。死ぬまで分からない。

でも、最近、人生は最初からシナリオが決まっておき、それに向かって進んでいて、数々の人生のピンチは、将来のチャンスの「種」に過ぎない。

だから、いちいち一喜一憂せず、二度と来ない今を淡々とやって行けば良い。

そのように考えることができるようになってきました。

これが、私のミッド・ライフ・クライシスからの脱却法でした。

<おわりに>

いかがでしたでしょうか？

最後に、私が40代の時に大変助かった漫画の赤木しげるの言葉を引用します。

架空の人物ですが、何度も何度も読み、心救われたり、人生の方向性が分かったりしたので、きっとあなたにもお役に立てると思っております。

「成功を目指すなど言っているんじゃない。その成否に囚われ、思い煩い止まってしまうこと、熱を失ってしまうこと、これがまずい。いいじゃないか、三流で。熱い三流なら上等よ。まるで構わない。だから、失敗を恐れるな。（福本伸行著・天18巻・竹書房）」

あなたの人生の「ワンピース（ひとつなぎの大秘宝）」は何ですか？

ふぁいと！

<連絡先>

〒319-1221 茨城県日立市大みか町 2-25-6

公式 LINE : <https://lin.ee/3DI700aFG>

公式 HP : <http://samurai-boki.com/>

メール : info@samurai-boki.com

TEL&FAX : 0294-52-3450

携帯 : 090-9176-2091 (直通)