

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

Amazon から一冊の本が届きました。タイトルは「作家で億は稼げません(吉田親司著)」。注文した記憶が無い自分にビックリです。



よくよく考えてみたら新聞の広告欄をみて小説家のお金事情に興味を感じ、ごく

軽い気持ちで購入したのでしょうか・・・いや～歳は取りたくないですね。筆者は百冊

以上も本を出した実績を持つ職業作家です。

本書では「個人事業主」である小説家業の「成功の秘訣(ノウハウ)」が公開されていますが、文章を書くためのノウハウ以外の部分は事業者に共通するものがありますの。

個人事業主にとって確定申告(一年間の決算)の真っ盛り3月と言う事で軽い気持ちで本書の内容を共有できればと思います。

プロになる(実績をつくる)

冒頭、「小説家の定義」について書かれています。「商業出版で一冊でも本を出している人」が小説家と名乗って良い・・・つまり、出版社(プロ)が本(商品)として認め、読者(顧客)からお金をいただける人がプロ(小説家)と言えるのです。



札幌商工会議所で相談員をしていた頃に素人レベルの経験(経験なしも多数)で起業した人を沢山見てきたのでこの定義に納得できます。

さて、本書の作者は、いわゆる「賞」を受賞するエリートコースがデビューの理想だが応募総数4000名のトップを取るのには困難、ただ行動(営業)あるのみで良い編集者に巡り合い自分は一冊目を出版

する事が出来たと語っています。そうです・・・エリートコースでなくても起業できます。

質を知ってもらう

どんなに良い商品でも無名のものを購入してくれる人はいません。著者は本を出版(実績づくり)したらすぐ行動に出ます。印刷されたばかりの本を他の出版社(常に30社程度)に自費で購入し献本という形で送り続けています。



そもそも出版社(企業)は素人を相手にはしません、ある程度の実績と品質を持つ新人(新商品)を常に求めています。実績ができればチャンスは広がります。

勿論、出版社に限らずどのような事業であっても既存の商品が廃れる前に新しい

商品を探します。同じ商品が長続きしない事を前提に事業を進めなければならないのです。「当たって砕ける」、「犬も歩けば棒にあたる」はビジネスの基本です。

ネタづくり（情報収集）を継続

「作家志望の人は目安として1000冊読

め！」それが著者のプロ（小説家）になる条件だと語ります。一週間に2冊、年に100冊、十年で1000冊になるそうです。当然、それが出来ない私は小説家にはなれません

ん…。どの業界であっても、人一倍（100倍？）の努力が必要なのです。

オープン時だけ話題で繁盛するが長続きしない飲食店、一時的な値段で勝負するお店を皆さんも良く見かけると思います。長い期間努力が出来る（得意な）事で事業を行うのが成功の近道です。

努力が報われない時も・・・

「努力って報われないなあって思いました」。北京五輪のフィギュアスケート男子



シングルで、史上初の3大会金メダルを目指した羽生結弦氏は惜しくも4位に終わった。その試合後に述べた言葉です。「頑張った」=「結果」とならない時もあると経営者の皆さんも感じておられると思います。

本書の著者も得意分野の「架空戦記もの」が時代と共に衰退し苦勞しています。時代は変わる、読者のニーズも変わる・・・結果として売上（印税収入）が伸びない、まさに小説家は個人事業主です。

どんなに（商品）の質を高める努力と継続的な献本（営業活動）をしても結果がついてこないと著者も感じています。本書のサブタイトル、ベストセラーは出せなくとも「好きなことだけして生きていく」という言葉が筆者の思いを表しています。

現在、事業で苦しんでいる多くの経営者の思いは正に羽生（はにゅう）氏の言葉に集約されるでしょうが「報われない」時であっても「好きなこと」なら頑張れます。



今月のことば

何かに挑戦したら確実に報われるのであれば、誰でも必ず挑戦するだろう。報われないかもしれないところで、同じ情熱、気力、モチベーションをもって継続しているのは非常に大変なことであり、私は、それこそが才能だと思っている。

（羽生善治（はぶよしはる）九段）

編集後記:

今年の大雪・・・自分で言うのも何ですが本当に除雪に苦勞しました。皆さんも同様の経験をされた事でしょう。とは言え・・・除雪の努力は会社の業績には何の影響も及ぼしません。

しかし、羽生（はぶ）氏の言葉ではありませんが「報われないかもしれないところで」努力出来た自分（皆さん）を少なからず褒めてあげたいです（寿）。