

タクシードライバーのための 一生食べていくキャリアプラン

こんにちは、タクオです。

みなさん、日々のタクドラライフは楽しめていますでしょうか？

まだタクシードライバーではない方には申し訳ないのですが、このレポートでは、

「タクシードライバーってこの先どうなるの？」
「一生食べていくにはどうしたらいいのか？」

という話をしていけたらな、と思っております。

**突然ですが、あなたはこの先のご自身の
「キャリア」についてイメージしたことはあり
ますか？**

2025 年現在は、

**コロナ前のようなインバウンドが復活！
配車アプリの利用者も日に日に増加中！**

**といった具合に、一見するとタクシー業界は
良い感じで盛り上がっているように見えます。**

ただ、僕自身はこのような現状は、単なる

「コロナ明けの『バブル』に過ぎない」

と思うことがあるんですよ。

この「バブル」が落ち着いたとき、タクドラとして生き残っていけるのか？

仮に生き残れたとしても、果たして我々タクドラに「明るい未来」はあるのか？

と、日々考えたりするんです。

実は、「そんなことを考え過ぎて全然ブログを書けていなかった」という実情もあります(汗)

「いや、こんなことをブログで書きちゃったら、多くの人の希望を閉ざしてしまうんじゃないのか？」

そんなことを考えるとモヤモヤして、

**「ブログでは『希望の光』であり続けよう」と、
ポジティブな内容に寄せて書いていた部分も
正直あるんです(苦笑)**

**ですが、やはり考え過ぎて本音を語らず、
溜め込んでしまうのは良くないですね。**

**胸の内で「鬼のように荒ぶるタクオ」が
「伝える場」を求めた結果、**

**今回『ナイショ話』というアカウントを作成さ
せていただいた次第です。**

そして、1年以上ブログを更新していなかった

にも関わらず、たくさんの方々にご登録いただいたことに感謝申し上げます！

本当に感無量です(涙)

こちらの『ナシヨ話』では、

●ブログには書けないゴシップ的なお話

●2度も事業に失敗して、借金をこさえたが
やっどこさ復活した話

●副業がタクドラの収入を超えた生々しい
お金の話

●タクドラのための裏ノウハウ

などを話していきます！

**少しでも読んでくださる方の力になれば、
僕も嬉しい限りです。**

それでは本題に入っていきます！

目次はザッとこんな感じです。

↓ ↓ ↓

1. タクドラの現状把握について

2. タクドラとしてのキャリアシフトについて

3. タクドラを“副業”にしちゃおうぜ！

ちょっと暗い話に見えるかも知ですが、しっかり希望を感じられる「**光の道**」も書いていきますのでご安心を！

1. タクドラの現状把握について

唐突ですが、まずは僕が考える「タクドラの現状」を分析・把握していきたいと思います。

現状を把握した上で

「それじゃあこれからどうして行こうか？」

という流れで話をしていきたいので。

**最初にタクドラが今後抱えるリスクについて、
「外的要因」からまとめてみましょう。**

**「外的要因」を簡単に言うと、
自分自身ではどうしようもない、世の中の
変化によって起こるリスク**です。

● ライドシェアの本格導入

これは既に実感されている方がいるかもしれませんが。

**限定的ではありますが、日本でも去年の 4 月
からライドシェアが始まりましたね。**

**東京でも毎日のように「ライドシェア」の
サインボードを掲げた車両を目にするよう
になりました。**

さらに、大阪では『^{ニューモ}newmo』というライド
シェア運営会社がタクシー会社を買収する
など、

いわゆる「ベンチャー企業」が
タクシー業界にイノベーションを起こそうと
本格参入する流れも出てきています。

また、彼らの動きからは、「政治家にロビー
活動で働きかけて、法律を改正させよう」
という意図も見え隠れします。

業界にいる僕たちからすれば「迷惑な話」で
しかないですよ(苦笑)

とはいっても、さまざまな利権が崩壊していく世の中の動きとして、「**逆らえない流れ**」なのではないでしょうか。

『Uber』は「**タクシー業界と共存する**」方向なのでまだいいのですが、

ベンチャー企業が次々と動き始めたら、「**一気に新参者がなだれ込んでくるよなあ**」と思っています。

実はですね、ブログを運営していると、そのような「**外的勢力**」の方と話す機会もありまして…

一昨年の夏、僕の公式 LINE に一人の女子大生から連絡が入りました。

**「モビリティ(交通・移動)分野で起業したい
ので、現役ドライバーのタクオさんの話を聞
きたいです」**

「へえ、大学生なのにスゲえじゃんか！」

**最初はそんな「ナメた気持ち」で面談を OK
したんですが…**

**いざ会ってみると、彼女の「モビリティ」に
関する知識はとても豊富で、**

**海外のタクシー事情やライドシェアの現状につ
いて、とても詳しく調べて把握していたんで
す！**

たった 1 時間半の面談だったのですが、

僕のほうが

「すごく勉強になりました m(_ _)m」

と、降参させられるくらい、その女子大生は
広くて深い知識を持っていました。

何を言いたいのかと言うと、

我々タクシードライバーが思っている以上に、
「外側の人たち」は日本のタクシーの現状に
対して問題意識を持っている（特に若い人ほど）

ということ。

**「IT」や「DX 化」に抵抗の無い若い人の
発想に対して、タクシーのような
『古い業界』は対抗していけるのか？**

**たった一人の女子大生と話したのですが、
そんな「危機感」を覚えたエピソードです。**

**● 乗務員が増加傾向 = 1 台あたりの売上が
低下（主に東京や大阪などの大都市）**

これも最近よく感じることはありませんよね。

**いわゆる「コロナ禍」の影響で、東京では
コロナ前の 2019 年に比べ 20%もタクシー
ドライバーが少ない「供給不足」の状態が
一時期続きました。**

2023 年春から 2024 年夏までの約 1 年の間、「タクシー不足」の状態だったと記憶しています。

そんな「ドライバーが少ない」状態が続くと、「1 台あたりの売上」は上がります。

ですので、2023 年～2024 年にかけてはネットニュースなどで「**タクシーバブル**」という言葉が頻繁に目にしましたよね。

しかし、最近の状況はどうでしょうか？

SNS などを見ると、

「深夜は空車だらけだわ（涙）」

「金曜日なのに、今日も売上ヤバいな…」

といったネガティブな発信を見かけることが増えました。

その原因の一つが、
タクシードライバーの急増 です。

事実、直近のタクシー乗務員の充足率は、
コロナ前の 2019 年比で 90%以上にまで
迫ってきたとのこと。

2023 年の充足率は 80%以下だったので、
この数字を見るだけでも **この 1 年間タクシードライバーが増え続けていることがわかる**
と思います。

**タクシー会社側は、「もっと増やすぞ！」
対してドライバー側は、「もう十分でしょ!？」**

**それぞれの「思惑」や「希望」が違うので、
ドライバー増加の流れは、まだしばらくは
続きそうですね。**

●外国人による白タクの増加

**これについては、「ああ、わかるわかる」という
ドライバーさんも多いのではないのでしょうか？**

**空港やホテルなどで「不審な車両」を見かける
ことが増えましたよね。**

**警察が取締りに動いてくれています、
彼らを完全に排除するのは難しいでしょう。**

実は、最近ちょっと耳にした話がありまして…

**運輸局から正式に許可を得た某国系のハイ
ヤー事業者が、取得した 緑ナンバーを同胞の
“素人” に貸して「白タク営業」の手助けを
している。**

**そんな事案が、大都市や観光地で多発して
いるようなんです。**

**白ナンバーで違法な旅客運送を行ういわゆる
「白タク」が増えているだけではなく、
彼らはあの手この手を尽くして取締りから
逃れようとしているわけです。**

そんなタクシー利用者の一部を“横取り”している彼らの存在は、やはりタクシー業界にとって「脅威の一つ」と言えます。

● タクシー会社の経営状態悪化が増加傾向

先ほど「タクシー会社がベンチャー企業に買収された」と話しましたが、

買収されても営業が続けられるのであれば、まだまだ全然良い方かもしれません。

ここ数年は、コロナ禍の影響等で経営状況が悪化して **倒産・廃業するタクシー会社** も増えています。

**帝国データバンクの調査によると、昨年
2024 年のタクシー会社の倒産・休廃業は、
全国で 82 件にも昇るとのこと。**

**これは前年 2023 年比で 19 件の増加で、
過去最多だった 2019 年(73 件)をも上回る
数字だそうです。**

**さらには、ただでさえ利益率の低いタクシー業
なのに、燃料費の高騰やコロナ後のライフスタ
イルの変化の影響も大きく受けて、**

**追い打ちをかけて利益が出しづらい = 経営
状況の悪化に繋がっている現状もあります。**

会社の経営状況が悪くなれば、当然歩合率を下げられるなど **乗務員の待遇や条件の悪化**にも繋がりますよね。

ここ数年は「稼げる」と言われる東京でさえ歩合率を改悪する会社が相次ぎ、

中には「大手」と言われるところでさえ歩合率を下げた例もありますからね。

この流れは東京だけに限らず、全国規模で今後も続いていくと思われます。

●自動運転の実用化

先に挙げた 4 つより緊急度は低いですが、10～20 年のスパンで見ると、**自動運転の実用化** も「将来的な大きなリスク」として挙げられます。

アメリカや中国では既に自動運転の「無人タクシー」が営業していますが、仮に日本に来た場合はどうなるのか？

世界中の自動車メーカーやテック企業が競うように自動運転の研究・開発をしている現状で、

「日本だけは自動運転に仕事を奪われない」と決めつけるのは、「楽観視しすぎでしょ！」と言わざるを得ないですね。

では、次は「**内的要因**」を考えてみましょう。

「**内的要因**」とは、**自分が原因で起きるリスク**のことです。

● 欠勤した分給料が減る

「**身体一つ**」で稼ぎ続けなければいけないタクドらは、休んだらその分給料が減ります。

ですので、**病気・怪我ができない**ことは「**タクドラ最大の短所**」とも言えますよね。

それに「**休むと給料が減る**」ということは、**介護や子育てとの両立が難しい**ということ。

これも困ったものですよね。

実は、数ヵ月前に僕の家族が入院しました。

**ただ、欠勤すると給料が減ってしまうので、
公休の日にしか面会に行けなかったんですよね(涙)**

**そのときは病院で心細かったであろう家族の
そばにいてあげられなかったことに、申し訳
無さを感じました。**

**僕はタクドラの仕事が好きですが、このとき
ばかりは、「他の仕事をしていたら…」と
考えましたね。**

● 事故・違反での「強制退場」がある

これはいくら「気をつけるぞ！」と言っても、やはり限界がありますよね。

「もらい事故」でさえ、こちらが「過失ゼロ」になることはほぼ無いですしね(涙)

おかげさまで、僕自身はデビューからこれまで大きな事故・違反なくやってこれましたが、

この5年間で **人身事故** や **違反点数の累積**
→免許停止・免許取消し が原因で辞めていった同僚を何人か見ました。

そんなリスクと常に隣り合わせにるのが、タクドラという職業なのです。

僕もあなたも、決して他人事ではないですよね。

● 身体に対する負担

タクシードライバーの勤務形態は「隔日勤務」が主流ですが、これって **人間本来のリズムを無視した強制労働** と言っても差し支えないと思っています(苦笑)

求人広告などでは「月の半分以上が休日！」みたいな文言をよく目にしますが、
とんでもない！

隔勤 1 回で一般的な会社員の 2 日分働いているのですから、「明け休」は休みではなく「労働」の一部なんです！

「1 回乗務すれば次の日にまとまった時間ができる」というポジティブな面もあります。

しかし、そもそも隔日勤務というシステムが、人間本来のリズムを無視した歪な勤務形態なのです。

そんな働き方を長年続けていくと疲労が蓄積していくので、

ある意味で「いつ爆発するか分からない爆弾を身体の中で育てている」ようなものですよね。

● 精神的な負担

「タクドラという職業は『メンタル業』だ」
これは、あるとき“ふと”思いついた言葉です。

毎日乗務していると、年に何回かは
“ク●客”に遭遇しますよね？

あいつらの「パンチ力」はとても強力で、

人によってはたった 1 人の“ク●客”が原因
で、タクシー業界を去ることになり、

二度と戻れないくらいのダメージを受けたりも
します。

**僕もデビューしたばかりの頃、
約 1 時間の運行中、ずーっと運転席の背中
を蹴られ続けた経験があります。**

あのときは生きた心地がしませんでしたね。

**他にも、態度が横柄な客も一定数いて、
そんな客を乗せると僕も未だに心身ともに
激しい疲労に襲われます(苦笑)**

**そんなわけで、タクドラは知らず知らずの
うちにメンタルを削られているんですよ(涙)**

● 時期ごとに「売上=給料」の変動がある

「普通の会社員」であれば、
「閑散期だから」「繁忙期だから」と月毎に
給料が変動することはありません。

貰える給料は、毎月安定していますよね。

しかし、「完全歩合」のタクシーの世界では、
ほぼ毎月のように給料の金額が変わります。

特に顕著なのが、「年末年始の繁忙期」から
「冬の閑散期」へと続く、
毎年 12 月～2 月の給料の変動。

「先月より 10 万円も少ないじゃねえかよ…」

という具合に、冬の時期はタクドラならではの
悲喜交々^{こもこも}を味わえます(苦笑)

● ボーナスが無い

これも「普通の会社員」と大きく違う **タクドラ**
ならではの短所 ですね。

中には「ボーナス有」を謳っている会社も
あります。

しかし、あれも結局は自分自身の売上を会社が
預かっているだけの、ただの「プール金」で
しかありません。

そんなわけで、会社の業績に連動したまさに「ボーナス」と呼ぶに相応しい給与制度は、タクシー業界には存在しません！

「給料の変動」があって「ボーナス」も無い。

さらには、病欠してしまったら給料が出ない。

これでは、中・長期的な「人生設計」が組みづらくなっちゃいますよね。

ここまでが、ざっくりとした「内的要因」です。

そして、

**「じゃあこのリスクに
どうやって対処していくか？」**

っていう話が、いちばん大切ですよね。

ここからは、僕が実際にやっていることを
含めて話していきたいと思います。

2. タクドラのためのキャリアシフト

**「やべえ、せっかくタクドラになったのに、
リスクだらけじゃん！」**

「え、タクドラって、この先ヤバいの？」

「今の状況が続いてほしいのに厳しいのか…」

などなど…

様々なことを思い浮かべると思いますが、
安心してください。

ここからは、ブログには書けない内容まで
踏み込んでいきます。

ですので、多少激しい内容になってしまいま
すが、ご了承を。

率直に言うと、タクドラという職業には「キャ
リアアップ」がありません。

この先何十年と続けても

「地位」や「役職」が変わることはなく、

さらに言うなら、他の職種のように「収入」の上昇も期待できないのが実情です。

そんな「キャリアアップ」が見込めないタクドラですが、タクドラの経験などを活かしての「キャリアシフト」は可能です。

そこでここからは、タクシードライバーとして頑張っているあなたに、今後の「キャリアプラン」の構築についていくつかの提案を示したいと思います。

あくまで僕・タクオが考える「タクドラのキャリア形成論」ではあります。

とはいえ、我々タクドラにとって **リアルにイメージできるキャリアプラン** と想定して、書いておきます！

それでは早速まいりましょう！

① 個人タクシーの開業

冒頭で「タクシードライバーにはキャリアアップがない」と書きましたが、こちらは「キャリアアップ」と言っていないかもしれませんね。

法人ドライバーにとって個人タクシーとして独立・開業することは「憧れ」でもありますよね。

個人タクシー開業は、「タクドラのキャリアプラン」の一つとして真っ先に思い浮かぶ人も多いはずです。

そんな「憧れの個人タクシー」を開業するためには、様々な条件をクリアしなければなりません。

主な条件としては、

●65 歳未満

**●10 年以上のタクシーまたはハイヤーの
法人乗務員経験
(年齢等により変動あり)**

●3 年間無事故・無違反

●200 万円以上の準備資金を持っている

その他にも細々とした条件がありますが、いずれもクリアするのが特別難しいわけではありません(簡単でもありませんが)。

そして、個人タクシーとして働くことで得られるメリットも、いろいろありますよね。

僕個人としては、好きな曜日・時間に好きなだけ乗務できる ことがいちばんの魅力的と映っています。

また、法人ドライバー時代に比べて **収入が増える** ことも多いようですし、

自分の好きな車種・車両で営業できる ことも
個人タクシーに「キャリアアップ」して得られる
メリットに挙げられるかもしれませんね。

② 福祉タクシー・介護タクシーの開業

個人タクシーと同様に、タクドラとしての乗務
経験を活かした「独立・開業」として、

「福祉タクシー」や「介護タクシー」という
選択肢もあります。

「福祉タクシー」と「介護タクシー」は、
利用対象者や利用制限によって
それぞれ若干違うものになります。

福祉タクシー と 介護タクシー の違い		
名称	福祉タクシー	介護タクシー
介護保険	利用不可	条件により利用可能
特徴	●運転者は介護関連の資格が不要 ●家族・友人の同乗が可能 ●利用目的を問わない	●運転者は介護関連の資格が必要 ●家族・友人の同乗は不可 ●ケアプランに利用予定の記載必要
利用対象者	なし	要件を満たした方のみ
利用方法	事業者相談	ケアプランに記載
料金	利用者の全額自己負担	一部介護保険が適用される

参照：[ドライバーbiz Media](#)

開業時に必要な条件や資格も違います。

中でもいちばんの違いは、**介護関連資格の**

取得が必要か・不要か と 個人で開業できるか・できないか。

名称	福祉タクシー	介護タクシー
介護資格の要不要	不要	必要
個人開業の可否	可	原則不可

**「福祉タクシー」「介護タクシー」とともに
個人タクシーの開業と違い、実は
運転経歴に関する条件がありません。**

**その反面、資金や管理者に関する条件 は
個人タクシーより厳しく、その点がネックに
なり開業を断念するケースも多いようです。**

しかし、全国的に高齢化が進んでいて、年々増加している「福祉タクシー」「介護タクシー」の需要は、今後も引き続き高まっていくと考えられます。

ですので、福祉タクシー・介護タクシーともに、一般のタクシー事業よりも「安定性は高い」と言えるかもしれませんね。

③ スモールビジネスで開業

先ほどの2つの選択肢は、タクシー乗務で得た「資格」や「経験」をそのまま活かせるという点で、まさに「キャリアアップ」「キャリアシフト」と言えます。

対してこれから述べる **スモールビジネス** は、本来の意味での「キャリアシフト」とは違い、むしろ「キャリアチェンジ」と呼ぶべきものかもしれない。

「運転」や「接客」の経験や知識が必要なのわけではありませんからね。

しかし、「隔日勤務」という **タクドラ特有の働き方** を活かして自身のキャリアを作る・変えるという点では、「**タクドラだからこそできるキャリアシフトなのでは？**」と、個人的には考えています。

要は、「**(隔勤の)明け休を使ってお金を稼ぎましょう**」というお話です。

「スモールビジネス」には、これといった定義はありません。

自分の「手間・労力」や「知識・経験」を基に誰かに対してサービスや価値を提供し、その対価として報酬をいただく。

スモールビジネスの定義を強いて挙げるなら、これだけです。

**ここで気をつけていただきたいのが、
“時間の切り売り”はビジネスではない
ということ。**

**『ウーバーイーツ』や『タイミー』など、
ここ数年で「スキマ時間」に働ける環境が
整ってきました。**

みなさんの中にもそれらを活用した「副業」に従事している方がいるかもしれませんね。

しかし、「労働」はどこまで行っても“時間の切り売り”でしかありません。

ですので、自身のキャリアをシフト or アップするためにも、「まずは『副業』としてスモールビジネスを実践してみては？」と、個人的には考えています。

スモールビジネスは私自身も行っていますが、正直これからは「誰もがやらなければいけない必修科目になるんじゃないかな」と思っています。

その理由はこの後に語っていきます。

**「スモールビジネス」にもいろいろありますが、
パツと思いつくのが、**

- 物販(EC プラットフォームやフリマアプリ)**
- メディア運営(動画投稿やブログ)**
- 不動産経営**

このあたりが定番になるでしょうか。

**どれも個人でできる「副業」であり、また
実際すでに実践しているドライバーさんも
ちよくちよく目にします。**

**「スモールビジネス」が軌道に乗るまでは、
自分の「時間」や「労力」を費やす必要が
あります。**

そのため、一見すると時間を切り売りする「労働」と違いがないように思えるかもしれませんが。

しかし、**外注化・自動化・仕組み化** ができたり、ネット等を活用することで**レバレッジを効かせる** ことができるのもまたスモールビジネスの特徴です。

そんな「自分だけのビジネスを作る」活動は、自身のキャリアを築き上げることに繋がっていくはずです。

「明け休」や「公休」のわずかな時間で構わないんです。

もしあなたが、「最初の一步を踏み出してみようかな」とちょっとでも思うきっかけになれば幸いです。

そして、最後の章です。

3. タクドラを副業にしちゃおうぜ。

「最初に『タクドラにはリスクがある』って言っていたのに、個人タクシーや介護タクシーの話をしてもしょうがないだろ」

「スモールビジネスとか副業とか、やりたいけどよくわかんねえよ。」

と思った方も、正直多いと思います。

**実は、ここからが一番お伝えしたかった
「本質」です。**

それが、「**タクドラを副業にしちゃおうぜ！**」
という話です。

「えっ？ タクドラは本業だろ、タクオ！
何を言ってんだ!？」
と思われた方も多いかもしれませんか。

でも、タクドラを「**副業**」にできたら、
リスクが大幅に下がるし、気が楽じゃあり
ませんか？

仮に病気になったとしても、
怪我をしたとしても、
タクシーに乗れない事情があったとしても、

大手を振って休める。

走りたい時に走れる。

**「そんな環境を作れるタクドラが増えたら、
めちゃくちゃ面白いよな」**

と思っちゃったんですよ。

とは言うものの、

**「他に仕事や収入源がないから、
タクドラをやってんだよ。
簡単に言うな！」**

という話になると思います。

その気持ち、よくわかります。

僕自身、事業に 2 度も失敗し借金まみれになり、その借金を返すためにタクドラになったわけですから。

タクドラになってからも、しばらくは蟻地獄のような環境にいましたが、なんとか這い上がってきました。

(「這い上がってきた」というより、実際は這い上がっている最中をブログで書いていましたね。)

実は、ブログ記事を更新していなかったこの 1 年の間、虎視眈々と復活するための事業の仕込みをひたすら行ってきました。

「事業で2度もコケたのに、また取り組んでるとか、マジでアホなの!？」

って思いますよね。

でも、「諦めが悪い」のが僕の取り柄でもあるんです(笑)

事業でなんとか成果を出したい！

けど、「また事業始めた」って言ったら、「こいつアホだな！」と思われそう…

だから、成果を出してから報告しよ！

という流れで、現在に至ります(苦笑)

**今では単月ベースではありますが、なんとか
「本業」の収入を「副業(事業)」のほうが上
回った
という感じです。**

**「おお、タクオ、なんだ自慢か？
キャラじゃねえな」
と思ったかもしれません。**

**けど、自慢するだけなら、ブログにさらっと
書いています。**

**それに、これから僕を含めたみなさんが
巻き込まれる老後問題に対して、**

「僕のブログの読者だけでも、良い方向に

導けないかな」

と思ったりもしたんですよ。

**僕と同じ思想・同じ価値観を持った「仲間」
には、できる限り「ツライ思い」をして
ほしくないじゃないですか。**

**ブログを読んでももらえればわかりますが、同じ
同志を見つけたい、一緒に成長したい。**

**それが、このレポートを書いた理由だったりし
ます。**

**そして、僕はやっと蟻地獄の状態から抜け出
せました。**

だからこそ、このレポートを通してあなたに伝えたいんです。

「タクドラを副業にしちゃおうぜ！」

って。

正直な話、タクドラ“だけ”で一生食べていくのは、現実的には結構難しいことです。

ですので、「次の人生のための仕掛け」を行うために、小さな事業を始めるしかなかったのです。

借金を返すのに精一杯で、将来のために投資なんてできる状況じゃなかったですし、正直年金にも期待なんかできません。

**「老後 2000 万問題、ふざけんな！」
って話ですよ。**

**たぶんこれを読まれているあなたも、
そう思っているんじゃないでしょうか。**

**タクドラを超える「本業」を作って、
タクドラを「副業」にしちゃえば、
ハイブリッドで安定する。**

**余剰資金も大きく増えるから、ムカついている
老後 2000 万問題も、どうにかできる。**

こう思っているんです。

とはいえ、

不特定多数の人に、僕の秘密を知られるのは
ちょっと気持ち的にイヤじゃないですか 笑

ですので、読む方を限定していきたいと思っています。

『タクオ、全部のレポート読んでいきたいぞ！』

そう思う方は、「あなたがどんな人なのか？」
というのを自己紹介してメッセージでもらえると嬉しいです！

「なぜこんなことを行うのか？」というと、

僕と同じ思想・同じ価値観を持った「仲間」を集めるためです。

**誰もが「ヤバい人」と一緒にいたくないですよ
ね？**

タクシーのお客様でも「ヤバい人」って、なんとなく雰囲気からわかると思います。

僕の読者の中にも“ヤバいメッセージ”を送ってくる人がいまして…

「ヤバい人」って、メッセージとかからヤバそうな雰囲気を出てるじゃないですか。

そういう人はちょっとお断りだなということで、

**まともな自己紹介を書いてくださる方限定で、
どんどん秘密を公開していきたいなと思ってお
ります。**

**正直、自己紹介って、上手くできるとめっちゃめ
ちゃ得でして、これだけでレポート作れます。**

**社長に気に入られるには、自己紹介の濃さが
重要で、端的に話せるとすごく好まれます。**

**希望があれば、「一撃で好かれる自己紹介」と
いうレポートも作りますよ 笑**

**趣旨とはズレるので、
今回は簡単に例を挙げておきます。**

自己紹介のダメな例

- ・48 歳、タクシー運転手です。**
- ・次のレポートまだっすか？**
- ・ネガティブなことをただ送ってくる。**

自己紹介の良い例

～～～

はじめまして。

レポートありがとうございます。

**〇〇という名前で活動しております。(ニック
ネーム OK)**

**現在、〇〇勤務で、北関東でタクシー運転し
ております。**

**〇〇県出身です。
趣味は旅行と食べ歩き、寺社仏閣巡りです。**

**旅行に行くと大体この 3 つは全部やっており
ます。**

**特技は B'z のモノマネです。
どうぞよろしくお願い致します。**

〜〜〜

**「本名を言え！」とか「住んでる所を出せ！」
という話ではなくて、「一般常識はあります！」
くらいがわかれば良いというお話です(笑)**

**積極的に情報を教えてくださる方には、僕自
身もどんどん濃密な情報をお渡ししていくの
で、楽しみにしててくださいね！**

なお、今回自己紹介して下さった方には、

**税抜營收100万円を達成したタクオの㊟営業
業術**

というレポートをプレゼントさせていただきます！

それでは、あなたの自己紹介をお待ちしておりますね！

タクオ 