加藤将太のプロフィール・実績

プロライン開発者
加藤　将太

変化する市場の一歩先をゆく　データマーケティング株式会社
DataMarketing

経歴

京都大学　工学部　電気電子工学科　卒業
京都大学　経営管理大学院　経営管理専攻　事業創再生マネジメントコース修了　MBA 取得
(株)NTT　データ　第一公共事業本部　第二公共システム事業部　勤務後、独立

京都大学大学院にて MBA を取得後、(株)NTT　データ等での勤務を経て、26 歳の時に起業(元手 20 万円)。

1年目で年商 1.1 億円を達成し、延べ 1,000 名以上を面接し社員数十人を使う社長になる。

2年目で年商2億6千万円を達成。

書籍流通支援システムの開発・販売をおこなう一方で、MBA　で学んだ知識や、実際に0から短期間で事業を軌道に乗せた経験をもとに、法人向けの経営セミナー・コンサルティング事業もおこなう。

2013　年より開始した「次世代起業家・経営者育成セミナー」シリーズは単年度 3,000 名を集客し、リアル

セミナーとしてその年最大規模の集客を達成。その後累積5万名以上が同セミナーの録画映像等を視聴。

また、加藤が直接経営者にコンサルティングをおこなう経営者育成メンバーシップ「プレミアム・メンバーシップ」は、それまでに開催した累積定価 1000 万円以上のコンテンツを学べるスクールとして、累計 4,000 名以上が参加・指導を継続するなど、経営者の輩出に尽力している。

AI を活用した LINE 配信自動化システムの開発企業「データマーケティング株式会社」を創業。法人向け LINE マーケティング支援システム「プロライン」を開発し、利用者数が2万名を突破（累積ではなく同時利用者数としては日本最大）し、支援を継続している。

実績①（コンサルティング成果）

加藤将太の年商0から 70 億まで結果を出す！
コンサルティング成果事例

多数の美容室経営者が成功！
別途、美容室関連で年商 50 億の事業も誕生！

○事例 1：美容室経営者向けの総合支援コンサル

→美容室経営者への高単価・高リピート率戦略・システム化を軸としたビジネスモデル支援事業

→ネットビジネスを応用した高収益モデルのシステム化・パッケージ化＆販売モデル構築＆人脈（ネットビジネスで最も販売力ある人材）の紹介＆ビジネスモデル構築＆ローンチ支援

→リスト(メールアドレス)を主に Google 広告から集客したところ、リスト登録者のうち、セミナーに 20%来場し、年間 300 万円の総合支援パッケージの成約率驚異の 60%を達成

→教育事業に注力するため、自身の持つ経営者メンバーシップにサービスを統合。（その経験があったからか、北原さんが成功）

※上記は北原さんの事例ではありません。彼の事業と当美容室経営者支援事業は、直接は関係しません。ただし、北原さんに人脈等の紹介支援等は行いました。

年商50億！

株式会社WEBSTYLE
代表 北原孝彦様

セミナーを見て独立達成＆年商約1660倍に！

年商：約300万円(2013年)→50億円超(2023年)

年収：約400万円(給料+アフィリ報酬)→数億円(算出困難)

加藤との関わり

2013年のセミナーに全て参加。特に10月の"その０"セミナーでは登壇し実績と感想を中心に講演。購入した映像等(当時ダウンロード販売)を全てDVDに焼いて流しながら美容室の店長業。後、起業に成功。

ひとこと

手に入るセミナーを全部DVDに焼いて、働きながら何百時間も聞いてました！

KOTONOHA × amazon

Amazon に売却成功！（Audible として存続）

〇事例2：出版社「ことのは出版」のビジネスモデル改善→Amazon に売却成功まで

→売上高低迷に悩むオーディオ出版社の社長に対する事業再生コンサル。

→ボケ防止という観点を取り入れたオーディオサブスク型モデルにて売上のテコ入れを行い倒産を回避。

→その後、Amazon によるプロフェッショナルのナレーターによる朗読で、オーディオエンターテインメント・情報・教育関連のコンテンツを制作・配信している「Audible」に統合のため、Amazon への事業売却に成功。

D2C 事業として年商 70 億！

○事例3：ネットショップ代表＆ネットショップシステム担当者へのシステム制作・構築コンサル

→システムコンサルティング。輸入ビジネスのネットショップを自動化したい案件のシステムインフラ設計＆上流～下流設計＆発注成功支援

→月収 1000 万円を目指した失敗する可能性の少ない発注に成功

※上記は、以下と同一の事例ではありませんが、飯島さんという方が後に D2C(ダイレクト・トゥ・カスタマー)事業で年商 70 億を達成しています。

年商70億！

日本ITビジネス研究所株式会社
代表 飯島弘明様

2013年からセミナーをヘビーローテーション
その結果、年商70億円、利益10億円超えへ！

年商：約100万円(2013年)→70億円超(2019年)

年収：約100万円(ネットからの売上)→数億円(算出困難)

加藤との関わり

2013年のセミナーに全て参加。感想の全力送信、積極的にオフ会等に参加する等の他、コンサル会等にも全て参加。遂に加藤に会い、直接指導を受け事業を加速。年商70億に到達。

ひとこと

実際に加藤さんにお会いさせて頂き、ネットビジネスでの売上の構造を可視化した「紙ペンセミナー」等でアウトプットさせていただいたのが懐かしいです！

○事例4：東証プライム上場企業へのLINE導入コンサル

→東証プライム上場企業社長へのコロナ渦における店舗へのシステム導入及び売上改善コンサル

大阪王将(中華料理の飲食チェーンを展開)

リピート客激増！来客数139～222%UP、
粗利111～166%UP！

店舗（飲食店／サロン等）の集客・リピーター育成

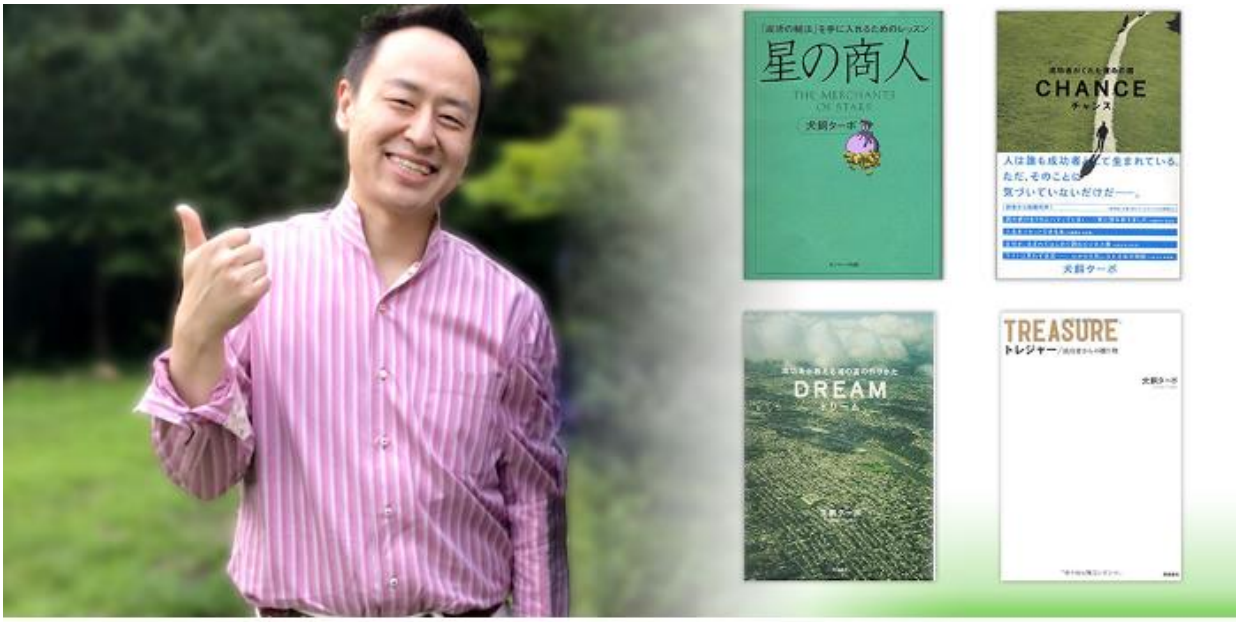
友だち追加してもらったお客様に、会員のランクに応じて割引額が変わる、割引クーポンを配布。クーポン券は自動で配布されるので、会計時に見せられたクーポン券を従業員がタッチするだけの手間でしたが、30日以内にリピートされる率が大幅に改善（約1.3～2倍に短縮）しました。

新規ネット事業立ち上げ→売上1億突破！

○事例5：起業成功小説作家へのビジネス構築支援

→オンラインでコンテンツを販売したい起業成功小説家に対する新規ビジネス立ち上げ支援

→担当者を採用し、メッセージ、仕組み、システム、総合的なビジネス改善の面で支援。オンラインで新規商品を売り出したところ、成約率7%、売上半年で5000万円、2年以内に累積1億円に到達する見込み。



犬飼ターボさん(人間心理学講座『センターピース』運営)

発売後半年で
累積5000万円販売！

人間心理学講座のホームスタディコースを販売

用意されているテンプレートの空白部分に、（商品に関する）説明や内容を埋めていっただけでしたが、設定日時に配信される「LINEメッセージ」や、セミナー映像を見せて、その感想を送ることができるサイトが完成しました。この仕組は、今でも、ほぼ全自動で動き続けているので、その分、他の業務に集中できるので助かっています。

ビジネス立ち上げ→月商 300 万円を突破！

○事例6：公務員の新規コンテンツ販売支援

→救急救命士（消防士を経てなる公務員職）の方に自身のコンテンツ＆スクールを販売する事業を構築・改善までプロラインを使って行う総合支援

→KPI を大きく改善し、月商 300 万円を突破

アッキーさん(『救急救命士学習塾』運営)

月間売上300万円突破！
これからも伸ばし続けられそうです

救急救命士学習塾の運営及びコンテンツの販売

ユーザーの移行率（目安）や、URLなどのクリック率などが測定できるので、反応が悪い箇所を数値で確認しています。
これらの数値を分析・改善していく事で、毎月安定して商品が売れるようになりました。

歯科医院で早速採用等で成果が出ています！

○成果報告：つゆくさ歯科医院院長　小塚義男様

→セミナーを全て見た後、人の雇用の基本的な問題に関して加藤がコンサルティング

→ステップ手紙による来訪者フォローと顧客の囲い込み

→経営のミッション・コンセプト作り。その都道府県 No.1 の予防歯科医院として、引き続きコンセプト強化

→ビジネスモデル指南。医院長が志向するコンセプトはマネタイズが難しいので、ビジネスのみを推進するのではなく、既存の市場があるコンセ

プト（通常の対処療法）と、ミッションに基づいたビジネス（予防歯科）の組み合わせによるマネタイズ手法を模索

→新規採用に関する洞察。中途採用では有望な歯科医は限られていることから、新規採用に向けてどう動くか。採用ページを強化し、院長動画を配置し、在学中医学生にリクルーティング活動を展開することで、3 年後の経営の強化をプランニング。

→その後の成果報告：新規事業1つ、及び採用で成果報告を頂きました。

以下、感想を引用します。

名古屋の歯科医院の院長先生がセミナーとコンサルを受けた感想。
（つゆくさ歯科医院院長小塚義夫さん提供）

加藤さん

こんにちは、小塚です。先日のコンサル後、アドバイス通り実行していったところ、どんどん結果でてきましたので、経過報告をいたします。

まず、求人用のホームページです。セミナーでの教育より求人のほうが断然大切というお話は目から鱗でした。
そして、メインのホームページとは別に求人ホームページを作ったほうがいいということで、あれから早速作ってみました。（私の動画はまだ作っていないです、どうも動画は得意じゃなくて・・）

まだ求人広告をだしていないのですが、このページを先週末に公開したところいきなり一人衛生士の子から応募がありました。

このホームページを見て、ぜひとも当院で働きたいとのことでした。

現在名古屋では、衛生士は募集しても全然来ないという状態なのに、驚きました。歯科業界では、求人専用のホームページをつくっているところはほとんどなく（特に名古屋では）、さりとて、衛生士や歯科医の求人ではどこも苦労している現状があり、ほかの医院に先んじて大きな一手を打てたことにとても満足しています。ありがとうございます。また、前回のコンサルのメインどころである小冊子ですが、筆不精の私のために、加藤さんをはじめ精鋭陣の作ってくれたフレームがとても役立ち、先日やっとライティングがほぼ完了しました。

たぶん、加藤さんに手伝っていただいていなければ、来年になっても完成していなかったと思います。

このまま完成させてしまっても良かったかもしれませんが、ここまできたら完成度の高いものにしたいという欲求が生まれ、プロのコピーライターであり、かつ歯周病患者で40代の女性に、文章の手直しと一部漫画化をお願いしました。

やはり、患者さん目線で書かれたものの方が響くだろうということと、またターゲットでもある40代以降の女性自身が書いたものが、患者さんの心に響くかなって考えました。

また、活字だけだと読まれない恐れもあるかと思い、大切な部分だけは漫画化することで、お気軽に読めるように工夫もしてみようと思いました。こちらも、また完成して結果がでましたら報告します。

あと、医院全体としても、この半年間、加藤さんに教わったシステム化ということを念頭においていろいろ取り組んできました。
まだまだ足りない部分も多いのですが、だいぶシステム化ができてきて、私の雑務が減ってきました。

先日、友人の歯科医が当院を見学に来たのですが、うちのスタッフが自分で考えてテキパキ動いている様を見て驚いていました。

以上まだまだ足りないことも多いのですが、この半年で大きく進化したことに本当に感謝します。ありがとうございました。

以上が、僕の一連のセミナーとコンサルを受けた
小塚さんの感想でした。

加藤は、他にも、様々なジャンルの
業界・業種の人にコンサル経験があります！
（指導生徒数 4000 名以上、個別案件 100 件以上）

次世代起業家育成セミナー「５部作」のご紹介

定価計 50 万円で販売中

これでもう起業の“戦略と実例”で迷わない！
充実の5部作セミナーの内容をご紹介しましょう

あなたが起業する際に基本となるのが、下記の5部作セミナーです。

「次世代起業家育成セミナー」という名前が示す通り、
●資金0でも
●人脈が無くても
●実績が0からでも
●起業・経営の知識が皆無でも

文字通り0から、あなたの起業の戦略の基礎・基本をみっちり身につけ、最短・最速で起業・経営の戦略を全て身につけてしまう。

そんな内容になっています。概要は、
●その0（次世代起業家育成セミナー特別編）

●その1（システム化基本セミナー）

●その2（システム化ビジネスモデル作成セミナー）

●その3（システム化商品開発と経営実践セミナー）

●その4（システム化未来予測と１億円事業永久創造セミナー）
※全て、映像＋音声＋書き起こし PDF 付

それぞれのセミナーを順番にご紹介しましょう。

セミナー開催実績：その０
(基礎編、定価１万円[無料配布中])

次世代起業家育成セミナー特別編（その０）

動員数 ： **約1,450名**　　定価 ： **10,000円**

起業初心者は、起業に欠かせない知識が身に付き、経営している人は、時短起業（システム化）というコンセプトを知ることで、今の事業に応用できるアイディアを、必ず何かひとつ以上得られると思います。セミナーでは、加藤将太が支援し、成功させてきた起業家もゲストとして登壇します。

【演目】

【第１章】1 日 3 時間の経営でも、1 年以内に 1 億円事業をつくる”時短起業”
時短起業（システム化）の基本コンセプトと、1 億円事業を次々作り上げた考え方

【第２章】最短・最速・リスク0を実現する次世代の起業テクニック
インターネットで何が出来るのか？「パソコン 1 台での起業」を可能にする具体的テクニック

【第３章】これが何でもない事業を1億円に育てる具体的プランだ！！
5つの業界（高度専門職系、サービス業系、コーチ系、小売系、インターネット活用系）の具体的ビジネスモデル

【第４章】誰でも経営者になれる！人の雇用と税金の知識
会社設立・雇用・税金について、不安を完全に払拭します。起業はこんなに簡単になった！

【第５章】資金0・人脈0から始めて、リスク0で1億円オーナーになる方法
インターネットが開いた新しい可能性とフリーエージェントという次世代の働き方について

【開催時の風景（延べ 1450 名超参加）】

５部作セミナー：その０（感想）

※800 件以上頂いているうちの一部

平成25年10月13日（日）

次世代起業家育成セミナー アンケート

※尚、アンケートのこの面は、セミナーの感想として引用させて頂くことがありますので、
個人情報はこの面には書かないで下さい。
（裏面にお名前（空欄可）と、引用されたくないメッセージを書く欄を用意していますのでご覧下さい）

【Q1】本日は、どちらからお越しになられましたか？
（都道府県名で、お答え下さい。）

神奈川

【Q2】各章及び、全体に点数を付けるとしたら、何点ですか？（10点満点となります。）
（お役立ち度は何点ですか？）

<1章> 時短起業	<2章> 次世代の起業テクニック	<3章> 1億円に育てる具体プラン	<4章> 人の雇用と税金の知識	<5章> 1億円事業オーナーになる方法	全体
7／10点	☆ 100／10点	10／10点	／10点	／10点	10／10点

【Q3】今回のセミナーの感想をお聞かせ下さい。（書ききれない場合は、裏面をご使用下さい）

<感想>

私が初めてネットビジネスの知識を仕入れたのは
だいぼんさんの「新世界アフィリエイト」でした。
正直 今まで理解出来なかったのですが、今回のセミナーで
ようやく分かりました！ ありがとうございます。
今はアドセンスで月に7万位かせいでいますが、どうしても
手が掛かるので 私もシステム化出来るビジネスを作りたいと
思います。
物凄く論理的であいまいな言い方をしない所がスバらしいです。
KSK、構造化、マーケプラン等、ムチャクチャ勉強になりました。
何回も動画を見て頭に刷り込みたいと思います。

今日は本当にありがとうございます。 手を動かす前にまず仮説が
必要だと思い知りました。

今日聞けなかった分は動画で学習します。

※表面に書ききれない場合は、裏面もご使用ください。
ご協力、頂きまして有難うございました。

セミナー開催実績：その１
（中級編、定価 10 万円）

次世代起業家育成セミナーその１

システム化基本セミナー

動員数 ： **約500名**　　定価 ： **100,000円**

1 億円事業を創るための基本セミナー。
システム化を活用し、次世代起業が可能にする3時間労働×従来の 10 倍の売上高。事業を構造化し、システム化を組み込む事で、暇になりながらも売上を 10 倍にする方法。
僕が言う時短起業というのは「システム化」のことなのですが、これはシステム化の基本をより深く覚えるためのセミナーです。参加者は 500 名を超えた大人気のセミナー。

【演目】

【第１章】マインド論～オーナーマインド VS 仕事マインド～
　　1 日 3 時間の労働で 10 倍の結果を出すためのマインド

【第２章】ビジネスの構造化と実例
　　それを達成するための頭の使い方、事業の捉え方

【第３章】システム経営による経営最適化と自由の獲得
　　会社経営の基礎・基本。パラメータによる科学的経営管理手法

【第４章】セールスの技法（KSF(成功の主要因）によるコントロール）
　　利益を限界まで高める、セールストークの基本と、商売の基礎。

【第５章】起業家の起業家による起業家のための勉強法
　　加藤将太が 28 年かけて辿り着いた、生涯学習のための勉強法

【第６章】即興起業相談とビジネス・アイディアの創出ライブ・セミナー
　　大人気だった章。ビジネスモデルが 5 分で改善出来る！参加者のビジネスを加藤将太がその場で劇的に改善しました。

【　開催時の風景　→
（延べ 500 名超参加）】

５部作セミナー：その１（感想）
※500 件以上頂いているうちの一部

※その1のみ、Web アンケート回答になります。

全体の得点【10 点】/10 点満点中

加藤様
本日はセミナーを開催してただきありがとうございました。

いつもメルマガや配信映像を繰り返し拝見させていただいてますが、
今回のようにセミナーで直接教われることは貴重な経験になりました。

なにより白熱したときのメッセージは現場でしか味わえない空気感があると思います。

そしてもう一つ、加藤さんは本当に普段から今回の内容や経営の勉強をされているのだなと感じました。

即興でコンサルができる、その場ですぐに話法を変えるなど、
マニュアルづくめのセミナーには絶対にない新鮮さを感じました。

セミナーで話を聞きながら、自分の仕事において、
どんどんとやりたいことが湧いてきました。

もう今すぐに構造化、細分化しシステム経営に結びつけます。

本当にありがとうございました。

映像配信も楽しみにしております。

全体の得点【10 点】/10 点満点中

想像以上に価値の高いセミナーでした。

特に、即興起業構造化セミナー部分で、ひろひでさんと不動産の方の状況を聞きつつ、リアルタイムで構造化をされている加藤さんの頭の切れ味には衝撃。

その場でお話していただいたバリューチェーンと構造化を使い、個別のパーツに分けて、ひとつひとつの部分での目標、任せる個人が目指すべき物を明確化したり、KSF を割り出していく手法は、本当にお見事。映像が届いたら何度も繰り返し見させてもらおうと思います。

そして、話す内容に関しても一切レジュメや、
資料無く1から10まで話しきるそのクオリティーはすごかったです。

よほど自分の頭の中に整理されて内容が入っているのかと思います。

どれほど頭の良い人なんだと驚きでした。

誰かに仕事を任せるときに、その人が自分が何をすればよいか？をしっかりと説明できる状態にする目標を作っておく、

経営者としては、担当者に何を聞けばよいかを明確化してくのがシステム化であるということは非常にわかりやすかったです。

自動化＋結果の保証ができるように次回も参加させていただこうと思います。

ありがとうございました。

セミナー開催実績：その２
（中級編、定価 10 万円）

次世代起業家育成セミナーその２

システム化ビジネスモデル作成セミナー

動員数 ： **約600名**　　定価 ： **100,000円**

ビジネスモデルの具体例4つと戦略的方法を伝えるセミナー。
ワークショップを取り入れたセミナーで、引き続き満足度と定着度の高いセミナーです。
「頭で考えたビジネスは成功する」

「5 分で考えたビジネスモデルが正しい」
その１セミナーでお伝えした内容の背景にある理論を、分かりやすく説明します。ビジネスモデルを作成するワークの時間も付いた、戦略セミナーです。次世代型起業とは何か？そして、不景気の中でも儲かる“ウォンツ創出型マーケティング”とは何か？ “状態を提供する”という概念は必見です。

【演目】

【序章】戦略ピラミッドとビジネスモデル作成のポイント（歯科医院のコンサル事例）ほとんど全ての起業プランがミスをする理由と、そうしないための最強の視点。

【第１章】インターネットを用いた集客モデルの基本戦略
インターネットを活用したプッシュ型マーケティングによる利益最大化しつつの集客戦略。

【第２章】アフィリエイト市場の飽和と、世界に認められるために
アフィリエイトはネズミ講とも言われますが、何に着目すれば正統に永久に稼ぎ続けられるのか。

【第３章】経済の本質とウォンツ創出型マーケティング
富の創出原理と、ビジネスモデルでもっとも重要な「ウォンツ創出」という永久に稼げるコンセプト。

【第４章】ダイレクトマーケティングを用いたビジネス事例集
成功するビジネスモデル事例集。一見何でも無いアイディア３つを １ 億円事業に作り変える！その瞬間を目撃してください。

【 開催時の風景→
（延べ 600 名超参加）】

５部作セミナー：その２（感想）

※数百件頂いているうちの一部

平成25年6月23日（日）

次世代起業家育成セミナー アンケート

※尚、アンケートのこの面は、セミナーの感想として引用させて頂くことがありますので、
個人情報はこの面には書かないで下さい。
（裏面にお名前（空欄可）と、引用されたくないメッセージを書く欄を用意していますのでご覧下さい）

【Q1】本日は、どちらからお越しになられましたか？
（都道府県名で、お答え下さい。）
神奈川県

【Q2】このセミナーに、参加されたきっかけを教えて下さい。（該当する箇所に、○をお付け下さい）

だいぼんさん ／ せどり風神 ／ 他の人からの紹介 ／その他（　　）

【Q3】今回のセミナー内容で、良かった章を、1つ選んで教えて下さい。 4 章

【Q4】Q3で、お答え頂いた章の良かった理由を教えてください。

<理由> 理論的な導入解説を受けた後での、その概念を理解する上で具体例の提示が非常に参考になりました。また実際に「5分で1億円事業の概略を作る」ワークを通じ、ビジネスで外してはいけないポイントをつかむトレーニングができたと思います。

【Q5】今回のセミナーの感想をお聞かせ下さい。

<感想>
全体を通じ「一見あり合れた、しかしあまりに重要なビジネスのポイント」に、多少なりとも気づかせて頂いたセミナーでした。巷にあふれるビジネス書などに踊る「ウォンツ」や「USP」といったワードにしばらく食傷気味でしたが、今回のセミナーを受講しそうしたワードを別の仕方で捉え、本質的な理解に近づくことができたと思います。そのことを最も強く感じたのが4章でのワークの際で、実際にいくつかのビジネスプランを講評されていた際は直接プランの検討を受けていない私にも大いに学びのあるものでした。次々と世に出回る新しいビジネスの概念に踊らされることなく、いくつかの本当に重要なアイデアを突き詰める事が大事だ、とそう感じたセミナーでした。

【Q6】次回、セミナーで講演をして欲しいリクエストがありましたら教えてください。

<リクエスト内容>
基本的にどんな内容でも期待(大)ですが、演繹的な思考が苦手で帰納的な思考に偏る自分としては（もちろん、抽象思考も鍛える必要性は感じておりますが）具体例の徹底的な解剖、成績が中の下以下の一般的な小中学生が本質を掴みやすくなるくらい噛み砕いて頂ければ幸いに思います。

ご協力、頂きまして有難うございました。

セミナー開催実績：その３
（中級編、定価 10 万円）

次世代起業家育成セミナーその３

システム化商品開発と経営実践セミナー

動員数 ： **約240名**　　定価 ： **100,000円**

文字による販売（ライティング）・商品開発・商品発売・価格戦略・雇用についての具体的戦術を授けるセミナー。
リスク0で１年以内に1億円事業オーナーとなる具体的な動き方・考え方・必須テクニックが身に付き、最低限のつまづきで経営をスタートする

ことが可能になります。

このセミナーの内容を知っているだけで、1億円事業をリスク0で立ち上げる事が可能になります。文章を磨き、ステップメールや手紙、パンフレット、広告やビラで高確率で成約する技術について学びます。

資金0で起業する手法について、加藤将太の起業時の実体験を語りながら、経営の実体と企コントロールする術を学びます。

【演目】

【第１章】ステップメール（ステップ手紙）要素ライティング
「説得の価値観９」という、「この要素を満たせば最大確率で成約する」という販売の極意フレームワーク。

【第２章】コピーライティング真の要素【LF9】とレター製作技術
「ウォンツの創出」に欠かせない「LF9」と、その具体的適用！１章と２章の内容で成約率最大化が可能に。

【第３章】20万円から出来るプロダクトローンチ
最短・最速でのビジネスの立ち上げの実例をお話します。尚、起業手法はプロダクトローンチでなくとも可能です。

【大阪特別セミナー】
その１：商品メニューの開発方法（飲食店のコンサル事例等）
商品メニューを変えるだけで「その他大勢」から抜け出し、経営が劇的に改善する具体的実例。
その２：自己ブランディングモデル（テニスコーチ業の１億円事業化プラン）

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

一日の半分の時間をマーケティングに使うべき。コンサルの単価を倍にする具体的手法。

【東京特別セミナー】

人の雇用と不労所得化戦略（飲食店の不労オーナー化コンサル事例等）
組織化の基本となる、時給や労務管理を活用し、自由になるための知識

【開催時の風景（延べ 240 名超参加）】

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

５部作セミナー：その３（感想）

※数百件頂いているうちの一部

平成25年8月3日（土）

次世代起業家育成セミナー アンケート

※尚、アンケートのこの面は、セミナーの感想として引用させて頂くことがありますので、
個人情報はこの面には書かないで下さい。
（裏面にお名前（空欄可）と、引用されたくないメッセージを書く欄を用意していますのでご覧下さい）

【Q1】本日は、どちらからお越しになられましたか？
（都道府県名で、お答え下さい。）　岐阜

【Q2】各章及び、全体に点数を付けるとしたら、何点ですか？（10点満点となります。）
（お役立ち度は何点ですか？）

<1章> ステップメール	<2章> コピーライティング	<3章> プロダクトローンチ	<大阪限定> 商品メニューと自己ブランディング	全体
10 / 10点	9 / 10点	9 / 10点	10 / 10点	9.5 / 10点

【Q3】今回のセミナーの感想をお聞かせ下さい。（書ききれない場合は、裏面をご使用下さい）

<感想>

<1章>

・ステップメールの要素がよく分かったのはもちろん、それを構造化するプロセスまで分かったのが、とても興味深かったです。早速、レターから作り込んでいきます。

<2章>

・レターの書き方が学べる教材はたくさんありますが、自分が書き始められる段階にいてそのための道が見えたのがとてもよかったです。レターのレイアウトを一瞬で考えられるよう、実践します。

<3章>

・プロダクトローンチでビジネスを軌道に乗せていくという事に不安がありましたが、途中のお話にあった"決断"の言葉がすごく心に響きました。「動き出せる」という気持ちが今までで一番強く持てました。

<大阪限定>

・コンサルタントという仕事の奥深さを感じました。知識をインプットするのと同時に、現実に対応していく力もつけていく事が大切だと痛感しました。自分の価値を高める動きをし続けていきます。

※表面に書ききれない場合は、裏面もご使用ください。
ご協力、頂きまして有難うございました。

セミナー開催実績：その４
（上級編、定価 20 万円）

次世代起業家育成セミナーその４

システム化未来予測と１億円事業永久創造セミナー

動員数 ： **約120名**　　定価 ： **200,000円**

“儲かる事業の永続的な発見方法と、1億円事業への伸ばし方”を学べるセミナーです。
単に SF 的な未来予測図を伝授するのではなくて、実際に僕が創っている１億円事業を“思い付いた時に使った思考モデル”を整理して伝えます。

つまり、1 億円事業のアイディアの出し方の本質を伝えます。

更に、加藤将太が自身が手がける、外すことの無い未来予測の方法と、欲しい結果・状態から逆算した事業創造のプロセスを全て公開します。
緻密に計算されたその裏のビジネスモデルの全容を手に入れた時あなたは・・・
少なくとも、知っているだけで数百万円単位の失敗を避け、そして1億円超の規模の事業の戦略の裏側を知る事ができる、価値あるセミナーと言えます。

【演目】

＜第一セミナー：成功者のビジネスの裏側暴露セミナー＞

第一セミナーでは、成功者のビジネスモデルの裏側を、暴露します。
一般的には「良い人」「聖人君子」で知られるあの日本最高レベルにお金を稼いだと言われる経営者のビジネスモデルを分解し、 何故、あの人が暇で、かつ社長たちを統率できるのか、その構造と論理を解説しました。
そこには、常人が普段の温厚な口調には決して察する事のできない、ある緻密に計算された秘密の仕掛けがありました・・・。

＜第二セミナー：未来予測法完全インストールセミナー＞

まずは、未来を支配するたった２つの法則について学び、現実に、その法則を適用すれば、未来が予測できた例について学びます。
次に、不況・格差拡大・人口減少社会の中に出現する具体的な未来予測図とその中に潜んだ大きなチャンスに焦点を当てます。
以下の項目についてそれぞれ未来予測図を獲得し、次世代起業家の立ち位置について最適な場所を習得します。

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

＜第三セミナー：未来から逆算する次世代起業家育成セミナー＞

いよいよ、現実の未来に、あなたが創る″次世代起業家のビジネス″を構築していく時間です。

加藤将太が今取り組んでいる１億円事業を全て解剖し、その事業の“思い付き方”まで解説します。

この“１億円事業の思い付き方”と“未来予測法”を持って生きれば、必ず１年以内に１億円事業を思い付き、実現する日がやって来ます。

【開催時の風景（参加者限定セミナー）】

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

５部作セミナー：その４（感想）

※百件以上頂いているうちの一部

平成25年12月14日（土）

次世代起業家育成セミナー アンケート

※尚、アンケートのこの面は、セミナーの感想として引用させて頂くことがありますので、
個人情報はこの面には書かないで下さい。
（裏面にお名前（空欄可）と、引用されたくないメッセージを書く欄を用意していますのでご覧下さい）

【Q1】本日は、どちらからお越しになられましたか？
（都道府県名で、お答え下さい。）

東京都

【Q2】各章及び、全体に点数を付けるとしたら、何点ですか？
（10点満点となります。）
（お役立ち度は何点ですか？）

<第1セミナー> 成功者のビジネスの裏側暴露セミナー	<第2セミナー> 未来予測法完全インストールセミナー	<第3セミナー> 未来から逆算する次世代起業家育成セミナー	全体
10 / 10点	10 / 10点	10 / 10点	10 / 10点

【Q3】今回のセミナーの感想をお聞かせ下さい。（書ききれない場合は、裏面をご使用下さい）

<感想>

今回で特別編含む、全5作（2回セミナーを含めると
もっとたくさん）を見て、人生が180度変わりました。
具体的には、月数万円のネット収益が、数十倍に
（7ケタ超え）なったり、以前から取り組みたかった
教育（コンサル）にも自信を持って取り組めました！
全てのセミナーが人生において影響をもたらしましたが、
今回の「未来予測」については、"使える"という気持ちを超え、
"ワクワクが止まらない"と久々にふるえました！
本日もありがとうございます!! 一生感謝します。

※表面に書ききれない場合は、裏面もご使用ください。
ご協力、頂きまして有難うございました。

個人コンサルティング
のご案内

1時間 50 万円でご提供中

あらゆる課題の個別解決に取り組む
個人コンサルをマンツーマンでご提供

「公務員・副業収入0の状態から事業を作成し,月商 300 万円到達」
「初めてリリースしたオンライン商品が半年で 5000 万円売れた！」
「加藤から学んでいたことを実践したら、年商 70 億に到達！」
など、様々なジャンルで最大限の貢献を行ってきました。

個別指導は「オーダーメイド」のコンサルになり、都度戦略や解決策を策定しています。

個別コンサルの様子は、1回 198 万円（1日3名で 594 万円）の1日コンサルの様子をほぼ全て録画した「LINE 集客アカデミー」に収録されています（映像定価：198 万円[税込]）。

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

個別コンサルをご要望の方は、1時間あたり50万円(税抜)でご提供します。

スポットコンサルティング　50 万円(税抜)@1 時間

継続月次コンサルティング　25 万円(税抜)@1 時間×最低 6 ヶ月
※お支払いは一括払いとなりますが、50 万円×3ヶ月に分割が可能です。また、効果が実感できない場合、いつでも途中解約が可能です。(ただし、その際は通常料金:1時間あたり 50 万円となります。)

●スポットコンサルティングの内容:
・ビジネス事業戦略作成、課題解決、マーケティングプロット確認、マーケティング戦略策定、最適販売戦略(Optimized Sales Strategy:OSS)仮設構築と検証・ブラッシュアップの方法の伝達など。
※ここに書かれた内容に限らず、人生相談や、激励の言葉など、自由に時間をお使いいただけます。
・原則 Zoom 面談となりますが、時間が合う際は対面でお受けいただくことも可能です。

●継続月次コンサルティングの内容:
・上記と同一ですが、仕組み作りや事業の売上増進など、6 ヶ月間で決めたテーマに従って、月次で課題を決めて、取り組んでいただき、月次でチェックし、課題が達成できるように継続支援します。原則 Zoom 面談。
コンサル事例)LINE にて販売の仕組みが完成しており、月商 100 万円を達成していた方が 4 ヶ月の取り組みで月商 300 万円を突破！
→アドバイス・実践したこと:全国の消防署(見込み客)にビラを DM(ダイレクトメール＝封書)で届けて回覧させることで登録数を確保、同時に仕組みを改善するため、セールスシナリオを3倍増させ、各 KPI における数値改善の施策を実施・取捨選択(予約した方に電話するなどを追加。また効果の無い施策を取りやめ)。Zoom 面談で売る仕組みを完成し、販売確率が最大化されるよう、「買わない理由」を潰せる資料やトークスクリプトの開発、「1 日1Zoom 面談」を目標に、逆算した集客数となるように集客数の確保(コラボ等の実施)。
以上様々な施策の実効により、集客数 1.5 倍、販売確率2倍を達成し、集客を全く変えなくても月商 1.5 倍、最終的に月商3倍に到達し、以後の経営を大幅に楽にした。以後3年が経過してもリストあたり売上を維持。

尚、50万円以上のお支払いが完了した際には、当資料に記載の「次世代起業家育成セミナー5部作」をお持ちでない方は、視聴用アカウントを差し上げます。

ご興味がある方は、個別にお問い合わせください。→ ceo@autosns.jp

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

なぜ、このような実績がでるのか？

加藤は、研究者を目指して、京大工学部を卒業し、京大 MBA も取得しています。

大企業に就職後、起業しています。
また、高校生の頃から、起業系の本を数百冊は読んでいます。

同時に、これまで物販やシステムなど、
10 億円超のビジネスを立ち上げ、実際に運営してきた経験から

「インターネットビジネス」×「リアルビジネス」のどちらにおいても、短期間で年間 1 億円以上の売上をあげた実績 を持っています。

理系学部を卒業し、大学院レベルのビジネスの知識を同時に持ち、
システム化を「知っている」×「実行した」という経験を持つ人は
この業界には少ないと思われます。

次世代起業家育成セミナーで話される知識が、
誰からも聞いた事の無い、新鮮な知識に思えるとしたら、
その理由は、恐らく上記の理由からでしょう。

**短時間のコンサルで、オールジャンルの業界に対し、
具体的なプランを作ったり、結果の出るアドバイスをしてきました。**

企業紹介

加藤将太のプロフィール（略史）

●1984 年:0 歳、清閑寺家(※)の末裔として東京に生まれる
（※)父方の曽祖父。十三名家の一つ。爵位は伯爵。当たり前ですが華族制度は現在廃止されていますので、育つ上での実感はほとんどなかったです。

●2 歳、兵庫県西宮市に引っ越してくる

●11 歳、塾に行かずに全国模試で TOP10 に入る。

●15 歳、エンジニアだった父に触発されて入学した高専で硬式テニスと出会う。

●2002 年:17 歳、硬式テニス朝日新聞杯ベスト8。

テニス費用はアルバイトで賄う、という方針のため土日に働いている間に、月々30 万円の支援を得て個人コーチを付けてもらっている同級生を見て「始めたのが遅くても、上達速度だけでも上回る」という当初の目標達成は困難だと感じ、テニスを一時休止。

強みを振り返って、テニスと同じような興奮を自分に与えたものとして、留学に思い至る。

大学院で奨学金留学する、それも遊びや語学のための留学ではなく、Ph.D を取得するという目標を立てる。

激しいテニス練習環境と学習環境が両立できる。京都大学（当時関西学生2部リーグ、国公立大学としては強かった）を目指す。

テニスの練習再開を目指して。

●19 歳、高専で TOEIC850 点を獲得。

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

その他京都大学工学部に合格（神戸高専同学科から合格は創立以来初(※)）。当時の神戸高専の担任教師談。

尚、高専卒業生全国約1万人中、京都大学と東京大学には毎年合わせて 30～50 名程しか合格せず、その進学率は全体の 0.5％以下と、
高校→東大・京大ルートより実は狭い。

このような情報不足の中、道を切り拓く術はこのあたりで学ぶ。

また、「人はやれば出来る」という信念を深くし、自分ではなく他人も出来るはず、という教育への情熱をこの経験からも深める。

●2005 年～2007 年：19 歳～21 歳″暗黒の大学生生活″。

この2年間にした事は
「教職科目（中学・高校×数学・理科）と合わせて 2 年で約 140 単位取得」
「社会人プロ劇団のための活動（主として発声練習。後のセミナーに活きる。）」
「2つ起業（うち1つ利益化。詳細は後述）」
「往復 4 時間の自宅からの通学時間中の英語学習」
「学会資料翻訳のアルバイト・学会の英語書記アルバイト」
「全ての教養科目に本気で取り組みオール優」
「個別指導・家庭教師等の受け持ち」
「学習指導方法論の習得（主として読書）」。
人生で一番忙しかった時期かもしれない。

振り返ると″何かの能力は身に付いた気がするが忙し過ぎて覚えていない（笑）″。

●20 歳、UC バークレーに短期留学。憧れだった留学を果たす。

しかし、多忙により教職のインターンに留年なしで行く時間が取れず
免許の取得までは至らなかったこと、年 100～300 万円稼ぐアルバイトの継続と2つの起業、
テニスの練習時間確保ができなかったこと、
7年続けた工学部での学習と2度目の研究・論文執筆など、

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

振り返ってみるがそれでも「冒険」が少ないように感じた。

そして留学は渡米そのものではなく「冒険」が目的だったと気付き、
当面の目的を経営に変更（最終目標が教育であることは変わらず）。

その前段階として京都大学 MBA 経由でコンサルに入る事にする。

つまり、コンサルで経営を学ぶ→経営で影響力を付ける→教育を変える。

●21 歳、2つの起業。

ベトナム人とベトナムに IT をアウトソーシングするベンチャー立ち上げを試みるは知識不足から挫折（1つ目の起業）。

目標を小さくして学内ポータルサイトを立ち上げて軌道に乗せる（2つ目の起業）。

（その後後輩に経営を任せ、年 50 万円程の不労所得化に成功。）

●22 歳、1ヶ月の勉強で京都大学 MBA（経営管理大学院）に合格。

今までの一応の総復習として、3日間の勉強で、京都大学工学部の大学院にもダブル合格。

●2009 年、24 歳で予定通り京都大学大学院を卒業。

大学院では学生団体を作り、
同級生 15 人の協力を得て、述べ 500 名に就活を指導。
京都大学の中でも、外資系コンサル・金融・総合商社等、
いわゆる難関就職先へ多数の合格者を輩出。

尚、この時主催していた練習会に企業を呼んだところ、
協賛金が得られたことから、これを事業化すれば年商数億円の売り上げになる事を考えたが、
「人生をかける程の事業ではない」と感じ、一度就職することにする。

外資系コンサルティングファーム（現在は内資）と事業会社の内定を獲得。

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

迷った末、急がば回れで事業会社へ。

つまり、事業会社の力学を学んでから→コンサルで経営を学ぶ→
経営で影響力を付ける→教育を変える。

当時ルーチンワークとして担当していたデバッグプロセスを自動化し、
手動でやっていたデバッグからレポート出力まで自動化するツールを考案し、残業して完成を試みる。

しかし、課長に見つかり、残業してはいけないよと訓示を受ける。

そこで、会社に迷惑をかけないため早朝出社して完成を試みる。
しかし、早朝出社と時短勤務をしていたワーキングマザーに「おはようございます」と声をかけられる。
ドキドキしながらも「おはようございます」と返したが、その夕方課長から呼び出されてやはり勤務時間外の勤務はいけないと訓示を受ける。

「事業会社では何も新しいことはさせてもらえない。これなら脱サラして自分のやりたい事でできることをやろう。」
そう考え、5ヶ月で脱サラし、予定していた全てのプロセスをすっ飛ばして教育を変える活動を始める。

●2009 年：24 歳、関西の大手中学受験塾の希学園に算数科非常勤講師として入社。

同一教育システムでは 1000 人受験し、
1 年以内に正講師になれるのは 40 人（25 人に1人）という状況（※1）下で、独自の上達理論により、5週間（1年の 10 分の1の時間）で正講師に昇格。

算数科講師において創立 20 年来初の快挙（※2）。

1：同一の教育システムを採用する浜学園で受験時の試験官談。

2：当時の希学園教務課の算数科担当講師より。

尚、講師の能力系は「ラジオのようにしゃべること」、
「綺麗な板書をすること」「生徒と対話すること」であり、
これら能力を別々に鍛えた。

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

具体的には、板書：直線、円、文字を1日8時間練習、
しゃべり：名物講師の DVD 音声を全て書き起こし暗唱、
生徒との対話：週に1度だけテスト監督として練習、等。

●2010 年：25 歳、日本最高の算数科講師になっても、

日本の教育は変わらないと気づき、
影響力を身に付けるために経営を開始。

つまり、経営で影響力を身に付ける→教育を変える。

全国展開という道筋が見えた物販事業から始める。

●26 歳、創業初月で3名を雇い、1 年で延べ 1000 名以上を面接し社員数十人を使う社長に。年商 1.1 億円。

●2011 年：27 歳、創業1年目で 1.1 億の売上を達成。
1年2ヶ月後の 2013 年 3 月、Amazon 法人部門月間売上高2位(4583 万円)を達成。

日本の中古書籍の買取価格相場を3倍にする事を目的に、店舗展開を目指し邁進。

手始めに金券ショップなどへ古本買取代理店を 5 店舗開拓、年商 1,000 万規模まで育てる。

しかし、販売の拠り所だった Amazon から、倉庫の設立計画が変わったから 17 万冊あった在庫を大幅に減らすよう指示され、一時営業停止により対応せざるを得なくなり挫折。

大手の都合で経営計画を変えざるを得なくなるという危険性から、
インターネットによるノウハウ付システムの貸し出し販売（ASP 事業）に変更。

1日で脳内成功させられない事業はうまくいかない、という感覚の形成。
物販事業は事業モデルが事前に見えていたので上手く行ったが、
買取店の全国展開は、仮説はあったが事業モデルがはっきりせず、
また問題が起こった際の解決策の制定も不十分であった。

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

●2012 年：28 歳、その年の年商はほどんど落とさず事業転換に成功、ASP で利益を得る IT ベンチャーになる。

●28 歳、MBA とコンサルを目指す中で培った経営、

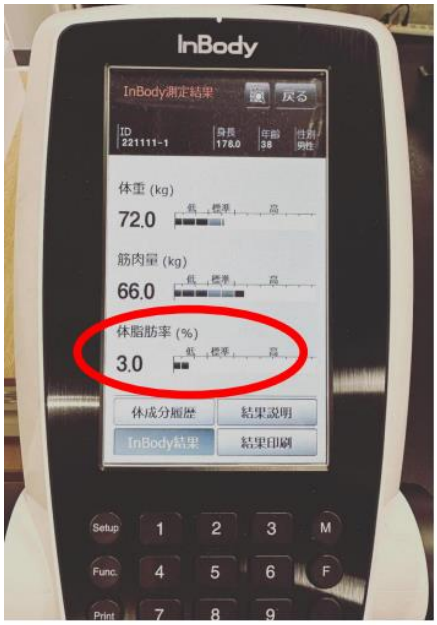
構造化の力と起業経験を組み合わせたセミナー
「次世代起業家育成セミナー」をシリーズで開催。

大々的な宣伝は行わず、それまで自分に魅力を感じてくれた方々に対する集客だけで累計 3,000 人を集める。年商3億円突破。

●2018 年：34 歳、4年半かけて作った仕組みを知ってもらうために大規模告知。年商5億円突破。

●2019 年：34 歳、プロラインフリーをリリース。同時期、筋トレを始める

●2022 年：37 歳、ボディコンテストに初出場で3位となる。
体脂肪率3%になる。



Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.

●2023 年：38 歳、筋トレが極まる
（トレーニング週 1 回のみ）
※大会関係ない普段の体型→

次世代起業家育成セミナーが
累積 18 億円のロングセールスを
記録。

単独商品としては恐らく
日本一の売上。

●2023 年：プロラインフリーに次世代起業家コンテンツを一部無償公開することを決断し、組み込む。
※プロラインフリーはあくまでも無償ツールですので、ツール代以外の名目で代金を取ることはありません。
（例外として、任意コンサルはゴールドプランのチケット1枚でお受けいただくことが可能です）。

ひとこと

今まで、教育事業を生業としてやってきました。

小学校1年生の個別学習指導から
70 代の引退後の事業作成など、
6 歳から 70 代まで”教育”に向き合ってきた人生でした。

引き続き、世の中に役立つ価値提供を行って参ります。

以上

Copyright©2019-DataMarketingInc.,AllRightsReserved.