

時短起業で1年以内に 最短・最速・リスク0で成功する方法

読むだけであなたの生涯年収が10倍に!!
東京セミナー全編書き起こしPDF



講師 加藤 将太

＜序章 セミナーの演目説明＞

2日にわたって行われました「次世代起業家育成セミナー 特別編」
その東京セミナーを全て書き起こしています。

序章の資料はとても大切です。

**“果たして、あなたは時間を投資して、
このセミナーを全て見る価値があるのか？”**

という事を判断できる材料を、用意しているからです。

有料で買ったものでも、価値が無いなら捨てるべきです。

このPDFは、各章、①序文→②感想→③本文、のように進みます。

また、**動画では話せなかった、補足・解説も追加しています。**

人間の脳は、同じ刺激を何度入れても、

理解できない箇所もあるのですが、違う角度・違う刺激なら

受け入れて理解できる場合もありますので、

ぜひ映像⇔文字、と**ダブルの刺激**で学習を最大化してください。

序章を学ぶと、あなたは以下を知ることができます。

- このセミナーは、本当に時間を投資して学ぶ価値があるのか？
- どのように学べば学習効率が最大化するのか？

序章PDFは、少し短いですが、セミナーのメインは3章です。
ぜひそこまで辿り着いてください。

視聴者の感想

●だまされてもいいかという気持ちで拝見しましたが、目からウロコでした

時短で1億円事業を創りだすと聞いた時、
正直またいつものよくある商材かと金額も安いし
だまされてもいいかという気持ちで拝見しましたが、
いい意味で目からウロコでした。

インターネットの可能性は重々わかってはいるものの、
どこか楽しんで儲かるんじゃないかと思っていたのも事実です。

しかし加藤さんの考えはもちろん時短で稼ぐが、
そこには当たり前前をこなす積み重ねがあるということです。

改めて初心に帰り実行していきたいと思いました。

●他の有名な起業家さんのセミナーと違い『具体性』が際立っていると強く感じました

セミナー、どうもありがとうございました。
以前のセミナーも聞かせていただきましたが
今回は『具体性』が際立っていたと強く感じました。

有名な起業家さんのセミナーを聞いたこともありまして
結果を出されている方ですし
「それは知ってて当たり前だよな？」
という前提で話されているのかもしれませんが
漠然としているなど感じるが多かったのです。

ビジネスに答えはないと言われますし
セミナーでひとりひとりにぴったり合った話が
できるわけではないから漠然とせざるを得ないのかなと
思っていたのですが今回の加藤さんのセミナーを聞いて
そんなことはないんだと感じました。

漠然の反対にあたるものは具体的だと思うのですが
それが全編にわたって満ち満ちていると実感しました。

「行動する」という言葉をとってみても
行動する前にも必要なことがあると解説されていますし
これからスタートする方への配慮がすごく感じられました。

●セミナーを身の回りのシステム等に片っ端から当てはめてみました。た、楽しい…

なんなんだ、この人は…

この、次から次に迷いのない言葉が出てくる感じは、初めてでした。

皆さんの言う通り、他のメンターとは何かが違う。

仮想を立てて、システム化…動画を見た後、
うわ言のように繰り返し、とりあえず今の仕事や、
身の回りの会社のシステムなどに片っ端から当てはめてみました。
楽しい…

寝る前に少し見るつもりが、朝になっていました。
とにかく早く動きたい、まずは会社に行って、
時短～システム化できないかを考えたい。

もう、ほんとに脳がウズウズして痒くなりました。
どうしてくれるんですか？(笑)

●『動画』の第2章は、起業家にとって「宝地図」だと言えるものでしょう。

この『動画』の第2章は、圧巻です。

システム化の真髄のすべてがもりこまれています。
特に「仮説」の重要性が認識させられ、
それをいかに構造化に結びつけ、
事業をシステム化していくかが、明確に示されています。

まさに、はじめて起業する人にとって、
「宝地図」だと言えるものでしょう。

どうもありがとうございました。

●「金儲けをしているやつは悪いことをしてるんだ」というイメージが払拭されました。

今回のセミナー、何度聞き返しても、
何度も聞きたい衝動に駆られるほど濃い内容でした。

ほとんどの人が思っている
「金儲けをしているやつは悪いことをしてるんだ」や

「苦勞しなければビジネスをしてはいけない」というイメージですが、それを払拭していただきありがとうございます。

日本人は苦勞こそが美德とされていて、直接関係がない作業をやるなど言われたら、「楽をするのは悪だ」と非難されやすいので、そういう考えの人とは付き合わないようにして、加藤さんのオススメ書籍やセミナーを何度も見て・聞いて、血肉にしていけます。

3章の既存のビジネスの規模を拡大するときの何に注目して、どこをコントロールすればいいのか詳しく説明されており、何度も見直しています。

次回も楽しみにしています。ありがとうございました。

●非常に汎用性が高く応用が効きやすいノウハウだと感じました

知識や小手先のテクニックではなく、思考のプロセス（考え方）を教えて頂いているので、非常に汎用性が高く応用が効きやすいノウハウだと感じました。

特に、第3章の具体プランの解説は大変参考になりました。

多くの業種において適用できる「システム化」や「KSF」という考え方を学べたことは、今後の自分のビジネスにおいて大変有益でした。

どうもありがとうございました。

●あと30回は聴いて、本業の行政書士業務にフル活用させていただきます！

ものすごく勉強になりました！

特に第3章の内容は計り知れない価値があると思います。おかげさまで、自分自身の弱点、問題点が明確化されました。あと30回は聴いて、本業の行政書士業務にフル活用させていただきます。過去に販売されていたセミナーコンテンツがとてもほしいです。再販売、ぜひともお願いします。ありがとうございました！！

＜序章 セミナーの演目説明＞

このPDFは、東京会場(2013年10月13日)を書き起こしたものです。

もくじ

- 今回のセミナーで持ち帰って頂く知識はこちらです！・・・6
- あなたは、選択の連続によって、ここにいる！！・・・14
- いよいよセミナーを始めていきます・・・15
- 第1章の説明・・・17
- 第2章の説明・・・17
- 第3章の説明・・・20
- 第4章の説明・・・23
- 第5章の説明・・・24
- 全体の復習・・・25

●今回のセミナーで持ち帰って頂く知識はこちらです！

おはようございます。

今日は、「時短起業で、最短・最速・リスク0で成功する方法」ということで、今日皆さんに持って帰っていただくと思う知識はこちらです。

第1章 1日3時間の経営でも、1年以内に1億円事業を創る“時短起業”

- ・社員30名の企業を自動化経営する仕組みを作る方法
- ・1日3時間未満の労働で、1年で1億円企業のオーナーになる方法
→ 初心者であっても何処から始めればいいのか、全て教えます (2章へ)

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

- ・ネット初心者でもわかる! ステップメール、セールスページの仕組み
- ・インターネットビジネスで使われている次世代のテクニックとは?
- ・ネットビジネスの成功のポイントを教えます。
→ お金を稼ぐ具体的プランを教えます (3章へ)

第3章 これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ!!

- ・仕組みづくりに最も重要な事とは?
- ・サービス業、飲食業、小売業、職人、高度専門職の具体プランを教えます
- ・これを知っていれば成功できる。経営のポイントとは?
→ あなたが明日から経営する方法を教えます (4章へ)

第4章 誰でも簡単に経営者になれる! 人の雇用と税金の知識

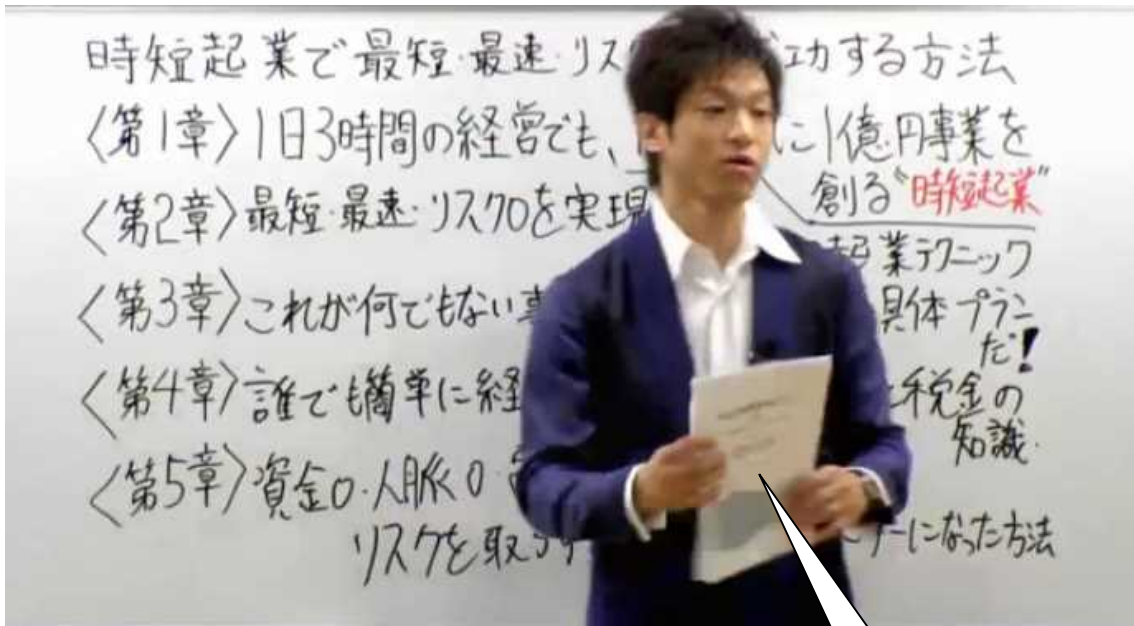
- ・あなたの会社に、入社希望者を10人並べる方法
- ・1年間の経理をわずか1週間で出来て、さらに節税する方法を教えます
→ 実際に加藤将太が、初年度で1億円起業のオーナーになった方法を教えます (5章へ)

第5章 資金0・人脈0・副業から始めて、リスク0で1億円事業オーナーになる方法

- ・何も無いところから、企業を作るポイントを教えます
- ・起業はリスク0。その理由を説明します

このセミナーのパンフレット、ノートの中に書いてあります。

中身何書いてありますか? 目次と章のタイトルだけです。白紙なんですよ。



これは何かというと、1年後を想像してほしいんですけど、1年後に“あなたが起業を成功させていた”とするところのノートです。

1億円といったら、資産とかに関係あるものすごい豪華なものかもしれないんですけど、頭の中から出てくるんですよ。

だから、あなたの頭脳に1億円の価値がついていて、その頭脳の断片として、「何で私は1億円稼げたのかな」と考えた時に、このノートが手元にあるということです。

昨日もした話ですが、“人生は時間の集まりである”ということです。

人生の正体は時間の集まりなので、今日一日という時間を使って、何を持って帰るかという、1億円事業の種なんです。

このノートはぜひ宝物として自分の知識、自分の言葉で書き込んでいってください。私は全力で伝えますけれども、行動するのはあなたなので、知識自体をもったいないというよりは、自分自身の知識を書き留めておくという感じです。

2ページ。セミナー演目。この中に枠が書いていますよね。



次世代起業家育成セミナー

特別編 ～時短起業で最短・最速・リスク0で成功する方法～

演目十各章のまとめ（備忘録）

<第1章> 1日3時間の経営でも、

1年以内に1億円事業を創る”時短起業” … 3

章のまとめをここに記入。後で思い出せるようにするために、キーワードやラフ図等を記入：

- ・
- ・
- ・

<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 … 4

章のまとめ(3つ程度の重要な概念を箇条書きでメモするのもオススメの方法)：

- ・
- ・
- ・

<第3章> これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ! … 5

章のまとめ：

- ・
- ・
- ・

<第4章> 誰でも簡単に経営者になれる！人の雇用と税金の知識 … 6

章のまとめ：

- ・
- ・
- ・

<第5章> 資金0・人脈0の状態で脱サラし、

リスクを取らずに1億円事業オーナーになった方法 … 7

章のまとめ：

- ・
- ・
- ・

その枠の中に章のまとめを記入してほしいですね。

最低3つくらいのキーワードで、章の中身がすべて思い出せるようになっていれば、この目次を見るだけで、このセミナーの内容が思い出せるということになるんです。

必ずメモをとる。

さらにめくって3ページ。第1章。

章のタイトルしか書いていないのは、あえてそうしているのですが、ここにはセミナー中にメモをとりまくってください。

これが私のノートです。

(1章につき1枚くらいのメモが書かれた紙を掲げる)

これを見ながら、8時間話します。

ということは、8時間書き留める量って、私より皆さんの方が多いかもしれない。

私はキーワードとしてまとめているのですが、簡単な図も書き留めてあります。

文章とかは書いてありません。

ずっとキーワードから話しますが、昨日した内容は2度と話しません。

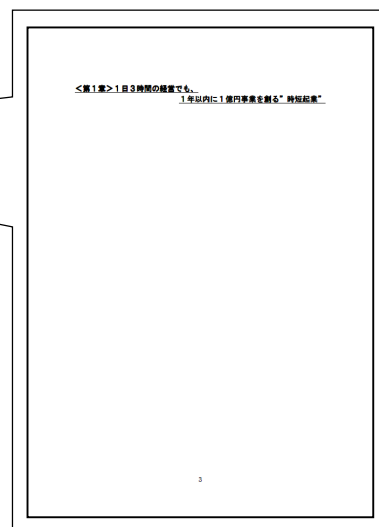
しかし、映像に残っているので観てください。

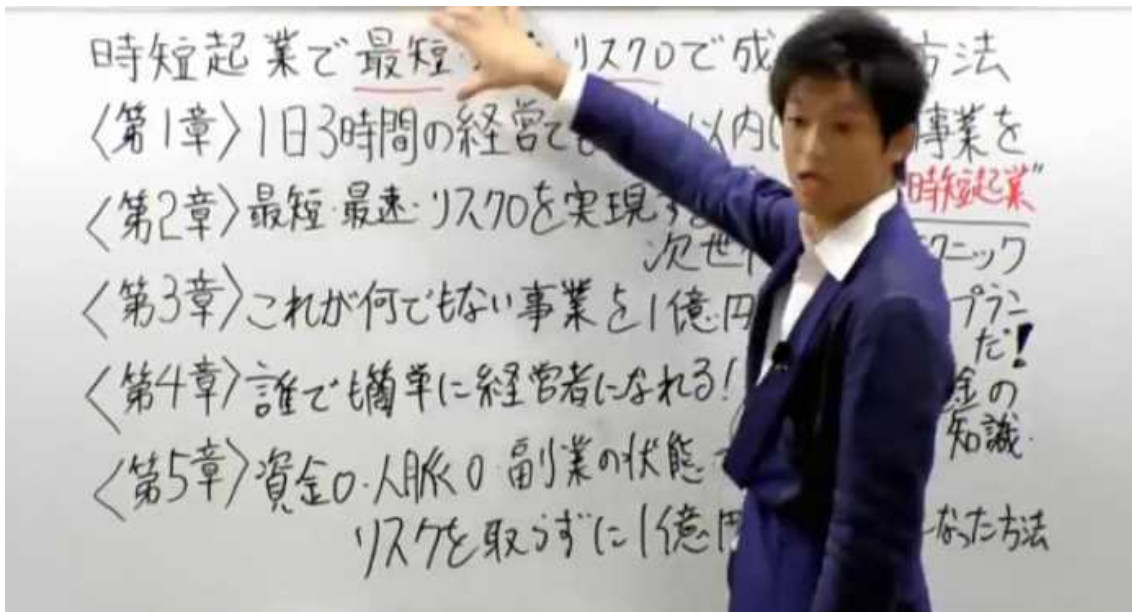
昨日オンラインで観た人700人います。会場に来た人は100人弱います。

昨日来た人に約束したのですが、映像を配るので、

「配った映像を見て、明日も観てください」と言いました。

今日は違う話をします。そして、同じゴールにたどり着きます。どんなゴールか。





「時短起業で最短・最速・リスク0で成功する方法」と書いてありますが、まずこの3つの言葉が何なのかということです。

最短・最速・リスク0というと、

「最短＝一切の寄り道を自分に対して許さない・無駄なことをしない」

「最速＝1年以内に」

「リスク0＝資金0で起業できる」

ということです。

私が得意なのは資金0からの起業ということで、

お金をかけてたつぷりと500万円、1000万円、1億円投資して、

1億円事業できるのは当たり前なんです。

それは資産を動かしているだけだから。

不動産は、1億円のものを買ったら、利回り5%、よければ10%。

そうすると、1億円投資したらいくら出てくるかというと、1000万です。

私が投資したのは20万円。1年後に1億1千万です。

レバレッジが、10000倍で10億円なので、1000倍くらいかかっていますね。

レバレッジというのは、てこの原理、倍率のことです。リスクゼロというのは、そういう意味です。

時短起業というのは何かというと、

今日この言葉に置き換えていくのでどこかにメモをしていただきたいのですが、

「システム化」のことです。

メモをする場所は目次でもいいのですが、目次が気持ち悪い人は、
セミナー・演目のところに、「時短起業＝システム化」と書いておいてください。

時短起業で最短・最速・リスク0で成功する方法 ＝システム化→①IT(ツール) ②人 ③自分

システム化経営ともいいます。

システム化の正体というのは、5月のセミナー

(注:次世代起業家育成セミナーシリーズ その1:システム化基本セミナーのこと)

で詳しく、基本概念というのは習得しているのですが、

今日はその一歩手前及び「リスク0」「最短、無駄な寄り道をしない」というところに
焦点をあてたセミナーというものを行っていきます。

私のセミナーの特徴というのは、これには自信があるというか、
見てわかるというだけなのですが、今何を話しているかわかる。

日本語ってわかると皆さん思っているかもしれないですが、日本語ってわからないですよ。

セミナー中にふと気を抜いて、パッと見ると何を話しているかわからないけど、
とりあえず何か面白そうなことを言っているなということがあるんです。

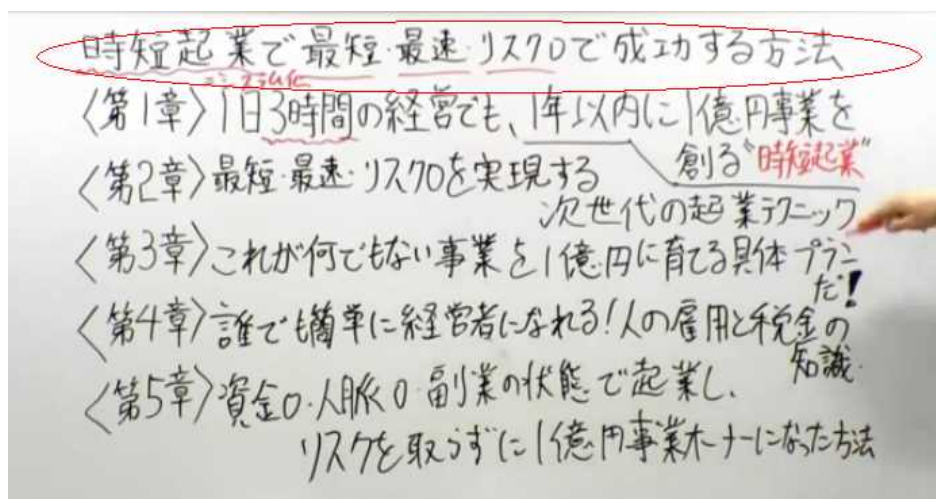
それは、一次メモリーですね。10秒ぐらいしか人間の記憶は持たないんです。
もう1個、深いところに関連づけた知識があって、
それがはじめて行動につながって、成功につながるんです。

少し難しいですけど大丈夫ですか？ 10秒前のことって覚えてない。

10秒前のことは記憶して初めて覚えるんです。

ということは、今何を話しているかといのは絶対わからないはずなのでそれがわかる。

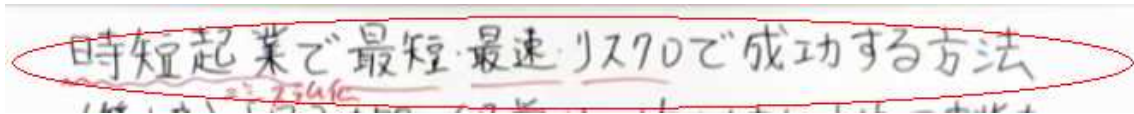
なぜかという、章のタイトルが1番上に書いてあるからです。



今話しているのは、

時短起業で最短・最速・リスクゼロで成功する方法

の概要を話しているんですよ。



1章話す時は、1章のタイトルを上に入ります。

2章話す時は上に入ります、3章話す時は上に入ります、

4章話す時は上に入ります……

ということで一つひとつの内容を話していくので、お付き合いいただきたいと思います。

長丁場です。なぜこんなに長いのか？

刺激を与えるには3~4時間がベストです。

ある業界においては、最高のどんなに長いセミナーでも4時間です。今日は8時間。

なすがままに目の前のことに対処していったところで人生は変わらないのですけれども。

今日、この目次を見てほしいと言ったんですけれども、

第1章 1日3時間の経営でも、1年以内に1億円事業を創る“時短起業”

- ・社員30名の企業を自動化経営する仕組みを作る方法
- ・1日3時間未満の労働で、1年で1億円企業のオーナーになる方法
→ 初心者であっても何処から始めればいいのか、全て教えます (2章へ)

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

- ・ネット初心者でもわかる! ステップメール、セールスページの仕組み
- ・インターネットビジネスで使われている次世代のテクニックとは?
- ・ネットビジネスの成功のポイントを教えます。
→ お金を稼ぐ具体的プランを教えます (3章へ)

第3章 これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ!!

- ・仕組みづくりに最も重要な事とは?
- ・サービス業、飲食業、小売業、職人、高度専門職の具体プランを教えます
- ・これを知っていれば成功できる。経営のポイントとは?
→ あなたが明日から経営する方法を教えます (4章へ)

第4章 誰でも簡単に経営者になれる! 人の雇用と税金の知識

- ・あなたの会社に、入社希望者を10人並べる方法
- ・1年間の経理をわずか1週間で出来て、さらに節税する方法を教えます
→ 実際に加藤将太が、初年度で1億円起業のオーナーになった方法を教えます (5章へ)

第5章 資金0・人脈0・副業から始めて、リスク0で1億円事業オーナーになる方法

- ・何も無いところから、企業を作るポイントを教えます
- ・起業はリスク0。その理由を説明します

ではこの中から8時間後にどんな内容を自分が得ているかという予感がなく、

受け身で生活しているとどうなるか。

今のままの人生を続けて1年後に、今1億円事業持っている人は別として、
昨日と同じ今日を送って、今日と明日と明後日、
今日と同じように送って、1億円事業を来年のたった今所持できていると断言できる人は？

今はそうじゃないけど、行動を変えれば、
1年後の今1億円事業をつくっているかもしれないと思える人は？

(挙手0名)

ということは、変えなければいけないわけです。
行動に移さないといけないわけです。

今日は「時短起業で、最短・最速・リスク0で成功する方法」を説明するのですが、
その前に各章がこれにとってどうゆう関係があるかということをお話しなければいけません。

つまり、「時短起業で、最短・最速・リスク0で成功する方法」は、
あなたにとって関係があるんですよ、という前提でできているので、
あなたにとって関係のあるこのテーマはこの5つをマスターすればわかる
・・・のはなぜかという、
「1日3時間の経営でも、1年以内に1億円起業をつくる時短起業」
・・・ですね。

まず1章なんですけど、何を説明するかということをお、前を向いて聞いておいてください。

私は、講師をしていたのでわかるのですが、大体一人ひとりの目が見えます。

今、見ているか、何人ぐらい見ていないかという、
4人手元に目を落としているというぐらいわかります。

小学校の塾のアンケートがあるんですよ。
30人のクラスがあって、目線を落としている割合が
他の生徒より2倍くらい時間が長い生徒がいた時に、
コミュニケーションが取れていないので理解度が低いといったら、
復習テストでやっぱりその人だけ点が低くて、
嫌っているような目線の落とし方と、
自分のことをやっている目線の落とし方があるんですけども、
概して集中して前を向いている人の方が成績はいいですね。

なぜかという、私から学ぶ必要がなければ、ここにはいないはずなので、
何かを学びに来ていると思うんです。
学びに来ているということは学んだ方がいいということなんです。

聞かなくていいテーマなら、たぶんここにはいらっしやらないと思うので、
今日は1日8時間という時間を私に投資していただいて、
その後の人生に活かすかどうかを取捨選択しつつ、
生きていって1億円つくるなり、それはやらないというのは自分の選択ということですよ。

●あなたは、選択の連続によって、ここにいる！！

選択の連続です。私は会社を辞めたから今ここにいるんだし、ということですよ。
選択・決断して、ある方向を向いて、その後歩くということですよ。
「とりあえず、立っていますけど、歩けと言われたら歩きますんで」というのはダメなわけですよ。

今日は、夜7時に終わりますが、その時間までをどうやって使ってやろうかという感じですよ。

ところで、力を抜くのは損ですよ。
なぜかという、時間は等しく過ぎるので、今日1日寝て過ごしても同じことですよ。
昨日と同じことなので、変えるということは疲れるということなんですよ。

台車をぐっと押すようなもので、
動き始めて押し続けるとそのうち坂道とかを自分でつくって転がっていくかもしれませんが、
初動はしんどいです。

自分を変えたくないですよ。

昨日と同じ自分でいたい、ホメオスタシスと言って恒常性というやつですよ。

体温が冷えてきたら、上がるかのように、
自分が成功しかけたらピタッとやめて何か気持ちわるいぞと言い訳をつくって、
「こっちはやっぱりよくない道でした」と言って元の道に戻る。

こういうのは何かというと、Sour Grapes と言います。
キツネが、ブドウを食べたいけど届かないから「あのブドウはどうせ酸っぱいんだぜ」と
言いながら歩くという意味なのですが、
私の講義を受けた後、1億円事業に向かって歩いた時にこれを見て、
1億円事業というのは Sour Grapes かどうかを、
判断した上で改めて進むか、
あるいは昨日と同じように生きるかという決断の時に来ているという感じですよ……

●いよいよセミナーを始めていきます。

改めまして、こんにちは。

今日、私のセミナー受けるの初めてだよという人どれくらいいます？

(約 8 割挙手)

ほぼ。8 割くらいかな。ありがとうございます。

その 1、その 2、その 3 セミナーというのをやって実は私、人生でこれだけ大規模なセミナーは 4 回目なんですけれども、3 回受けた人も、「結構学びあるな」みたいなことを言っていたので、それなりのレベルのことを話すと思うんですね。

まず、私のセミナーを受けて起こる現象としては、4 時間経過したあたりから、お腹いっぱい感が出てきます。

脳みそが筋肉痛です、みたいな話が出てきますが、脳みそというのは筋肉ではないので、それは何かの間違いじゃないかと思うのですが、たくさん頭を使ったということですね。

頭のなかで、脳みそが伸縮しているようなことを考えるのかなと思うのですが。

後ろの方の席の人は届きにくいので、1 個目のスクリーンが終わると心理的障壁が少しあって、一応目は合うみたいな。

2 個目スクリーン以降にいる人は、比較的自分の世界に入りつつ聞きたいという人なので、熱を持って聞きたければ、空いている席に昼休みを機に移動して構わないです。

トイレ休憩で移動して構わないですね。

熱気が凄すぎるなという人は後ろへ行ってもいいのですが、どちらかというと板書が見えた方が得かなと思います。

今日ここに遊びに来ている神山君という人は、いつも前にいるんですよ。

どうするかというと、8 時間のうちの 30 分間を早く来ていつも 1 番乗りなんですけれど、全体のセミナーからすると 1/16 ですよ。

8時間のうちの1/16が30分なので、その30分を並ぶという行為に投資して、一番前の席をゲットするとどうなるかという、たぶん集中力は1/16よりは、理解度はあがると思います。ということは、同じ8時間の中でも学びがたぶん多いので、1.5倍学べたらとしたら、その30分はいい投資ですね。

投資家の才能があるかもしれません、ということです。

結局自分の時間を投資して、1億円事業というものをつくるしかないので、
どういう風に時間を使うかというのは自由です。

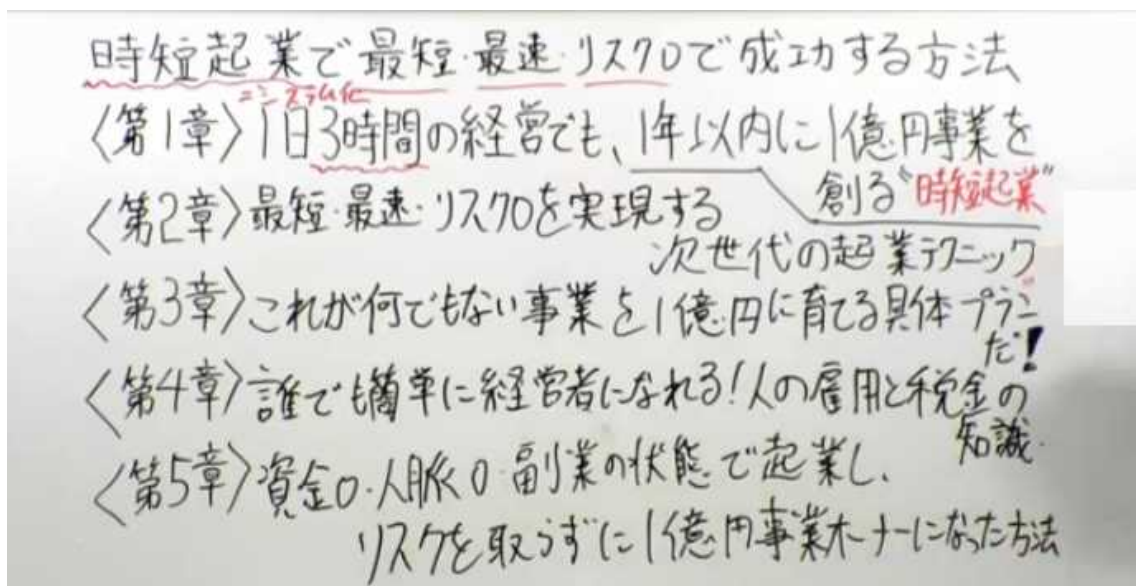
このセミナーは結構いろいろな人が受けに来ていて、
その副業の月収たるや、0万円から3000万円くらいの人が出ています。

もう1個特徴は、0万円の人は「役に立った」と言って帰るんですけど、
3000万円の人は「役に立った」と言ってもう1回来てくれたりするんです。

0万円から3000万円の月収の人に向けたセミナーなので、
あなたが今月収3001万円の場合は、申し訳ないけれどそうじゃない可能性もあるので、
3001万円以上の人がいいたら教えてほしいですね。

「3001万ですけど役に立ちました」と教えてもらったら、
次のセミナーから0万円から3001万円と言えるので、楽しみだなと思います。

前の目次をご覧ください。今の段階で文字見えないという人いますか？
後ろの方見えますかね？では、読んでいきましょう。



●第1章の説明

〈第1章〉1日3時間の経営でも、1年以内に1億円事業を創る^{100倍}「時短起業」

第1章「1日3時間の経営でも、1年以内に1億円起業をつくる時短起業」ということなのですが、第1章では時短起業のコンセプトについてお伝えしていきます。

システム化ですね。私の経営時間は3時間なんですね。

それで、月収は4500万だったんですけども、年商5億くらいでしたら、3時間くらい経営すれば十分ですよということです。

なので、時限の桁を超えましょう。

1日8時間働いて、月商100万という人を見たことがあるんですけども、私は8時間の半分以下、働く時間は半分になって、月商は45倍ということで、半分×45で90じゃないですか。

大体時短起業というのは、100倍の効率があるんです。

100倍という特徴があります。だから、時短起業の意味が第1章ですね。

●第2章の説明

〈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

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」というのは、皆さん好きだと思うのですがいかがでしょう。

こういう知識を聞きに来たみたいなの、テクニック・裏ワザという凄く秘匿性の高い情報、珍しい情報を聞きたいと思うのですが、それは2種類の方法からお届けします。

第1にはセミナー、第2にはこれ。

「第2章補足。次世代の起業テクニック用語集」とありますが、よくある辞書の索引のように使わないでください。辞書の索引ではありません。

次世代起業家育成セミナー 特別編

～第2章補足 次世代の起業テクニック 用語集～

●テーマ1 ホームページ、ブログ、SNS から集客する

HP・・・ホームページ。正しくはウェブページで、ホームページはウェブページにアクセスしたら一番初めに表示されるページの事。でも、誤解されて、ホームページ=ウェブページとして、用語が定着した。現在、ウェブページという言葉よりも一般的になっている。

ブログ・・・ホームページみたいなものだが、違いは、HTML タグと文章が別に管理できること。たいていは、最初にレイアウトを決めたら、文章しか更新しない。つまり、Facebook で文章を投稿するように、ブログで文章を書くと、それが記事としてホームページに反映される。このことを、ブログは“動的”にページを生成する、と言い、静的なページであるホームページとは区別される。

SNS(Social Networking Service)・・・Facebook、mixi、Twitter のように、社会的なネットワークをインターネット上に構築するサービスのことである。普通は、ホームページやブログの著者同士は、相互に交流することは少ないし、ブログの著者は匿名が基本であったりするが、SNS では社会的な交流関係をインターネット上で結ぶ。同じプラットフォーム上で記事を相互に公開できる等の特徴を持つ。

SEO(Search Engine Optimization, 検索エンジン最適化)・・・Google や Yahoo!等の検索エンジンにとって、「重要で関連性が高いウェブサイト(ホームページ)である」と思われることで、当該検索キーワードが入力された際に、上位表示されるように対策を講じる事を言う。尚、ウェブページ等にSEOを施す事を、「SEO をかける」等と表現する。

○尚、SEO にとって大事なものは、①ウェブページが目標キーワードと関連性が高いと検索エンジンが判断するよう、HTML タグ構成が考えられ(最近のブログは何も考えなくてもこれができている事が多い)であり、かつウェブページ内で使われている単語に目標キーワードが多く出てきていること、②そのウェブページを紹介している他のウェブページがたくさんあったり、検索順位が高かったりする事 の2点であるから、上級者は覚えておく方が良い。

URL、リンク、アドレス・・・ <http://...> と始まるものを、URL と言っても、リンクと言っても、アドレスと言ってもどれも間違いではないが、どちらかというと URL というのが一般的。

○リンクは、ヒモ付けという意味なので、「ボタンのリンク先は、PDF ファイルだ」等の使われ方をする。

○アドレスというのは住所という意味なので、誤りでは無いがどちらかというとあまり使われない。

第2章補足資料・・・セミナー配信ページからダウンロードできます。

これは月収 200 万円の SEO のプロからヒヤリングしたこと及び、
その人が「へえ～」って言ったことも書いてあるので
月収 0 から 2400 万円の人までは役に立つはずですよ。

ですが、これはこのセミナーで理解してもらうことが私の主要なテーマのうちの一つですね。

ところが私は 1 個 1 個のことを知識として授けるのは、退屈になりがちなので、
この PDF をもって理解してください。

ただし、この PDF を理解するために必要な言葉というのは、セミナー中にお話します。

「バイラル」ってわかる人？

(2 割拳手)

2 割。これを 10 割にして帰りたいということで、
ただセミナー中には全てをというわけにはいかないの、
休憩中に待っているのではなくて、こういうのを読み込んで自分の血肉にして帰るという感じです。

このセミナーで寝ようが、何しようが、お金をいただいているので
この場でお茶を濁して帰っても何の損失もないのですが、
損失をこうむるのは8時間という時間を投資してしまったあなたですね。

最低賃金東京都は今900円くらい？

大阪800円なんですけど、8時間×800円なので集中しないと6400円損してしまうわけです。

「時は金なり」ということで、ぜひ6400円を損しないようにしっかりと。

場合によっては、1日10時間ぐらい働いて、年収1000万くらいの人がいたら、

1日3時間ということで時給3000円なので、

24000円を損してしまうということになりますから、

1番大事なものは、「時間」です。

時間というものを投資する。

私は、セミナーが嫌いだったので、他人の情報起業家系のセミナーなどは、

ほぼ行ったことがなくて、人生でセミナーに行ったのは1回か2回くらいしかありません。

なぜかというと、嫌いだからです。

なぜ嫌いなのかというと、まず時間が短い。

「2時間裏ワザ教えます」といっても2時間で覚えられるワケありませんから。

2時間ですむわけがないんです。

第2に、今何を話しているのかわかりにくい。

第3に、自分で整理し直す時に、あまり整理して伝わってこないから、わかりにくい。

そのあたりを考慮していますが、

私のセミナーの中でそういう兆候を見つけたらお早目にお帰りいただくのを勧めいたします。

ただ、第2章までは判断をするためにもとりあえずは聞いた方がいいと思います。

セミナーの演目に戻ります。

●第3章の説明

〈第3章〉これが何でもない事業を1億円に育てる**具体**プランだ！
副業規模 **マーケティング=マーケティング管理** 拡げること

第3章「これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ」ということですが、
具体とはマーケティング。

マーケティングとは何ですかというと、昨日説明したので同じことは言いませんが、
簡単に説明すると、マーケティングとは拡げることです。拡げるプランです。

これを日本語で通して言うと

「これが何でもない事業を1億円に育てる拡げるプランだ」。

「育てる拡げるプラン」と日本語がダブるので、厳密には育てるはいらぬ可能性がありますね。

副業規模の事業を1億円にします。

私がやって来たことというのは、本の転売ビジネスから始めました。

なぜかという、拡げやすいように感じたからです。

同じことをすればいいんですから。

今、私がやっているのが「せどり風神」というツールがあるのですが、
あれを動かすと自分1人で月収100万くらいまでいきます。

再現できます。

それを今売らなすつもりはないので今は「せどり風神」は関係ないのですが、
何が言いたいかというと、拡げやすいとは再現可能なビジネスということです。

1億円もそろそろ再現可能にシステム化してきたので、

1億円のつくり方というのをもう少し再現可能にしたら、

「1億円風神」みたいな名前をつけて売りたいなと思っていますが、それは嘘です。

注目すべきは何かというと、元は副業規模だったということです。

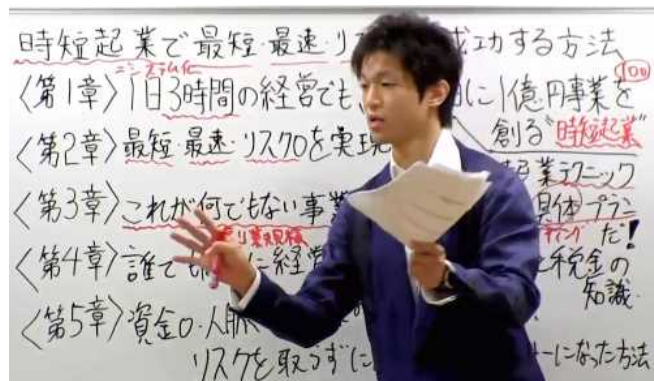
〈第3章〉これが何でもない事業を1億円に育てる**具体**プランだ！
副業規模 **マーケティング=マーケティング管理** 拡げること

副業規模を1億円に育てて拡げるプラン・計画だ。

ということは、私は月商100万が最大と言われていた規模を1200万から1億ですから、
約10倍に拡げました。

なぜ拡がるかというと、システム化・時短化されているからです。

大体、1日3時間なので100倍くらいの時間効率があると言いましたが、
ということはこのべ〜っと拡がるわけです。



ポイントは、今やっていることの収入を10倍に増やそうと思ったら、
労働時間は変わりますか、変わらないですか？

私は変わらないです。

「せどり風神」の会員が10倍になっても変わりません労働時間。

あれを意識する時間すら、1日1時間未満です。

なぜかというと人に任せているからです。

及び、ITがやっているからです。

時短起業システム化の手順は

「①IT(ツール)」→「②人」→「③自分」

これも覚えてほしいですね。

さあ、このコンセプトを理解すると効率が何倍になるかというと、
3個あるから・・・3倍、ではないです。

100倍です。

100倍の時間効率を実現します。

なぜ証券会社の平均年収が高いかというと、0を1個つけても労働時間が変わらないからです。

とれるリスクの範囲というのがあり、とれるポジションの大きさというのがあります。

そのポジションに対して、1000億なら1000億のポジションをはって、100億をとるのか1000億をとるのかは0を1個足すと、労働時間が変わると思う？変わらないんです。

ということは、大きなものが動くということで金融に入っていく人が多いのですが、金融をやっている人の悩みはそれは虚業であるということで、私これを言うのはばかられていたのが金融の人は怒ると思っていたんですけど、最近金融業界の人、モルガン・スタンレーの人とか、後はトレーディングの人が同じことを言うのを聞きました。

何をやってたかと聞いたら、トレーディングには2種類あって、プロップトレーディングとエージェンシートレーディングというのがあって、プロップというのは大きな売買で、エージェンシートレーディングというのは依頼を受けたトレーディングをこなすというもの。

プロップトレーディングは、相場の下がるのを予想して、下がったあたりに相場をはるという感じです。

エージェンシートレーディングというのは、機関投資家から依頼を受けるので、(相場を張る時間は無いので)細かい動きの今上がっているか下がっているかの「下がっているやろ」というところで、とりあえず買うというところですよ(依頼をこなす)。

プロップトレーダーだと言っていたので、金融系のトレーダーの中でもポジションのいい方が虚業という言葉を使っていました。

なぜ、こういうことを言うかという、「虚業って言っても怒られないかな」と思って言ってます。

気を悪くされた方がいたら申し訳ないのですが、「実業」「虚業」の対義語として使っているだけです。

金融が実業という方がいれば、私は「そうですか。ぜひその概念教えてください」という感じですね。

続いて4章の説明に入ります。

● 第4章の説明

〈第4章〉誰でも簡単に経営者になれる！ 人の雇用と税金の知識 給料日に給料を払う人

第4章「誰でも簡単に経営者になれる人の雇用と税金知識」ということですが、
経営者、社長って難しそうな仕事しているなと思ったことがある人？

「俺でもなれませ」っていう人は？

(1割くらい挙手)

挙手した人はすでにそれ(社長)っぽい人なんですけれども、
どうゆうことかというと、

経営者とは何かというと

“給料日に給料を払う人”

のことです。

たったそれだけです。

あなたの手元に1000万あります。目の前にあります。

あなたは人を雇った。社長になりました。給料日に給料を払えると思った人？

(挙手まばら)

その1000万使っていいですよ。

払えないと思う人？ 払いたくない人？ (笑)。

給料日に給料を払う。たったこれだけです。なぜできないかというとお金がないからです。

経営者の仕事とは、マーケティングと管理をする人なんです。

経営者の仕事＝マーケティング＋管理

管理側が強ければ、大企業の運営者に近くなるし、

マーケティングが強くなればゲリラ的なイメージです。実際はそんなこともありませんが。

大企業になると管理が必要。

自分1人で稼ぐだけなら、マーケティングだけでいいです。

経営者はマーケッターのことです。拡げる人のことです。

経営者の仕事＝マーケティング＋管理

今日学ぶのは、“100倍の効率で拡げ方”＝“100倍の効率のマーケティング法”。

自分1人で稼ぐだけなら、経営者はマーケティングだけでいい。

ということは、今日は“経営者のなり方”。

今日は“経営者のなり方”を教えます。

拡げ方を学べば経営者になれるんですけども、
人の雇用と税金の知識というのは法律が絡んでくるものだから、
具体的に労働法と税法というもので管理されているので、
それを最低限乗り越えてやりたいと思います。

この中に、人の管理と税金を払うこと、経理することが大好きで、
人の面倒をみるのが大好きな人。そっちをやりたい人？
(挙手ほぼ0)

では、人の管理と税金を納めることは最低限にしつつ、
節税もしつつ、拡げることがいっぱいやって経営者になってみたいという人は？
(ほぼ全員挙手)

後者の方が多いですね。
その方向で第4章は話されます。

● 第5章の説明

〈第5章〉資金0・人脈0 **副業**の状態**で**起業し、
リスクを取らずに1億円事業オーナーにな**った**方法

第5章「資金0・人脈0の状態から副業の状態**で**起業し、
リスクを取らずに1億円事業オーナーにな**った**方法」ということですが、資金がまず0です。

なぜかという情報化社会だからお金はいりません。

クレジットカードがあれば便利です。インターネットなので。

人脈0。会社を辞めた後、私は人との付き合いを一切絶ったというか、
大阪に友達がいなかっただけなのですが、1人ぐらいの友達と、
連絡を取ろうと思えば100人ぐらいとれたかもしれませんが1人です。

「食事行きましょう」と誘われたら動く、受動的なニートのようになっていたんですけども。

副業ということはどうゆうことかという、最初は塾講師をやったり、
新聞配達をしたりして、その状態で起業してリスクを取らずに
1億円事業オーナーになった方法です。

「なる」ではなく「な**った**」方法。実話です。この話をみるとどうなるか？
楽しみにしておいてください。

●全体の復習

- 第1章 1日3時間の経営でも、1年以内に1億円事業を創る“時短起業”
- 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
- 第3章 これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ!!
- 第4章 誰でも簡単に経営者になれる！ 人の雇用と税金の知識
- 第5章 資金0・人脈0・副業から始めて、リスク0で1億円事業オーナーになる方法

●第1章

「時短起業で最短・最速・リスク0 で成功する方法」を学びに来ただけでも、あなたはまず「100 倍の効率」を学びます。

●第2章

その次に「起業テクニック」で具体的な知識を補完します。
よくやるのは、第2章のような、テクニックしか話さないセミナーがものすごく多いですね。

●第3章

第3章が「これが何でもない事業を1億円に育てる具体プラン」なのですが、要するに掘り方ですね。
掘る具体的な計画。これをやればあなたは成功しますということで、今実業を持たれている人は、必ず何かのヒントをもって帰れるそんな内容になっています。
昨日2つ話したので、今日は後4つ話します。
とうことで3章では、大阪と東京合わせて、すべての事業について話すこととなります。

(編集者注:この PDF は東京セミナーの書き起こしなので、この PDF では東京で話された4つしか書かれないように思うかもしれませんが、実際は3章の書き起こしは「東京セミナー」の他に「大阪セミナー」で話した内容も2つ付け加え、(1つは時短起業の対象外なので、1つ除き)5つ全ての内容について図入りで書き起こしました。)

●第4章

第4章「誰でも簡単に経営者になれる人の雇用と税金の知識」。
経営者というのは、お金儲けをした後、法律を守る人なので、法律の守り方ですね。

●第5章

第5章は「資金0・人脈0の状態から副業の状態から起業し、リスクを取らずに1億円事業オーナーになった体験談」なので、「へえ～、こんな風実際にすればいいのか」という理論を学んだ後に、実話をちょっと学ぶという構成にしていきたいと思います。
今日は1日よろしくお祈りします。

(以上、東京セミナー冒頭～35分52秒までの書き起こし。)

◆加藤将太による編集後記



序章の書き起こし PDF はいかがでしたか？

今回は約 35 分の内容の書き起こしです。

内容の部分は、「えっもう終わり？」と思われた方もいるかもしれません。

無理ありません。

何せ、セミナー全体は約 7 時間、約 15 分の 1 の内容に過ぎません。

また、文字で読むと、映像より早く学べますので、セミナーのエッセンスだけ学びたい方はこのまま PDF で学習を続けるのが良いでしょう。

オススメは映像＋PDF→音声で定着です。

学んだ内容は、日々の経営の中で再現してこそ意味があります。

何度も車の中で音声を再生すれば、思考の流れが定着し、あなたの経営の実力が上がります！

(繰り返し学ぶとどう結果が変わるのかは、3 章でセミナーの実践者による証言があります。)

では、第1章をお楽しみに！

次ページからは、本セミナー参加者の感想です。

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りましたか？
(都道府県名で、お答え下さい。)

神奈川県

【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学んだのは
たのぼん 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。

今はアフィリエイトで月に7万円稼いでいます。どうしても
手がかかるとして私もシステム化出来るビジネスを作りたいと
思っています。

物凄く論理的で面白いと言った所が素晴らしいです。
KSF、構造化、2ヶアライ等、40074の疑問が解決しました。
何回も動画を見直して学びたいと思います。

今日は本当にありがとうございます。今後重なる前にまず復讐の
必要だと思ひ知りました。

今日聞けるから、私は重なる前に復讐の
必要だと思ひ知りました。

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りましたか？
 (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？)

<1章> 時短起業	<2章> 次世代の 起業テクニック	<3章> 1億円で育てる具 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
10 / 10点	10 / 10点	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>

はじめまして。今回、初めて参加させていただきました。

初めてお目にかかった加藤さんは、動画の印象よりも、自信に満ちあふれ、大きく見えました。

加藤さんは、講義の中で、「やる事が好き」「教育が趣味」とおっしゃっておられました。

この講義そのものが、加藤さんの「アドリブ」で進行していくものであるという事は、その事に楽しみつつ、挑戦されているのだと思います。

私は、加藤さんのエネルギーに、まず感心いたしました。

ー内容についてー

- 仮説を立て、根拠のあるイメージで、^{脳内}成り立つ。
- ↓
- 仮説を、原理的に可能かどうかを判断し、構造化する。
- ↓
- KFSを明らかにし、70口タクト・ローンチする。

と、いう流れを、これだけ明確にできるか、をまず「やる事」存ののだと理解しました。

少し、自分の事を書きますが、私は、今、作曲家から転進して、他業種で成りたいと考えています。目標は、時金とお金から開放される事。開放され、自分の自由になるお金と時金が手に入った時、私の志である『アジアから、ストリートチルドレンを無くす』という、人生の目的に、邁進したいと考えています。

志を絵に描いたモチにしない為に、まず、自分が成りたいのである。

最後になりましたが、加藤さん、本日は、素晴らしいお話、ありがとうございました。
 本当に、おつかい様でした。

※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。

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りましたか？
(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？)

<1章> 時短起業	<2章> 次世代の 起業テクニック	<3章> 1億円で育てる具 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
10 / 10点	10 / 10点	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>

- <1章> 仮説を立てるには ^{これ} ~~正しい~~ ^{正しい} ~~仮説~~ が、“大量行動”が ~~正しい~~ ^{正しい} ~~仮説~~ なのかと気づいた。
加藤 ~~の~~ ^の 雇用の仕方・構造化の方法を広く活用して、事業を運営 ~~する~~ ^{する} 上で
よく役立てることができていると思います。
- <2章> ネットもリアルもより詳しい、中間的な、良いと取りの方法が有効だと
学ぶことができたのが一番良かった。プロダクトの流れるネットは、商品開発
を行う必要があると思うので、その説明が抜けていたように思いました。
- <3章> 事業の分類が明確なので、頭も整理しやすかった。一つの事業があればリアルとネットが
よく融合しており、今後は始めたいという魅力を感じた。一つのビジネス
モデルをネットで広め、今回のセミナー、加藤の教文中思考を伝えるビジネスにも
興味が出てきた。昨日と比べて、仮説検証化は何か？という問いは納得し使用し
たい。
- <4章> 自分と同じような時間外に過ごしている人々の感情も短い時間を教えてくれたのが
ありがたかったです。具体的に人を集める方法を学ぶことがとても勉強になりました。
- <5章> 企業の寿命が短くなっていると感じた。それとともに、今の時代の生き残りの
競争は厳しくなりました。起業のノウハウを立上げを半年以内の複数回を可能性を
大きく感じました。実際に行動することで、成功はできると思います。
完全到達ポイントも中途でないので、何度も動画や音声を聴いてほしいと思います。

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りましたか？
(都道府県名で、お答え下さい。)

千葉

【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
欠席 10点	9 10点	10 10点	10 10点	8 10点	9 10点

濃く来て最後 強かたて、ワザせし...
「コピライティング」
でいい！
え、なんかも想像より
オウソウ...
思いました
もうちょっと
時間ほしかった
「理解できてない分が...」
何度も見直せば絶対
満点になります!!

【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>

- ・マラソンコーチの例をあげて、会場中が手を上げた瞬間
「これがコピライティングです!!」
と言われた時には雷に打たれたようなショックを受けて
ノモを取る手が止まりました。
- ・ずっとお話を伺いながら知人や家族の事業、職場に
当てはめてました。
人のことはよく見えるけど、自分のことはわからないな、と思いました。
- ・面接の数は10以上、採用の方が教育より倍の人数
(300:1)のお話は、そんなことを考えたこともなかったため勉強になりました。
- ・昨日のセミナーの最後に、後ろのスタッフさんに感謝してら。ほったのが
印象的でした。
実際スタッフさんにはとても親切でいいい、笑顔でお世話に
なりました。
- ・「わーい！」と海の中に魚も労働者も沈んでいるさ！は
覚えておきたいです。

とこにてでも事業のタネをありそうできね！ありがとうございます！！

※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。

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りましたか？
(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？)

<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
10 / 10点	10 / 10点	10 / 10点	9 / 10点	8 / 10点	47 / 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>

時短起業で最短、最速、リスク0で成功する方法の様に
システム化 無駄に1年以内 無借金
概念や言葉の意味を再定義しおからの説明は、その
重要性や視点をより深く理解でき、自分でも1億円事業
を1年以内に創ることが出来ることになりました。
正に後はやるだけ状態です。現在、せどり風神で
amazonでの展開をはじめたばかりですが、せどりIT
で様々なアイテムが豊富にあります。
今後の自分の目指すものを整理して、具体的な
プランが落とし込みます。

構造化と仮説、KCFのフォーカスを何にするか
やるべきことが決まるといって、小さくやり始めます。
私でも1億円事業を創り出すことを確信できた
セミナーです。あとは「やるだけの状態」にいか
早くもついか、今からのワクワクしています。有難うございました!

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りましたか？
(都道府県名で、お答え下さい。)

神奈川県

【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
8 / 10点	8 / 10点	10 / 10点	10 / 10点	8 / 10点	9 / 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>

- 今まで聞いたセミナーの中で、一番楽しく、学びました。
- ビジネスの原点は、「ゼロは集合ポストへ」。
 - 不景気になったのはウソ。正しくは、9割が不景気で、残り1割は売れまくっている。
 - KSFを達成すれば、変かは一瞬。
 - 仮説をたてて先に成功。
 - 「わーい 000だー」の000を考える。
 - 良い人が来なければ採用するな！
 - FAの時代が来た！
- 印象に残った言葉がこんなに多く、今やっていることに応用すれば、どんなに良くなるだろう？とワクワクしてしまいました。
- 帰ったらすぐにKSFを考えて、フローを整理します。
- 起業しようと思ってダラダラしてしまっていた時間が長いのですが、もうそんなこと言っていないで、まっちゃん起業しようと思いました。
- コンサルは非常にまよっています... 今現在現金がないので、本当にありがとうございます。

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りましたか？
(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？)

<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
9 / 10点	10 / 10点	9 / 10点	10 / 10点	10 / 10点	9.6 / 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>

特に学ばなかった考えを章ごとに挙げるよ
1章 ... 「仮説を立てて(先に脳内で成功する、1年後に1億円事業を作り、筆)あとがきだけ」という考え方が目からウロコだった。
2章 ... セミナー(3回1〜3)は2〜5回ほど復習してきたが、プロダクトローンチについての理解が中々呑み込めずだった。今日でその理解が一気に深まった。
3章 ... 3〜4系は範囲外のビジネスだったが興味深い話で、特に配分プランニングについては前回セミナーを^{もう一度}確認しようと思った。
4章 ... この章よりも学びが多かった。会社を興すまでの流れや税金、保険などは被雇用者の立場からも得るものがある。
5章 ... 次世代起業と従来型の企業の違い、また、従来型の企業形態がいかに時代に即していないかをしっかりと聞いてよかった。今の時代、大企業から新卒の内定を得て働くことは、良いキャリアデザインでは無いのかもしれない。

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りましたか？
(都道府県名で、お答え下さい。)

山梨県

【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> 1億円で育てる具 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
9 / 10点	10 / 10点	10 / 10点	10 / 10点	9 / 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>

デジタル化自動化については前から聞いていたことはあ
りますが、今更によくわかっていなかったので、しかし
今回の話を聞いてよく理解できました。特に
、仮設の精進化の話が役に立ちました。

税金の知識については他のセミナーでも聞いていたこ
とがありますが人の雇用についてはこれほど詳しく
教わらなかった事は無かったのでとても良かったです
です。今日は遠くから来て良かったと思います
(た、

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りましたか？
(都道府県名で、お答え下さい。)

東京

【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> 1億円で育てる具 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
9 / 10点	10 / 10点	8 / 10点	10 / 10点	9.5 / 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>

一番良かったのは"あとほやるだけ状態"を
先に作るということです。

やはり成功する人としない人の差は
行動するかしないかだということも
知れたことが何よりの収穫です。

加藤さんのセミナーは初参加でしたが
本当に人生が変わってしまう出会いと
感じました。