

# 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!!  
大阪セミナー書き起こし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」  
その大阪セミナーを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

## ●特別編のセミナーを拝見しました。

今、入ってくる情報量がすごすぎて頭がパンクしそうになっています。どの情報も有用なので覚えなくていい部分というのがないので大変です（汗）。

その中でもシステム化についての説明が素晴らしかったです。今まで自動化、フルオート化と単語ばかり聞いていて抽象的だったものが具体的に説明されていてどうやったら0円から始められるのかというのがはっきりとわかりました。

引き続き次世代起業や、時短起業について学ばせていただきたいと思います。

## ●加藤さんのセミナーを見るといつも気持ちがワクワクするのが自分でもわかります。

その0セミナーは通勤中や自宅にいるとき、寝る前などに積極的に流して、加藤さんの思考をできるかぎり定着させようと聞いています。

また、セミナーで北原さんがお話されていましたが、私も北原さんと同じようにアフィリエイトを行っているのでこちらも繰り返し何度も聞いています。

自分じゃなくてもできるようなことを自分でやっている部分も多い私ですが、セミナーに参加する前に比べればかなり自分は1つのことに集中できるようになってきたと思います（まだまだですが・・・）

いつも楽な方にばかり走りたくなくなってしまいましたが、加藤さんのセミナーは他の人のものに比べて具体的すぎるので、迷うことがほとんどありません。

他の人のセミナーを聞いても「で、結局どうやればいいの？」と他人任せでいたのですが、加藤さんのセミナーであれば具体的な例はもちろん、自分で考える癖、しかも自分でもちゃんと考えられるようになってきました。

これからも何度も視聴していきたいと思っています。

ちなみに、加藤さんの講義はモチベーションが下がってしまったときも元気が出る、そんな不思議な魅力があります。

**●一刻も早く次世代経営者のスタートに立ちたいですね。**

次世代経営者ということですが、知識はもちろん大事ですが、何よりも必須と思えたのは、次世代経営者としての思考です。

どんなに優れたノウハウがあったとしても、サラリーマン脳のままでは、永遠に経営者にはなれないのではと思っています。

PDF補足でもありましたが、脳に次世代経営者のインストールがないと、この先何も変わって行かないと実感しました。

脳にインストールして初めてスタートラインに立つのではないか、と思えた次第です。

依って、毎日欠かさず音声を聞いてインストールして行き、一刻も早く次世代経営者のスタートに立ちたいですね。

**●次世代起業家のビジネスの考え方を学びました。**

10年後、20年後、世界で通用する考え方をこのセミナーで学べるので、とても価値のあるセミナーだと思いました。

加藤さんのLTVセミナーを最初に拝見し、今回のセミナーも見たいと思い、参加させていただきました。

売上、集客にばかり目がいくところ、失客率に目を向ける重要性に気づかされました。

システム化をすることで、自分の時間を効率良く使えるようになるので、自己投資の時間に使えるので、システム化を進めたいと思います。システム化は、時間を短縮し、効率化をはかれるので、もっとシステム化についていろいろな事例を勉強したいと感じました。経営やマーケティング、起業について、このセミナーがきっかけで勉強しようと思います。

ありがとうございました。

**●今回は内容の濃いセミナーをありがとうございます。**

今回のセミナーは非常に内容が濃くて自分の思考の枠組みを大きく変えてくれるものが非常に多かったのがとても印象に残っています。

とくに仕組み化の概念としてツールにやらせて人にやらせてそれでもできないことを自分でやるという考え方は凄く新鮮でおもしろかったです。

いかに今まで自分が無駄な行動をとっていたのかということが良く分かりました。

そしてセミナー講師として1億円事業を作る方法としてチラシを配って人を集めるというのは誰でも考えられそうですがなかなか行動に移せない所でもあったと思います。

ですが、今回の話を聞いてなんでそれが有効なのか、どういった考え方をするとそういった考え方が出てくるのかということを学ぶことが出来たのでそういった思考の枠組みをこれからのビジネスに活かしていきたいと思います。

そして既存の事業を1億事業に変えるプランとしての考え方も非常にためになるものでした。

なぜ既存のビジネスで差をつけられるのか、ビジネスの仕組みはどうやって作られているのかといったことが今回の話で分かったので非常に応用が利くいい話を聞くことが出来ました。

本当にありがとうございました。

### ●いつも優良なコンテンツをありがとうございます。

加藤さんのコンテンツを見ていると、本当に脳が筋肉痛になったような感覚に陥ります。

それぐらい濃密で半端じゃないコンテンツが提供されているからだと思います。

どの章も非常に勉強になりますし、すぐに使えるノウハウやテクニックだと思えますが、特に具体プランについてが参考になりました。自分がこれからどう動き、どうしていけば成功できるかをわかりやすく簡潔に伝えてくださっているのも、めちゃくちゃ良かったです。また頭の中で先に成功し、あとはやるだけ状態を作るっていうのも凄く腑に落ちました。

これから自分がビジネスモデルを構築していき、テストマーケティングを行いつつ、成功への道へと進んでいきます。

本当に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、大阪会場(2013 年 10 月 12 日)を  
書き起こしたものです。

## もくじ

●今回のセミナーで何を不得帰っていただくか！・・・6

●セミナー各章の内容説明・・・13

●本セミナー参加者の感想・・・17

## ●今回のセミナーで何を心得て帰っていただくか！

おはようございます。

オンラインの方も見ていらっしゃると思いますが、  
今から、次世代起業家セミナー特別編を始めます。

私自身も良く間違うんですけども、

起業家セミナーの【 **起業** 】っていう字があるじゃないですか？

**起こす**っていう字を書くんですけど、

(セミナー会場の)マルビル新館の方も間違っているんじゃないかな。

【 **企てる(くわだてる)** 】の方になってたんですけども、よく間違えられます。

次世代起業家セミナーですが、初めての方はどれぐらいいらっしゃいますか？

はい、ありがとうございます。

何回か受けたよっていう方？

はい、ありがとうございます。

では、初めて来られたということだと思いますが、見ていらっしゃる人でも初めての人もいるし、  
来たことある人もいるし、というところだと思います。

初めてなんです、「どういう話がされるのかなあ〜」って話ですよ。

### **今日、なにを心得るか**

今、生きていらっしゃると思うんですが、人生の正体ってなんだか分かります？

後ろの方の人も、声は届きにくいとは思いますが

私は塾講師をしていたんで、全員一人ひとりの顔が見えます。

今日、何人が聞いてて、集中していなかった人があの人と、あの人とあの人って、  
見ているので…。

それは、なんで見るのかっていうと、監視するためじゃないですね。届けるためですね。

**必ず、一人ひとりに届ける っていうことを心がけているので…。**

オンラインの人の顔は見えないんですが、多分 “ **集中** ” っていうことが難しい、  
片手間で聞いてしまうのかな、って思います。

例えば、ポテトチップスを食べながら聞いてしまうとかあると思うんですが、  
ポテトチップスを食べている時間よりは楽しいはずなんですね。

ってことは、ポテトチップスを食べる時間だけ、薄まるので、

食べながらリラックスして聞いてもらうのはいいんですけど、

集中力だけは落とさないでほしいっていうのを、最初に思いとして伝えておきます。

それで起業なんですけど、この中で今、起業されているっていう方は？

本業として起業しているよって方、本業は別だけど興味があるんですけど、っていう方。

おお、ほぼそれぐらいですね。

じゃあ、「1年以内にとりあえず辞めよう」って思っている人は？  
とりあえず1年内だ！って方。結構、意識高いですね、2割ぐらい。

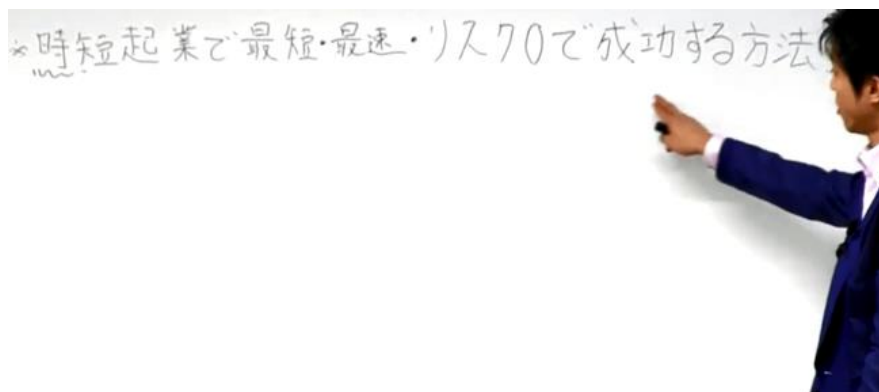
では、「そのうちかな、持っておいて損な知識は無いから、これからやってやる！」って  
いう人はどれぐらいいますか？

では、これからの人に向けたセミナーって事ですね。  
(そのうち起業するという方が一番、多かったということ)

ちょっとスクリーンが斜めなんですけど、  
基本、私は前で喋るので、直接(ホワイトボードを)見ていただいて、  
(端に座っている方は)見にくいと思うので、休憩時間とかに詰めてもらって、  
扇型になってもらって、こうやって喋れば、喋りやすいのかなって思います。  
ホワイトボードもちょっと(見やすいように)向けようと思ったんですけど、  
たぶん、カメラの担当の人に怒られちゃうのでやめときますが、見やすい位置に来てください。  
ホワイトボードの文字がこれくらいなので、この文字が見えない場合は、ちょっと厳しいので…。

それで、今日はなんのセミナーかっていうと

【時短起業で最短・最速・リスク0で成功する方法】って書いているんですよ。



大体こういうものって、「ああ～、あの手のやつね。」みたいな…、  
あの手のとりあえず儲かる、1億なんか聞き飽きていると思うんですよ。

ここ(セミナータイトル)には書いていないっていうか、ちょっと初心者向けってことで、  
文言としては見えてるんですが、1億って結構遠く思ってしまうんですね。

だけど、私が考えるのは、事業家が考えている扱う桁って0(ゼロ)が1個多いんですよ。  
あなたの年収が300万だとすると、3000万ぐらいの金額って普通に扱うんですよ。  
1万円稼げたとしたら、10万円稼ぐっていうのは楽なんですよ。  
楽なだけで、1万円が自動で入ってくるような仕組みって、  
なかなか出来なかつたりするんですね。

本テキストの著作権は、ココデ・グローバル株式会社にあります。  
本テキストの無断複写、無断転載を禁じます。

あるいは1万円は人力、作業で稼げるけど、それを10倍にする方法が分からないとか。

世の中で、サラリーマンで年取ってあるじゃないですか

「なんで俺の会社は、こんな年取しかくれないんだ！」ってなった時に、

なにが決めていると思います？

自分の実力だと思います？

実は投資でも給料でもそうなんですけど、自分という資産。

資産って4つあって覚えておくと便利ですが、「人・モノ・金・情報」ってあってですね、

お金という資産。

投資運用をやったことある人いますか？

株とか債権とかで、そういう人に、どんな銘柄がいいかなって迷うじゃないですか。

だけど実は、一生懸命みんなが選んだ株の平均が、株価なんですよ。

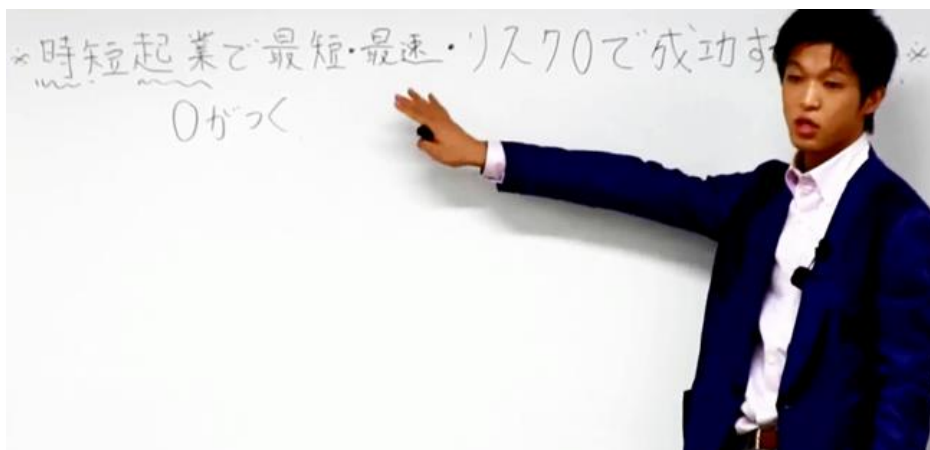
一生懸命がんばったサラリーマンの平均が、今の平均年収なんですよ。

平均年収の7倍ぐらいとか貰っている人います？

「私、今の会社で5倍から7倍ぐらい、給料貰っているよ」って、あんまりいないですよ。

せいぜいプラスマイナス50%とかなんですよ。

**事業家はどうかって言うと、起業すると、0がつくんですね。**



株でいうと、資産の事を「アセット(asset)」っていうんですけど、

アセットの平均リターンは、投資した場所によるんですよ、

あなたの人生の平均リターンは、投資した場所で得られるんですよ。

5大商社ってありますよね。

三菱商事とか住友商事とか三井物産とか。(伊藤忠商事、丸紅)

商社って平均年収高いんですけど、

なぜ高いのかって言うと、業界がそういう構造になっているからです。

たまたま今の日本って、そういうルーツを担う企業が儲けられるモデルが残っているだけなんです。

それと同じで金融業界。

本テキストの著作権は、ココデ・グローバル株式会社にあります。

本テキストの無断複写、無断転載を禁じます。

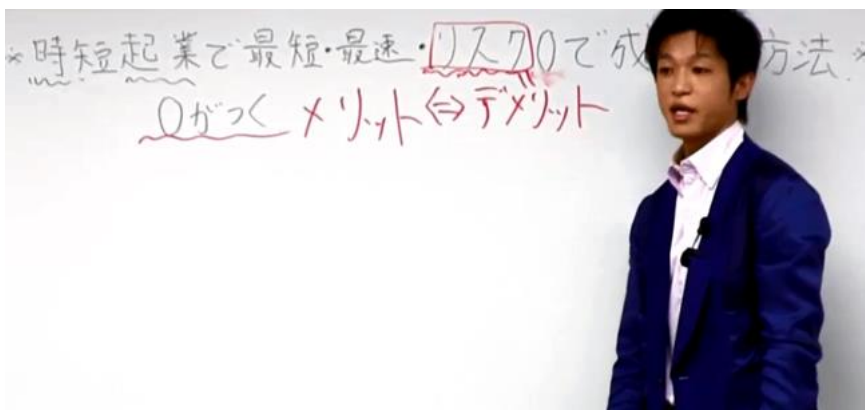


なんであいつら給料が高いんだっていうと、金融業界は平均してリターンが高いんです。  
あなたが金融業界に身を置くと決めた瞬間、その平均リターンは、  
あなたの実力とはまったく関係なく UP しているんです。

実力と関係ない。

今回は、あなたのポジションを起業とか、事業家のところに置くっていうことをやります。

ところが **メリット** と **デメリット** があって、  
起業する**メリット**って、0 がつく なんですね。  
メリットの反対には、**デメリット**があって、それは リスク なんですね。



リスクがあることがデメリットに見える、ということは、私が教える方法は2つです。

私は NTT データというところに勤めていて、半年で辞めたんですけど。  
NTT データに勤めていて、私、辞める時に言われました。

「そういう人は過去にいっぱいいたよ。よくあるんだよね。」

彼は NTT データで営業をしていて、年収(売上として)3000 万稼いでいた。  
年収(給与として)700 万、800 万貰っていたから、3000 万の年収(売上)の半分の成果でも  
いいから独立して出せれば、税金引いても 1000 万以上貰えるから、  
『こんなストレス多いところ辞めてやれ！』って辞めたんですね。  
だけど、実際は 300 万円になった。

**0 が減ったってやつですね。**

“NTT データで営業が取れるのは、その技術に対してではなくて、そのブランドに対して  
人は払っていたから、起業するっていうのは、会社の看板無しではやれない。”  
と(NTT 時代の上司は、)言いたかったんだと思うんですけど、  
当時、私の年収は 400 万ぐらいだったんですが、  
今、(会社の利益は)その 40 倍ぐらい出ています。

ってことは、こっち側(0がつく側)の人間になったんですね。

反対側の人間は、0をうばわれる。



人生は時間から成り立っている、人生の状態は時間です。

今日 8 時間という時間、あなたの人生そのものの 1 日という時間をいただいて、

私はいったい何をするのかというと、0を奪われた人間がいる。

(会社の売上として)3000 万稼いでいたけど、子会社に入ってしまった、  
700 万・800 万の年収になってしまった。

(そして)退社をして、年収 700、800 万から 300 万になってしまった。

ある人は 0 をうばわれ、そういった会社(小会社)に行って、

NTT データっていう本体に戻りたいと思う。

ある人は、0 がつくって書いているんですけど、

0 の前に「4」がつく、とか色々あるんですね。

今日は 0 の授け方。

**得られるメリット その ①:0をつける。**

**得られるメリット その ②:リスク0を手に入れる。**

こういうセミナーです。

今日聞くと「ああ～面白かった」で帰って欲しくないんですね。

面白かったって帰ってもしょうがないですよ。

面白いんだったら多分、居酒屋に行った方が楽しい可能性があるんで…。

居酒屋行くより楽しかった、って人は結構いたりするんですが、馬鹿笑いはできないですね。

人生が”遊び”と”仕事”から成り立っていると、あきらかに今日という時間は、

仕事寄りの時間ですよ。仕事寄りの時間を使って、平日仕事をしているわけなんですよ。

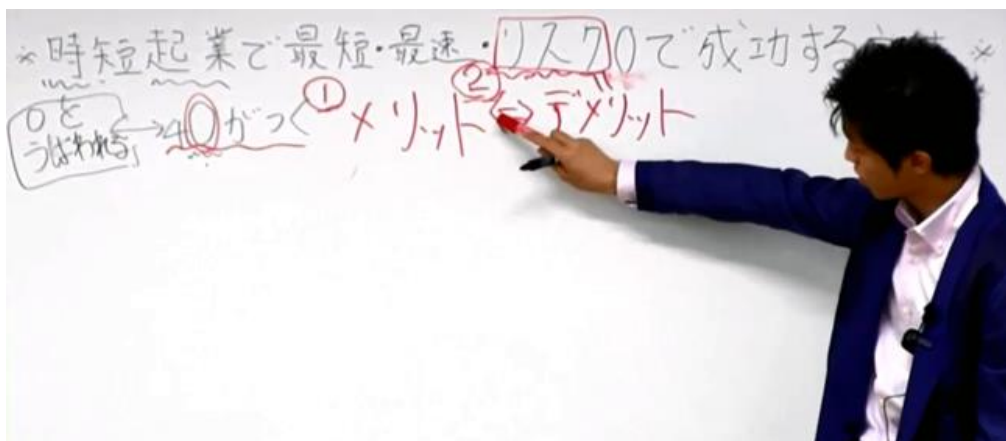
平日仕事していらっしゃる人？

ほぼそうですね。

なので、仕事をして仕事寄りの時間を使ったんだったら、  
ここにエンターテイメント、楽しくていいんですけど、馬鹿笑いの時間ではなくて、  
普段の仕事に活かないと意味が無いわけですね。

なので、私の人生にとって今日という日は、

【0のつけかた】と【リスク0の仕方】というのを伝えられないと、まったく意味がないんです。



だから、つまらない事を喋っても、出し惜しみしてもまったく意味がない。

このセミナーの構成が5章まであるんですけども、  
「この構成なに話してるの？」ってなっても、まったく意味がないんですね。  
だから私のセミナーは、第1章から第5章まであるんですけど、  
今なにを話しているかっていうのが、常に(ホワイトボードの)上に書いてあります。

ここを見れば、今なにを話しているのかが分かるので、  
少し「フツ」と気を抜いて「ああなんだっけ」って前を見た時に、  
必ずここがあなたの今の現在位置に呼び戻してくれて、  
プラスで、今日は【時短起業で最短・最速・リスク0で成功する方法】っていうのを伝えます。

内容はこうです。

行間があれば、そこにメモしてください。

オンラインの人で印刷していない人は、必ず印刷をして聞いてください。

# 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＋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、

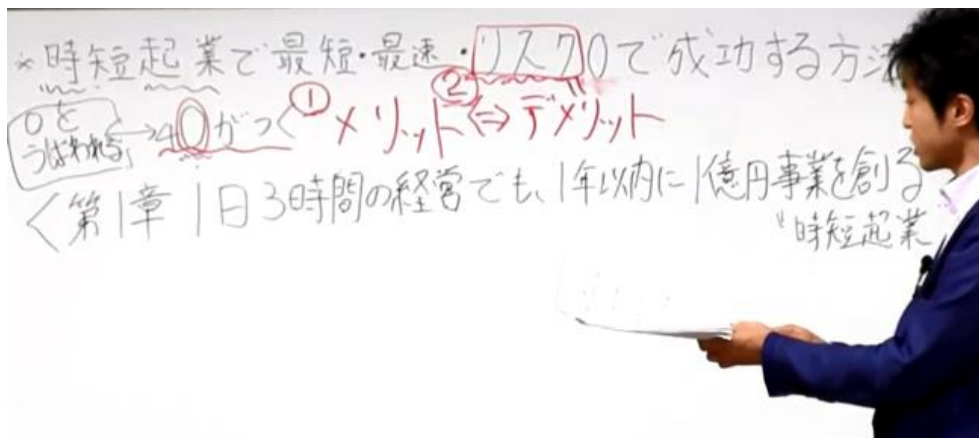
リスクを取らずに1億円事業オーナーになった方法 … 7

章のまとめ：

- ・
- ・
- ・

## ●セミナー各章の内容説明

### ◆ 第1章の内容



#### <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">

って書いてあるんですが、

ということかという、いま1日3時間(経営する時間が)あります。

私の会社は、1年目に1.1億円を売り上げました。

(業務内容は、)どこにでもある、ありふれたビジネスです。

「せどり」というんですけれども、それで1.1億売って、2年目に6ヶ月で2億円売りました。

月商で4500万円。

それに関わった時間がどれくらいかというと、1日3時間ぐらいですね。

暇な経営ってとこですね。

その成り方っていうのを伝えていきます。

### ◆ 第2章の内容

#### <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>

ってあるんですけれども、これはですね、今、起業っていうのは、簡単になっています。

簡単っていうのは、アフェリエイトの事ではないです。

これ、勘違いしてほしくないですけど、

簡単っていうのは、ネオヒルズ族とかアフェリエイトとか、

そういった手法で人からお金を貰うのが簡単になって、やりやすくなったって意味ではないです。

本質は、インターネットを活用したビジネスによって、

あなたが企業と同じぐらいの総合力を持てるようになった、ということそのものです。

それが2章で話します。

### ◆ 第3章の内容

#### <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!>

ってあるんですが、

「1億円に育てる具体プランだ!」って書いているんですが、

今私が取り組んだのは”せどり”なんですが、他にも1億円事業にしていることがあります。

例えば、人前で話す『スピーチ』、これは1億円事業に育ちつつあります。

それからもう1個、システム会社ですね。

なんでもないツールを作って起業したんですけど、

ちょっとしたツールを売って私は1億円以上稼いでいます。

それから美容院。なんでもない髪を切っている技術、

単価でいうと7千円から1万円とかの美容師さんの事業を1億円にする手伝いもしています。

それから、メールマーケティングのソフトウェア。

これは企業のシステム寄りなんですけれども、

システム会社を経営していて、その事業も1億円に育ちつつあります。

結果がどれくらい出ているかというと、

美容院に関しては、年商が大体30億円ぐらいになる目標なんですけど、

今の所はまだ1ヵ月なんで5千万です。その内、1億は抜くだろうというところですね。

なので具体プラン。難しいことではない。

私は、システムでやってますが、美容師であろうが、弁護士であろうが、テニスコーチだろうが、テニスコーチで1億ってあまりないと思うんですね。

1日30万のレッスン料って、なかなか貰えないので…。

町工場の社長であろうが、誰でも1億になれるし、アイデアが0でも1億になれる。

そういった話をします。

## ◆ 第4章の内容

### <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>

ってあるんですけども、社長って難しいってイメージあります?

「社長ってなんかちょっと難しいんじゃない?」とか、

起業ってちょっと大変なイメージ持っている人。

「逆に意外といけるかな?」って人は?

そうなんですね、だいたい8対2ぐらいですね。

少なくとも私は今日簡単にします、2つの意味で…。

1つは、3章、[これがなんでもない事業を1億円に育てる具体プラン]のプランを

持って帰ってもらうんですが、4章はもうちょっと違った意味ですね。

税金とか税務署とか、人を雇っている社長って、すごい偉い気がするんですけどそれは嘘です。

あなたの社長のなり方は、こうすればいいです。

ある人に声を掛けます

「ねえねえ、毎月1万円あげるから週1回、私の庭に来て穴を掘りなよ。」で、翌週、言います。

「これを埋めてください。」翌週、言います。

「掘ってください。」で、1万円渡します。

それが社長です。(この例では)お金は産んでないですよ。

### 社長は給料日に給料を払うこと、プラスあとは逮捕されないこと。

これがわかれば、給料日に給料が払える。

それを欲しいといっている人が、あなたの目の前に10人並ぶ、

プラス税務署にしょっ引かれたい、という方法の一番簡単なところを教えます。

これで迷うことは、まず最初の段階では多分ないです。

そして、意外と簡単です。

説明も10分20分で終わります。

## ◆ 第5章の内容

### <第5章:資金0・人脈0の状態脱サラし、リスクを取らずに1億円事業オーナーになった方法>

ってあるんですけど、これはですね、“リスクなし”ってところを説明していきます。

資金0・人脈0の状態から1億円事業になる。

これをどうしたらいいかっていうとですね、私の具体例ってのがあるので、伝えていきます。

楽しみにしておいて下さい。

楽しいと思います。

では、<1章>を始めます。

## ◆加藤将太による編集後記



大阪序章の書き起こしPDFはいかがでしたか？

今回は約21分の内容の書き起こしで、  
内容は、セミナーでお話する内容の説明です。

短いと思われたかもしれませんが、  
序章は、1日かけて行われた(大阪・東京で1日ずつ)セミナーの始まりに過ぎません。

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(大阪)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られましたか？

(都道府県名で、お答え下さい。)

大阪

【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	- / 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>

本日はありがとうございました。  
正直、価格以上のボリュームなのに驚きなのと  
ここまで身になるセミナーを受けたのは初めて  
です。受講前は起業に対して漠然とした  
イメージしかありませんでしたが、今回のセミナーを  
受講して、1億円事業を創っていくための  
具体的なイメージがつかえました。リスク0で  
成功するためにはシステム化が必要不可欠  
であること、それをするしないと収入が  
数倍変わってくるものだと実感しました。  
早速日々の業務にも取り入れていきます。

※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。

# 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。)

愛知

【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>

濃い内容で時間かあという間でした。

私自身、企業の不定定性に将来の不安を

感じており、家族を養って行くために

起業を視野に入れておりますが、

不安もありました。

今回のセミナーはそれらの不安を解消できる

ヒントをいただいたと感じております。

ありがとうございました。

※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。)

和歌山

【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>

加藤様、スタッフの皆様  
今日は、素晴らしい時間をありがとうございました。  
セミナー参加は初めてでしたが、  
1億円事業を創るためのお話、  
即興でのコンサルティング、  
コンサル生の方の実体験と  
すべてが素晴らしかったです。  
ありがとうございました。

※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。

本テキストの著作権は、ココデ・グローバル株式会社にあります。

本テキストの無断複写、無断転載を禁じます。

# 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。)

大阪

【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	- / 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>

本日はありがとうございます。  
正直、価格以上のボリュームなのに驚きなのと  
ここまで身になるセミナーを受けたのは初めて  
です。受講前は起業に対して漠然とした  
イメージがもてていませんでしたが、今回のセミナーを  
受講して、1億円事業を創り出すための  
具体的なイメージがつかえました。リスクを  
成功するためにはシステム化が必要不可欠  
であること、それをするしないで収入が  
数倍変わってくるものだと実感しました。  
早速日々の業務にも取り入れたいと思います。

※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。)

大阪

【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	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>

起業することに興味があり、1億円事業を  
作る考え方や実際に成功された話を聞くことが  
でき、参加して良かったと思っております。  
東京でのセミナーも楽しみにしております。

※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。