

鮎谷周史の圧巻！
「極小リスク、ミドルリターン起業」
放談会音源
お聴き下さった方からのご感想集

- 1 -

■当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>

当音源については、「起業」とは謳っておりますが、会社員が「副業」「複業」する際においても、最短、最速でマインドセットするために最適な音源になっています。まさに、時代が欲している音源かと思っています。

このたびは、【起業放談会音源】を聞かせていただき、非常に大きな学びとなっていることをご報告いたします。

音源購入から約2年を迎えようとしていますが、この間、会社員として、社外でも価値を提供して収益を得られるように、活動を進めてまいりましたが、繰り返し、繰り返し、この音源を聞くことで、マインドセット構築を行ってきました。

時あたかも、会社員においても「副業」ないしは「複業」が推進されるように、ここ数年の間で潮流が大きく変わってきました。当音源については、「起業」とは謳っておりますが、会社員が「副業」「複業」する際においても、最短、最速でマインドセットするために最適な音源になっています。まさに、時代が欲している音源かと思っています。

まさに、鮎谷さんが何度もおっしゃっている通り、この音源で語られる意思決定基準を漆塗りのごとく塗り重ねるように何度も何度も自分自身に浸透させていくことで、収益の基盤を2年前の状況から拡大させることができました。

心より感謝を申し上げます。

引き続き、繰り返し聞かせていただければと思っております。
今後とも、よろしくお願いいたします

(S. I 様)

この音源のおかげで自分自身のちょっとした成功体験、そしてこれからの課題を洗い出すことができました。

私は父親から事業を受け継いだ2代目経営者です。
現時点での自身の事業の答え合わせ、見直し、そして今後の展望を見つけることができればと思い、こちらの音源を拝聴させていただきました。

父親の代は宝石の卸販売業を営んでおりましたが、とある事件をきっかけに、事業転換を決意し、現在は宝石のリフォーム・修理に特化した地域密着型の小売業を営んでおります。

とある事件とは「大口得意先の倒産」でした。
ただただ絶望感しかなく、未来への希望を見出すことも出来ず・・・
とは言いながらも一歩ずつ、今できることに集中をして歩んできました。
その過程において「平成進化論」とも出会い、多くの気づき・ヒントを示唆いただきました。

その事件から15年ほどを経て、多くの部分で結果としてこの音源で言われている理想な部分に近づけているのではないかと・・・音源をお聴きして再確認をすることができました。

恥ずかしながらですが、具体的な例を下記に。

- 業態変換における在庫の極小化（父親の卸業の時代は〇千万円の在庫。今は100万もありません）
- キャッシュフローの改善
（卸業の時代は掛け売りが当たり前、中には半年ほどの約束手形も。。。一方今はエンドユーザー様がお客様になるのでほぼ支払いから長くても一カ月以内には現金化されるようになりました）
- 得意先（販売先）の分散化
（父親の事業では売上の3～4割をシェアを占める得意先の倒産で憂き目にあいました。今は得意先が一般ユーザーになったためかなり分散化されています）
- 売らない営業
（集客エンジンとしてホームページ・SNSが機能しているので、積極的な営業をかけることがなくなりました）
- 頭を下げる営業から、お客様から頼られ・喜ばれる営業への変化
- 基本、一人体制での営業。家賃も抑えることで固定費も限りなく少なく機能している

(父親の会社は大阪市内で家賃も高かった。今のお店は地方都市で家賃も安い)

- ・ 口コミ・紹介を誘発させる
(お客様の声を随時ホームページ、SNSで発信する仕組みができた)

ほかにも当時と比べて改善された点は多々あります。

一方、バラ色の話だけではなく、この音源から当店のリスクと課題を気づかせていただきました。

- ・ 自分の健康 (鮎谷さんと同じリスクかと・・・)
- ・ 継続課金・リピート制が少ないビジネスモデルである (アップセルなど何かできることがあるのではと考えるものの今はノーアイデア・・・)

このように書き綴りながら、思ったのが、まだまだ道半ばとはいえ、父親の会社の苦難、そして業態変換 (卸売⇒小売)、今に至る中での自分の取り組み。この自分の経験を言語化して一つのノウハウ・モデルケースとして提供ができるのでないか？それが当社の収益を補完するものとなればそれに越したことはないのですが・・・

音源販売はさすがにハードルは高いけど、自身の事業を振り返って、まとめてみても良いかなと感じるようになりました。

以上です。

脈絡のない感想になりましたが、この音源のおかげで自分自身のちょっとした成功体験、そしてこれからの課題を洗い出すことができました。

これからも日々のメルマガを楽しく拝読させていただき、また新たな気づき・ヒントを頂戴できたらなと思います。
今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

(箕面のちいさな宝石屋 越野 泰明 様)

知っていても、できていないことについては、例え話や実例を交えて重要であるということを切々と語られるのを聞くと、ああ、やらなければと痛感し、今後も、そのためにも時間をおいて何度も聞きなおそうと思いました。これまで考えても見なかった、あるいは何処かで聞いたかもしれませんが忘れていた視点も多々あり、非常によい勉強になりました。

ビジネスでおさえるべきポイントを多岐にわたって説かれていて、とても充実した内容でした。まだ個人事業の、本当にスモールビジネスなのですが、このタイミングで聞かせて頂いて良かったです。

知っていても、できていないことについては、例え話や実例を交えて重要であるということを切々と語られるのを聞くと、ああ、やらなければと痛感し、今後も、そのためにも時間をおいて何度も聞きなおそうと思いました。これまで考えても見なかった、あるいは何処かで聞いたかもしれませんが忘れていた視点も多々あり、非常によい勉強になりました。

撤退障壁や、一つ目のビジネスを確保してからというお話は、まさに今聞いておいてよかったです。

ビジネスアイデアといいますか、何かを思いついたときは、すごく良いアイデアのように思っ一気に進めたくることがありますが、まずは、しっかり現在の地盤を固め、縦に広げて行くことだと得心がきました。

鮎谷さんのビジネスの裏側のお話も大変面白く、学びが多かったです。

以前お会いした時に指示やメール原稿を音声で吹き込む様子を拝見し、また、十数万人に毎日メルマガ配信し続けている（この点だけでも代替不可能！）というお話を聞いて、スゴイと思いましたが、それは実はほんの一部にすぎないのだと、今更ながら目が開かれた思いです。

コンサルの裏でクライアントさんに行動してもらうために、そこまでののか！という驚きもあり、私も圧倒的な価値を提供できるよう、商品力を高め、自分をアップデートしていかなければと決意を新たにしました。

今後も時間をおいて音源を聞き返すと、そのたびに響く箇所が違うのだろうなと思いますし、願わくば、そのたびに自分の成長を感じられればよいなと楽しみでもあります。

どうもありがとうございました。

(TOEIC 研究室 田村 恵理子 様)

- 6 -

■当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>

固定費極小化は誰も知っていることではあるけれど、それがどれくらいのレベルでやるのか？具体的であるからこそ、その姿勢を知れ、汎用性の高い思考が生み出されるのだと感じました。

鮎谷様

鮎谷さんが「これは売れる！」と思われ、満を持してリリースした【起業放談会音源】を聞かせていただきました。

冒頭でお話がある通り「初心者向け」の起業におけるポイントが挙げられ、それに付随するエピソードからより深く抽象化が促される音源でした。

例えば固定費極小化は誰も知っていることではあるけれど、それがどれくらいのレベルでやるのか？具体的であるからこそ、その姿勢を知れ、汎用性の高い思考が生み出されるのだと感じました。

様々な事例を聞くことで、「転ばぬ先の杖」の知識だけでなく、いずれ大きくなる真珠の核のようなヒントも得られる音源でした。

日々有象無象のビジネス案件が飛び込んできますが、そうしたビジネスの見識眼を養うというか意味でも価値ある音源でした。

今後も無意識下に刷り込まれるよう聞く事で、感覚的に筋の良し悪しが測れるようになるまで聞き込んでいこうと思います。

本日は価値ある音源を聞かせて頂きありがとうございます。

(新家 薫 様)

どの音源からも、とてつもない量の学び、気づきが得られております。私は本腰を入れて学びを始めたのが遅く、知識量も乏しい身です。そのなかで、「音源」という形で鮎谷さまの知見をインストールすることができるのは非常にありがたく思います。

先日、起業放談会音源を聴かせていただきました。

私は現時点で会社員をしており、直近での起業は考えていないのですが、数多くの学びが得られる音源でした。

音源にて鮎谷様がお話されている

「死なないための仕組み作り」

「勝つべくして勝つための構造作り」

といったお話は、仕事をする上でも、日常生活においても「転ばぬ先の杖」（死なないための予防策）の概念として、自身にインストールしたいと思います。

セミナー参加者との質疑応答にて

「自分の興味関心がある方面で起業した方がいいのか、それとも、興味関心はなくても金脈を探した方がいいのか」

という問いに対しての鮎谷様の回答により、心の中に長らくあった問題に解を得ることができました。どの音源からも、とてつもない量の学び、気づきが得られております。私は本腰を入れて学びを始めたのが遅く、知識量も乏しい身です。そのなかで、「音源」という形で鮎谷さまの知見をインストールすることができるのは非常にありがたく思います。

素晴らしい音源をありがとうございました。

(N 様)

内容としては毎回目から鱗の内容が満載で、鮎谷さんのよくおっしゃる「筋の良いビジネス」の条件をチェックリスト形式で解説いただき、今後ビジネスを始める際に役立つのはもちろんのこと、経営者と話をする際にもこのような知識が彼我の差を埋め、円滑なコミュニケーションを図れるのではないかと思います。

今回、起業放談会セミナーの音源を購入させていただきました。

本音源の存在はなんとなく気になっていましたが、日記放談会、目標達成3部作を繰り返し聞いている中で起業したいと思うようになり、購入させていただきました。

内容としては毎回目から鱗の内容が満載で、鮎谷さんのよくおっしゃる「筋の良いビジネス」の条件をチェックリスト形式で解説いただき、今後ビジネスを始める際に役立つのはもちろんのこと、経営者と話をする際にもこのような知識が彼我の差を埋め、円滑なコミュニケーションを図れるのではないかと思います。

良い教材をご提供いただきありがとうございました。

(K. M 様)

商売の種明かしをして下さった鮎谷さまには、とても感謝しています。
(心が狭い人なら、一生誰にも話さず、秘密にしていると思います)

今まで「経済学」「経営学」「商学」関係を大学で学ばず、ビジネスの世界とは縁遠い場所において、家計をまかなう程度の金融関係の知識しか身につけていませんでした。そんな私が定年後の起業を考えるようになり、この音源を聞いて、とても参考になりました。

まず、鮎谷さまが語られている言葉の意味が分からなかったもので、調べるところからスタートでした。あたり＝粗利、クロスセル、アップセルなど、知らないことばかりでした。でもよく考えてみると、日常生活の中でも普通に行われていることだったのです(鮎谷さま以外でも、アマゾンの「おすすめ」などはそうなんですね)。

「商売人になるには、商売人の言語を持たなければならないな」と痛感しました。

幸いなことに、定年後の起業までまだ数年の準備期間があり、それまでにこの音源や他の音源などでも学びを深め、リスクを最小限にして、起業に臨みたいと思います。まさに「転ばぬ先の杖」でした。

さしあたっては日々の家計の中で固定費を減らし、もっと時間を味方に付けるため、金融資産の配分を見直しました。

何かを買うときも「なぜこれを買ってしまったのか」を、その都度考えています。商売の種明かしをして下さった鮎谷さまには、とても感謝しています。(心が狭い人なら、一生誰にも話さず、秘密にしていると思います)

また色々な場でお世話になるとと思いますが(早速例の音源もこの後購入しますが)、どうぞよろしくお願い致します。

(S. K 様)

どんな仕事でも課題に対して解決策を考えるのは当然なのに、副業についてはそこがすっぽり抜け落ちていて、目から鱗でした。

ピラミッド音源を聞き、「3つの収入源を持つ」という目標ができたので、具体的なアクションを起こすべくこちらの音源を購入させていただきました。

起業時これだけは守る！のチェックリストが大項目で15できたのですが、まずは副業で何ができるのか・・・からの私は

- ・充足されていない潜在ニーズを満たすものを掘り当てる
- ・その掘り当てた「課題に対して何を提供するのか、そして他者が参入できない理由」をシンプルに語れるビジネスモデルを考える

と、まずは課題発掘からだなと思いました。
誰に何が提供できるだろう？と考えることはありましたが、大事なのは課題だと強く意識しました。

どんな仕事でも課題に対して解決策を考えるのは当然なのに、副業についてはそこがすっぽり抜け落ちていて、目から鱗でした。

私が解決策を提供できる潜在ニーズ

途方に暮れていますが、毎日の日記に「潜在ニーズ発掘」スペースをつくりました。
まずは自分の潜在ニーズを掘り当てて、それを言語化していきます。

(社労士K 様)

在宅勤務という状態に身を置いて、危機感が強くなる一方で、音源を購入させていただきました。

いつもお世話になっております。

「極小リスク・ミドルリターン起業」放談会の音源を拝聴しております。

新型コロナウイルス感染拡大に伴い、私（金山）も在宅勤務が中心です。4月1日に某建設コンサルタントに転職したのですが、転職直後は入社せざるを得なかったものの、まだ10回も入社しないうちに在宅勤務になるとは想像しておりませんでした。

そして、在宅勤務に入り、「今までの会社員姿勢でいたら、絶対にだらけるし、期限までに成果を出すなど到底不可能」だと思い知っております。

ただ、幸いなことに、これまで自宅で副業に取り組んでいたおかげで、家にいても仕事することに少し慣れてきているようで、当初思っていたよりもすんなり仕事に入っております。とはいえ、少し気が緩めば元の「会社員姿勢」に戻ってしまう姿が容易に想像でき、危機感を持っております。そんな中で起業放談会の音源のことを思いだし、「会社員姿勢からの脱却」を目的に音源を購入させていただきました（音源販売の意図と異なるかもしれませんが、ご容赦ください）。

自宅で一人で仕事をするのは、ラクといえばラクです。誰も見ていないですから。どう過ごそうが本人の自由です。しかし、誰も見ていないからと言ってだらけていけば、いつか必ず仕事の期限が迫り、あるいは気づかぬうちに過ぎ去り、客先や上司から「あの仕事どうなってる？」と言われ、慌てふためいて言い訳して、「どうなってるんだ!!!（怒声）」と怒鳴られる事態になることは、あり得る話だと考えております。

会社にいれば周りに上司や同僚がいて衆人環視のもとで仕事ができるので、自然と気が張りやすいのですが、その「会社員姿勢」のまま在宅勤務とかテレワークに入ってしまうと、何の成果も出ないどころか何にもやらなくなってしまう可能性を強く感じております。

起業放談会の音源を拝聴してまして、日本電産の永守さんの言葉「築城3年 落城3時間」や高井弁護士の「企業は原則倒産」という言葉は、改めて聞いてハッとさせる言葉です。

個人に置き換えていうならば、「信用構築3年 信用失墜1時間」ともいえるでしょうし、「個人は原則墮落」なんていうことが言えるのかもしれない、と音源を聞いていて考えております。

今回の新型コロナウイルス感染拡大は、そのような個人の1面2面をあぶりだしているように思えてなりません。

在宅勤務という状態に身を置いて、危機感が強くなる一方で、音源を購入させていただきました。

今後も繰り返し拝聴していきます。
貴重なコンテンツ提供をありがとうございます。

長文失礼しました。

(建設コンサルタント勤務 金山 直志 様)

今すぐに起業を考えている訳では有りませんが、何が起きるか分からない将来に向けての準備の観点でも大変学ばせて頂きました。

私の勤務先は世の中の的には大手企業に近いと言え、今回のコロナ禍の影響もそれ程受けている訳ではありませんが、終わりの見えないこの状況に言いようのない恐怖を感じています。

そんな中、少し前に購入した本音源を何気なく聞き流していたら、**鮎谷さんの仰るリスクある起業が、まさに今回のことに当てはまり改めて驚かされた次第です。**

今すぐに起業を考えている訳では有りませんが、何が起きるか分からない将来に向けての準備の観点でも大変学ばせて頂きました。

いつも有り難うございます。

(不動産業 Y. K 様)

音源3部作を聞き鮎谷さんの音源をもっと聞きたいという気持ちに押されつつ、また、私は公務員ですが、いつかは起業したいという気持ちと、起業家精神を持って仕事をするために、この音源を購入しました。

音源3部作を聞き鮎谷さんの音源をもっと聞きたいという気持ちに押されつつ、また、私は公務員ですが、いつかは起業したいという気持ちと、起業家精神を持って仕事をするために、この音源を購入しました。

なぜそう思ったかという、人生100年時代と呼ばれる昨今の中、定例的・保守的思考の人間が多い公務員は定年後、非常に苦勞すると思っているからです。

また、「死なないことが大事である」とおっしゃっていましたが、今、死なない職業である自分がいかに生ぬるい環境であるかを痛感いたしました。

そうならないためにも、この音源を聞いて「未充足の潜在的なニーズ」を探るべく、今後の仕事に活かします。

貴重な音源ありがとうございました。

(小暮雅頭 様)

鮎谷さんの言葉は実体験に基づき説得力があり、どんな業界であっても役に立つ内容と感じました。特に固定費の話は、自社の課題そのままであり音源を聴いて即座に行動に移しました。

私は起業しているわけでも経営層でもありませんが、現在の会社の事業構造を見直すべく、前々から気になっていた今回のテーマの商品を購入しました。

当たり前ではありますが、鮎谷さんの言葉は実体験に基づき説得力があり、どんな業界であっても役に立つ内容と感じました。特に固定費の話は、自社の課題そのままであり音源を聴いて即座に行動に移しました。

鮎谷さんの音源は至極真っ当で文字にすると斬新な提案とかではないかもしれませんが
気迫溢れる声が行動を駆り立てるという意味でも、通常のビジネス書とは一線を画す
音源かと思います。

通勤中に聞くと、やる気がメラメラと湧き上がってきてオススメです。

この度はありがとうございました。

(T. M 様)

今回の音源でモチベーションがアップし、課題意識がより明確になりました。

鮎谷様、大塚様、

極小リスクミドルリターン起業音源を購入させていただいた〇です。

音源は、これで5本目になります。これまでの音源学習の経験を生かして、じっくり何度も聞き込んだ後に、メモを取り、最後に感想にまとめるという自分なりのやり方で学習させていただきました。

実は、この音源は、もう少し小遣いをためてからと思っていたのですが、「お年玉」に背中を押されて、前倒し購入を決意しました。これも一つの学びですね。購入直後のセールが行われたのを見ても、「その分、早く学びが始められた」と思うことができた自分に感心しました。（！？）

8月に個別コンサルをしていただき、そのときの音源もくり返し聞き、メモを取り、自分の進む方向について構想を練り、行動にも移し始めているところです。 今回の音源では、全く新しいことを学ぶというよりも、個別コンサルでお話いただいたことへの理解をより深めたり、復習したり、自分なりに広めたりといった視点で活用させていただいています。

そのメモの見直しながら感想を書かせていただきます。

5群の視点

自分は、5群でしたが、個別コンサル1回で4群まで引き上げていただきました。3群を目指しつつ、2群も見据えることで停滞が起きにくいのだろうと思います。ビジネスを全く始めていない段階で、自分の位置や今後起こるだろう停滞が予想できているというのはありがたいことだと感じました。

硝子工芸品

ポキポキと折れる、というのはコンサル時に私が考えていたことにもあてはまりました。自分だけで考えていては、そのまま進んでいたわけでコンサル意義を痛感しました。

小資本、固定費極小、原価率大

コンサルで鮎谷さんに薦めていただいたビジネスがこれに当たるのだということ

を客観的に理解することができました。やはり、自分のことを必死で追究するとともに、やや引いた目で客観的にとらえることも必要だと再認識しました。

見込みのお客さんがいるか

これが難しいのは、考えてみれば当然のことですが、明確に指摘していただいたことで、起業全体に対する漠然とした不安がはっきりした課題になったと思います。ここが一番難しいところだということは、ここさえ目処がつけばある程度は見通しがつくという前向きな意識に変えることができました。

コンサルを受けてから、今後の取り組みをコンセプトづくり、見込み客集め、コンテンツづくり、ビジネスプラン作りの4分野に分けて考えるようになりました。

今回の音源でモチベーションがアップし、課題意識がより明確になりました。

今、わずかずつですが、目標に向かって動き出しています。まだまだ極小の歯車に手をつけた程度ですが、早く3回転させて小の歯車に取りかかりたいと思います。

小の歯車を動かし出す頃にまたコンサルをお願いできればと考えています。それまでに、自分なりに精一杯のことを（鮎谷さんから見れば、「それだけ!」ということになるのでしょうか...) やっていきたいと思います。

これからもよろしくお願いします。

(公務員 A. O 様)

音声で起業の基礎を反復学習することは、知っていれば避けられる起業時の失敗項目をつぶすのに最適の時間で、いつもながら、最高の時間とお金の使い方であったと実感しております。

本音源を通して、単に「聞いたこと」があるだけのことを、学校のテスト的に「知っている」こととして捉えてしまっているのだなと気づきました。

まだ2回音声を聞いただけですが、無意識レベルにまで規範が染み込まなければ、行動に変化は起こるはずもなく、その意味で、「知っている」ことに至るまでには、繰り返しが必要不可欠なのだ、あらためて思いました。

音声で起業の基礎を反復学習することは、知っていれば避けられる起業時の失敗項目をつぶすのに最適の時間で、いつもながら、最高の時間とお金の使い方であったと実感しております。

本音声を反復学習しながら、施策、テストを繰り返し（他の音声もぜひ平行して学習し）、身体化するまで染み込ませようと思います。

素晴らしいコンテンツをご提供頂き、ありがとうございました。

(N. K 様)

現在、新事業を検討中ですので、この気付きを自社の新事業開発にも活かしたいと思いますし、将来の自分のビジネス構築にも大活用したいと考えています。

今回も起業放談会音源から多数の学びを得ました。

現在、自分自身の起業という観点ではなく、サラリーマン社長の観点から、現事業及び新事業における勘所という観点で、聞かせていただきました。

個人と会社でも規模感は異なるものの、下記のような沢山の気づきを得ました。

- 勝つよりも先に死なないことが大事
そのために、固定費等を極小化すること
- 継続課金制のビジネスを仕組みに入れる
- 不確実性の変数をできるだけ少なく
- ライフタイムバリューを考えたビジネス構築を

などなど

現在、新事業を検討中ですので、この気付きを自社の新事業開発にも活かしたいと思いますし、将来の自分のビジネス構築にも大活用したいと考えています。

今回も貴重な音源を提供いただきまして、ありがとうございました。

(M. F 様)

新規事業だけではなく、既存事業にも取り入れるべき考え方や仕組みがありましたので、早速取り掛かります。

貴重なご放談、ありがとうございました。

新規事業の立ち上げを検討していたタイミングでしたので、学びや気づきが深かったです。

学びや気づきにおいては、「自分自身のアンテナの感度が重要」と改めて体感しました。

- 商売は美しくあるべき
- コンセプトづくりの重要性
- 変数はどうあるべきか
- 固定費は船底のフジツボ
- サラリとした交渉
- 意思決定基準は必ず言葉として持つておく
- 無形のモノを売る
- ビジネスはもはや空中戦
- 分散させるときの考え方
- 手離れのよい商売
- 農耕型のビジネス
- スイッチングコストが働くシステム
- 顧客獲得は推薦が良い訳
- 未充足の潜在ニーズを満たしてあげる
- 代替不可能へのプロセス
- 頭は下げるのか下げられるのか
- 撤退も美しく
- 成長していったら、の仮設の重要性
- どこで戦うのか
- シンプルに語れる商売
- 勝つべくして勝つ
- 情熱を燃やさなければ
- ビジネスパートナーとのポイント

などなど、ノートに書きなぐって 15 ページ。

あっという間にこんなにメモしたことは記憶にないです。

それも自己への気づきでした。

「クマムシ」から「ガラス細工の盆栽」「別府温泉」や「船底のフジツボ」などイメージが湧いて、忘れたくても忘れないように教えていただきました。

難しい言葉だと、その時は分かったつもりでも後々使えないことが多々ありま

す。鮎谷さんの表現力と説得力もとても勉強になりました。

新規事業だけではなく、既存事業にも取り入れるべき考え方や仕組みがありましたので、早速取り掛かります。

この度は、本当にありがとうございました。

(病院経営 ○ 様)

鮎谷さんの言葉との答え合わせができた時、自信がめばえてきて、さらなる進化のために進むエネルギーをいただく感じなのです。

鮎谷さんの「転ばぬ先の杖」起業放談会へ参加させていただきました。
鮎谷さんのメルマガは、まだサラリーマンをしている10年以上前から読ませていただいております。

そして独立後、常に進化するために、鮎谷さんのセミナーには定期的に（年に一度？）参加しています。こうして定期的にお話しを聞かせていただくことで、自分の少し先が見えてきて、そして現段階の課題なども

「こうしていけばいい！」

と、明確に具体化して絵が描けるようになってきます。

ボクも「話が分かりやすい」と言われますが、鮎谷さんはレベルにならないほど。

（比べるのもおこがましいですが）

潜在意識の奥底の方にある感覚をごそっと、顕在意識へ連れてきてくれる感じです。そういう表現方法や伝え方など、多角的にも勉強になります。

ふだん自分自身が心がけていることは、

「自分が進化したい」と思う時には自分の上を行く人に実際に会って、その空気感を「体感」すること」それが自分を成長させることの近道。

そしてもう半分は、自分の考え方や行動してきたことの「答え合わせ」というか、やっていることの確認作業という意味合いもあります。

鮎谷さんの言葉との答え合わせができた時、自信がめばえてきて、さらなる進化のために進むエネルギーをいただく感じなのです。

セミナーで特に印象的だったのは、（自分の解釈が入っていますが）

<基本編>では、

- 商品にストーリーを組み込むことができるか？
→ 素晴らしいビジネスモデルになる可能性がある
- 物理空間に対してか、脳内空間に対して売ってるか？
- いかに違う世界を見せるか？

■自分が何故、自然にお金をはらったのか？
を自分のビジネスに置き換えてみる

■スイッチングコストがそこそお手間のかかるビジネスモデル

<中級編>では、

■どこがボトルネックになってくるか？

■勝ってるビジネスは「シンプル」である！

■勝つべくして勝つ方法はある！

などなど。

リストアップしていくときりがないほど。

あと、個人的に笑ってしまったのは（鮎谷さんのセミナーには笑いのエッセンスがたまにあり）、

「第〇群の方の、説明が複雑、何回聞いても意味不明、理解できない。例えるなら「繊細なガラス工芸品」触ると折れてしまう（笑）」

色々な場面で、思い当たる節あるあるでした（笑）
鮎谷さんのお話が聞けて、これからしばらく自分の進化？が楽しみになりました。また、定期的におじゃまさせていただきたいと思います。

ありがとうございました！！

（（株）アーチ・コアインコーポレーテッド・代表取締役 多陀賢二 様）

言われてみれば、至極その通りなことなのではありますが、臨場感をもって、ライブで鮎谷さんからお伝えいただくと、現実味を帯びて、とてもとても肚落ちしてくるのが分かりました。

鮎谷様

お世話になっております。

東京開催で逃した分（ノーポチしそびれ）、今度どこかで開催される際にはどこで開催されても(笑)、必ず参加しようと思っておりましたが、本日参加させていただき、本当に良かったと思っております。

どのエッセンスも、「知らないと確実に死ぬ」ことばかりであると実感し、改めてリスト化させた次第であります。

言われてみれば、至極その通りなことなのではありますが、臨場感をもって、ライブで鮎谷さんからお伝えいただくと、現実味を帯びて、とてもとても肚落ちしてくるのが分かりました。

浮かんだ疑問に対しても、明瞭に答えていただき、自身が一年間温めてきたアイディアの方向性に間違いがないことに少し安堵しました。

立ち上がる前の仕込みが相当程度に大事であることは、特に肝に銘じてテイクオフしていきたいと思います。

いただいた大切な大切なリストを行動に変え、きっと遠からずのうちに個別コンサルティングを受けさせていただければと思います。

本当にありがとうございました

※東京在住ですが、大阪でセミナー受けるのもいいですね。

(高橋大輔 様)

メルマガももちろん！とってもよいのですが、やはり鮎谷さんに直接お会いして直接お話を伺う、というのが一番ですね。

鮎谷さま

お世話になります。

大阪にて開催の放談会に参加させていただいた、林貴子です。

今回は、本当に貴重な時間を有難うございました。

メルマガももちろん！とってもよいのですが、やはり鮎谷さんに直接お会いして直接お話を伺う、というのが一番ですね。

新しい夢に向かって走り始めたばかりでまだまだ課題が多い中、先日のような放談会は非常に有難く、このような機会に恵まれたことにしみじみと感謝しております。

お人柄についてもメルマガを読んで感じていたとおりのお方でした。

実際にお会いすることで、こちらの側はグッと親近感が増して楽しく過ごさせていただけましたし、さらには、現状の自分をもっとシャープに客観視することができました。

有難うございました。がんばります！

まずは御礼かたがたご挨拶まで。

(株)ハヤシインターナショナル 代表取締役 林 貴子 様)

商売人としても一人の人間としても成長していけるようにやっていきたい
と思います！

今回は「スタートアップに先立ち」、という内容だったので、私が主に悩んでいる
「人生」や「生き方」という点とはまた違った部分についてのお話でしたが、
共通する部分もかなりあったと感じましたし、そもそも商売をするというのは
「生きる事そのもの」だと感じました。

今日印象に残った言葉は下記です。

「競合が強いかどうかはある意味重要」
「物語や意味付けが価値となる」
「パクって、パクって、パクりまくれ！3年やれば本物だ！」
「ずっと思ってる。これは人に任せられるかなと。」
「まずは細分化した中でトップになれ！それから横に広げる」
「温泉かけ流し」
「バレたら利益が無くなるのは薄氷の上にいる状態」

それを通して自分の中で学んだ、意思決定基準としたい言葉は以下です。

「常に悲観的に捉えて回るか、計算する」
「かけ流し温泉を少しでも拾ってまた流す」
「数字に起こしてみる」

何だか商売とはあまり関係ない事柄ばかりになってしまいました。
私の中では、今の時代、何の能力も経験も知識も無い私のような人間が、小手先
で何かをやって勝ち続けることは不可能だと思っています。やはり、信頼の置け
る人から買いたいと思うのが普通だと思います。その為には、コピーライティン
グのスキルも必要かもしれませんが、
「これだけやっているんだ！」「これだけ好きなんだ！」
ということを見せて行かなければ、というかそれを見せ続けなければならないの
ではないかと感じております。商売人としても一人の人間としても成長して
いけるようにやっていきたいと思います！
今後とも何卒、よろしくお願い致します。

(西方 良之 様)

起業の道もあるかな？するとしたら何をどう考えたらいいの？とぼんやり
していたものが、放談会を経て明確になりました。

鮎谷様、坂元様

転ばぬ放談会に参加させていただいたUです。

早速感想をお送りいたします。

(既に2日後ですが??)

本当にやりたいことにエネルギーを注ぎたい一心で、今回の放談会に参加しました。

起業の道もあるかな?するとしたら何をどう考えたらいいの?とぼんやりしていたものが、放談会を経て明確になりました。

また、周りは素晴らしい経歴の経営者の方が多く、「この程度の意識で参加しちゃったけどよかったのかな」と不安になりましたが、鮎谷さんや周りの参加者の方々から気さくに声をかけてくださり、有り難かったです。

うまくいっているビジネスにはパターンがある。失敗するはずがない。勝つべくして勝っているという出だしのお話で、いきなり目から鱗が落ちました。そのパターンのチェックリストを余すところなく教えていただきました。

一つ一つが当たり前なんだろうけど、鮎谷さんの言葉にしてもらわないと、スーっと入ってこないどころか、私の頭では考えつくべくもありません。

今後は、自分のやりたいこと分野を調べあげ、チェックリストを自分への問いとして答えを見いだしていく作業を進めていきます。

今後ともよろしく願いいたします。

(教員(起業準備中)U様)

全ては、「初期設定」最初のボタンの掛け違い無しに進んで行こうと思います。

以前何かの本で、「パラメータ」の事を読んで知っていたので、少し違いはありますが、変数が先ずキーであると分かりました。ビジネスは、変数だらけなので、それを極小にし、管理できるようになる。現在第4群にいる自分としては、先ず“死なない”事が何よりで、その為に変数を知り、それをコントロール出来るところからがスタートです。動くのは大切だが、飛ぶ前に考える事！思いつきで商売しない事が大事。その為、以下のポイントが重要です。

- 小資本
- コンセプト
- 固定費極小
- 商売はアート
- 粗利極大
- ストーリー
- すでに見込み客はいるか
- 顧客の分散
- 手離れのいい商売
- リピート要素
- システムに組み込む
- 紹介をもらいやすいか
- 営業不要のセールス
- 代替不可能なサービス
- 価格決定権を持つ
- いつでも修正出来るか
- ボトルネックを始めから潰す
- どこで戦うか

等々、数々のキーワードが今後大いに効いてきます。

今回は特に、途切れない課金の為に、LTV（ライフ・タイム・バリュー）を意識し、そのようなサービスにしていこうと決めました。

全ては、「初期設定」最初のボタンの掛け違い無しに進んで行こうと思います。今回は、ありがとうございます。

（宝亀山代表 辻 範男 様）

ある人からは起業を考える際は最悪のシナリオを想像しろと言われてい
ます。この音源を聞き、その意味が魂レベルでやっとわかった気がします。

鮎谷さん、坂元さん

お世話になります。Mと申します。
起業放談会音源を聞いた感想について返信致します。

私は11月に人から紹介されて鮎谷さんのメルマガを知り、今回まんまと鮎谷さんのビジネスモデルにはまり音源を購入しました。笑

購入してから1週間が経過し、延べ3回聴きました。
※約5時間の大作だったのでちょっと疲れしました。

私は自分なりのフレームに直し、何回も見直すことで血肉にしているので、2回目からエクセルにまとめはじめ、今のところ37個に集約されました。

私は2017年の起業を11月から本腰を入れて考えるようになりました。
ある人からは起業を考える際は最悪のシナリオを想像しろと言われていま
す。

この音源を聞き、その意味が魂レベルでやっとわかった気がします。
今の私はビジネスモデルをシンプルな言語化に落とせていない状況です。

この年末年始を活用し、もう一度ビジネスモデルや営業方法について精緻に
言語化し、春にはテストマーケティングができるとこまで行きたいです
ね。

簡単ですが、現状報告を兼ねた感想をお送りします。

(メーカー人事勤務 T. M さま)

私は創業して21年経過していますが、今回のセミナーをお聞きして、改めて出来ていた事出来ていないことの振り返りの良い機会になりました。

岡山市でリフォーム業をやっています藤本です。

私は創業して21年経過していますが、今回のセミナーをお聞きして、改めて出来ていた事出来ていないことの振り返りの良い機会になりました。

その中での気づきを書いてみました。

①ビジネスをカジノ会場のポーカーゲームのテーブルに例える。

広い会場の中にたくさんのポーカーゲームのテーブルが並んでいて、各テーブルに人が座っている。ここで大切なのは自分がどのテーブルに座るか？何も考えずに目の前のテーブルに座るようでは勝てるはずがない。

まずはしばらく様子を見る。そしてどのテーブルにどんな人が座っているかを見る。中にはプロのような強い人がウヨウヨいるようなテーブルもあれば、観光で来たついでにポーカーゲームでもやってみようかと遊びに来ている小金持ちの多いテーブルもある。

ここで肝心なのが自分が座るテーブルを選ぶという行為です。プロのような人がウヨウヨいるテーブルよりは明らかに素人の弱い人が座っているテーブルに座る方が勝つ確率は上がります。

ビジネスを始める時にこの考えに気づかずに始めることが多いですね。

例えば同じ商売を始めるのもどこで起業しようか地域を考える時に、まず今住んでいる街から考えます。最初の起業時に自分の住んでいる県から離れる人は少ないですね。

我々が出店先を拓げる機会でもこの考えは通じるのではないかな。

でもこの学びからすると競合が一番少なくしかも見込み対象顧客が多い地域を探して、あえて県を離れてもそこを目指して起業するのは正解かもしれません。

②今の事業の見直しの一つとして、もしこれから起業しようか？と考えた時に実際に今やっている事業を継続するかどうかを検討してみる。

そうすることでマンネリ化して継続している事業をもしかしたら撤退すべき事業と気づくかもしれない。

③自分の商売の中で、何が起きたら会社が傾くか？そこを想定しておきそこに備えることが大事。

④ボトルネックとは事業を拡大する上で障壁となる要因。
これがリフォーム会社の場合は人の採用がボトルネックとなる。
売上を拡大するには営業マンの数、職人さんの数どちらも必要になる。
そこに不足する前に着手しておくことが事前準備。

考え方として人の採用は集客と同じと考えなければならない。
お客様の声を読んで自分たちもそのような会社をお願いしたいと考えるように、
リクルートにもそこで働く人の声を揚げて、自分もそんな会社で働きたいと思っ
てもらえるような告知をしなければならない。

伝えなければ伝わらない。
まさに集客と同じくらい力を注がなければならない。

以上です。

これからの事業展開にも活かしていきたいと思います。

ありがとうございました。

(藤本 誠二 様)

自分のビジネスについて改めて考えるいい機会かと思い、購入させて頂きました。

お世話になっております。
音声セミナーの感想を述べさせていただきます。

ちょうどこの年末というタイミングで自分のビジネスについて改めて考えるいい機会かと思い、購入させて頂きました。

ビジネスの作り方として、クマムシのように死なないビジネスモデル、、、
改めて考えさせて頂きました。

というのは、事業拡大を目指すために、在庫を多くしようかと思っていたからです。
安易にそこにフォーカスするのではなく、基本の在庫がなくても買ってもらえるような仕組みが欲しいと感じております。

まずは、そこを第一に考えたいと思います。

(太田 利一 様)

これから行動を起こす私にとっては本当にありがたい情報です。

セミナー参加出来ず音源が出ないかと心待ちにしておりました。
早速購入させていただき聴かせていただきました。

情報量が豊富で内容がとてもわかりやすく、まずは気になったところを手帳に書き出し、何回も確認しております。

その中でも私が特に印象に残ったのは、地方と東京の話です。東京に寄せていただくことがあるのですが、本当に沢山の方がおられます。沢山の人を目の前で見ますと、人が多い場所の方がいいと思ってしまい、思考がその方向に動いていました。

音源を聴かせていただき、そんな単純な話ではないことを理解しました。
行動を起こせば結果としてわかったと思いますが、その前に理解する、未然に防げる、価値のある情報です。

これはほんの一例でこのような情報がつまっています。

これから行動を起こす私にとっては本当にありがたい情報です。
聴くたびに新しい気付きがあると思います。

ありがとうございました。

(K. I 様)

鮎谷さんのビジネスモデルから、どのようにビジネスにつなげ、発展させていくのかについて、多くの教えを頂いていることを感謝しております。

現在海外で働いておりますが、MP3形式なので、入手することができ、大変参考になりました。

固定費、資本を極小にして、始めは死なない経営を目指すというのは、とても大切なことだと思います。

もう10年以上メルマガを拝読しておりますので、わかってはいましたが、改めて、いろいろな例えを上手に用いて、難しい経営感覚を大変わかりやすく説明されていることに感銘を受けました。

海外でよく Anthony Robbins, Brian Tracy, Jim Rohn 等のセミナー等をオーディオでよく聴いておりますが、このような方法は多くの人にとって大変有益だと思いますので、今後の益々の働きを期待しております。

放談会というので、もっと話しがいろいろと飛びまくるのかと思っていましたが、意外にきちんと整理されていてとてもわかりやすかったです。

これも多分、鮎谷さんの中で長年かけて培われてきた思考がかなりのレベルできちんと整理され、体系化され、それをきちんと言語化されているからだと思います。

鮎谷さんのビジネスモデルから、どのようにビジネスにつなげ、発展させていくのかについて、多くの教えを頂いていることを感謝しております。

今後とも益々のご活躍を祈っております。

(H さま)

5万円というお値段は、自分にとってはそれなりに勇気のいる決断でしたが、2回聞けば2万5千円、100回聞けば500円になると思うと、非常にコスパのいい買い物であったことに気づき、時間を見つけては何度も聞いて頭に叩き込ませて頂いているところです。

鮎谷さんのメルマガは、ほぼ創刊時から拝読させていただいており、毎日いろいろな刺激を頂いております。

今回、はじめて御社の商品を購入し、鮎谷さんの生声を拝聴させていただきました。

メルマガのあの人はどんなお声なのかワクワクしながら耳をそば立てていましたが、いい意味で予想を裏切るべらんめえ口調にびっくりさせられ、生粋の江戸っ子かと思ったら、なんと自分と同じ関西人であることになおびっくりし、そして、こちらも予想を裏切る講演の内容の濃さに三たびびっくりさせられました。

5万円というお値段は、自分にとってはそれなりに勇気のいる決断でしたが、2回聞けば2万5千円、100回聞けば500円になると思うと、非常にコスパのいい買い物であったことに気づき、時間を見つけては何度も聞いて頭に叩き込ませて頂いているところです。

来年からは、本格的に商売を始める自分にとって、実にタイムリーな内容で、この絶妙のタイミングにこの教材と出会えたことに本当に感謝しております。

ありがとうございました。

(H. K 様)

久しく慣れで忘れていた、「生き延びる」この言葉をまた念頭に置いて、忘れていたあんなこともこんなことも、実現に向けて行動します。

ひよんなことから海外へ移住して十数年、既に現地国の国籍を取り、帰化をしています。移民当初は、とにかく他の移民との競争の中で生き残らなければ、あんなこともこんなこともと考えていたのが、気が付くと現地企業で、IT エンジニアとしてそこそこの評価で、そこそこの生活をしている。

あれ、これで大丈夫かな、こんなことが望みだったかなと思っておりました。

今回音源が販売されるとメルマガで読み、つい日本円を用意して購入いたしました。

「生き延びる」

移民の国で生活する私には、この言葉が一番印象に残ります。

移民当初、「生き延びる」、この言葉を毎日考えていました。

久しく慣れで忘れていた、「生き延びる」この言葉をまた念頭に置いて、忘れていたあんなこともこんなことも、実現に向けて行動します。

生コンサルと音源は、生花とプリザードフラワーに例えることができます。生花ではないが、いつでもどこでも咲いているのが音源。

音源は生よりは、やはりパワーは落ちると思いますが、いつでもどこでも学びの場を作ることができる長所があります。

また何回も容易に聴けますので、

「鮎谷様がさらっと語っていて、会場の皆さんもさらっと流しているようだが、実は予想以上に大事なんじゃないか？」

など、その都度いろいろなテーマを考えて聞き返せるのも長所です。

この度は感謝です。ありがとうございます。

(IT エンジニア K. U 様)

休憩中も含めて合間合間に話された鮎谷さんの実体験が生々しくて勉強になりました。

私自身は、起業に向けての構想を練っている段階であり、おぼろげながら進みたい方向は固まりつつあるものの、まだまだ具体性も蓋然性もない状態ですので、ほぼ「5群」の人間ですが、これまで鮎谷さんのセミナーやコンサルにて様々なヒントをいただき、今回の音源でまた一通り漆塗りができたと思います。

自分がやろうとしている事業が、お話の中で挙げて下さったポイントについて、一つ一つ該当するかどうかを自問自答しながら引き続き準備を進めていきます。この自問自答を、思考のクセになるように繰り返し考え続け、体に沁み込ませております。

今回、ピンと来たキーワードはいくつもありますが特にビビッと来たのは「構造」ですね。ビジネスを構造的視点で考える重要性、それを中長期のスパンで考えなければいけないということ。

次に「コンセプト」という言葉です。

そもそも何をやりたいか、誰に何を提供してその結果何を産もうとするのか、ということを明確に言葉にしなければいけないということ。

それから「QOL」を常に意識して最優先で考えるべきということ。

「自尊心」が重要であるということ。

一つ一つのナレッジももちろん重要だと感じましたが、上に挙げたような、大きな考え方とか根底に持つべき概念といったことが心に響きました。それから、休憩中も含めて合間合間に話された鮎谷さんの実体験が生々しくて勉強になりました（特に失敗談）。

近日中にぜひまたお会いしたいと思います。それまでに何か具体的な行動の結果をご報告できるよう精進いたします。

引き続きよろしく願いいたします。

(大島 雅人 様)

長い経験を積み、かつ実績を出され、今でも走り続けている鮎谷さんのお話を聴くことは、リスク軽減となり、金銭的損失回避にもつながります。

18歳の頃から考えていた独立を3年3か月前にした時は、

『これで夢が叶った』

と書いていたのですが、その日が地獄の始まりとなりました。

12年近く準備してきたにも関わらず、それに備えて実績を積んできたにも関わらず、ポイントを抑えていない状態で始めたばかりに、時間、労力、お金を無駄に使ってしまったと思います。

『人生とは残酷だな・・・』

と独立当初は何度も思いました。

特に良くなかったことが、集客の重要性と難しさについて考えていなかったことです。

これは、大企業や大都市圏での生活を通して、すでに顧客がいる、ということが当たり前のような環境で生きてきたからだと考えています。

だから、店名、ロゴ、価格、ホームページ、リピート販売、財務計画などを重視してしまい、それ以前にある、集客や営業の重要性が見えていませんでした。

音源の冒頭で、大儲けより死なないことが大事、ということをおっしゃっていて、『まさにそうだ!』と思わず深くうなずいてしまいました。
クマムシ経営という表現もわかりやすく、楽しみながらそのイメージを掴むことができました。

私自身が、今でも低空飛行ながら事業を続けられている要因として、

- ・開業資金を抑えたこと
- ・よって、借入金も極小化、返済期間を短縮化できたこと
- ・固定費を抑えたこと
- ・利益率が高いこと
- ・紹介が起きやすいこと

などが挙げられます。

続けていくから、知識量、経験値も増え、成功確率が上がり、失敗確率が下がる

る。

死なないからこそそれができる。

虫の息でも、試行錯誤を続けていけば、飛躍のチャンスは必ずある。
音源を聴くことで、そんな思いが湧いてきて、ワクワクしてきました。

今、一番楽しいことは、構造について考えることです。

今回の音源を繰り返して聴き、要素を多く満たしている構造を作っていきます。
死なないモデルを作ることができていれば、チャレンジすることへの恐怖感も減りますから、やれることはどんどんやっていきたいと思います。

最後に、起業放談会のテーマの先頭に、

「転ばぬ先の杖」

という言葉がありますが、まさにその通りです。

始めは、独特の比喩表現だと思って見過ごしていました。

しかし、長い経験を積まれ、かつ実績を出され、今でも走り続けている鮎谷さんのお話を聴くことは、リスク軽減となり、金銭的損失回避にもつながります。

私は、まだまだ小金持ちすら縁遠い人間ですが、音源も個別コンサルも高いとは思いません。

目先ではなく、長い目で見れば、これは適正か、もしくは、相当安い買い物だと思っています。今回も大きな収穫を得ることができました。ありがとうございます。

これからも宜しくお願い致します。

(ルクレクサ療術院 鈴木健太 様)

あえてお金をだして購入することで、5万円分の元は取ろう！と、メモを取りながら真剣に聴くことができました。

鮎谷 周史 様

今回の「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会の音源がでた時今の自分に必要で絶対聴きたい！と即購入しました。

メルマガを読むだけでは分かった気になって翌日にはほとんど忘れてしまっているだろうと自分自身で分かっていたので、あえてお金をだして購入することで、

5万円分の元は取ろう！

と、メモを取りながら真剣に聴くことができました。

以前のメルマガで鮎谷さんが起業するときのチェックポイントをあげて下さっていたのでそれも参考にして音源を聴きました。

音源の最初の段階で、

変数を極小化する。
変数をコントロールをする。

と鮎谷さんが仰っていた時点で、「どういう意味？」と私の頭の中はいきなりクエスチョンマークでした。
そして「粗利」って何？と自分の知識の無さにこんなんでも起業したいと思っていた自分が恥ずかしいとさえ感じました。

でも、この音源を聴いて分からなかった言葉はちゃんと調べました。
家でだらだらテレビ見たり友人と飲みに行ったりして過ごさなくて良かったです。

起業する前に、どこで商売するかでほぼ決まる。
そこは勝てる土俵なのか？
見込みのお客さんがいるのか？

この言葉は常に自問自答していく必要があります。

その他にも

固定費極小化
参入障壁が高い
撤退障壁が低い など

具体的なお話もあったのでとても勉強になりました。

この年末年始は目標設定の音源と今回の音源を繰り返し聴いて過ごします！

ありがとうございました！

(Y. I 様)

ど素人の私には、起業とはを一から教えていただき、言葉も含めて、いろはをありがとうございます。

鮎谷様。

2017年始まりました。

1月1日から感想を送らせていただきます。

そして1月2日のセミナーも参加します。

私は、10月15日の●●●●さんの●●●●●セミナーで、初めて鮎谷さんのお話を聴き、その時、サイン入り本購入、メルマガ登録した新参ものです。

毎日怒涛のメルマガで、●●さんのメルマガとでついてくのに必死でした。で、他のメルマガ解除しましたし。

そして、今回、初めて音源購入させて頂きました。

最初は起業放談会のみのもつもりでしたが、オーディオプレーヤーに入るのでまとめてどうですか？とオススメいただき、一晩考え、

- ・「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源、
- ・目標設定&目標達成放談会音源、
- ・フォローアップセミナー音源」

3点まとめて購入。

自分のクリスマスプレゼントにしてもこんな高額のものは初めてです。

購入の動機ですが、私は定年がそう遠くない50代の会社員です。

子育てしながら(終了)

介護(実母)しながらこの先の生き方？

父を看取ってからは死に方かも。

ずっと模索してきました。

結論は、

【80歳までは、元気に稼いでいたい、人さまのお役にたっていたい】

いや、これって健康であれば、できる！

でした。

フォローアップセミナーはまだ聴けておらず、今回は起業と、目標設定の感想になります。が、ど素人の私には、起業とはを一から教えていただき、言葉も含めて、いろはをありがとうございます。

正直「人がいい」部類になりそうな私なので、起業に向いてないかもしれないのですが、

80歳まで、さすがに雇ってくれるところないでしょう。

と思っていたので、飛びつきました。

少資本。
変数が少ないこと。
ボトルネックを考えておく。
お客様がいるかどうか？
固定費。
コンセプト。
粗利がとれるか？

起業ってこうやって作っていくんですね。
できる、できないは横において、おもしろいと思いました。

あと、鮎谷さんが、借金したことないと仰ってたので、個人事業主を目指す私には希望ができました。

目標設定では、

年齢のことは死んでも言わない??
そしたら、でてくること、
人には言えない目標が。。

私ってあきらめてたんだなあ。

と、実感しています。

長くなってしまいました。

明日ドキドキですが、お会いできるの楽しみにしております。
このお正月は読書をする決めてたので、空いていました。

まさか、10月のウレフェスからこんなお正月を迎えることになるとは想定外です。

今後ともよろしく願いいたします。

(H. N 様)

年末からお正月にかけて鮎谷さんの音源を腹の底に落とし込む感じで聴いてきた結果、ここ2、3日でいろんなアイデアが湧いてくるようになりました。

目標設定に続き、起業放談会の音声を聴かせていただきました。

目標とするのがコンサルタントとしての独立起業ということもあり、起業についての鮎谷さんの考え方は、まさに私にとってのお手本。

年末からお正月にかけて鮎谷さんの音源を腹の底に落とし込む感じで聴いてきた結果、ここ2、3日でいろんなアイデアが湧いてくるようになりました。

そして、今年の目標がどんどん具体的になってきました。

例えば、コンサルティング内容に関する自分の専門領域を徹底的に高めること。同時に、コンサルティングを通じて実現したいことや思いといった世界観を洗練しそれをコンサルティングという商品の中に練り込んでいく。

サラリーマンとしての日常の仕事の中でも、将来のコンサルティングにつながるような仕事の経験値を圧倒的に積み上げていき、仮説と検証を繰り返す、などなど。

今年に入ってまだ10日も経っていませんが、この先とても楽しみになってきました。

とても有益な音声を公開いただき、本当にありがとうございました。

(A. K 様)

最強の音源です。

鮎谷様

いつもお世話になっております。

「起業放談会音源」を購入させて頂きました、Fです。

先日東京会場で放談会に参加し、今回復習用として音源を購入させて頂きました。また他の音源も購入させて頂き、毎日拝聴しております。

毎日音源を拝聴する事により、臨場感が増して心が震え、新たな気付きやアイデアなどが毎日続々と生まれています。

素晴らしい音源を販売して頂き、本当にありがとうございます。

鮎谷様がおっしゃられている

「漆塗りのごとくに、徹底反復、徹底刷り込みが重要となる。」

を、毎日実感しております。

私はメーカーに勤務しており、*本日は正月明けの初日出勤日だったのですが、同僚と一緒に、新規事業立上げのアイデアなどを話し込み、「いくぞ!」と盛り上がりました。*

初日からエンジン全開フルスロットルで働けるのも、鮎谷様のおかげと感謝しております。

「起業放談会音源」本当にありがとうございます。
今後とも宜しく願い申し上げます。

・まだ音源を購入されていない方へ。

私の様なメーカー勤務の方などにも、「絶対に死なない最強のクマムシ経営」を学ぶことをお勧めします。

今回の音源タイトルは

「圧巻! 極小リスク、ミドルリターン起業放談会」ですが、

もともとのセミナーのサブタイトルは

「起業放談会（転ばぬ先の杖放談会）」

でした。

もしも音源のタイトルが「起業」のほうで購入を迷われている方は、「転ばぬ先の杖」の音源として是非御購入してみてください。

起業時に限らず、仕事や人生においてあらゆる場面に応用活用出来ると思います。

クマムシの様に、死なない方法でチャレンジする事が出来るので、あらゆる場面でチャンスが待っています。

最強の音源です。

（メーカー勤務 K. F 様）

鮎谷さんのこれまでの経営感覚や学び、人との付き合いのなかで培ってきた、ガチな感覚をもった的確な文字・言葉でもってそれを聴くことで、頭で考えて学ぶのとは異なる、まさに体得するという感覚を持って、起業について学ぶことができました。

目標設定放談会の音源に続きまして、今回、起業放談会の音源を聴かせていただきました。

当初、目標設定の音源を聴くより前に、この起業音源の案内もメルマガで受けていましたが、目標音源を聴いて感想を送付して、目標設定2時間をやってその後数日かけて再読・加筆修正を加えている(実は今も改良中です)うちに、

「起業音源も聴いた方が良いかもしれない・・・！」

と思い至りまして、購入に至りました。

目標設定音源を聴いての目標設定において、いま動き出したばかりでしばらくは副業のような形で進める予定の仕事について、今後どう進めていくかということについても目標のなかに織り込んだことから、これを目標から現実に取り込むにあたって、起業放談会でのお話を聞くことが速度を速めるのではないか？と思ったわけです。

購入し、年末から年始にかけて3日ほどに分けてでしたが、すべて聴き終え、第一巡をまずは自分のなかに落とし込みました。
約5時間、集中してメモで手を動かしながら聴き続けました。

圧巻でした。

実際、聴くのと聴かずとでは大違いでした。

ある程度聴いたことがあることであっても、鮎谷さんのこれまでの経営感覚や学び、人との付き合いのなかで培ってきた、ガチな感覚をもった的確な文字・言葉でもってそれを聴くことで、頭で考えて学ぶのとは異なる、まさに体得するという感覚を持って、起業について学ぶことができました。

また、知らなかったこともたくさんありました。

とは言いつつも、この一巡だけでは聴きもらしていたこと・気が付かなかった点も多々あるかと思しますので、二度三度と聴き返して、仕事に落とし込んで

いきたいと思います。

そして、目標設定放談会と併せて、目標のブラッシュアップをしつつ、その実技のフォローとなる起業放談会を聴く。

この繰り返しで今年は年始からスタートダッシュを掛けられそうです。

目標設定音源と起業音源は、一見つながりがないようですが、実はつながりがありますね。

両方を聴くことで得られることが多々ありました。

また、一部起業音源のなかで、倦怠期の話がありましたが、このあたりは目標設定をして行動に移す際のヒントになりました。

両方聞いている方がどの程度おられるかは分かりませんが、両方聞くと相乗効果抜群です！

今回は2つの音源を通してお話を聴かせていただきましたが、今年はライブのセミナーもぜひ参加したいと思っています。

2つの音源大変参考になりました！

(野田 翔一 様)

毎日充実しています！という鮎谷さんを目指して、生活を見直し、仕事に活かすべく、音源のシャワーを日々浴びている今日この頃です。

坂元様

いつも大変お世話になっており、誠にどうも有り難うございます。
社会保険労務士&キャッシュフローコーチの福井雅之です〇（^-^）〇

標記の件ですが、年末年始に拝聴致しました。
以下あまりまとまりがありませんが・・・感想です。

正直なところ・・・1, 2度聴いたくらいでは理解があまり届かない、というほどの内容で、圧倒されました。

曲がりなりにも開業して10年経ち、開業当初からDM→セミナー→契約、という流れで顧客を獲得し、最近は+紹介でポチポチ顧客を獲得しています。

ただ、レベル感としては3群よりやや上、買いたい書籍や参加したセミナーなどには躊躇無くお金を出せますが、まだ2群には至っていない、という感じでしょうか・・・

全体的な理解・把握が出来ていませんが、なるほど、見直しを掛けなくては・・・とか、心に残ったのが以下の言葉です。

会社は原則倒産

・・・この状態がこのまま続くような錯覚を感じていたかも知れません。
最低限は維持できているから・・・というのが実は衰退の始まり。
目標の音源も聴いて、昨年末に新たな目標設定をしましたので、上記のような状態は脱する異は出来ると思いますが、自分にとって「クマムシ」になるには何かが必要か、探してみます。

固定費の極小化

・・・お金に細かい割に、一度契約してしまうと意識の外に行ってしまうので、今一度全ての出勤を見直してみます。
今年の経費入力には妻では無く、自分ですることになりました。

背水の陣でも頑張れない

・・・目標音源で学びましたね・・・
自分もいざとなれば力を発揮出来る、とどこかで考えていたかも知れません。

この3ヶ月（鮎谷さんは100日はいないとのこと）で変わって、未来からの引力でその気になって動けるよう自分をイメージしています。

売れなくても売れて行く

・・・自分の仕事ではどうするのか・・・
じっくりモデルを考え続け、試行してみます。
今年はテーマを絞りましたので、それに傾注して行きます。

マカダミアナッツの逸話は、
そんなのあったらいいな・・・
と思いました。

ただ、自分には無理とは思わずに、意識の片隅において置きます。

毎日充実しています！

という鮎谷さんを目指して、生活を見直し、仕事に活かすべく、音源のシャワーを日々浴びている今日この頃です。

どうぞ宜しくお願い申し上げます m(_ _)m

（社会保険労務士&キャッシュフローコーチ 福井 雅之 様）

「もっと早くに聞ければ良かった！」と思った反面、「今の段階で聞けて良かった！」とも感じました。

貴重なお話の音源を発売して頂きありがとうございます。

私は弁護士として法律事務所を開設してから2年あまりが経ちますが、今回の音源を聞いて

「もっと早くに聞ければ良かった！」

と思った反面、

「今の段階で聞けて良かった！」

とも感じました。

お話の全体を通じて鮎谷さんが仰りたかったことを一言でまとめると

「起業にあたってのリスクは最小限にすること」

に集約されるように受け取れました。

特に、

- 固定費は極力小さくする（船底にフジツボを付けない）
- 確度の高い見込み顧客を持ってビジネスを行う（地続きのビジネスをする）
- 売上げは単発型ではなく継続課金型を目指す
（マンモスを狩りに行くのではなく年中収穫できるナツの木を育てる）
- 他人からの紹介を生み出しやすい仕組みを作る
（HPがない（又はHPがあっても良さが伝わらない）のでは紹介できない）

といった部分が印象的でした。

私の商売（弁護士業）は、顧問契約等を除いては

「1回の単価は高いが、いつどのタイミングで仕事に来るかわからない」

という、マンモス狩りに近いモデルですが、

「死なないための経営」

と考えた場合には大きなリスクとなることを改めて感じました。

私は今年は（まさしく継続課金型である）顧問契約の件数の増加を目指しておりますが、頂いたお話を参考にしつつ、いかに他人からのご紹介を頂きやすい仕組みを作り、確度の高い見込み顧客になって頂くかを考えていきたいと思っております。

また、お付き合いで入った会合や他のサービスよりも高額であるにも関わらず見直してこなかった利用中の継続サービス等の見直しも併せて進めていきたいと考えています。（これらについては既に実行に移している部分もあります。）

鮎谷さんは常に

「代金の10倍以上の価値を返す」

ということや

「セミナーや音源などは極めて廉価」

ということを仰っておられますが、上記のようなことが実現できればまさしく

「音源の代金を支払っていくらでもお釣りがくる」

という状況になります。

その意味で今回もいい買い物をさせて頂いたものと思っております。

今後も良質なコンテンツのリリースを期待しております。

（アンサーズ法律事務所 弁護士 荒木俊和 様）

実際の業務に即反映できる、極めて実践的な内容でした。

仕事上、あらたなビジネスプランの相談を受ける機会が少ないのですが、

その際は

- そもそも法律上禁止されていないか
- 禁止されている場合、他のやり方で法律の規制を回避できないか

という弁護士特有の観点からのアドバイスを行っていたように思います。

今回のセミナー音源を拝聴して、

- 不確定要素（変数）をいかに少なくして、
ビジネスの予測可能性をいかに高めるか
- 根拠なき楽観が最悪
- 儲けるより死なないこと最優先に考える

という観点を頂きました。

実際の業務に即反映できる、極めて実践的な内容でした。

感謝いたします。

（弁護士 K. S 様）

自分の現在の業務の課題が明確になったという面からも、非常に価値のある内容でした。

個別の項目でみると、鮎谷さんの過去のセミナーやメルマガで学んだことの再確認というかたちではありましたが、改めてまとめて学ぶことにより、ツールとして活用できるレベルに落とし込めたと感じました。

併せて、個々のチェック項目のベースとなる思想というか基礎というか、そのようなところも掴むことが出来るとともに、個々の項目同士が有機的に組み合わさっていると理解しました。

この半年で、一番大きなウエイトを占めていた仕事が終了し（一社依存になってしまっていた）、それと同時に数社から業務依頼いただくことになりましたが、これらの新たな仕事が結果として時間の切り売りのようなかたちになってしまっているため、物理的な時間の確保という意味からも、改めて体制を考えていく必要があります。

自分の現在の業務の課題が明確になったという面からも、非常に価値のある内容でした。

「勝つべくして勝つ」という言葉が印象に残っています。

そのような状態に少しでも近づけるよう、仕組みや体制づくり、日々のチューニングしていきます。
今回もありがとうございました！

（公認会計士 H. T 様）

今回のセミナー音源での起業に関する鮎谷様のお話は、中小企業に勤めている者にとっても日々の仕事の質を高めていくことや、新たな利益を産み出す為に、どのようにビジネスを発想していけば良いかを学べた点で、とても意味があるものでした。

この度は、目標設定セミナーに続き、起業セミナーの音源を購入、拝聴させていただきました。

購入させていただいた理由は、目標設定セミナーで目標設定とPDCAを回していくことの大切さを学び、直ぐに目標を設定を実行し、ではどうこれから動いていくべきか、を考えてのことでした。

これまでの自分は、やりたい目標を持って会社へ入社し、企業の中で自身を高めていくことや、具体的にビジネススキルを上げて組織の中で力を発揮していくことを成長の基本ベースにした発想を常に持っていました。

そのような私には「起業」という考え方が身近なものとしてあまり無く、特別それが問題という意識も無かったのですが、改めて設定した目標へ向けて自身を高めていく為には、「起業」という発想も必要ではないか、また起業を本気で考えていくかまで分からなくても、まずは人生の目標への「PDCA」を回していくことの一貫として、「起業」で成功している鮎谷様の起業に関するエッセンスを学び、自身の今後の可能性を広げていく手段にしたいと考えたことが、購入動機です。

今回のセミナー音源での起業に関する鮎谷様のお話は、中小企業に勤めている者にとっても日々の仕事の質を高めていくことや、新たな利益を産み出す為に、どのようにビジネスを発想していけば良いかを学べた点で、とても意味があるものでした。

勉強になった点は盛り沢山ですが、具体的には下記のような点です。

- ビジネスは「変数のコントロール」であり、変数をしっかりコントロールでき、分かりやすいシンプルなコンセプトのビジネスを目指すべきであること。
- コンセプトは重要であり、ベストは営業が不要な美しいビジネスであること
→ 推薦・紹介のもらえるビジネス、口コミを大切にすること
- できる限り変動費化して固定費を最小にしていくこと
小資本で起こせるビジネスをまずは考えるべきであること
- リスクを抑制し直ぐに死なないクマムシ経営を目指すべきこと
- どこで勝負すべきか、走り出す前によく見極めること
(ポーカーゲームのテーブル)

- 意思決定基準を言語で明確にしておくこと
- 競争優位性<参入障壁が高い<模倣困難であること
撤退障壁は低いビジネスであるべきこと
- 値上げ交渉のポイント（まずは言ってみる、大義名分、理由を複数並べる）
- ものが溢れる時代には如何にストーリーを消費してもらうかがポイント
- 特定顧客に振り回されないよう、顧客は分散させておくこと
- 手離れの良い商売をすべき
（標準化されたものを売る、顧客とのグレーゾーンを無くしておく）
- 未充足の潜在ニーズを探すこと
- ビジネスのボトルネックを予め把握しておくこと

どれも、起業はもちろんです、企業内で経営に関わっていく立場や、経営者からの評価を高めていくにも非常に重要なことばかりで、「視点、切り口」の基本としてとても役立つものです。

自身が今度どのように動いていくか、そこがやはりポイントですが、これについても参加された方の質問への回答として、目標とする世界にいる人との接点、ご縁のつくり方のポイント（金銭解決と非金銭解決）を明解に答えてくださっており、このような実証済みの具体的なアドバイスが非常に参考になります。

起業を目指すべきか、まだ明確ではありませんが、セミナー音源を10回以上は拝聴させていただき、起業で成功した鮎谷様の音声を聞くことで、その世界観をより身近に感じられるようになった点も今回のセミナー音源を購入させていただいて良かった点です。

今後とも、素晴らしい学びの提供を期待しております。
有難うございました。

（H. H 様）

何度も音源を繰り返し聴いて、理解を深めて実行に移していきたいと思
います。

目標設定放談会の音源を購入し、聴いてみて、かなり刺激的な内容でした
ので、起業放談会の音源も購入しました。

一度しか聴くことができていないため、まだまだ理解不足ですが、どのようなビ
ジネスモデルで起業するか、そのためにどのような準備が必要か、特に準備が重
要なのだと感じました。

起業したいと思いながら、どのように準備をすれば良いか、すら分からない状態
です。

何度も音源を繰り返し聴いて、理解を深めて実行に移していきたいと思
います。

貴重な音源をありがとうございました。

(研究職 K. S 様)

いつも以上に情報が盛り沢山で、鮎谷さんのビジネスに関しても随分とオープンに語られており、机上の空論ではない実体験に基づくお話であることがピンピン伝わり、非常に多くの気づきと学びが得られました。

鮎谷さま

起業設定放談会の音源を拝聴させていただきました。

いつも以上に情報が盛り沢山で、鮎谷さんのビジネスに関しても随分とオープンに語られており、机上の空論ではない実体験に基づくお話であることがピンピン伝わり、非常に多くの気づきと学びが得られました。

学びの項目を上げればきりがありませんが、特に学びとなったのは以下の3点でした。

1. 起業に必要なことをリスト化されていること。
リスト化すること自体が、事象を総括して抽象度を上げることであり大切なことであることを再認識。
2. 言葉にのせることで動き始める。固定費極小など、
いわば誰もが漠然と知っていることでも、
しかと言葉として自分の中の判断基準として持っていると、
意識の向き方や度合いが上がり、より良い結果につながるということ。
3. 初期設定の大切さ。これを誤ってしまうとリビングデッドになってしまうこともある。

今回の起業放談会以外の音源も購入させていただいていますが、その内容とリンクする場面もあり、結果としておっしゃっていることの理解が更に深まるという、メリットもありました。

今後も引き続き素晴らしい内容の音源をご提供いただけることを楽しみにしております。

(M. T 様)

音源を聞いていないまま起業していたら泥沼、落とし穴に、間違いなくはまっていたに違いありません。

「起業放談会」の音源、ありがとうございます。

鮎谷さんのお話は気づきををたくさん与えてくださるので音源だけでなく、メルマガも毎日楽しみにしています。

起業は、もう10年程前から考えていたのですが何をしようかと踏み切れずに仕事を続けている第5群の者（笑）です。

でも、この音源を聞いて、

「早まって起業していなくて良かった！！！」

と、心から思いました。

音源を聞いていないまま起業していたら泥沼、落とし穴に、間違いなくはまっていたに違いありません。

起業を始めるにあたっては、まずは「勝つ」より先に「死なない」経営の大切さについて様々な視点から事例をまじえてお話しして下さりとてもよく理解できました。

売らなくても売れていく営業ができればストレスなく順調に売れていくのですね。

お客様を獲得する難しさ、
継続してくれるお客様の大切さ、
それでいてお客様は分散した方がいいこと、
お客様がいてくれるから商売が成り立つことを改めて認識しました。

そのために、頭を使って考えぬいて、代替不可能な潜在ニーズを掘り起こし、試作とテストマーケティングを繰り返していくことの大切さ。

今後も、すぐにではなく、ゆくゆくは起業を...という気持ちなので、今から少しずつ未来のために種まきをしたり、やりたいこと、想いを言葉に表していきたいと思います。

まずは自分の生き方、ライフスタイルの目標をたてて、自分の向かいたい方向性を目指し、微差の進化を毎日積み重ねていきたいと思っています。

そして、今周りにいる人たちを大切に、将来お客様になってくれるかもしれないので...というといやらしいですが（笑）、人生の目標として、人とのつながりを大事にしたいと思ったので、あらためて心をこめて人との関係を築いていきたいと思いました。

実のところ、この音源を聴いてから、逆に起業はやめ、今の仕事を定年まで続けようかという気持ちも湧いてきています。

といいますのは、自分の生き方の目標を考えた時、職業は、自営業でも、会社員でも関係ないかなと思い始めました。

ただ、いつクビになるかもわからないの世の中なので、この放談会の音源を聴いて、そうだったらそうだったで起業してみよう！
というある種の開き直りの安心感が生まれました。

という感じで、矛盾した二つの考えに到着したところですが、いずれにしてもこの音源を聞くことができ本当に感謝しています。

今後も鮎谷さんのお話を楽しみにしています。

(Y. F 様)

■当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>

**飛び出す前に「死なないビジネスモデル=クマムシ経営」を熟考していきま
す。**

今回はとても貴重な音源を聞かせていただきましてありがとうございました。
実はメルマガを購読し始めたのは今年になってからという鮎谷塾初心者です、す
みません(笑)

会社同僚の紹介でメルマガを購読し始めまして、**1か月もしないうちに今回の
音源を購入させていただきました。**

現在私はサラリーマンをしておりますが元々起業には興味もあり、今回まさにタ
イトルに惹かれ購入を決めました。

今回の話で一番参考になったのは「起業における初期設定の話」です。
何より鮎谷さんのメルマガからの集客におけるビジネスモデルが素晴らしすぎま
した。

後付けとはおっしゃっておりましたが、もう既に私自身もロックオンされてお
ります。

でもそれには毎日あの熱量の文章を途切れることなく継続して配信し続けられる
仕組みが為せる技なのだろうと思います。

**飛び出す前に「死なないビジネスモデル=クマムシ経営」を熟考していきま
す。**

ありがとうございました。

(M. N 様)

起業を志す人だけにとどまらず、ビジネスパーソン全般にも役立つ音源です。

起業放談会のクマムシ経営のためのチェックリスト、鮎谷氏のビジネス構築、ココでしか聴けない話など、「死なない」起業のポイントについての放談会—ですが、独立をめざすにせよ、会社の中にいるにせよ、起業を意識して、自分の周りの事業、営業を幅広く観察することで、いままで見えてこなかったものが、みえるようになることを実感させてくれるスグレモノの音源でした。

今、仕事でやっているプロジェクトの問題点、改善点もこの音源から教えていただきました。仕事を利用して「起業」の予行演習ができる。

—方で、「起業」という視点を得ることで、組織のプロジェクトや仕事を見直し、効果を上げることもできる。起業を志す人だけにとどまらず、ビジネスパーソン全般にも役立つ音源です。

さらに、自分自身を人様に知っていただくことで事業展開のサポートをいただく、あるいは商品やサービスを買っていただく。

それらを通じて、自分を経済的、精神的に逞しく成長させる—営業というのは、本来的には、とても身近で、必要で、チャレンジャブルで、楽しいことなのだということも、鮎谷氏のお話を通じて教えていただきました。ありがとうございます。

目標設定放談会とあわせて、ビジネスパーソンの必須音源ですね—と言いたいところですが、続々と必須音源が出てきてますね～～（汗）。

これまで聞いた音源どれもが密度が濃いので、何回か聞いて、目標設定したり、仕事の現場で適用したりして、心身に染み込ませながらやっていますが、さらなる必須音源が出ており、おまけに、売り方がうまくて困りますね。

（S. O 様）

鮎谷さんのメルマガを読んだりセミナーに参加するなりして、何かしら共感することがあったのならば、購入されて損することはまずないと思います。

鮎谷さん、ご無沙汰しております。Mです。
今回も大変勉強になります。本当にありがとうございます。
たくさんの気づきがあり、まとまらないため思いつく限りを箇条書きにいたします。読みづらかったらごめんなさい・・・

・これまで鮎谷さんの音源やセミナーにて質疑応答の場面をいくつか見聞させて頂きましたが、今回の音源で感じたことがあります。それは、鮎谷さんの反応速度が以前よりも速く感じられたことと、より自信をもって明確に回答されていたということです。前者はゼロコンマ何秒という感覚だとは思いますが、以前と比べて速く感じられました。後者は以前からも自信をもって明確に回答されていましたが、今回はより強く感じられました。膨大な数のコンサルの成果の一端を垣間見ることができた気がいたしました。

・ごく当たり前のことがやはり大切なのだと再認識いたしました。
提示いただいた項目に対し、一つでも多く合格とするためには何をやる必要があるのか？という問いを自分が持てたことは本当に良かったです。

個人的には、まずは独立前の見込み客の確保です。
これまでメルマガやセミナーで何度か見聞してきたように思いますが、今になってようやく理解することができました・・・話が少し脱線して恐縮ですが、色々とうろウロした結果、私は整体という才能を使って稼ぐことが現状では最も自然であるということを知り、昨年あたりから気づき始めました。
縁あって商売のスペースを月額 2,500 円で間借りすることができました。
会社員をしながらコソコソと副業に励み、見込み客を増やそうとしています。
これまで自分がしてきたこと、これからやろうとしていることの原因がこの音源で語られていたように思います。音源により私の思考や行動を言語化して頂いた、そんな風に思います。

・見込み客を確保すると決めたところ、世界がまるで違って見えます。
今までの自分の言動を改める必要があります。気付かせて頂いて本当に感謝しております。

・一度全体を流して聞いて、こりゃ勉強になると思い、改めて机に座ってメモを取りながら聞いています。あと半分残っていますが、まるでセミナーに参加している気がします。休憩中の雑談が入っていたり、ブラインドを閉めてくれみたいな会話が入っていたりと臨場感を味わえよかったです。

・今回もそこまで言って良いんだと思ってしまうくらいの裏話を聞けました。顧客にできる限り価値を持ち帰ってもらいたいという気概を感じ取れました。

・固定費削減の件、早速実践いたしました。まずは年間 25,000 円削減できました。まだまだあると思います。見直します。

・まずは死なないこと、身の丈に合った商売をすること。リピーターを作ること
・・・聞いていてとても楽しかったです。自分には何ができるだろうか、何をしようかと血沸き肉躍る感覚。トム・ピーターズの本を初めて読んだ時を思い出しました。

・楠木建さんのストーリーとしての競争戦略、多分鮎谷さんの他の音源か何かで知って約 3 年前に購入しましたが、当時はよく解らず途中で止めてしまいました。今回言及されていたので、改めて手に取ったところメチャクチャ面白いことがようやく解りました。今読んでいる最中です。何度も読むと思います。

・本音源の購入を迷われている方へのメッセージですが、鮎谷さんのメルマガを読んだりセミナーに参加するなりして、何かしら共感することがあったのならば、購入されて損することはまずないと思います。人によっては鮎谷さんが命の恩人となるかもしれません。私はそうになりました。鮎谷さんへの感想にて毎度書いていると思いますが、この内容でこの価格は間違いなく安いです。実践することが前提ですが、今後数年、数十年において、何倍ものリターンを得ることは間違いのないからです。

・・・とにかく思いつくままに記載してしまいました。感謝の気持ちが少しでも伝われば幸いです。(拙い表現により、万一不快に思われた場合はごめんなさい・・・悪意は一切ございません)今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

(ソフトウェアエンジニア M. M 様)

鮎谷さんの具体的な事例やエピソードのおかげで、たくさんのインスピレーションを受けました。

鮎谷さん、今回も音声ありがとうございます。

ビジネスをはじめて、10年たちましたが、鮎谷さんの音声を聞いて、あらためて基本の大切さを認識しました。

- 成功体験を積み上げること
- 第2領域の時間をとって、行動すること
- 見込み客をどう集めるのか
- 優れているビジネスはシンプル

などがとくに印象に残りました。

また鮎谷さんの具体的な事例やエピソードのおかげで、たくさんのインスピレーションを受けました。

ありがとうございます。

ビジネスを継続する難しさもありますが、何より自分の好きなことをできている喜びを感じているので、また初心にかえり、真摯に取り組んでいきたいと決意しました。

ありがとうございます。

(恋愛セラピスト ルーク平野 様)

既に音源コストの5倍以上の売上げに繋がっております。

何のセミナー/勉強なしに勢いだけで起業して1カ月。
勢いとこれまでつけてきたスキル、コミット力のみで営業/成果出しをしてきました。

しかし、より事業を安定的に回し、圧倒的な付加価値をお客様に提供したく、今回キチンと体系的に起業について学ぶことにしました。早速「2.付加価値向上」の部分をガッツリ取組むことで、既に音源コストの5倍以上の売上げに繋がっております。ありがとうございます！

ただ、下記項目を見ると実践できていないことが大半なので、益々、お客様の真の付加価値提供、圧倒的付加価値提供のために、精進したいと思います！

■起業セミナー音源まとめ(福澤が気になった部分のみ)

1.生き残り続ける

- ビジネスモデル/コンセプトの初期設定が重要
- 変数を減らす→単純なビジネスをやる！
勝ってるモデルはシンプル。
「〇〇の人に〇〇を提供する。他社は〇〇の理由で入ってこれない」
- 取引先を分散しリスクに備える
- お客さんを断る選択肢を自分で持っている
- 撤退障壁を限りなく低くする

2.付加価値＝単価を上げるために

- お客さんはコンセプト(物語/世界観)を買いたい
ex.経営者としてQOLを高める(お金〇,感情〇)/ライフスタイルを売る
ex.ワインは脳で飲み、脳で味わう
→コンセプトをパッケージ化して売る
- 充足されていない潜在ニーズ(声なき声)を探り、それに応える商品を出す
cf.人材確保→応募して欲しい人の声なき声を聴き、表現する
...「満たされていない顕在ニーズ」への商売はレッドオーシャン

- 多くの人「何をやったらいいかわかりません」
課題を特定してくれた人に、課題の解決をお任せする

ex.日々全力を出し切れていない、エネルギーを出し切れていないお客様に

- 1) コトバで問題特定:スクエアライフ、毒の沼地、自己啓発書ドーピング
- 2) 潜在ニーズを渡す:エネルギーをフルにぶつけられたら嬉しいですね?
- 3) それを買ってもらう

- コンセプトを売る手段のビジネスとして、商品/販売システム(仕組み)構築
...営業は確率論。良いシステムの構築に全力をかける

- アップセル/クロスセルが高いか
- リピートしやすいか
- スイッチングコストが高いか(継続課金など)
- お客様をロックオン出来るか
- 如何に、顧客に少しずつやってもらう→行動の中毒へ導くか
- 紹介をもらいやすい仕組みか(集客コストゼロに)

ex.HP/お客様の声/推薦文/プロフィール/小冊子/自分の意見など

→売らずに売る。マカデミアナッツのように売る

- 競争優位→参入障壁→代替不可へと突き詰める
⇒価格決定権は自分

- 手離れの良い商品か
≠受け仕事の多い仕事(成果物を求められる仕事)

3.事業を成長し続けさせるために

- 次、次の次のフェーズでどうありたいかを常に考える、知覚する

ex.自分の次の次元の人に会う

→成長の踊り場が来る前に、次の目標を掲げる

→その内数としての金銭目標を設ける

- 事業の成長のボトルネック明確化→対策

- じきに来る未来を想定した生き方をする

ex.事務作業は自分でしない

- より情熱を燃やせることをやる

- 一見して非合理的なことをやり切った先に、誰もがたどり着けない合理の世界

→次の世界へ(標準化/コンテンツ化)

そこに、競争は発生しない

- LTV と顧客数。まずは LTV を優先して突き詰めると付加価値向上数は後から対応可能。コスト大。

4.その他

- 意思決定基準はコトバで表す
ex.固定費極小
- 時間を確保できるような仕組み構築
- 今の自分にとっての第2領域明確化/実施
- お金(※)の投資判断基準：一生でのリターンの大きさが妥当か
(※):自分/他人/飲食その他、使用するお金すべて
- お金を払うときに「自分は何故支払ったか」を考える
→自分の商売に生かす
- 値上げ依頼方法：手紙を作る。こちらの勝手な言い分なので、どうしても難しければ他の所で、ただご了承ください。
大義名分の理由の「数」を重ねる。辛抱してきましたが、

(福澤商店 福澤 知浩 様)

こんなことまで教えてくださっていいのか？っていう内容にビビってます。

鮎谷様

スタッフの皆様

【起業放談会音源】！！

恐るべし！！

とんでもないです！！

ヤバいです！！

メルマガ登録した時点で勝負があったんです・・・（音源にもありますが・・・）
みなさん、どうあがいても無駄です。
私たちの負けなんです。（笑）

目標設定 3 部作からの起業放談まで 4 音源！！
あっという間に購入していました。

他のお客様の感想にもありましたがこちらのペースも考えて下さい！！（笑）

音源は冒頭から「結局のところ商売とは変数のコントロールです」からはじまり・・・

- ・変数の極小化
- ・美しい商売（素敵な言葉です！！）
- ・固定費極小・・・などなど

起業する、しないに関わらず非常に為になる内容です。

当然目標 3 部作とも根本の考えは連動されているのでとんでもない学びになりました。

（また、三田さんの音源を聞くことで更なる学びも多く鮎谷さんのご配慮に惚れてしまいそうになっています（笑）ありがとうございます。）

毎回書いていますが・・・（笑）

こんなことまで教えてくださっていいのか？っていう内容にビビってます。

特に「充足されていない潜在ニーズ」の話
自分は常々この辺のところを知りたいと思っていましたので・・

(すごい内容です!!)

潜在ニーズを掘り起こすためには「言葉」が必要である!!と

まんまと鮎谷さんのマーケティングにやられています(良い意味ですよ!!
(笑))

メルマガになんでこんなことが書かれているのだろう??とっていたんですが

なるほど!???

知らない間にやられていました!!(笑)

今回もそうなのですが鮎谷さんがどのようにビジネスをやられているのか、その詳細なカラクリまで話されているのでこちらがヒヤヒヤさせられます。

また、その鮎谷さんの度量にやられてしまいますね・・
恋もビジネスも惚れたらダメですね・・・(笑)

今回も素晴らしい学びを本当にありがとうございました。
大変お忙しいと思いますがお身体には十分お気を付け下さい。

鮎谷様、セカンドステージ事務局の皆様今後もさらにすてきな学び場が広がることを楽しみにしています。

(山本 研一 様)

学生の僕にとっては高い高い買い物なので、数倍、数十倍、数百倍の元が取れるように「全ての学びは前倒し」の精神でやっていきたいと思いません。

鮎谷様、スタッフの皆様

先日、

「極小リスク、ミドルリターン起業放談会」

音源を拝聴させて頂きました。

ありがとうございます。
少しばかり報告させて頂きます。

実は僕は、昨年7月の「日記の書き方放談会」に参加させて頂きました学生です。

その後、大学を休学中でしたので、欧州のサッカークラブへ約半年間、1人、マーケティングインターンをしていました。
某サッカー日本代表選手が実質的オーナーの小さなクラブです。
ヨーロッパの慣れない環境の中、そして同世代の人間がお金をもらってサッカーをしている中（選手の半数は歳下でした汗）、自分は無給。

スタッフの方に

「これやってください。」

と言われたことに

「はい！」か「イエス！」か「オフコース！」

と即答して1つ1つこなすものの、日々に流され、流され、1時間経って、1日経って、1週間経って、1ヶ月経って、、、

「この仕事、自分がやらなくてもいいな。」

「誰でもできることばかりだな。」

「何やってんだろ。俺。」

「しかもタダ働き。泣」

「俺もサッカーして金もらいてえ。泣」

と虚しい日々が待っていました。

そんな中、鮎谷さんのサイトにある、過去の「平成進化論」メルマガを貪るように読んでいました。さらに、「日記」も書き続け、途中から公式インターンブログを作って、100記事近く書き続けました。

「損して得取れ」

「プラスの痕跡を残す」

「今は、毛虫のようにウジウジ」

「仕事の報酬は、仕事」

などなど、それら、

「良質な言葉」に励まされ、後押しされるかのように、体がムクムクと動き出しスタッフに

「試合の日に（スタジアムの）グッズ売り場でやってみたいことが2つあります。」

と申し出ました。

当日、試合で相手に大差で負ける。

当日、グッズ売り場の電気がつかず、暗いまま。

当日、唯一の店員の学生バイトが休む。

などマイナス要因（音声でいうところの「コントロールできない変数」でしようか。）がありました、グッズ売上を通常の2倍以上にしました。
（経費も使わず、人件費もかかっていません汗）

その後、売上の少しを経費として使わせて頂き、もう一段階アイデアを加えました。

それを引き継いで、次戦時の売上を楽しみにして、日本で待っているところです。

クラブ全体の収入に比べたら非常に微力ですが、この小さな小さな成果も

「お客様の声なき声を聞く」

「人が集まっている風に見せる」

「良い商品は、お客様のために売る」

というような

「言葉によって誘発されたもの」

だと考えています。

何より、

「商売、楽しいな」

と実感しました。

（僕はド田舎の商売人の元に生まれ、以前、親父にもメルマガで紹介致しております。）

感謝しています。

そして、今回

「極小リスク、ミドルリターン起業放談会」

を拝聴させて頂きました。

今、1番インパクトがあることは、

「商売はアートである。美しくエレガントに儲ける。」

という言葉です。

学生の僕にとっては高い高い買い物なので、数倍、数十倍、数百倍の元が取れるように

「全ての学びは前倒し」

の精神でやっていきたいと思います。

10代、20代前半のプロ選手に囲まれたので、

「前倒ししなきゃ。なんかやらなきゃ。」

と特に焦っています汗

反対に、僕には学歴も資格もスキルもありませんので、

「10年、20年誤差のうち」

という言葉に胸に人生後半にかけようとも思っています。

まず、これから待っている就職活動もがんばっていきたいと思います。

鮎谷さんを初め、スタッフの皆様ありがとうございました。

そして、今後とも宜しくお願い致します。

(学生 前田 奨平 様)

気が山のように膨らみ、ビジネスの再構築、新規ビジネス立ち上げのヒントがたくさん見つかりました。

目標設定音源のあとに起業放談会音源を購入しようと思っていましたが、フォローアップ音源とQ&A音源が立て続けにリリースされたので、そちらを優先させました。

結果、3点セットを先に頭にインストールしておいたことがとても良かったです。

なぜなら、フォローアップ音源とQ&A音源に、起業放談会音源と重なる部分が数多くあったからです。

起業放談会音源は、極小リスク、ミドルリターンというタイトルが付いており、ご案内があったときから、「リスクの極小」ってどんなことなんだろう。どのようにリスクをコントロールされているんだろう、という思いが頭を巡っていました。

朝から晩まで ipod に入れて聴きまくり、半日集中してメモを書き殴りました。
気が山のように膨らみ、ビジネスの再構築、新規ビジネス立ち上げのヒントがたくさん見つかりました。

気がをいくつか、ピックアップしてみます。

変数のコントロール 変数が少なければ少ないほどいい

どうしたってつぶれない会社＝粗利が高いビジネス 構造的に美しい

集客に始まって集客に終わる

代替不可能性に商品価値を付ける

継続課金型ビジネス

競争優位性 高い参入障壁 模倣困難性 代替不可能性

ザッポスのポーカー経営

小資本 変動費化 固定費無いか極小 お客様の分散

売らなくても売れていく 摩擦ゼロ営業 ベルトコンベアー営業

タイムマネジメント術 今やらなくていいことすなわち第二領域のことをやる

固定費は一度上がると落とせない 膨らむと10年出ていくと思え

金融投資のイメージではなく、カネと時間の投資を同一線上に並べて考える

粗利高くし、前金モデル

断れない仕事は絶対にやらない

極小リスクミドルリターン ミドルリスクハイリターン ハイリスクハイリターン
へのステップアップ

手離れのいいビジネス

完璧に標準化する

言語化により責任分界点を設定する

ビジネスの立ち上げ期から、リピート要素を入れる スイッチングコストがかかる状態を作る

何で振り込んでしまったんだろうと自問自答する

集客コストがかからない 紹介の力 推薦の力

共通認識 共通言語が生まれ 興味・関心を持ってもらいお申込みしていただく

言葉による潜在ニーズの顕在化

頭を下げられて売ってくださいと言われる商売

営業不要 エレガントに美しく売る

コンサルを代替不可能なレベルで行い、突き抜けて見えた景色を標準化 商品化

声なき人の声を表現する

勝てる場所で戦う 地方は戦いやすい

これらの中でも、特別に頭にインストールされたのは、

変数を可能な限り少なくしてシンプルな構造を作る

リピート要素、継続課金要素を入れる

筋のいい 構造上負けようがないビジネスをやる

参入障壁高い 模倣が困難で 代替不可能な商売をやる

中小企業は値上げ一択

1日数十個単位の改善を超速のスピードでPDCAをまわし、必勝フォーマットを見つける

私が個人事業を始めたころ、ビジネスを始めたころは、多くの変数を認識はしていても、どのようにしたら可能な限り変数を減らせるのかを、ビジネスを始める前に考えつくすことをしませんでした。その後の苦勞はいろいろありました。固定費は膨らむ。売上げが思うようにあがらないと支払いに追われる。いくつもビジネスモデルを模索しては別のものに変え、またやってみるけどうまくいかず別のものに変える。ただ幸いなことに、私のビジネスは固定費が膨らみにくい構造なので、死ぬまではいきませんでした。

現在標準化を目指している事業を、模倣困難なレベルにまで高めていくことが今の目標です。再度、事業をチェックし直して、売らなくても売れていく、摩擦ゼロ営業を実現していきたいと思います。

(オカモト・アソシエイツ 代表 岡本卓也 様)

自分のステージが進んでから再度聞くとまた違った視点の気づきが生まれるような内容だと思うので、失くさないようにしっかりとPCに保存しておきたいと思います。

目標設定放談会に続けて拝聴させて頂きました。

今の私は会社勤めの傍らにスモールビジネスを副業として営んでおり、今回の起業放談の音源は、副業のビジネスモデルの改善、また、これから新たにはじめるビジネスの設計にかなり役に立つ内容であったのと同時に、本業のビジネスにも(私の会社はプロジェクト制で小さな会社の集まりのような構造ということもあり)生きてくる内容であったため、聞いて良かったと思いました。

特に勉強になった点は、最初の変数のコントロールという部分で、初めて聞いた概念だったのですが、仕事・日常生活の様々な場面で活用できる考え方だと思い、早速無意識のうちに思考回路で活用している自分がいます。

また、今のスモールビジネスが狩猟採集型に近いものとなってしまったため、鮎谷さんの音源販売ビジネスを真似てフォローアップのサービスをしつつ他の商品の販売につなげる仕組みづくりを始めました。

また、これも鮎谷さんの真似になってしまうのですが、商品の質を高め、良い口コミを集め、口コミに営業してもらう事が、この手のスモールビジネスの型の王道なのだかと改めて思ったので、これもしっかりと取り入れさせて頂きたいと思います。

上記の点以外にも多々学びがありましたが、まだ完全に消化しきれていない部分もあるため、暫くは聞き続けていきたいと思います。また、自分のステージが進んでから再度聞くとまた違った視点の気づきが生まれるような内容だと思うので、失くさないようにしっかりとPCに保存しておきたいと思います。す。宜しくお願い致します。

(A. O 様)

商品に対する考えのパラダイムシフトが起きました。

鮎谷様

起業放談会音源を拝聴させて頂きました。
今回も多くの気づきや学びをありがとうございました。

これまで音源のみ購入させて頂いております。
他の音源を拝聴後、自分なりに考えて行動してみました。

まず「目標設定音源3点セット」で、目標をたてました。

「フォローアップセミナー（全6回セット）」で、自分が没頭没入していることを媒体にして、10倍速で自分を知るために、渦を巻いてみました。

同時に、「上阪徹様の〈聞く力編〉〈書く力編〉」で、書くことに対して臨場感が湧いたので、まず100日連続更新を目標にブログを書き始めました。

サラリーマンで起業とはまったく無縁の生活に身を置いていたのですが、10人ぐらいの渦を巻いてみたところで、

これで副業できるものなのか？
起業とはどんな感じなのだろう？

と、興味を持ち始めたタイミングで購入させて頂きました。

音源でいう5群の人間です。
畏れ多くも、起業に関しての話を私みたいな人間が聞いていいのかな、とドキドキしておりましたが、主な対象者が5群の人間ということでホッとしました。

渦を巻いてみて思っていたのが、人集めが思った以上に大変で、何かヒントがあればと思っていたところに、起業放談音源の冒頭で

「商売は集客が一番難しい」

との言葉が耳に飛び込み、そこからぐいぐい引き込まれて行きました。

A4サイズ7ページ分にメモをしながら拝聴させて頂きました。

<起業に関して>

- ガラス盆栽のビジネスモデルは触っただけでボキボキ折れる
- 一番初めは儲けることより死なないことが重要。「クマムシ経営」
- 楽観視、都合の悪いことは見ないようにすると即死
- 今は築城3年落城3時間
- 企業は原則倒産なので一番最後に倒産する会社を目指す
- ポーカー経営。誰がどの席に座っているかあらかじめ知ること

起業に対する心構えを教えてくださいました。「戒め」として心に刻んでおきます。

<集客に関して>

- 1から新規顧客を集めることはやめた方がよく、マーケティングや営業には莫大な費用がかかる時代。
- 友人がお客様になってくれるのが理想。そこから紹介が発生するシステムがあるか。ツールをもっておくのがよい。

今一番悩んでいた部分で、色々ヒントを頂きました。まず毎回参加してくれるコアな会員を育てる方向に力を入れようと思います。

<商品に関して>

- 物より情報、知識、ノウハウ、経験、無形のものがよい。
- 姿、形のないものを売れないか考える。
- 物理的空間ではなく、脳内空間で消費している。
- 物語を売ると原価はかからない。

商品に対する考えのパラダイムシフトが起きました。

渦を巻いている商品は無形のものですが、物語を提供できるように意識を変えていきます。

<その他>

- 投資は、不動産、金融、為替、株式、社員の教育、スタッフ、知識、会食、経

験等、すべて一直線にならべて投資効果を判断する。

- お金と時間を投資するときは、経済的、非経済的リターンを考えて、トータルリターンがどれだけあるかで考える。

渦を巻いていること自体はまだお金を生んでいないのですが、非経済的リターンは大きいと考えているので続けていく自信になりました。

「乗ってしまったら継続課金のベルトコンベアのシームレスなビジネスモデル」

で完全にロックオンされて購入させて頂きましたが、今回もこれだけの価値をこの価格で提供して頂き、ありがとうございました。

(M. K 様)

遠方に住んでいるため、音源での学びの機会は非常にありがたく感じております。

鮎谷様

いつもお世話になっております。

目標設定&達成シリーズ、上阪徹さんセミナー「書く力」編&「聞く力」編、に続き、今回も多くのことを学ばせて頂きました。

ありがとうございました。

現時点で3回聞いていますが、聞くたびに染み入ってくるのは、

「言葉って大事だなあ」

ということです。

例えば、「固定費極小」という言葉があるから、継続課金系に最大の注意を払うことになり、見栄に負けることはありませんし、規模の拡大に耐える仕組みができます。

例えば、「変数を少なくする」という言葉があるから、手持ちの資産、体制で最大効果を出す方法を考えるので、その結果として驚異的な利益率になります。

例えば、「営業不要のビジネス」「未充足の潜在ニーズ」という言葉があるから、その潜在ニーズに響く例え話、比喩を開発することになり、日々の言葉集め、日記につながっていく。

仕事柄、経営理念（言葉）は大事であるということをお客様に伝えることが多いですが、経営理念だけではなく、すべての行為について「言葉」が大事であるということを学べました。

遠方に住んでいるため、音源での学びの機会は非常にありがたく感じております。こうして継続して買うことで、ベルトコンベア的営業が学べるという特典付き（笑）で、深く学ばせて頂いております。

今後ともよろしく願いいたします。

ありがとうございました！

(R. O 様)

つつい「複雑なものこそ価値が高い」「複雑な方ほど模倣可能性が低い」と思われがちですが、実はシンプルを追い求める方が創意工夫が求め

られ、最終的な価値が高いということを改めて意識するきっかけになりました。

先日の日記放談会でも大変お世話になりました。
さて、こちらの音源、ようやく聴き終わりました。
印象に残ったところは多々あるのですが、皆さん既に感想で触れられているので、特に印象深かった点を記載いたします。

①勝ってるビジネスはシンプルである

鮎谷さんが繰り返しおっしゃっておられた言葉で、最も印象に残りました。
つつい「複雑なものこそ価値が高い」「複雑な方ほど模倣可能性が低い」と思われがちですが、実はシンプルを追い求める方が創意工夫が求められ、最終的な価値が高いということを改めて意識するきっかけになりました。

「もっとシンプルにできないか？」

常日頃問い掛けておきます。

②ストーリーを売る

こちらはおそらくストーリーの先にある実感（潜在ニーズ）を満たす、ということと理解いたしました。

具体的なサービスや物品のクオリティを上げることもさりながら、そこにストーリーはあるか、そしてそのストーリーは本当に人を惹きつけるものなのか？
を考えるようにしていきたいと思います。

で、さらにご要望ですが、日記の書き方番外編として「ストーリー構築講座」などの企画はありませんでしょうか？

鮎谷さんのストーリーはいつも魅力的でつつい引き込まれてしまうため、ぜひぜひ開講を楽しみに待っています。

(D. K 様)

これからも、鮎谷さんの全てが詰まった音源を繰り返し聞き続けることで、本物の商売とは何かを、私自身の体に染み込ませたいと思います。*

「人は売られることによるのみ、買ってもらい方を学ぶことができる」

ということをこの1～2週間の間にまさしく体感しています。

日記放談会に参加することで、言葉で明確に「未充足の潜在ニーズ」に気づかされ、環境を変えるなら今しかないと思い、「年間プログラム」に申し込み、さらに、改めてどうありたいのかをもう一度真剣に考えようと「目標設定」の音源を購入。
この間、営業をされたという感覚は100%ありません。

そして今回、「起業放談会」の音源を聞いて、まさに「摩擦ゼロの営業」「美しい営業」
を経験できたことに改めて気づきました。

昨今、顧客体験価値という言葉を目にする機会が増えてきていますが、行動とそれに紐づく感情の揺れ動きにマッチした商品を摩擦なく顧客に提示することは簡単なことではありません（いや、できない）。

この「起業放談会」の音源には、そうしたことを考え続けた鮎谷さんの全てが詰まって
いると感じています。

ここ最近、音源を聞く、書く、考える、聞く、書く、考える（プラス行動）の毎日です。

これからも、鮎谷さんの全てが詰まった音源を繰り返し聞き続けることで、本物の商売とは何かを、私自身の体に染み込ませたいと思います。

これからもよろしくお願いいたします。

(S. K 様)

大至急で自社の儲からない要素を根本的に見直す貴重なきっかけをいただきました。

一番強く印象に残った言葉は、儲からない商売はやってはいけない、です。わかっているつもりで、やってしまっている自分があり、すごく耳が痛かったのですが、大至急で自社の儲からない要素を根本的に見直す貴重なきっかけをいただきました。

あとは、言語化することの重要性です。

鮎谷さんのお話になる言葉一つ一つが、今までにたくさんのセミナーや本などの教材（学びのネタ）から学ばれてこれ、それらをご自分の脳内にきちんと咀嚼されて自分のものにされているのが伝わってきました。

というか、どれだけ重要な学びであっても、自分のものにできないことにはまったく意味を成さないという、当たり前のことを痛感いたしました。もうすでに走っている商売があるのですが、新しく始めたい商売を考えてみたところ、

変数の少ないビジネスコンセプトで、
極小リスクミドルリターンを考え、
固定費は極小で、
商品を作る前に先にお金をいただいて、
お客様にお客様を呼んでいただいて、
同じお客様に何度もリピートいただいて、
別注仕様は受けずに手離れの良い商品に限定し、
小さい市場での高い占有率を目指し、
売らずとも売れていく美しい商品を作り、
お客様の中にある未充足の潜在ニーズを掘り当てて、それを言葉で明確化し、
お客様の中で潜在ニーズが顕在化した時にそれを満たす商品を摩擦ゼロ営業でお勧めする、

という商売が今のところの理想かなと思っています。
まずは、構造上儲かるべくして儲かる商売をイメージしてみます。
このたびは貴重な気づきをいただきまして、誠にありがとうございます。

(K. I 様)

一度聞いた時には気づけなかったものが、2回、3回と聞くとわかるようになってたり、自分のステージ、状況が変わったらまた新しい学びがでてくるというのが鮎谷さんのセミナー音源の良いところだと思います。

目標設定放談会音源の購入や鮎谷さんのコンサルを受けて

「学ぶのにもお金が必要」

という紛れもない事実を目の当たりにしておりました。

鮎谷さんのコンサルや音源は費用対効果がめちゃくちゃ高いのはもちろん理解しておりますが、そうは言っても先立つものがまったくないと購入できません。

特別会社をすぐに辞めて起業をするというわけではないのですが、会社からの収入のみを最大化させるのではなく、なんらかの別の収入を作ることが、自分のスキルアップにもつながり、結果的には会社での仕事もうまく進んでいくというサイクルがつかれないかと思っております。

そのために起業放談会の音源を購入させていただきました。
死なないように固定費極小で、自分の時間というボトルネックを先んじて解消できるように活動をしていきたいと思えます。

一度聞いた時には気づけなかったものが、2回、3回と聞くとわかるようになり、自分のステージ、状況が変わったらまた新しい学びがでてくるというのが鮎谷さんのセミナー音源の良いところだと思います。

引き続き音源コンプリートに向けて動いていきます。

(ちょっと時間かかりそうですが)

(R. S 様)

音源は今後も聞き込んで無意識レベルの血肉にしていきます。

上阪さんの音源に続き2回目の購入でした。
今回も音源をすぐ一通り聞かせて頂きました。
確認できたこと、気づけたこと、学べたこと、諸々多くありました。
ありがとうございます。

私は現状継承しているビジネスで繊維製品の卸業を営んでいます。

- * 薄利ビジネス
- * 在庫商売
- * 競合多い
- * 参入障壁は低く、撤退障壁は高い（在庫）
- * マーケットは縮小するもののプレイヤーは減らず競合の多い状態
- * しがらみ多い
- * 社内外の先入観が強い（歴史の長い業界にありがちな商習慣や過去の成功体験によるもの）

と、今回のお話を聞いているとまさに真逆！と思える環境です。

しかしながら、その中で資金が回っているので、新規事業としてはどれか一つでもクリアできると今よりも収益性の高い事業になるとも言える、と感じました。
世間一般では斜陽産業とも言われているだけに誤解をおそれずに言えば

“強い競合は少ない”（勉強している人が少ない）
“大手もエース級は投入しない”
（他にもっと成長しそうで儲かる重要な分野があるため）

といったプラス要因もあり商売のチャンスはまだまだあると考えています。

以下気になった部分を順不同で抜粋します。
（引用ではなく、自分の言葉になっているものもありますが。）

- * 高粗利ビジネスで始めるべき。
- * ビジネスはシンプルに。変数を増やさないことが重要。
- * 固定費は極小に。
- * 構造的に利益が出ざるを得ない仕組みを“飛び”（スタートする）前に考える。
- * 代替不可能レベル（>模倣困難）を目指す。
- * まずは小資本スタート。
- * 時間や人がボトルネックにならない商売を選ぶ。
- * 競合のいない（少ない）場所で勝負する。（例：地方都市の弁護士。プロのいるポーカーテーブルには座らない）

*いい人であることは構わないが、人が良いのはいけない。
*中小企業は値上げ一択。どうすれば値上げできるかを考えるべき。値下げをしたら量の勝負になる。

特に“変数”と“構造”のキーワードは刺さりました。
ここにポジショニングをどうとるのか、をとことん見極め、ボトルネックを排除した仕組みで考えたいと思います。

最後に、ずっと疑問に思っていた。

“好きなことを仕事にすべきかすべきでないか”

ということの解に偶然にも出会えてよかったです。

*好きなこと（＝没頭できるもの）で勝負する。
（情熱を持ってないと最終的には勝てないから）

“好き”は物でも仕組みでも行為でも良い。

ビジネスそのものには思い入れがなくても、仕組み作りが大好きな金融関係の人がいたり、新しいビジネスを始めることそのものに情熱を持つ人がいたり、と様々。

好きか嫌いかというどうしても物で考えがちでしたがビジネスそのものだったり、それより前の仕組み作りだったり無形のものもあるな、と気づかされました。やはり24時間365日頭から離れ無いような気持ちが持てないと難しいですね。ありがとうございます。

音源は今後も聞き込んで無意識レベルの血肉にしていきます。

（K. T 様）

聴くたびに、響く内容が変わり、新しい気づきがあります。

鮎谷様

お世話になります。

起業放談会の感想をお送りいたします。

期限を大よそ2週間とのことでしたので、大幅に遅れてしまい申し訳ございません。

昨年末の目標設定音源が発売されてから、目標設定音源全3セット、上坂徹さん2セット、起業放談会音源、日記放談会、といくつも音源を購入させて頂きました。

どれも、数時間にわたり、また内容が充実しているため、それぞれを消化するのに時間がかかっております。そのため、なかなか感想を書けずにおりました。

とはいえ、消化するまで（恐らく消化しきれないと思いますが、、、）時間がかかるので、こちらで、簡単ですが感想を送らせて頂きます。

起業放談会の音源は、通して5回ほど聞いております。

聴くたびに、響く内容が変わり、新しい気づきがあります。

初回に聞いた時には、

- 下請モードになるな。
- 声なき声を言葉にする
- 飛ぶ前に考える。

などが響き。それから直近では、

- ビジネスは、つまるところ変数のコントロールである。
- 買っている、買わされている自分に対して、「なぜ買っているか」を自問する。
- 分かっているけど、敢てやらない。（ご自身のアクションへのオプションの数が多い）

などに唸りました。

聴くたびに、気づくことが変わっていくのは音源の特徴ですね。
本を読むより、ずっと味わい深く、自分への浸透度は高いと感じていま

す。

私は、新事業開発という仕事を任されており、会社員ながら、新しい事業を作るために、あれこれ思案しているところです。

小舟の操船、小さなビジネスをまわすという観点でお話をされておりましたが、一定規模の会社でも、大いに参考になる内容でした。

また何度か聞くたびに、感じ方が変わってくるかと思いますが、現時点での感想とさせていただきます。

(梅田 様)

自分には安くない金額でしたが、購入して良かったと思います。

現在会社勤めで、特段大きな問題はないのですが、

自分の人生、このままで良いのだろうか？
何か自分らしさが発揮されず、ゆっくり死んでいっている気がする・・・。

そんな気持ちになっているときにこの放談会音源を知り、起業というものを選択肢に入れたいくなりました。

自分には安くない金額でしたが、購入して良かったと思います。

音源の中で学びとなったことを、咀嚼の意味も込めてまとめさせて頂きました。
(自分なりの解釈が入っているので、必ずしも鮎谷さんの意図通りではないかもしれませんがご容赦くださいませ)

●固定費を極小化せよ

●ビジネスはつぶれないことが一番大事

→つい見栄で、綺麗で賃料の高いオフィスに入りたくりますが、
見栄を捨て実を取る必要性を感じました。

●変数を極小化せよ

→「きっとこれくらいお客さんがくるだろう」という希望的観測は
とても危険だと分かりました。
最近身近な人がこの畏にかかり事業を撤退したのを見て、
リアルに感じることができました。

●日常の空いた時間を第二領域で占めよ

→緊急かつ重要な第一領域は黙っててもやりますが、
空いた時間に何をすることが大事だと分かりました。
つつい SNS などを見てしまう時間は今後極小化させる必要性があると感じ
ました。

- ・人間関係作り
- ・将来の危険に備えての予防行為
- ・将来やることの準備や計画
- ・スキル磨き
- ・健康リスクの低減

●値下げ交渉は、「とりあえず言ってみる」

→ダメでもいい。うまくいけば儲けもの。「こんなご時世ですから・・・」を使う！

- 値上げの大義名分はたくさん持っておく
→ 数が大事とは知りませんでした（笑）
- 起業当初は、手離れのよい商品売る
- リピート商品をつくる
- 顧客に意思決定権を預けない
→ 現在のビジネスで、あまり手離れの良くない（顧客のワガママに延々と付き合う）
サービスを展開しているので、これには納得しました！
パッケージ化し、「もうこういう仕様なんでできません」と言えるような商品を考えようと思いました。
- 商売の構造は、初期構築が大切。始めてからは変えづらい
→ 私は右脳派（？）のため、あまり考えずに動くタイプなのですが、きちんと設計してから動き出そうと思いました。
希望的観測だけの行動は怖いですね。
- いい人でなければならないが、人のいい人になってはいけない
→ 優しくすることはビジネスとして大事だと思っていましたが、厳しくいくべきところは厳しくすることもお互いにとって良いのだと知りました。
- 商品は、物語に乗せて売る
→ 最初は物語って何なんだろう？と思っていましたが、ジャパネットたかた社長を思い出し「こういうことか！」と思いました。
確かにこれは商品販売に必須の知識ですね。
- 起業した時点で顧客がいる状態にしておく
→ 起業の前から営業は始まっているのだということを痛感しました。
- 顕在ニーズではなく、潜在ニーズを掘り起こせ
→ 顕在ニーズはすでにレッドオーシャン。
潜在ニーズは掘り起こした人にお任せしたいという顧客心理を学びました。
- 自分のサービスのボトルネックを把握しておく
→ 自社の弱点、限界を把握しておき、予め対策を考えておくことがビジネス継続に大切なことだと思いました。これこそ第二領域。
初動でうまくいったとしても、これは忘れないようにしなければと思いました。

まだ起業の中身も明確ではありませんが、自分の好きなことを深掘りして設計構

築していこうと思います。

ありがとうございました。

(中里 様)

基礎の「き」ということでしたが、長時間の音声で、多くのヒントがありました。

コンプラット菊池です。
ありがとうございます！
起業放談会の感想をお送りさせていただきます。

以下感想です。

基礎の「き」ということでしたが、長時間の音声で、多くのヒントがありました。

まず、ビジネスは、シンプルである方がいいということ。
変数が少ない方がコントロールがしやすいのは、確かにその通りだと、ビジネスをしていて実感しています。コンサル時にご相談していた営業プラントの構築など進んできていますが、一番のウリである研修の仕組みが複雑で伝わりにくい・・・（汗）というところが、裾野を広げるといふ点ではネックになっています。一度、ご参加いただければ、リピート率は高いのですが、紹介、口コミという点では、紹介するにも複雑で、紹介難易度高めという商品になっています。
（苦笑）

こう言った体験、現状から、現在開発を進めてる商品は、構造もシンプルで、変数が少なく、コンセプトが立っている商品にすべく進めています。
と考えておりますが、結局のところは、朝から晩まで、寝ている時ですら、美しいビジネスモデルを考え続けるということに私の場合は、一番の課題があると考え取り組んでおります。

それなりに、起業以来、一所懸命やってきたつもりですが、それは、「それなり」でしかなかったと鮎谷さんのコンサルを受けてから感じておりました、目標設定の3部作についてそうですし、今回の起業放談会音源も、自身の巡航速度が遅くなってきたときや、思考、思索を進める時の視点、導きとして、活用させていただきます。

いつも、ありがとうございます！

（株式会社 Complat（コンプラット）代表取締役 菊池 研 様）

全体的に興味深かったのが、各チェック項目がそれぞれ独立しているわけではなく、まるでフラレンのようにそれぞれ結びついていることです。

昨年より起業準備を開始し、今年そろそろ離陸しようかと考えていたタイミングで復習も兼ねて本音源を聴きました。

これまでのメルマガや鮎谷さんの書籍、3日間（2日間）セミナーなどで学習した内容をもとに、ビジネスモデル構築における注意点（チェックリスト）は自分の中で自然とできていたように思っていました。

しかしながら、今回改めてまとまった情報に触れることで、新たに多くの気づきを得ることができました。また、自分の考え方を整理するよい機会にもなりました。

特に、認識が足りていないと感じたのが、

「スイッチングコストを意識する」
「顧客の潜在ニーズを充足する」

の2点です。前者については現在考えているビジネスの構造上、すぐに解決できる課題ではないですが、今後発展させていく過程で解決したいと思います。

後者に関しては、メルマガで読んで「知っている」レベルではあったのですが、本質を理解できていなかったように思います。音源の中にあつた「医者と患者」の例え話は非常にわかりやすく、少しは本質を理解できたかなと感じました。この「顧客の潜在ニーズを充足する」については顧客と密に情報交換して顧客の状態や思考を確認しながら試行錯誤を繰り返すことによって解決の糸口が見えてくるのかなと感じました。

いずれの課題も一朝一夕で解決できるものではありませんが、だからこそこのタイミングでこれらの課題を把握できて良かったと思います。また、全体的に興味深かったのが、各チェック項目がそれぞれ独立しているわけではなく、まるでフラレン

※wikipedia に図あり：リンク先はこちら

<https://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%83%95%E3%83%A9%E3%83%BC%E3%83%AC%E3%83%B3>

のようにそれぞれ結びついていることです。

このように各項目が結びつき合っているため、たとえ全てのチェック項目を満た

していなくてもなんとか崩れることなくビジネスの形を保てるのかなと思いました。

ただし言いかえると、複数のチェック項目が満たされなかった場合は、一気に崩壊することを意味するので、やはりこのチェックリストを意識しておくことは大事だと改めて思いました。

今回もさまざまな新しい気づきを頂きありがとうございました！

(製薬会社研究員 K. Y 様)

これまでに購入した音源全てに言えますが、鮎谷さんは、事例も含めてお話しくださるため、臨場感をもって理解することができ、日常生活へ応用し易いと感じております。

お小遣いの関係で、ながいことフォローアップ音源セットと起業放談会音源、どちらを購入するか迷ってました。
フォローアップ音源を10%OFFとしていただき、こっちにしよう！と思ったのですが、今の自分には起業放談会音源だ！と目的が明確になり、結果、起業放談会音源を購入しました。
別の音源のお値下げに背中を押していただきました。
こんなこともあるんですね。。

私は企業に属して、システム開発のマネージャーとして働いている身ですが、自分でビジネスを作ることも必要なことから、ビジネスがどのように始まるのか、始めるといいのかを勉強するために当音源を購入させていただきました。

『起業』と銘打たれていることから、購入前は内容について『自分で起業するわけではないけど・・・』と不安ではありましたが、しっかりと良い意味で裏切られたと考えております。

『（しっかり考えて商売している人は）こういうことを考えている！』を知ることができ、お客さんと目線合わせ、時には方向修正するための非常に良いネタになったと考えています。

また、ニュース等の情報に接した時の、アンテナへのかかり方も変わってきたと感じます。

これまでに購入した音源全てに言えますが、鮎谷さんは、事例も含めてお話しくださるため、臨場感をもって理解することができ、日常生活へ応用し易いと感じております。

刺さった内容は、たくさんあるのですが、中でも

- 変数は少ないほうがよい
- やり始めたらもう遅い
- 撤退障壁は低いほうがよい

は、今の仕事で軽視されがち（業界なのか社風なのか・・・）であり、ビジネスのことを考えるなら当たり前だよ、ということを改めて認識しました。

『おかしい』と思った時はやはりおかしいのだと背中を押していただいた気分です。

今までの音源と同様、何度も聴かせていただきます。
最後に、起業するって大変そうだけど楽しそう、と思いました。
今までの自分からは考えられません。

この度もありがとうございました。

(M. Y 様)

- 102 -

■当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>

他の音源にもある通り、インプットからアウトプットへと軸足を移さねば何も始まらないので、まずは法人を作り、このインプットを一つずつ着実にアウトプットに変えていきます。

マーケティング稼業に携わって早や 20 年近く経ち、マーケティング・コンサルタントとして独立するという選択肢をいつでも実現可能なものにしておきたい。そのような考えがあり、鮎谷さんの起業音源はいつか買わねばと思っていたところに、夏のセールのお知らせが・・・

またしても「北斗の拳セールス」にまんまと引っかかった（笑）わけですが、勿論、不快だという意味合いは全くありません。

毎日の通勤時や週末のランニング時のお伴として、時に意識的に、時に睡眠学習（失敬！）で聴きまくっております。

資本極小、固定費極小というところは、かなり細かい具体的なテクニックまで披露されており、誰にとっても分かりやすい話だと感じました。特に船底に付くフジツボというのはとてもイメージしやすく、鮎谷さんのごとくかなりの推進力をもって航行していてもいつしか付着するものなのだという事で、自分の推進力をもってしたら船が沈むほど沢山のフジツボが付着してしまうのでは？という危機感を持たたと思います。

クマムシ経営を目指せ、というメッセージも大変分かりやすく、クマムシがそんなに最強だとはついぞ知りませんでした。が、比喩として非常に秀逸極まりないなと感じております。

似ても焼いても、どころではなく、どんなことをしようと生き残る、潰そうと思ったって潰れようがない、そんな会社を作り上げるぞという固い決意が、「クマムシ経営」という言葉から伝わってきます。

ボトルネックを最初から意識しておく、という話も非常に重要だと感じました。得てして、起業した経営者自身の時間がボトルネックになりがちだ、との指摘は非常に実感がこもっており、それでもあえてコンサル事業をやっているのは別の意味があるからというくだりは、自分の将来にも大変示唆に富む教えでした。回避すべきボトルネックという側面を持ちつつも、自分を鍛え上げるための時間的な投資としての側面を重視して、あえてやっているというように理解しました。

このように、マイナス・ネガティブな側面を持つことであっても、他のポジティブな側面を考慮して、あえてやるという判断をする、その辺のバランス感覚は実際に当該の事業を推し進めたものにしか分からない世界なのだと思いますが、量稽古でその辺の感覚を養えるようにしたいものです。

他の音源にもある通り、インプットからアウトプットへと軸足を移さねば何も始まらないので、まずは法人を作り、このインプットを一つずつ着実にアウトプットに変えていきます。

(A. H 様)

何度も聞いて、QOL をあげるうえで大切な考え方を具体的な行動と抽象化を行き来させて役に立てていきたいと思います。

これからやっていきたいこと。

「商品を世の中に問う、仮説と検証」

を自分の仕事に置き換える。

お客様の声（私の場合は社内の方が身近なお客様になる）を聞く（反応）を見るためには素早い行動（アウトプット）と量（熱量）が必要。

一回聞いただけでは、具体的な内容はほぼ忘れてしまいましたが

クマムシ...死なない経営

フジツボ...固定費極小

のように比喩の力をもってして私にもわかりやすく定着しやすい言葉で頭に入ってきました。

何度も聞いて、QOL をあげるうえで大切な考え方を具体的な行動と抽象化を行き来させて役に立てていきたいと思います。

ありがとうございました。

（会社員 R. T 様）

本気で起業したい方は、必ずこの音源を購入すべきだと思います！

メルマガ購読 10 年以上にしてようやく起業、遂に音源購入しました！
起業したこのタイミングだからこそ、すべてが血肉になっていく感じ
です！

鮎谷先生のおっしゃる「不完全燃焼でエネルギーをもてあましていたサラリー
マン」時代、毎日平成進化論に刺激され、少しずつ少しずつ行動を始
め、雌伏 10 年にしてようやく起業に至りました。

そして、起業してはじめて、サラリーマン時代の小市民的感覚ではどうし
ても押せなかった音源購入のボタンを、実に簡単にポチりました。結局、
「今までは「起業」が自分事になっていなかったのだな」と悟りました。本気で
起業を考えるなら、買わないではいてもたってもいられない音源ですか
ら。

内容は・・・良い意味で期待した通りでした。もちろん今までもメルマガ
でさんざん目にしてきた言葉が多いのですが、やはり「文字だけで伝えら
れる情報量には限りがある」ということを実感しました。頭への入り方が
違いますね。スーッと自然に何の引っ掛かりもなく流れ込んでくる感じ
です。まったく抵抗感がありません。まさにここでも「摩擦ゼロ」

その中でも強く印象に残ったことをいくつかピックアップさせていただきます。

●クマムシ

どうやっても生き延びることができるようにする。無用のリスクを極小化する。
→あらゆる手段を総動員し、あれがダメでもこれ、これがダメならそれ、と二重
三重にリスクヘッジをしておこうと強く決意しました。

●コンサルのテーマで申込がダントツ少なかったのは、「コンセプトづくり」 で、トップは「セールス&マーケティング」

→衝撃でした。「そんなもんなんだな、世の中は」は正直がっかりしました。そ
して、自分の商売（広報のコンサルタント）の打ち出し方、キャッチコピーを急
遽変更し、「セールス」を前面に打ち出すことにしました。

●タイムマネジメント

今やらなくてもいいことをやる

→最近おろそかになっているなあ、と反省しました。

●リピートする仕組みが必要

→音源買ったってよかった！ええかっこして、ひたすら新規開拓するモデルに突っ込むところでした。危ないところでした。本当に助かりました！

●投資は金と時間しかない

金融商品も、人材育成も、自己啓発も、すべて同一線上に判断。常に最終的な利回りを意識する。

→なるほどナットク！シンプルですね。これからそれで行きます！

●値上げ

・大義名分は多い方が良い

・あらかじめ事前に手紙で丁重に「このままでは厳しい理由」を列挙し、説明しておく。

・その上で面談。ただし、「あくまでこれはこちらの勝手な言い分であり、よろしければ他の業者に変更していただいてもけっこうです。選択する権限はお客様にあります」と決定権がお客様にあることを明言する。

・これまでの関係性が良ければ、スイッチングコストがかかるので、ある程度の値上げであれば認めてもらえる可能性が高い

→申し訳ありませんが早速パクらせていただき、利益に苦しむコンサル先にそのまま提案し、コンサル先も1月から値上げをすることを決断されました。ありがとうございました。

おそらく社長ががっちりお客様をつかんでいるので、値上げは認められると確信しています。

●基本、いい人でなければいけないが、「人のいい」とは似て非なるもの

1年に1回くらい、「刺すぞ」「裁判するぞ」と言わないとナメられる。

お客様は「権利の極大化」と「義務の極小化」を志向する

→激しく同感します。今ナメられ気味なので、できるだけ早く手を切るための手を着々と打っているところです。

●物語を消費してもらおう、映画を見る感じ。

→いいこと聞きました。私も「広報コンサルタント」として、顧客の社長に「カンブリア宮殿」「ガイアの夜明け」に出演するという物語をプレゼントしてあげよう準備を進めていますが、まさに「映画を見る感じ」ですね。

●一からお客様を集めるのは金がかかる。まず友達から買ってもらおう。

→それですね。集客というとすぐ、HP 作ってブログして広告打ってというところばかりに頭が行っていましたが、一方で友達に買ってもらう方がよほど注文してもらいやすいですね。

●断る選択肢を持て、お金の魂を売るな。絶対に下請けになるな。

→ありがとうございます！ふと弱気になって危ないところでした。

●手離れの良い商売を。お客様に要求はとめどなく広がる

→まさにそれを実感しつつあります。早く切っても困らないように持っていくます。

そのために「標準化したものしか売らない」「きめ細かく責任範囲を決める」

「とめどなくやらない」を実行します。

●逃げにくい継続課金

→これですね、これ！これをやらないと枕を高くして寝られませんか！

●紹介に乗りやすい仕組みを用意する。SNS の破壊的パワー

→絶対やります！今 HP 準備中です。肩書・キャッチコピー・プロフィール・料金表・お客様の推薦の言葉・業務マニュアルなど、コンテンツはそろってきました！

●一方通行のマーケティングに消費者はもうだまされない

→あらためて、衝撃を受けました。分かっていたようで分かっていたことが、分かりました。

●「何をやったらいいのかわからない」ニーズ

→なるほど。確かに中小企業の社長さんは、「売上を上げたいけど何をやったらいいのかわからない」社長が多そうですね。

●課題を見つけてくれた人に対して課題の解決を任せる

→目から鱗でした。ものすごくスムーズに頭の中に沁み込んでいきました。

●コンサルは時間×単価が売上の上限。経営者の時間がボトルネック

→誰にでもできる「作業」をやっている場合じゃないなあ。反省しました。

●「人の採用」は営業、集客と一緒に

→まさに、言語化していただいて、腑に落ちました。

●没頭しないと勝てない。みんな死に物狂いでやっている。

→たるんでいた自分への有効な「活！」になりました。

●起動スイッチを押してあげる、半強制的にやらせる、小さな成功を経験させる

→「そこまでやるか！」というところまでやらないと、ホント、人間動かないです。

●えらい人と仲良くなるには、お金があるなら「客になる」こと。

→そりゃそうだ、「3か月に3回会う」、そりゃそうだ！深くナットクです。

●地続きのお客様を攻める

→反省。平成進化論 10年以上読んで、どうしてこんなこと間違うかなあ、と自分が情けないです。

ダラダラ書いてきましたが、やはり、鮎谷先生の言語化能力、抽象化能力にあらためて脱帽です。

本気で起業したい方は、必ずこの音源を購入すべきだと思います！

鮎谷先生、本当にありがとうございました！

変な方向に行く前に軌道修正できて、大変助かりました！

(中島 PR 代表 中島 史朗 様)

主体的にビジネスをされている方の視点・言葉・見方・考え方を例を交えて繰り返し教えていただきました。

鮎谷様

時間天引きの音源に続き、極小リスクミドルリターンの音源ありがとうございました。

仕事とは別に収入源を得たいと思い、投資や、ビジネス（自分で始める、買う）など選択肢を調べています。時間が限られるので、シンプルなもの、勉強する分野を限れるもの、自分に合っているものを探しています。しかしビジネスについては経験がなく、考えるきっかけがほしいと思い音源を購入させていただきました。

音源では、視点や言葉をたくさんいただきました。死なない、クマムシ経営を実現すべく

- 変数が少なくシンプルか？
- どこで商売するか？事前にしっかり構想できているか？
- 小資本でスタートできるか？
- 固定費極小か？
- 粗利が高い商売か？
- 参入障壁が高く、撤退障壁が低いのか？
- 見込み客は一定数いるか？
- 充足されていない潜在ニーズをつかんでいるか？
- モノより情報・知識、無形のものとなっているか？
- 営業不要、売らなくても売れて行くか？
- 継続的に価値を届けて課金をできるか？

これらはほんの一例ですが、主体的にビジネスをされている方の視点・言葉・見方・考え方を例を交えて繰り返し教えていただきました。いままでの仕事人生と違いすぎるためか現時点で、消化不良というか混乱気味ではありますが、いただいた視点や言葉に対して自分なりの説明ができるまで繰り返し世の中のビジネスを観察して考えたいと思いますそうすれば、独立しているように聞こえる視点や言葉の間に関連性なども見えてきて、混乱が収まるころには、新たな思考回路が形成されるのではないかと期待しています。

話はややかわりますが、鮎谷さんが「小さなビジネスであっても、今日話したくらしいことは日々考えていて、死なない体質になるために、努力をしていることを肌感覚でお伝えしたい」といわれていた部分も記憶に残りました。

商売されている方は、かなり本気で熱中して見るもの聞くものすべてから違う次元で頭と体を使って学んでやってみてビジネスにフィードバックされているのかなと感じたからです。商売されている方は、本気を出している、本気の使い道が違う、ということも今回の音源の収穫でした。

これからも、音源プラス「人に会う」などして、商売されている方の見方、考え方、熱意を習得してゆき、自分の目標達成手段を作ってゆきたいと思います。混乱中ということもあり、あまりまとまっておらずすいませんが以上です。

(E. O 様)

僕自身、まだ起業予備軍に属しておりますので、放談会の最初のお話においてこれから起業される方への転ばぬ先の杖としての貴重な秘訣、奥義を教えてください、誠にありがとうございました。

僕自身、まだ起業予備軍に属しておりますので、放談会の最初のお話においてこれから起業される方への転ばぬ先の杖としての貴重な秘訣、奥義を教えてください、誠にありがとうございました。

個人的にはすべてのエピソードが参考になることばかりでしたが、特に印象が残っており、貴重な教えだと思いましたエピソードを記載させていただきます。

撤退障壁については、ビジネスにおいても、不動産などの投資においてもやはり非常に大切なことなのだ先輩起業家から教訓を教えてください感謝いたします。

またビジネスがうまくいっているように見える鮎谷さんでさえ、ビジネスを進める上で試行錯誤しながら大量の実験を繰り返し、うまくいくもの、うまくいかないものと検証をしているマインドに非常に感銘を受けました。

ぜひマインドから真似をさせていただき、自分自身のマインドを癖づくまで躰けていきたいと思いました。

これからも何度も音源を繰り返し聴いていきたいと思います。

この度は貴重な音源をお譲りしていただき、ありがとうございました。

(H. N 様)

音源を起業前に聴けたことは非常にプラスになったと思います。

現在は会社員ですが、起業に興味があることから音源を購入させていただきました。

音源の中で印象に残った2点について書かせていただきます。

1. コンセプトの重要性について語られる部分が、まず、印象に残りました。根源的な要素がある事が具体的に言語化されたことで、コンセプトから始なければ、行き当たりばったり・出たところ勝負の危険な起業になる可能性が高いことを強く意識しました。

2. 目標を達成するイメージについて、歯車を5つ並べ小さい歯車が回らなければ、大きな歯車は回らないという話を聞き、大きな歯車を回そうとしていた自分を引き戻すことが出来ました。

音源を起業前に聴けたことは非常にプラスになったと思います。

ありがとうございました。

(G. K 様)

今の自分は、半分会社員、半分起業家みたいなのところがあるので、こちらをふまえてなにがしか新しいビジネスをできれば、と考えております。

自分も会社員だった時代が長く、起業であり、経営であり、ということについてあまり土地勘がないところでした。今回の音源で、基本的なところは理解できたかと思います。今の自分は、半分会社員、半分起業家みたいなのところがあるので、こちらをふまえてなにがしか新しいビジネスをできれば、と考えております。

以下が、今回の音源で学んだことです。
たくさんの方があり、できる限り、これを活かして進めてみたいと思います。

・ビジネスは変数のコントロールであり、変数はできる限り少ないほうがいい。

- 商売を始めてからだと軌道修正が難しいので、慎重に検討する必要がある。
- 商売を始めたところだと、「成功」より「死なない」ことが大切。
- 金があればいろいろとできるが、ない場合は必勝を期す、もしくは、死なないようにする。
- 固定費極小、できる限り変動費化していく
- Key word は事業構造、飛ぶ前に考える、ポーカー経営
- 小資本（できれば数十万、多くても数百万）～今の時代はテストが楽、やってみないとわからないのでチャンスは多く作れるようにする。店舗経営は慣れない人にとっては危険。ただし、経験がつけば金を入れてもいい。
- 固定費用極小：何だか知らない間に増加する。固定費用を増やすと、年単位でキャッシュが出ていくし、減らすのは難しい。値下げは重要（がりがりではなく、軽くいってみる）、逆に言われても値下げをする必要はない。0にできないか、もしくは変動費化（単発化）できないかを考える。
- 商売がコントロールできるようになってからは許容度の範囲でリスクをとればいい。
- 継続課金、アップセル/クロスセル/
リピートを持つことが大切、できる限り少ないお客さんからできるだけ多くのお金をいただくようにする。継続課金ができないと一発勝負であり、大変。
- 撤退障壁は限りなく低いほうがいい。うまくいかない、と思ったら即刻撤退できるように。
- お金/時間は最終の利回りを見て、突っ込む額を決める。すべて並列に考えるとともに、経済的、非経済的リターンを鑑みる。
- 値上げをするためには、理由や大義名分が必要。1個ではだめで、複数必要。内容より数である。あらかじめ、心の用意をさせる、ことと、意思決定はお客さんに任せることが必要。
- 高粗利、ノー在庫、前金モデルがいい。ものだけではなく、物語を売ることが必要。
- 見込み客がいるかどうか。一から集めるのは難しい。お友達がお客さんになることが望ましく、そのためにはいいひとであることが必要。
- お客さんは分散されていたほうがいい。断る選択肢、へりくだらなくてもいい

い。極小リスクミドルリターン。カスタマイズ不要なビジネス。ネットで単価で売れるような。手離れのいい、ビジネスがいいのでは。受け仕事だと、期待値ギャップとグレーゾーンが生じる。グレーゾーンは完ぺきに標準化するか、手離れのいい仕事をするかどちらか。

- 初期設定を変えるのは難しい。そのため、立上げ段階が大切。
- 売り切りではなくリピート要素を。セミナーをやりながら営業することがよい。個別で売らない。メルマガも狭義のリピート要素。
- スイッチングコストが高い、システムやデータを人質にとる。
- 推薦が起きやすい商売。ただし、紹介を受けやすくするシステムは必要。紹介は、クレームが少なく、集客コストがかからない。ただし、紹介が広がりやすい背景を整えることが必要。ソーシャルネットワークの影響が大きいため。
- 営業の人間が不要なビジネスをするように。営業しないと売れない、というのは無理がある。コンセプトが大切に声なき声を聴くようにする。課題を特定した人に対しては、課題の解決を任せる傾向がある。
- 参入障壁を高くし、代替不可能性を確保する。価格決定権を維持する。売れなくなってから値下げをするのは安易。高いからこそほしくなる。中小企業は値上一択。頭を下げられて売られるビジネスを。
- 将来のボトルネックを予見する必要がある。だいたいは経営者の時間、もしくは金。人の採用も集客と一緒に。お客様の声⇒社員の声、潜在的顧客ニーズ⇒社員の潜在ニーズをくみ取る必要がある。人にできることは人にまかせる。メルマガ広告にはほとんどボトルネックがない。
- 競合がないところで戦う必要がある。大きなマーケットでは分割して自分しかいないマーケットを作り出すことが必要。地方都市はいい。
- シンプルに語れるビジネスは変数が少ないため強い。抽象度を上げて絶対に勝てるビジネスを作る。それには試作が必要。勝つべくして勝つ構造を作り上げることが必要。
- 顧客の潜在価値：動けない、起動スイッチを押せ、成功体験、小さな三連勝
- 横に広げるよりもまずは同じ顧客からどれだけ高いお金をとれるかを考えることが必要。
- 新規事業はあまり既存の事業から遠すぎず、お客様に重ねるような感じで売る。

(公認会計士 K. F 様)

- 116 -

■当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>

やはり、体験を深く考察されて、抽象化して、自分の言葉で語られると、これほどに伝わる表現になるのですね。

実は、私は雇われエンジニアで、起業する予定も特にはないのですが、この音源には鮎谷さんのビジネスのエッセンスが詰まっていると思います、それが知りたくて購入しました。音源のエッセンス自体を一言で言ってしまうと、「固定費を減らせ」「リピート客をつかむ」「利幅のとれる商売を」など、ある意味当たり前のことではあるのですが、鮎谷さんが語ると、ここまで腑に落ちるものかと驚きでした。やはり、体験を深く考察されて、抽象化して、自分の言葉で語られると、これほどに伝わる表現になるのですね。

本音源では期待通り、鮎谷さんのビジネスの仕組みが多く語られ、「なぜ鮎谷さんから買ってしまうのか」の仕組みがわかった気がします。

どのような人をターゲットとして、どのような製品を提供しているのか。その思想がわかって、大変興味深かったです。第5群の人に何を提供するか、この仕組みは他のビジネスにも応用可能なことだと感じました。また、「タイムマネジメント、セールス、コンセプト」の教材の話では、「私なら、コンセプトを選ぶのにな」、と感じました。個人的にこの辺の感覚を磨かなくてはいけないと思いました。

今回一番印象に残ったことは「一見して非合理」という鮎谷さんのコンサルについての話でした。コンサル単体をとってみると、鮎谷さんの時間がボトルネックになる商売なので非合理です。しかし、それを突き詰めると代替不可能性に繋がるとのことでした。今の時代はビジネスが洗練してきているので、合理的なことだけでは十分な競争優位性は築けないのだと思います。となると、自分が没頭できる分野で非合理的なことをして、それを突き詰めて、競争優位性に結びつけるという流れが必要なのでしょう。このため、自分のビジネスやキャリアにとって、鮎谷さんの「コンサル」にあたるものは何なのかと深く考察を始めるきっかけになりました。

全体を通して、起業に限らず、普通の企業のビジネスや個人のキャリアにまで通じる普遍的な内容が語られていたと感じました。

いつもながら、本当に良質なコンテンツのご提供、ありがとうございました。

(半導体エンジニア 蔵本 貴文 様)

鮎谷さんのお話（音源）とは、『“自分が感じるけれども見えない世界”への、最短距離を示してくれる』と、強く実感しています。

鮎谷さま、先日は「起業放談会」の音源を購入し、拝聴いたしました。感想をお送りさせていただきます。

ふと思えば、今回、この音源を購入した理由は、6年前、当時の3日間セミナーにて、鮎谷さんに言われた一言がきっかけだったように思います。

6年前、私が3日間セミナーに参加をしたとき、私は転職したばかりでした。新しい転職先は外資系教育の会社。結構ブランドもある会社でしたので、ワクワクしていた時、

鮎谷さんは、

「300万も3000万も誤差のうち。どうせ、起業するんでしょ？（笑）」

と、サラリと言っただけ、私は

「いやいや転職したばかりだし、、、」

と愕然としたのを覚えています。

そして、同時に

（300万と3000万は誤差じゃねーし、、、）

と内心想い、???が頭に浮かんでいました。

しかし、今このタイミングで、また、今回の

「起業放談会」

のお話を聞かせていただき、納得が行くとともに、感覚として、

“しかるべく努力をすれば、きっと、あちらの世界にいける”

と強く感じました。

*

そう思えるのは、6年前、鮎谷さんの「3日間セミナー」で学んだことを、

地道に実施をしてきて、成果が出てきたからだと思います。

始めのうちは、

- 内省のリズムを繰り返すために、ブログを書き
- メルマガに切り替えて衆人環視を強くし、
- だんだん自分に自信がつき、
- 「メルマガ営業」なる教わった（でも誰もやっていない）やり方を拡大し、
- メルマガサイト『未来習慣』なるものを作り、読者も 2,500 名を超え、
- その上で、塾柿営業、ミダス営業というキーワードを元に営業する。
- 営業という「大きなプラント（システム）」を作る、、、

そうして、気がついたら、今の会社で、トップセールスとなっておりました。

そして、自分で言うのも何ですが、

- 私は営業活動が下手で、
- マメでもなく、
- 頭も切れていない、

ということで、営業としての能力は対してありません。

でも、「原則」を武器にして、「仕組みづくり」をしてきたから、実質、他の社員の半分くらいしか働かず、一番の成績を取ることができています。

恐らく、どの音源でもそうなのですが、鮎谷さんがおっしゃられているのは、

【成果が出る、“原則中の原則”】

なのだと思います。

それを、記憶に残る、印象に残る“卓越した比喻”と共に届けてくれるから、頭に残る。

だから、何かあるときに思い出せるし、ブれることなく、繰り返すことができる。

そしてそれが、

“ローリスク、ミドルリターン”

“最小の時間で、それなりの成果”

を生み出すことができたのではないかと、そう、感じています。

余談ですが、そういった変容のプロセスを一番身近で見ていた妻も、最近益々変わりつつあります。

- ・「目標設定&目標達成」放談会
- ・ブックライター上阪徹さん音源

を購入したのはもとより、かなり「目標あってなんぼ」の人間に変わっています。

「人はこうも変わるのか、、、」

と、我が家でのキッチンから、鮎谷さんの音源が、包丁の音と共に聞こえるたび、思います。

長くなってしまいましたが、感想の総括として、鮎谷さんのお話（音源）とは、

『自分が感じるけれども見えない世界への、最短距離を示してくれる』

と、強く実感しています。

年明け、新しいチャレンジをいたします。

既にわからないこと、見えないことがたくさんありますが今回の、「起業放談会」の音源は、間違いなく、その礎になると確信しております。

聞いただけで終わりでは、全く意味がないので、これは、自分が実践し、結果を出してまいります。

そして、それで多少なりとも、世に与えるインパクトが大きくなれば、私も嬉しいですし、もうカネというステージを離れている鮎谷さんも、それでこそ真に喜んでもらえるのではないかと勝手ながら想像しています。

ということで、また追って、個別コンサルをお申込みさせていただきますので、ぜひ実地でのご指導も、よろしく願いいたします。

（もしよければ、たまに妻も一緒に笑）

この度は、ありがとうございました。

(紀藤 康行 様)

- 121 -

■当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>

あなた様の起業放談会音源のご購入を
お待ちしております。

お申し込みは以下よりお求めください。

当音源（鮎谷周史の圧巻！「極小リスク、ミドルリターン起業」放談会音源）は
こちらからお求めいただけます。

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/4931004>