

人気漫画家三田紀房さん  
プライベートセミナー音源

ご参加下さった方ならびに  
音源をお聴きくださった方からのご感想集

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

今回の三田さんのお話から、実際私の業界にも自分ができること、今持っている資源で、「常識を覆すことが可能なんだ」と自信がつかしました。

鮎谷 様

本日は三田さんプライベートセミナーありがとうございました。

今までは個別コンサルのみの受講でしたので、今回のような沢山の方が参加させていただく形式のものは初めてでした。

個別コンサルでは自分の気にしていることを質問でき、効果的なのですが、このように沢山の方がいると、自分には全くない観点での切り口から質問されるため、その質疑応答から自分にとっても有益なことを聞いて良かったです。個別コンサルばかりではなく、このようなセミナーの価値を実感できてとても良かったです。両方利用させてもらうほうが今後もいいですね。

漫画家三田さんのことはすみません、活字の苦手な私は、漫画も全く読む習慣がなく存じ上げておりませんでした。ですが、今回のお話と人柄をしり、どのような背景から漫画づくりに取り組まれているかというのを聞くと、大変漫画に興味がありますので、早速、漫画を注文しました。

お話の中で特に自分にとって良かったと点をまとめてみました。

①大枠で考えると他の人も同じことをやっているので差別化できない、それよりも針の穴を決めてそれを広げていくというのは、ビジネスを差別化することの基本に思えました。

②ルールを作ることはマネージメントだというのは、私は「ルール＝社員の自由さを妨害する」と思っていたのですが、全く違う発想でこれは今後は使えると感じました。

③バスの行き先のお話で、目的地を決める、でもターゲットになるお客様は決めないというのは、斬新でした。普通ビジネスはターゲットを決めるというのは鉄則のように思いますが、そうではなく、沢山のターゲットができるように仕組みをつくるのが大事なんだということも学びました。

④私も質問で聞きたいポイントだったのですが、売れると他社が真似して参入し

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

てくるということへの、防御を前もってすると、10年後その他大勢のうちの1つにならずにオンリーワンになるというのは私が今後ビジネスで真似ることができます。

⑤今回一番印象深かったのは、「業界の常識を覆す」です。

そんなのは本にも書いてあるし、いろいろなところで聞く話ですが、今回の三田さんのお話から、実際私の業界にも自分ができること、今持っている資源で、「常識を覆すことが可能なんだ」と自信がつかしました。

異業種から学ぶことの大切さを実感でき大変素晴らしい機会でした。

(株式会社健康支援・株式会社ストレッチ屋さん 代表取締役 川合利幸 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

密度の濃い至福の時間を頂きまして誠にありがとうございました。

鮎谷様  
スタッフの皆様

昨日は素晴らしいセミナーを開いて頂きまして誠にありがとうございました。

鮎谷さんの平成進化論にてドラゴン桜の三田先生にお会いできたことは、私にとりましてお盆とお正月がいつぺんに来た！という感じでした。

質問も準備してはいたのですが席に着いてからドラゴン桜やエンゼルバンクインベスターZ のネタバレになりそう、と気がつき控えました。

寧ろご参加された方々からの的を得たご質問とそこから縦横無尽に広がる三田先生のお答え、さらに鮎谷様の斜め後ろ姿にこれぞ醍醐味、と勝手に盛り上がっておりました。密度の濃い至福の時間を頂きまして誠にありがとうございました。 経済的な余裕を得てこれからも参加することが私の願いです。

「気付いたことや深く学んだこと」 →→無駄なことは考えない

「特に印象に残ったこと」 →→自由。最近、この言葉を忘れていました。

「今後活用できると思ったこと」 →→自分を大切にすることは具体的にどういうことか、真似します。

「決意したこと」 →→日記をはじめます。今日、よかったこと！を記録します。

「これから行動しようと思うこと」 →→ブログの作り方調べます。

「これまでに参加した他のセミナーとの違い」 →→参加者が土砂にたとえられることも。(笑)自分の過去を前向きに見つめ直し、さらに未来が楽しみになります。

「弊社セミナーへの参加を迷われている方へのメッセージ」 →→セミナーとCDを交互に活用！お勧めです。

(エネルギー関連企業 C. K 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

**三田紀房様は本物で圧巻でした。**

鮎谷様

今回は本当に有意義なセミナーを開催してくださりありがとうございました。

**三田紀房様は本物で圧巻でした。**

三田紀房様のご感想は鮎谷様に述べさせていただいたこともあり、今回私の気付きは少し違った視点で述べさせていただきます。

鮎谷様のセミナーに参加させていただき、**この人は本物だと思いました。もっと早くに参加しておくべきだったと思いました。その後個別コンサルをお願いしました。**

その鮎谷様から今回の三田紀房様のセミナーのメールが届きました。

鮎谷様からのメールでの三田紀房様のご紹介内容にとっても惹かれるところがあり、まず参加を決め、スケジュール調整を行いました。

セミナーを受講するにあたり三田紀房様がどのような人なのか、存じ上げておりませんでしたので、まずは単行本を読ませていただきました。

驚きました。私が日頃感じているのに言語化できていないことが、次々に言語化されて説明されていました。その時点で多くの学びを得ました。

**信頼できる人からのご紹介は本当に学びになることをあらためて実感しました。**

**また以前の私であれば距離的なことや、それ他にもろもろのことでセミナー参加を躊躇していたと思います。**

**今回まず参加決定し、もろもろを調整し、セミナーに参加できたのは、私自身も少し変わってきているのかなと感じました。**

また、鮎谷様が最後に熱くお話しになった目標の数値化の重要性については最重要事項として心に刻みました。

これからもよろしくお願ひします！

(K. I 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

(今回のような外部の方のお話であっても) 鮎谷さんが選び企画されるものに間違いはないです。

「気付いたことや深く学んだこと」

・ 質問へ三田さんが回答されるその内容の深さと広さ、そしてプレのなさ。これは三田さんご自身がおっしゃっていたマンガの企画(※)と同じなのだと気づき、非常に勉強になりました。※まず行先(回答する方向)を決め、そこへ到達するまでに様々な回り道をして乗客を楽しませる。最後には必ず予定通りのゴールへ行く。

「特に印象に残ったこと」

・ 「1位を狙う」と決めことがブレイクスルーのきっかけだとおっしゃられたこと。鮎谷さんのお話で「目標設定の大切さ」のお話がありましたが、今の自分に一番欠けている(=だから鮎谷さんのコンサルを申し込んでしまった。笑)部分だと気付きました。未来がわかっていないと、現状から脱することもできない。

「今後活用できると思ったこと」

・ 大きなモノより、小さなもの(針の穴を通す)を狙う。

自分の仕事のやり方が、大きなモノばかりを狙っている=表面的に事象を見ており、「骨」を見れていないから、結果的に中途半端でありきたりな答えしか出ていないのだと痛感しました。

まずは視野をあえて絞って、自分で見て、考えて答えを出すこと。

「決意したこと」

・ 高い目標を設定する。これに尽きると痛感しました。

「弊社セミナーへの参加を迷われている方へのメッセージ」

・ (今回のような外部の方のお話であっても) 鮎谷さんが選び企画されるものに間違いはないです。その理由は、鮎谷さんが「日本一になる」ことを決意されているからだということが今回わかりました。

(人事 Y. I 様)

■当音源(三田紀房さんプライベートセミナー音源)は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

身近な距離で三田さんの話をじっくり聞くことが出来たので、やはりセミナーに申し込むという行動を決断してよかったなとしみじみ感じております。

鮎谷様

この度はセミナーに参加させていただきありがとうございました。  
最初の案内では、特別の方だけへということでしたので、自分は参加は出来ないと思っておりましたが、ふと一般の方への案内というメールを目にした瞬間、これはチャンスと思いすぐに申し込みさせていただきました。

他のセミナーよりも金額面でお徳に感じたこと（すいません・・・）や売れっ子の方と身近で接するチャンス、またCDでの声だけでしかイメージ出来ていなかった鮎谷さんを一度生で拝見してみたいと思ったのが動機です。

会場の入り口がわからず迷っていたところ、まじめそうなスタッフの方に、「三田さんのセミナーに参加される方ですか？」と声をかけていただき、会場までたどり着くことができました。（その後、まさかそのスタッフと思っていた方が鮎谷さんだと知ることになります。想像ではオーラが出まくりの方だと思っていたで、いい意味裏切られた感じです）

会場はきれいで清潔にされており、ちょうどいい狭さ加減がプライベート感を醸し出しておりました。そんな身近な距離で三田さんの話をじっくり聞くことが出来たので、やはりセミナーに申し込むという行動を決断してよかったなとしみじみ感じております。

売れた秘訣や経緯などお話をお伺いしてまず感じたことは、成功するのにウルトラCがあるのではなく、当たり前のことを当たり前に行き続けること（原稿の納期の話）、仮説と検証を繰り返すこと（ミナミの帝王の話）、目標をもつ（バスの行き先の話し）など、鮎谷さんのメルマガでも繰り返し書かれていることが漫画の世界での具体例でお話いただきまして、より理解が深まり洞察力が非常にある方だなと感じました。

また、インプットを積極的にされず在庫の吐き出しだけで漫画を書かれているということでしたが、最近の話題にもご自身の考えをお持ちで、特にAI×漫画の話は非常に興味をもって聞くことができました。自身の業界も将来的にはAIが代替するようなこともいわれておりますが、その中で生き残るにはどうしたらいい

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

いのかのヒントをたくさんいただいた気がします。

お恥ずかしながら、今回のセミナーの案内でドラゴン桜を知りまして、全巻大人買いをして3分の2を読んだところです。

読み終わったら、今回のセミナーで話されたことを頭に浮かべながら、もう一度咀嚼しながら読んでみようと思います。

（その後、インベスターZも特別企画で購入したいと思います！）

今後の自分では会うことのできない著名人のプライベートセミナーを企画していただきたいと思います。

（鮎谷さんからよくお話ができる弁護士の高井先生のお話も聞いてみたいで  
す・・・）

この度は本当にありがとうございました。

（Y. N 様）

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>



三田さんは、マンガの成功法則を身につけていらっしゃる、その大本は「意外性」であったりするため、様々な意見をひっくり返して表現することが上手なんだと感じました。

あれもこれもは出来ない性格なので、とにかく持ち帰って実行できること3つに絞ろうと考えて、お話を聞かせていただきました。

沢山の気づきはあったのですが、特にフックされたことの上位3つは以下のとおりです。

1. 常識を疑う（業界の常識は、世間の非常識）
2. 時間を守る体力作り（体力が信用力）
3. 自分を傷つける行為をしない（できないことはしない）

特に、アイデアを出そうとする→出ない→自信を失う、だからアイデアを出そうとしたり、考えたりしない、というくだりはとても参考になりました。

三田さんは、マンガの成功法則を身につけていらっしゃる、その大本は「意外性」であったりするため、様々な意見をひっくり返して表現することが上手なんだと感じました。

たとえば、成功するには「体力だ！」  
成功（＝信用力＝期限を守る）＝体力が必要

情報収集は自分からは「しない！」けど、

様々な人には会って意見交換  
編集者がレポートを持ってくる  
自分だけに感じられることを受け止めに行く（甲子園）

としっかりと情報を得るルートは持っている

といった、やっていることはやはり地道で王道で回り道はないことを示してくださりながら、それを「意外性をもって伝える」ことで、人を引き付ける力を発揮していらっしゃいます。

これが、マンガにも応用されているのだと感じました。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

マンガがとても好きだから漫画家になって成功しているわけではない、マンガの世界をビジネスとみだてて、信用力をもとにした地道な努力で成功をしっかりと収めているという点で、「信用」とくに

1. 締め切りを守る、
2. 人の心理を理解してマネジメントする
3. 成功事例を真似る、

は業種、業態を問わず重要であることを認識した次第です。  
よいお話を聞かせて頂きありがとうございました。

(匿名希望 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

「今の自分」に対して何かしら感じるのであれば、是非一步を踏み出し、日頃出会うことのない新しい人と新たな価値観に触れてみてはいかがでしょうか？

＞ 「気付いたことや深く学んだこと」

**自分自身でルール/システムを作る大切さを改めて痛感しました。**

日頃より構造的に考えよう！と意識はしているつもりでした。

しかしながら、全くその重要性を理解できていないことが良くわかりました。

そもそも何故構造的に考える必要があるのか？と言うと、知らないところで誰かが作ったシステム下で問題が生じていることが多いから。

また、その状況下で日本は個人の頑張りや精神性で対応を求めがち。

一方で、その構造がどのようなもので、問題が生じている原因がわかれば改善もできる。新たなシステムをオリジナルで作ることができる。

日頃より構造的に考える意味は、自身の環境でシステムを作るため。

そのために必要な学びのプロセスと捉え直すことができました。

結果として、**構造的に考えようとする意識に明確な目的ができました。**

＞ 「特に印象に残ったこと」

来場者の質問に対する三田さんの回答の仕方。

一般的には、質問に対する回答を「結論」としてお伝えします。

一方で、三田さんは「結論」に至る「原因」から静かに淡々とお話されます。

**「原因」から「結論」に至るプロセスを一つの魅力的なストーリーとして語ってくださるため、聞き手からすると、印象にも残り理解も深まりません。三田さんが質問の意図（構造）をくみ取って、表面的な結論だけでなく、真意をストーリーを通じてお伝えしてくださっている証だと感じました。**

話し方、伝え方にも一切の気負いがなく、全てが自然の流れの中で行われている。気づいたら話に引き込まれている。今年観た寄席、噺家・林家正蔵さんをおぼえず思い出しました。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

三田さんの質問への回答の仕方一つとっても、日常での物事の捉え方、仕組みの作り方、漫画の描き方に全て通じているのだと痛感した次第です。

＞ 「今後活用できると思ったこと」

半径5メートル以内の（身近な）環境での仕組み・システム作りの優先度をあげることに。

＞ 「決意したこと」

外資 IT・コンサル業界向けのヘッドハンターとして日本一になること。  
三田さんに「ブレイクスルーのきっかけ」に関して質問をさせていただきました。

結論としては、当時連載をされていた「クロカン」で「日本一になろう！」と目標を設定されたことがきっかけ。そこに至る経緯として、

「担当編集者との出会い」  
「ミナミの帝王の（売れる法則）研究」

があり、戦略的に仮説検証を繰り返したとのことでした。  
仮に、先に述べたような万事を構造的に捉え、仕組み化できるスキルセットがあったとしても、目標設定が「日本一」になれば今の三田さんはいないのだと感じました。自身も「日本一」という明確かつ高い目標に対して邁進したいと思えます。

補足ですが、三田さんの後に鮎谷さんも話をして下さいました。

特に、目標設定と異業種からの学びの重要性に関して。  
この話を通じて、三田さんの話を単なる異業種の良い話として消化するのではなく、今後自身に如何に活かすのか、昇華できたと感じています。

＞ 「これから行動しようと思うこと」

同業界の TOP レベルのヘッドハンターとお会いすること。

＞ 「これまでに参加した他のセミナーとの違い」

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

百聞は一見に如かず。距離が近かった分、肌で感じられる部分も多かったです。異業種の最前線で活躍されている方のお話は、一語一句全てに重みと深みがあります。

また私事で大変恐縮ですが、「エンゼルバンク」が大好きで三田さんのファンだったため、直接お目にかかれて大変光栄でした。このような貴重な機会をくださった鮎谷さんに心から御礼申し上げます。この度は本当に有難うございました！

＞「弊社セミナーへの参加を迷われている方へのメッセージ」

今までの考え方と行動の集積が「今の自分」です。

「今の自分」に対して何かしら感じるのであれば、是非一步を踏み出し、日頃出会うことのない新しい人と新たな価値観に触れてみてはいかがでしょうか？

(アイティビジネスサロン株式会社 代表取締役 板橋力 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

つまるところ、ブレイクスルーは、やはり泥臭い日々の積み重ねから生み出すもの、という事実に気付かせて頂き、勇気を頂きました。

鮎谷様、大塚様、セカンドステージご担当者様  
(三田様)

お世話になります。  
音源を購入させて頂きました船津と申します。

「意思決定筋」を鍛える一環と申し上げては大変失礼ですが、割引キャンペーンのお知らせをメルマガで知り、即音源を購入させて頂きました。  
以前より、インベスターZ を楽しく読ませて頂いており、絶好のチャンスと思い即決させて頂きました。

今回のセミナーでは、

「アイデアは、針の一点から生まれる」

という言葉が、特に印象に残りました。  
読者に驚きと感動を与え続けている作品を書かれている三田さんから発せられたお言葉として、とても意外だが的を得ているであろう考え方に、触れた事ができたと思います。

私事ですが、画期的で人を魅了するアイデアを出し続けている人をつい羨ましく感じてしまい、自分を凡人視して蔑んでしまう時があります。

しかし、日々の感動や日常の積み重ねの中に、針の穴の一点のごとく埋もれていたものが、結果的にアイデアとして表出されるものと教えて頂き、簡単に諦めてリミットを作ってはならんな、と痛感した次第です。

**つまるところ、ブレイクスルーは、やはり泥臭い日々の積み重ねから生み出すもの、という事実に気付かせて頂き、勇気を頂きました。**

時事刻々、大切に毎日毎時を生きていくのみです。

そのためには、目標に対して結果を出すためのPDCA を、日々丁寧にメンテナンスし、必ず目標を達成していく仕組みを作り込み、PDCA のスピードを加速させていく！という大原則を改めて学ばせて頂いたと思います。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源） は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

まだまだ一度聞かせて頂いた時点での感想なので、不足な気付きはまだまだ眠っているかと思いますが、即決で三田さんの音源を購入して聴くことができて良かったです。

もっと日々の行動に活かして学ばせて頂きたいと思っております（まだアルキメデスの大戦は読んでいませんが、読みたい思いが強くなりました）。

改めて、有難うございました！

（船津 忠文 様）

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

**私にとって漫画家さんの世界は異業種になりますが、参考になる事例が多々ありました。**

ドラゴン桜、インバスターZなど、あまり漫画を読まない私でも、グイグイ引き込まれる作品が多い三田さん。鮎谷さんとのマッチングも面白く、是非とも聞いてみたいと思い、購入を決意しました。

**私にとって漫画家さんの世界は異業種になりますが、参考になる事例が多々ありました。**

#### 1. インプットとアウトプットについて

多くのアウトプットを創出するためには、それ以上の大量のインプットが必要だろうと考えておりました。現に、手塚治虫さんはそのようなタイプだった様ですが、三田さんはA4一枚にまとめたものを読んでいるとの事、メモを取ることもせず、忘れるものは採用しないとの話もありました。

過去の成功事例をそのまま踏襲するのではなく、常に問題意識を持ち、自分自身に合った方法に変えて行くことの重要性がわかりました。

#### 2. 人工知能について

人工知能の弱点は自分でその場に行けないこと、という考えは新たな気づきでした。

多くの仕事が人工知能で無くなると言われ、マスコミに脅されておりますが、行動力と現場で得られる生の情報が、これからの強みになることに気づきました。

#### 3. アメリカの仕事の仕方について

まずは環境から整える話は面白かったです。

個人の頑張りには限界がある、には同感です。

仕組みによって人を変える、自ずから成果が出る環境にする事が、これからの生き残る組織には必要であると実感しました。

#### 4. アイディアの出し方について

自分の能力を疑い出したり、自分自身を傷つける事、ストレスを感じる事はしない。

大きな事ではなく、針の穴の様に小さなことを考えて、これを深掘りして大きくする。

今までは逆のことをやっていた様な気がします。

とても参考になりました。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>



## 5. ミナミの帝王の話

相手の優位性を分析し、良い点を真似て行く、漫画家はオリジナルの塊と思っていましたが、三田さんでもこの様な分析をされ、戦略的に作品に反映されている事は意外でした。

やはり、ヒットの背景には、入念に練られた戦略があることを実感しました。

### (感想2) 鮎谷さんプライベート放談

異業種であっても、成し遂げた人にしか語れない事がある。

そこには、全てに共通する成功の掟が存在する。

この様に考えて、異業種の方と接すると多くの気づきが得られると思います。

そのためには、鮎谷さんが仰っている通り、抽象化して自分の言葉に置き換える訓練が重要であることがわかりました。

自分の言語に置き換えができなければ、自分の物にならないのはその通りと思います。

多くの本やセミナーで学んでも、その時ばかり？、というのは、正に抽象化の欠如だと思います。そのための、日記、目標、仮設&検証、目標に始まり目標に終わる日々の行動。

即、実践したいと思います。

くじけそうになったら、また、音源を聴き直します。

これが音源の良いところですね。

多くの気づきを頂き有難うございました。

(鵜木 重幸 様)

三田さんの講演について、マンガ家というクリエイターとしての側面と、アシスタントを指揮するマネジメントとしての側面の2つの方向性に話が広がり、それぞれについて非常に興味深く聞くことができました。

三田さんの講演について、マンガ家というクリエイターとしての側面と、アシスタントを指揮するマネジメントとしての側面の2つの方向性に話が広がり、それぞれについて非常に興味深く聞くことができました。

以下、この講演にて学ばせていただいたことを以下の様にまとめてみました。

- やはり、徹夜で仕事をさせるより、朝から仕事をしたほうが効率や従業員の満足度は圧倒的によくなる。先輩の話を鵜呑みして、そのままずーっと同じ体制で仕事をしてきたことについては反省している。。

- インプットはほとんどしない。  
担当編集者が持ってくるA4の資料1枚で20枚程度のマンガを描く。  
なので、この紙のみがインプットとなる。

- 編集者との関係はある意味分業。  
編集者は色々なことをリサーチする力、キャッチする力がある。  
その中で僕が面白い、と思ったことをマンガにすると、それが大体の場合売れる。

- 締切を守る。  
当たり前のことだが、案外、この業界では守られていない。  
つまり、当たり前のことをしているだけで、すごい信用力、アドバンテージとなる。

- 人工知能の書いた小説は受けるはず。  
なぜなら、受けるストーリーにはパターンがあるから。そのパターンを研究しているのがディズニー。  
ジャンプなら友情、努力、勝利、とか。

- AIは自分の足で現場に行くことができない。  
そこをうまくつかむのが人間の特性であり、そこはAIにはできないことになるのでは。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

・従業員の管理として、就業規則（職場内での決まり事）を各アシスタントに配る。仲が悪くなるのはささいなことからはじまるため、そういった生活の基準をこちら側で設定する。そうすると、劇的に人間関係がよくなる。

・企画を立てるときは、漠然とは考えない。  
漠然としたものを考えるのは結局ありきたりなものになってしまう。  
針の穴のようなものを考える。  
自分で自分の意表をつくくらいでないと読者の意表はつけない。

・ドラゴン桜はターゲットは特に設定していない。  
その代り、バスの行先を早く決めて、できる限り多くの乗客にのってもらおうようにする。  
つまり、たくさん読んでもらえるような仕組みを作ることが大切。  
むしろ、売れた時に他から入ってこれないように、杭を遠くに打っておくことが大切。

・売れることがとにかく大切。  
頼まれたことはなんでも書く。  
編集者が変わって、「1位になりましょう。」で潮目が変わる。  
マンガ娯楽だと、「ミナミの帝王」が一位なので、それを研究すると、「顔が大きい。」、「決め台詞」、「比喩表現とそれに関する絵」が特徴。  
なので、それを、作品に反映した途端にトップに。

・リアルの追求をマンガ的表現に変える。

・意表をつけるものができるよう基礎体力を鍛える。

・出来る限り仕組みを作るべき。  
日本はどうしても個人の頑張りに依存しすぎないような気がする。  
油田を掘る時の日本企業とアメリカ企業のアプローチの違い。  
アメリカはベストな力を出せるような環境構築に力を入れる。  
結局、仕組みを作ってそこに人をあてはめることが非常に大切。

（公認会計士 K. F 様）

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

こういった漫画という厳しい実力主義業界での成功者からのお話を聞くという機会はいくら諭吉をはたこうと得られる物ではありません。

鮎谷さんと漫画家の三田紀房の2パートに分かれている音源となりますが、

今回は前者の感想を書かせて頂きます。

後者は文中にも書きますが、自分の耳で確かめるべき内容と断言しておきますのであえて触れません。

まず経験則からくる言葉の重みをパンチの重さと例える所から始める。

つまるところ、出会いがしらの挨拶代わりに鋭いジャブといった所から始まる面白みのある音源だと思いました。

受け売りの言葉とは表面上の浅い知識でしかなく、**本質的な部分に気づくには経験と考える事の重要性を認識させられる音源でした。**

しかし、その浅い行動も悪い部分だけしかないという事もなく、耳障りの良いそういった模倣可能な文言とは考える力の持たぬ民衆にいわゆる大衆（いい方は悪いですが）には大きな力となり、民主主義の元では推し量る事のできない権力、お金といった可視不可視問わない力へと変換されると私は考えます。

物量は質を凌駕し、諺にもある通り悪化は良貨を駆逐するという意味とはこういった現象を指し示すのではないかと感じます。

私はセミナーという畏まった物は普段毛嫌いし倦厭する人間です。

何故かというと実際、受け売りの知識ばかり買わせる機会が多いと感じたためです。

**今まで躊躇って高いと考える身銭を切らなかった方々にこそお勧めしたい商材**と言えます。

**こういった漫画という厳しい実力主義業界での成功者からのお話を聞くという機会はいくら諭吉をはたこうと得られる物ではありません。**

ですから、機微に聡い方であればこんな値段で経験を言葉として自分のHDD（記憶領域）にインプットできるのか！とすぐに購入された事でしょう。

私もそのうちの一人で、買わされた感（意思決定は自分でしました）は否めませんが、それを別にしても、聞くしかないだろうとゲームを衝動買いする勢いで買ってしまいました。

正直斜めに構えてしまい躊躇ってしまうという方も少なくないと思います。

ですが、そうやって行動をせずまたでいいかと繰り返すうち重く凝り固まった腰

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

はりハビリではもはや不可能なほど鈍く使い物にならないいわば、社会の歯車、それもなんの影響力も持たぬ使いつぶされ交換されるだけの存在で終わってしまうのです。

代替可能な社会の部品は海外から多く輸入されます。

この流れはグローバル化が済んだといっても過言ではない現社会では何人にも止められぬ濁流となって我々日本人を押し流していくでしょう。

そんな中、動かぬ不動の大樹の如く地に根を張り巡らせ、社会の流れに押し流されることなく、逆流の中高い位置から全てを見渡せる。

そういった存在になれる様、自己啓発していく事が大切なのではないのでしょうか。

これ以上語った所で買う人は買うし、買わない人は買わないでしょう。

物を買うとはそういうものです。

必要以上話す必要はない。

分かるひとは分かる。

こういっとけば良い物は売れる。

こんなことは誰から聞かずとも自然と理解しているものです。

私は今回の音源を聞いたことで将来的に自分の手料理を振舞える飲食店を出すという夢に向けて唯ひたすらに走っていきたいと決意できました。

(溝口 享平 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

その後の鮎谷さんの放談会で、解説されたことにより、三田さんの内容がぐっと深く心に刻まれた感じがしました。

【三田紀房さんセミナー音源】の感想ですが、まず、感じたのは、小さいころに教わったことをやることで、良い結果が表れるというのは本当だということ。

アシスタントの教育がこれに当たりますよね。そして、この行動こそ環境を整えるということで、事を上手くいかせるためにまずは環境を変えるということ。これは、アシスタントを変えるということですが、自分自身にも当てはまると思います。鮎谷さんでいう、他人と約束して、サボれない環境を作るということでしょうか改めて大切だと思いました。

連載開始にアシスタントを集めてどのようにするか？

結果として失敗していますが、よくよく考えると上手く言っている人がやっている行動を真似していますね。ミナミの帝王の真似をして、人気投票一位を目指していますし、成功者の行動を真似し、どうなるか検証し、うまくいくなら続けるいかなければ改善するこれを繰り返す、うまく行く方法のみ残すことで上昇するというのかな。

メモとる人、取らない人、理由を理解して、自分はどっちを採用したら上手くいか考えやってみて、効果がないならやめるという考え方でいいのかなと思いました。

最後にこれが一番感銘を受けたのですが、その後の鮎谷さんの放談会で、解説されたことにより、三田さんの内容がぐっと深く心に刻まれた感じがしました。

何！？そういう風にとらえるのか？と思い、内容を思い返してみると、あっ！？などと違う角度から気が付くことができるという驚きがあり、

ひょっとすると鮎谷さんの音源も他の方からの解説があればより深く突き刺さるのか？

などと考えると、音源を聞いた後で、他の人の感想を読むことが、より深く音源の内容を理解することができるのか！？などと思いました。

学べば学ぶほど気づきの量が増えていく。倍、倍、倍で自分の価値が上がる

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

上手く行っている人が、もう学ぶ必要がないよね？と思われる人がさらに学んでより高見に行く仕組みというものを垣間見た気がします。

成長する仕組みをつくり、周りの期待を超える成果を出すためにもっと行動します。

(田中 健次 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>



どうやって面白い企画を立てるかということですが、「え！そうなんだ！！」と目からうろこです。これは、すぐでも活用できる考え方ではないかと思います。

▼音源とは言え、肉声で漫画界で長く活躍される三田先生のお話を聞く機会は、貴重な体験となりました。

▼この話をいかにいったん昇華させ、自分の具体的行動に落とししていくかは、聞き手の私の問題であるということを入れて、聞きました。

▼長く作家を続けていくには、当然、面白い企画を作り続けるということが必要になるわけです。まず、「アイデアは考えない」という逆説的な話が、驚きました。その理由が極めつけです。「アイデアを出してもどうせつまらないものしか出せない」「だったら、自分の能力を疑うとか、自分を傷つけることになることはしない」と、合理的・冷静な判断によるものなのです。

▼では、どうやって面白い企画を立てるかということですが、「え！そうなんだ！！」と目からうろこです。これは、すぐでも活用できる考え方ではないかと思います。「針の穴」をあけて、そこからその穴を無理やり広げていくというたとえ話は、非常にイメージが伝わってきました。

▼最後、鮎谷さんのおっしゃる通り、実践者としての話には、重みがあります。

(K. U 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>



マンガとは全然違った、淡々とした印象の話の内容でおもしろかったです。

三田紀房さんのマンガは読んだことがなかったので、「ドラゴン桜」を買って読んでから音源を聴きました。マンガとは全然違った、淡々とした印象の話の内容でおもしろかったです。

マンガ制作の業界も雇用者と作業者に分業されていること、従業員である作業者の人間関係が仕事を進めていく上で大きく影響することなど業界のようすを垣間見ることができました。

夜型から朝型に仕事時間を変えたことによって、集中力があれだけ違ってくるのは驚きでした。私も早寝早起きですが、あらためて朝の時間の有効性を再確認しました。また、そこから効率的な仕事につながり、業界の半常識である締め切りに遅れるどころか、2週4週と前倒して納品していくことにつながったと思いますが、マネジメントカも重要だと思いました。

三田さんの経歴を聞くと、特にマンガの勉強をすることもなく、気まぐれで出したマンガ懸賞でいきなり入選してしまうというのは、元々の素養があったはずです。また、「ドラゴン桜」などは編集者からのネタをもとにストーリーを組み立てていたようですが、その構想力をどうやって身につけたのか、そのあたり興味があります。

「企画」について、大きいことから考えようとするとう失敗する。針の孔のように小さいことでいいから、まずそれを見つけて、大きく広げていく方がいいというのは参考になります。あまり構えないほうがいいようですね。

最後の直接は関係のない

「日本人は個人の頑張り期待するのに対して、アメリカは仕組みをまず作る」

という話は、意外に面白かったです。敗戦のときも、その後何十年たっても本質は変わっていないと感じました。そういう日本人の性癖というか考え方のクセは心得ておく必要があります。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

マンガ制作の世界を知っただけでも聴いた価値がありました。

またいつかもう一度聴きたいと思います。

ありがとうございました。

(伊藤企画株式会社 代表取締役 伊藤俊彦 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

正に異業種の漫画家さんの話を聴けた事は今後の活動に大きく参考になりました。

一番印象に残ったのは三田先生がおっしゃった

「針の穴を通すことを考える」

ということでした。

アシスタントの方がバレーボールのネタで書いた。でも、それは3か月で打ち切られた。それはある意味どこにでもある内容だった。

企画を考える上で

「針の穴を通すように考える」

例えば連載した「アルキメデスの大戦」では

戦艦ヤマトは いくら建造費がかかったのだろう？

これが針の穴。なるほど！！と思いました。

つい一般受けをするには？と普通を考えてしまいがちですが「針の穴を通す」こと。これは常に意識していきたい。と思いました。

それと、鮎谷さんも常におっしゃっていますが

「異業種のやり方を自社に組み込む」

正に異業種の漫画家さんの話を聴けた事は今後の活動に大きく参考になりました。

ありがとうございました。

(都章 様)

三田さんの肉声を初めてお聴きして、「柔らかい語り口調で、なおかつ揺るぎないインパクト」を与えられる人だなと感じました。

●三田さんが鮎谷さんに最初会った時、鮎谷さんのビジネスを説明されてもよくわからなかった。

その時漫画をビジネスとしてすでに成功させていた三田さんにも、鮎谷さんのビジネスがどういうものがよくわからなかった。

フロンティアを走る人は、最初は世間に理解されなくても、続けていく内に理解者が増え、そして売れていくようになる。逆に、市場に顕在化しているニーズを迎えに行くようなビジネスを立ち上げることはある意味不自然であり、売れないのも当然だと感じました。

●三田さんはインプットというインプットは行わない

編集者のリサーチャーとしての能力を信じ、三田さんのストーリーテラーとしての能力を掛け合わせてヒット作を生み出していく。「得意なことに集中する」ということ。しかし、これ！ということは実際に現場に行ってインプットする。現場に赴いた当人にしか拾えない情報というのが必ずある。

●三田さんの強みは「体力」

納品の期日を守るのはもちろん、先行して納品していく。

当たり前のことをやるだけで、「特徴の強い、個性のある」作家と見られる。

当たり前のことを地道に行える人はやはり強い、と再認識しました。

●AI にない人間の強みは「現場でのインプット」

ナマの情報、肌触りが感じられる情報、立体感を伴う情報がなんなのか、また、その人のフィルターを通して得た独自の情報を期待されていることもある。

それは人の心にインパクトをもたらすために不可欠なものであり、また AI には代替不可能であるもの。

●アシスタントの電話対応の話

型を提示して、それに従ってやればなんということはないこと。

それを最初にきっちりと教えれば、内向的であっても真面目な子はきちんとやっ

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

てくれる。やりたくないのではなく、やり方がわからないからできないだけ。  
であれば、順を追って丁寧に教えてあげればよい。

### ●人生において大切にしている意思決定基準は「自由」

家業をやっていた時代、儲からず銀行と問屋に支配されていた時代。  
自分がスタートで、主になれることが大切。  
「描いて欲しい」と依頼される立場でいられることが大切。

### ●アイデアそのものを考えない

アイデアが出てこない自分を「ダメなやつ」と傷つけるようになり、ストレスを  
感じるようになる→作家寿命が短くなる。  
「針の穴」...本当に小さな点を打つ。  
そこから無理矢理にでも広げていく。  
直感に従って最初の点を打ったら、あとはそれを信じて無理やり広げていく。  
その無理矢理感が、受け手へのインパクトを生み出す。

### ●バスの行き先を、最初のうちになるべくはっきり決める。

行き先がわかっていないバスにそもそも乗りたいと思うか？

### ●好きな本は「こころ」

三田さんの作品の基本構造は「矛盾と葛藤」。  
物語放談会の音源でもあったように、順風満帆ですっとやってきました、では物  
語にならない。対立する2つの何かがあるからインパクトが生まれる。  
逆境も、自分の描いた理想と対立するものという意味で、インパクトを生み出す  
材料である。

### ●「クロカン」の新編集者が「一位にしましょう」と持ちかけてきた

それが三田さんの漫画家としてのキャリア、そして人生の転機になった。  
目標を高く持つ、そして達成するという実例。  
一位になるという目標がなければ、ミナミの帝王を研究するという発想には至ら  
なかったのでは？目標を高く設定すれば、発想はこうも広がるんだ、と驚き  
ました。  
今までの延長線でやっていたら絶対に届かないことだから、色々考えた。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

●決め台詞は事前に作り置きはしない。

決め台詞を作ってからストーリーを考えると展開は予定調和的になってしまうから。漫画で大切なのは読者を驚かせること。故に事前の準備はせずに書いていく。走り高跳びで、たまに実力以上で飛んだりするように、用意したもの以上のものに人は感動するものである。

～鮎谷さんパート～

○「やった人しか語れない」

頭のなかで無理やり考えて出したような言葉はひとつもない。

一つひとつの言葉が、自然体で繰り出されていて、なおかつパンチが重たい。パンチが重たい人と付き合うべきである。

すなわち、その人自身の言葉で語っている人と付き合うべきである。

高井伸夫先生も、「経営者は自分の言葉で語らなければならない」とおっしゃられている。

○メルマガの反応

自分の言葉で語ったときと、少し受け売りっぽく鳴ってしまったときとでは明らかに反応が違った。自分の言葉で語れる人に人は集まるし、ビジネスチャンスも集まってくる。

○10聞いて1しか得られない人と、1を聞いて10を知る人の違い

異業種、異業界からの学びなどは特に、「一旦抽象化して具体（自分の文脈）に落とす」というプロセスが不可欠。これが出来るか否かで拾える情報量に大きな差が出る。同じ業界から学んでも、それは多くの人がやっていることなので差別化要因になりにくい。

○単発のコンテンツの提供からから「続きもの」ライフスタイルの提示へ

物語を綴っていく、NHKの朝の連続テレビ小説のようなもので、続きが自然と気になる。

○百聞は一見にしかず

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

三田さん、佐渡島さんと会食をした時「原作者は儲かる」という話を聞いた。直接接してその言葉を聴くことによって、「自分も原作者になろう」と強く思った。インベスターZと平成進化論のコラボ企画で8,000円で漫画に音源をつける。このセミナーは50,000円程するが、それでも「直接接した」事による価値に非常に大きなものがある。

○「自由だな」と思うことが、鮎谷さん自身にもある。

好きな人を読んで、話を聞いて、おまけにお金まで貰えるビジネスを成立させている。

また、両親をクルーズツアーに連れて行って、そのための長期の休みをとっても、誰にもなんにも文句を言われぬ。

しかし、そのためにやることはしっかりとやっている。

先に権利を極小化し、義務を極大化することで、どこかで帳尻があってくる。そのへんの機微を掴むことが殊の外重要。

○ブレイクスルーのポイント

クロカンでミナミの帝王を抜く、1番になる、と決めた時にスイッチが入った。鮎谷さんで言えば「ファラオの会」

日本一を掲げ、正拳突きをしながら唱えたりしているうちに段々自分に「日本一」のイメージが近づいてきた。

実際に日本一の人に会いに行ったり、メルマガの部数も日本一を目指し、達成したり。

繰り返し唱えることで「やる気」が「その気」になっていく。

そして「やれる気しかしない」！

やるにはどうしたらいいか、ということを潜在意識下で勝手に考えている状態に入る。

メルマガ広告で日本一を目指すとなったときにはもう、「日本一でない意味ないじゃん！」ぐらいの勢いになっている。

○目標に始まり目標に終わる

目標を刷り込む。

現状にないものなのですぐに抜けるが、何度でも刷り込むことが大切！

☆この部分を聴いている時に昨年大晦日に、目標設定音源を購入させて頂き、そ

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>



のおっしゃられている意味がようやく少し体感できるようになってきたのかな、という感じがしています。こんな人間になりたい、ということが行動を通して少しずつ色づいてきた感があります。昨年未まで、人生が完全に惰性で流されていて「なんで自分は生きているんだろう...」的なことを思っていた（汗）ことを思うと、今は生きている実感が蘇ってきた感じもあります。

それだけでも昨年の自分からしたら大勝利ですが、しかし、むしろこれから！まだ何も成し遂げていないので、より広く、長期的な視野を持ち、行動を積み重ねていきたいと改めて決意を新たにしました。

○仮説、検証のサイクルを回すこと。

仮説を立てて、それを検証して「やっぱりそうだった！」と感ずることに喜びを覚える。

○自分の文脈に置き換えることが不可欠

人から、異業種からの学びは一度きちんと咀嚼し、そして「自分のキャリアにおいて、自分のビジネスにおいてどう生かすか」と考えることが不可欠。

三田さんの肉声を初めてお聴きして、「柔らかい語り口調で、なおかつ揺るぎないインパクト」を与えられる人だなと感じました。

それは鮎谷さんにも感じていることで、こうなりたい！と自分自身感じるものもあります。

レイモンド・チャンドラーの「プレイバック」という小説のなかで主人公のフィリップ・マーロウが最後の場面で、傍らにいた女性に放ったセリフで「強くなければ生きていけない。優しくなければ生きていく資格がない」というものがあり、10年前の学生時代にこの小説を読んだ私は、強く感動しました。

強いだけでもダメ、優しいだけでも足りない。

でもそれってどういうことだろうか？現実のビジネスにおいてそんな状態を実現できるのだろうか？という具体的なイメージがつけられずにいましたが、今回の音源で、そもそも昔から、自分がそういう人間を目指していたことを明確に思い出しました。今よりももっとダメだった当時の自分と再会し、過去の自分を許せたような気がします。うまく言葉にできませんが、何か感動しました。

こうやって感想を書いているうちに当時のことを思い出し、涙が出てきました。が、やっぱり自分はこれを目指していけばいいんだ、と思えることが嬉しいです。今立てているBeing 目標も、基本的には上記の内容に通じるものです。

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>



今回も貴重な学びの機会を頂き、ありがとうございました。  
また音源購入させていただきます。

そして、また大阪にお越しの際に、是非セミナーに参加させて頂きたいと思いま  
す!!!

(大嶋 厚裕 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源） は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

三田さんはアシスタントのマネジメント、自身の業界におけるポジショニングなどを意識されていて、ビジネスマンのような思考をされている、そしてそれを的確に言語化されているところが素晴らしかったです。

この音源は漫画家という普段接することの無い人の話ということで大変興味深く聞かせて頂きました。

特に、三田さんはアシスタントのマネジメント、自身の業界におけるポジショニングなどを意識されていて、ビジネスマンのような思考をされている、そしてそれを的確に言語化されているところが素晴らしかったです。

三田先生のインバスターZは手元にあるので読んでみると、ミナミの帝王から研究したという売れるマンガの3条件、杭を打って、他がやりそうなネタを潰していく様子などが、確かに見て取れて、大変興味深かったです。

そして、一番ポイントになるであろう企画を出すときの「針の穴」については、何となくわかったような気はしますが、本当のところは疑問が一杯です。これから、「針の穴」とは何なのか、三田さんのマンガを読みながらじっくり考えてみたいと思います。

今までは普通の読者の視点で単に「面白い」と感じるだけのものが、仕組みを知ることで、ある程度作者の意図がわかり、三田さんのマンガをさらに興味深く読むことができるようになりました。

このような視点の変化がとても嬉しい音源でした。

いつもながら、非常に質の高い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)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

すぐに変化が現れないことを知りながら、それでも突き抜けた高い目標を持ち続けるために、こちらの三田さんの音源をはじめ、鮎谷さんの提供されている音源は非常に有効だと思います。

三田紀房さんのセミナー音源をお聞きして感想をお送りいたします。

三田さんの描かれた「ドラゴン桜」、「エンゼルバンク」が好きで、音源を購入させて頂きました。鮎谷さんとのご縁から、このように異業種の凄い方の講演を拝聴できるのは本当にありがたいことだと思います。

まず、このような企画を立ててくださったことにお礼申し上げます。

拝聴しての感想ですが、三田さんは法則やシステムといったものを自ら探されて惜しげもなく展開して下さっています。

この1~2年くらいの間に、突き抜けた方とお会いする機会があり、「手の内を明かしても同じようにやる人はいないから、全然気にならないですよ」とおっしゃる方がいました。三田さんも同じように考えておられるのかな、と勝手に想像していました。

それぞれ分野は違えど、突き抜けた実績のある方が手の内を明かされても、私のような者はそのやり方をひたすら劣化コピーすることでは、近づくことはできません。しかし、ともすれば地道な行動から逸れて「癒し」などに時間やお金を投入してしまう私にとっては、突き抜けた方ですら、10年、20年といった長いスパンで努力をされてきたことを知らなければならぬと思います。

すぐに変化が現れないことを知りながら、それでも突き抜けた高い目標を持ち続けるために、こちらの三田さんの音源をはじめ、鮎谷さんの提供されている音源は非常に有効だと思います。

感想ではなく推薦文となってしまいましたがw、自分のなかで渦巻いた様々な学びや感情を整理し、目標に向かって行動に落とし込む作業に取り掛かりたいと思います。

鮎谷さん、今後もどうぞ宜しくお願い致します。

(小野 優雅子 様)

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

あなた様からの

三田紀房さんプライベートセミナー音源の  
お申し込みをお待ちしております。

当音源は以下のリンクよりお求め頂けます。

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>

■当音源（三田紀房さんプライベートセミナー音源）は  
こちらからお申し込みいただけます■

<https://form.os7.biz/f/e4aee45c/>