



非常識に稼ぐ

資格起業家になるための

7
つのステップ

横須賀てるひさ

Yokosuka Teruhisa

PCJ

POWER CONTENTS JAPAN



有限
会社

パワーコンテンツジャパン

行政書士横須賀事務所

はじめに

5年前、新卒で入社したベンチャー企業をリストラされ、資金も人脈も知識も、果ては社会人としての常識のない状態から行政書士で独立。資格業の中でも最も「食えない」と言われる行政書士で独立起業し、半年で事務所経営を軌道に乗せ、1年後には月商100万円を突破。28歳の段階で著書11冊を出版。雑誌・テレビ等に多数出演。そして、資格業のビジネスを根底から覆す「資格起業家メソッド」を開発。その間わずか5年。

23歳から資格ビジネスを成功させた、マーケティングと戦略を今すべて公開します。

「非常識」がお嫌いな人は、この先は絶対に読まないで下さい。

今までは、資格起業家のメソッドを公開することはできませんでした

正式に資格起業家メソッドを公開したのは、2006年の「資格起業家になる！成功する超高収益ビジネスモデルの作り方」(日本実業出版社)が初めてです。その著作を通じて、世の中に資格起業家メソッドを提供するまでは、私自身のビジネスのノウハウを公開しようとは思っていませんでした。

なぜ、公開してこなかったのか？

資格起業家メソッドを公開しなかったのには2つ理由があります。ひとつはあまりにこれまでの資格業のビジネスのやり方とかけ離れているため、自分自身が非難される可能性があったからです。マーケティングや経営戦略を学べば、資格起業家メソッドは実に自然な流れだと私自身は考えているのですが、業界からは邪道に見える可能性があります。もちろん、土業の仕事は誰よりも実直にこなし、土業の実務をしないような経営はしませんし、当然業法を犯すようなこともしておりません。

関連して、私自身の年齢が若いことからやはりバッシングの的になるのではないかと考えていました。そのため、最初は資格起業家メソッドの公開は伏せていたのです。

2つ目の理由。これは単純、同業者に知られるのが怖かったからです。同業者に知られてしまえば、特に同じ地域の土業とは競争になりますので、私は損をしてしまいます。ですから、公開はこれまでずっと避けてきました。

しかし、ある気づきを得てからは、すべて公開することに決めました。なぜ、公開することを決めたのか？その理由については後ほどお話しいたします。まずは私がどのような経緯で独立開業してきたのか、ぜひ聴いてください。

24歳の時、事業撤退を考えた

私が行政書士の資格を取ったのは、21歳。専修大学法学部在学中に取得しました。行政書士を取得しようと思ったきっかけは、専攻が「行政法」という科目だったため、どうせ勉強するなら資格でも取れないか、と考えたためです。結果、大学3年のときに資格取得に成功し、IT系のベンチャー企業に就職を決めました。本音を言えば行政書士事務所に就職したかったのですが、見つからず、しばらく修行できそうな企業を選びました。

しかし、就職して束の間。会社をリストラされてしまいます。社長と馬が合わず、解雇通

告されてしまいました。当時、社会保険労務士の先生に相談しましたが、違法性が極めて高い解雇だったようです。

その後、再就職してもまたリストラされては意味がないと考え、持っていた行政書士の資格で独立起業を考えます。本当に何も無いところからのスタートでした。

当時は躁鬱状態。うまくいくような気もするし、まったくうまくいかないような気もする。一時はインターネットにのめり込むだけの生活を送る「ひきこもり」のような生活を送っていました。当然、そんな状態では生活資金はなくなっていきます。

事業資金・生活資金が底をつき始めた・・・

幸い解雇予告手当金は少しもらっていたので、数か月の生活はできました。しかし、ビジネスも何もわからない状態で何ができるのか・・・今だから言えますが、生活費にも困り、資金は23円まで減ったことがあります。さらに電話やガスが止まることも多々ありました。そんな中、当時はただただがむしゃらに動きました。営業やマーケティングを学び、少しでも売り上げを・・・と非効率に、愚直にやった結果、少しずつ仕事は増え、なんとか食えるようになりました。

結果、インターネットからの集客と紹介だけで月の売上は100万円を超えました。しかし、それも瞬間風速。来月からは仕事が入ってくるかどうかはわからない。そして将来どのようになるか、全く見通しもつかなかったのです。今は、がむしゃらに営業をすれば、仕事はある・・・しかし、いつまで仕事があるか全くわからない。とにかく経済的にずっと深い不安を抱えていました。

こうして、土業のビジネスに閉塞感と不安を強く感じていたとき、私の資格ビジネス人生を180度変える、ある発見をしました。

その発見こそが、「**資格起業家メソッド**」だったです。

資格起業家メソッドは、土業の仕事を必ずしも第一に考えません。そのため、ビジネスの作り方が自由です。このメソッドを発見してから、コンテンツ型、コンサルティング型、広告型など様々な資格起業家モデルをテストして、最終的にひとつのビジネス体系としてまとめました。その結果、私が得られたものは・・・

行政書士横須賀てるひさ事務所・株式会社パワーコンテンツジャパンの実績

ごく一部となりますが、メソッドを取り入れてからは1年で年商2000万円を突破。その際のスタッフは1名。行政書士事務所の月商は最大で400万円を突破。DVDを販売すれば、たった5日間で152セット、103万円を売り上げ。セミナーを集客すれば、価格25,000円でも30名以上を集客するなど、**仕事がかかるかどうかおびえていた日々とは全く違う状況になりました。**そのほか、念願でもあった本の出版を25歳の時に達成。マスコミにも多く取り上げていただきました。

著書一覧：

- 「小さな会社の逆転戦略最強ブログ営業術（技術評論社）」 2万部3刷
- 「新会社法で儲かる仕組みをつくる方法（イーストプレス）」
- 「株式会社はじめての設立&かんたん登記（技術評論社）」 増刷改訂2万部
- 「LLCはじめての設立&かんたん登記（技術評論社）」
- 「有限会社を株式会社にかんたん変更&移行の手続き（技術評論社）」
- 「LLPはじめての設立&運営（技術評論社）」
- 「押さえどころ ネット商売の法律知識（中経出版）」
- 「資格起業家になる！成功する超高収益ビジネスモデルの作り方（日本実業出版社）」

重版

- 「そのまま使える契約書式文例集（かんき出版）」
- 「そのまま使えるビジネス文書文例集（かんき出版）」

セミナー講師実績：

2005年ライブドア大学講師担当（ライブドア大学最年少、最多出場）。調布市商工会、徳島県商工会、リクルート（アントレ）主催独立開業セミナー、三重県行政書士会研修講師など多数。

マスコミ掲載実績：

「朝2時起きで、なんでもできる！3（サンマーク出版）」、「面白いように仕事が取れるホームページ活用術（ぱる出版）」、「超かんたん！自分メディア ブログ成功バイブル（翔泳社）」、「TACNEWS特集」、「ビッグトゥモロウ（青春出版社）」、「THE21（PHP）」、「Gainer（光文社）」、「アントレ（リクルート）」、「財部ビジネス研究所（日本テレビ）」など多数。

すべてのメソッドで「経営天才塾」にて公開。その反響は・・・

こうして非公開にしてきたメソッドを正式にスクールとして「経営天才塾」を創立し、リリースしました。その結果、どのような反響が得られたかということ・・・

「資格業として、何をすればいいのかすべてわかる」



この塾の良さは、資格業もビジネスの形態の1つであり資格業に合った方向性を提示してくれるところです。

その他一般的なビジネスでは立ち上げ前に当たり前のように考えるべきこと-その特徴や、自分の資質など-を何も考えていなかったことに気づかされます。

そして、参加後にありがちな「良い知識を得た」というもののみでなく「ではどのように自分が行動すればよいのか」の具体的な方法のためのサポート体制も充実しています。この塾で得た仲間も大きな財産です。

おかげさまで昨年に続いて商業出版もできました。昨年は書き上げるので精一杯になってしまいましたが今年は天才塾で得たものと併せて自分のビジネスに活かしたいと思います。

佐藤亜津子さんの著作

フリーランス&個人事業主のための「確定申告」 (はじめての申告&かんたん手続き) (図解はじめて) <技術評論社>

フリーランス&個人事業主のための「確定申告」 改訂新版 (図解はじめて) <技術評論社>

税理士 佐藤 亜津子様

「経営者としての考え方が身につく」



天才塾で得られた成果をひとことで言うと、やはり「経営者」としてのマインドを得た、これにつきますと思います。

経営者としての視点や考え方、やらなければならないことの基本をこの天才塾のカリキュラムで身につけることができました。また、横須賀さんから個別のアドバイスを受けられることで、現在の自分の悩みや疑問点が早急に

解決でき、その後の行動に大きな影響がありました。

特に、私は横須賀さんが別事業でサービス提供されている出版プロデュースもしていただき、独立2年目にして初めての商業出版までさせていただくことができました。

今後も引き続き、経営から、個々人のブランディングまで、土業に特化し一括してサポートしてくれる、この天才塾で学んでいきたいと思います。

吉川直子さんの著作

人ひとり雇うときに読む本 採用から退職までにかかるお金と実務一切<中経出版>

「社会保険・労働保険」 はじめての届出&かんたん手続き (図解はじめて)<技術評論社>

社会保険労務士 吉川直子様

「はじめてのセミナーも大成功に」



私は、この塾に参加してから『目からうろこ』体験をたくさんしました。

常識に縛られない自由な発想、資格起業家という考え方、タスクを言語化して迅速に実行する方法など、頭の固い私にとっては、何もかも実に新鮮でした。お陰さまで、先日、私は、自主開催のセミナーを成功させることもできました。横須賀さんのアドバイスなしにこういったことは実現しえなかったと思っています。

また、この塾には、前向きで熱い志を持った多くの仲間が参加しています。この仲間たちから受ける刺激も、貴重な財産です。毎月の定例セミナーも充実していますし、相談会も開催されています。入塾して本当によかったと思います。横須賀さん、ありがとうございます。

行政書士 松本明美様

<コメント>

松本明美さんは、天才塾の相談会を利用しセミナー開催の問題点をすべて解決してなんと3ヶ月でセミナーを開催。講師も務め、ひとり1万円の受講料で30名以上を集客されました。

「売り上げは上がり、異業種交流会まで立ち上げることに」

横須賀さんとの出会いが、私の人生を大きく好転させたと言っても決して過言ではありません。

天才塾に参加する中で最も共感できたのは「物事の捉え方」です。今までの自分が如何に狭い視野しか持ち合わせていなかったか思い知るまでに時間を要しませんでした。



お陰さまで、資格業の売上は上がり、私が主催する異業種交流会を立ち上げることもできました。実践に自信のなかった私が行動できたのは、常に斬新なアイデアを出し惜しみなく提供してくださったからに他なりません。また、ポジティブな塾生の方々と接することによって、自分のモチベーションが高まっていくのを毎回肌で感じさせていただいております。

行政書士 松本由喜彦様

「福岡からでも通う価値がある」



横須賀さんの天才塾には第1回目から全て参加させていただいています。福岡から参加していますので東京まで距離がありますが、それだけの価値があると自分では考えています。

天才塾では、毎月各分野で活躍されている方の話を聞くことができます。私もセミナーを受けることで、あのやり方を取り入れよう、真似しよう。自分がやっているやり方をこう変えると良さそうだ。あの方のビジネスへの姿勢・考え方を見習おうというような新しい発見や経営のヒントを毎回得ています。

通常、資格業の仕事をしているとその分野の範囲でしか物事を考えなくなりがちです。資格業の枠に捉われない考え方、ビジネスのやり方・進め方のヒントを与えてくれるのが天才塾だと私は考えています。また、天才塾には、同じ資格業で意識の高い方が多数参加されています。その方々とのお付き合いの中で学ぶことや励みになることもたくさんあります。

行政書士 平塚桂太様

「明らかに変化した自分がある」



経営天才塾は平成19年4月の第1回目から参加させていただいています。横須賀先生の「資格起業家になる！」を読んでおり考え方に共感していたため、すぐに参加することを決めました。

経営天才塾では、テクニックだけでなく「マインド」の大切さを学びました。横須賀先生と話せば話すほど「熱い思い」を感じ、経営天才塾の「本気度」が伝わってきます。また、参加者も「同じ志を持つ人たち」で、東京だけでなく大阪やいろいろな地域の方々と出会うことができました。

経営天才塾に参加して、明らかに変化した自分を実感できています。

金子社会保険労務士事務所 金子裕之様

「いままでなかった発想のビジネスの会社を作ることができた。」



経営天才塾で、良かったと思うことはいろいろあるのですが、その中でも、あえて3つあげるとすると、

1. いろいろな業種の成功者から学ぶことができる

『資格』にとらわれて発想が狭くなりがちなところを補えて、物事をいろいろな方向から考えることができ、経営者としての視野が確実に広がりました。

2. 土業の枠を超えたポジティブな仲間がいる

天才塾には、志の高い人がたくさん参加しています。毎月のセミナーで皆さんに会うのがとっても楽しみになりますし、一人で仕事をしていると不安定になりがちなモチベーションも自然と上がります。

3. 相談会を活用すると価値が上がる！

私は、よく相談会にも参加させてもらっています。自分の経営上の問題を横須賀さんに直接相談できるだけでなく、他の人の相談を聞くことで得られるヒントもたくさんあるんです。実は時々、相談した場で「これ、やります！」と宣言することで自分に良い意味でのプレッシャーをかけ、物事を推進する原動力にするという使い方をすることもあります。

これは、実際、効果があります！

天才塾を通して、経営者としての視野が広がり、モチベーションが上がったことで、いままででありそうでなかった発想のビジネスの会社を作ることもしました。たぶん、私を前から知っている人は、今の私に驚くと思います。

もしかしたら、その人の環境や状況などによって、活用できる人と、あまり向かないという人がいるかもしれませんが、迷っているなら、一度試してみることをお勧めします！

社会保険労務士 織田 純代様

なぜ、公開することに決めたのか

資格起業家メソッドを、なぜ公開することになったのか。元々このノウハウをすべて公開することは考えていませんでした。しかし、行政書士という資格がなければ、私は起業しておりませんし、アルバイトか、もしくはフリーター。ひどければニートのような状態だったかもしれません。

そのとき、気づきました。行政書士をはじめとして、資格がなかったら私自身は今この状況にいないと。この業界に何かしらの形で恩返しができないかと考えたのです。

そしてさらに、ずっと抱いていた違和感がありました。それは資格に対する非難です。資格によって食える食えないのような議論があり、一部の資格はバカにされることだってあります。また資格業として稼げてなければ、クライアントから値下げを要求されてしまいます。

しかし、自分で実務をやってきた以上いえるのが、資格業は価値のある仕事だということです。そのためには、各資格業が自立し、稼げるようにならなければならないと考えたのです。資格業がもっと社会的に認められ、人気のある業界になれば・・・それは最大の恩返しになるのではないか？と思うようになりました。

そこで、私のメソッドを公開することにしました。

ステップ . 1 起業するための原理原則を知る

ふたつの起業前法則

士業に限らず、世の中には原理原則があります。当然、起業にも原理原則があるわけです。私が 23 歳の時に、何の経験無し・知識無し・人脈無しでスタートした際、今の私が当時の自分を褒めてあげたいことふたつがあります。

ひとつは法律の本を買いあさらなかったということです。というのも、行政書士の試験に合格して、**仕事をするために実務の勉強に走る方が非常に多いのです**。私は「自分で仕事をするのだから、仕事の取り方を覚えなければいけない。」と、最初に思ったのです。ビジネスの素人でしたが、この部分だけは今も評価できると考えています。

つまり、行政書士も大きな会社も同じ「**経営事業体**」であることは強く意識する必要があります。

最初に手にした本が、竹田陽一さんと栢野克己さんの『小さな会社 儲けのルール』（フォレスト出版）でした。

ふたつ目は、色々情報を知る手段を、ネットや本だけでなく、人と会うことで得ようとしたことです。様々な先輩の行政書士さんに会いに行ったり、異業種交流会に参加したり、色々と人生経験をしたわけです。そんな中で、人に会うことで生の情報が入ってくるのを覚えたことは、非常に私にとって大きかったと思います。

起業を成功させる三大要素

次に、起業を成功させる3大要素があります。これは、経験上私が感じたことで、資格業に限らずビジネスを起こす際に一番大事なことだと思います。

まずは「**経営を知ること**」。そして「**マインドを身に付けること**」。マインドについては、あくまでも起業家・経営者としてのマインドを指します。

資格業をもって事業を始められる方で、経営者のマインドを持っている方は、少なくとも私が会った中では殆どいません。起業家のマインドを持った方もあまりいません。「とりあえず始めてみました。」という方が一番多いです。これが最大の土業開業の失敗理由ともいえるでしょう。

そして「人脈」ですね。厳密に言えば人脈ゼロでも、仕事はできますが、人脈の作り方をきちんと覚えることです。パソコン1台でラクラク・・・なんて言葉もありますが、ネットより人から得られる情報の方がリアルで膨大です。それだけでも人と会う価値はあるのです。

なぜ、経営を知る必要があるのか？

1つめの「経営を知る」という事ですが、何をするにしても、敵やルールを知ってから始めないと絶対に勝てません。例えばサッカーをするにしても、いきなり手でボールを運んでゴールしても「反則です。」と言われてしまいます。

「そんなルール俺は知らん！」と言っても、それはあなたが知らないだけです。ビジネスをするにあたって、**経営を知らずにいきなり始めるから、当然上手くいかないわけです。**

もう1つ、経営には様々な要素があるのですが、それを知らずにやってしまう例をお話します。例えば、私が書いた本「小さな会社の逆転戦略 最強ブログ営業術」(技術評論社)があります。多くの場合、これを読んで「あ、ブログやれば儲かるんだ！」とってしまいがちです。

しかし、当然それだけやってもうまくいかない。でもやってしまう。なぜか？

答えは経営の全体の中で、1部分しか見てないからです。ブログは経営の要素の中の、営業というもののの中の、さらに細かい部分の1つの手段でしかないのです。ですから、コレを読んだだけでは絶対に上手くいかないわけです。

より具体的にお話ししましょう。例えば、ブログを書いて、アクセスが毎日1000もあったとしましょう。でも、売上に結び付かない。なぜか？これは経営の要素の「地域」が抜けているわけです。地域密着のビジネスであれば、仮に1万以上のアクセスがあっても、地元の人が見ていなかったら意味がありません。ですから、「ブログを書いてアクセスはあるけど、思ったより成果が上がらないな。」というのは、商圈などの地域の経営要素を知らないから生まれてしまう誤解なのです。

だからこそ、先に「敵を知る」「ルールを知る」これが大切だと思います。

経営者なのに「経営とは何か？」の問いに答えられない？

次に、「経営とは何か」というお話をします。経営とは辞書的な言い方をすれば、「方針を定め、組織を整えて、目的を達成するよう持続的に事業を行うこと」ということになります。

前述の「小さな会社 儲けのルール」の中に「ランチェスター経営」という言葉が出てきます。ランチェスター戦略とは、先人の経営者が生み出した経営戦略で、私自身も影響を受

けています。少なくとも小手先のテクニックを学ぶよりはランチェスターを学んだ方が実りがある、そう言っても過言ではありません。

そこで、ステップ3以降から、私なりの解釈を入れて、今からお話していきたいと思います。ちなみに「商品」「地域」「客層」「営業」「顧客」「組織」「財務」「時間」この8つがランチェスターの言うところの経営の要素です。

「経験を積んでから起業する」は非常識

経営の話に入る前に、多くの方が騙されている「起業の常識」という話を先にしましょう。色んな成功法則とか、起業の常識というようなところに、よく書いてあることですが、私なりの解釈で一応触れておこうかと思います。その中でも多いのが、「経験を積んでから」というものです。これは起業の時期が不明確になり、いつまで経っても起業できません。

「経験がないと起業できない。」とされている方。これは間違いです。経験は今から積んでいけば十分。確かに、経験はないよりはあった方がいいかと思いますが、なくても大丈夫です。私もゼロからでした。行政書士の資格は持っていましたが、仕事の内容は全く知らなかったです。それでもやることはできました。

なぜか？それは社長業・経営者業は誰でも1年生から始まるからです。

自分で仕事を作り出すという社長業と、仕事を請け負ってこなすという従業員の作業というのは全く違うということです。つまり、経験というのは経営にはあまり関係ないのです。

50年経験を積んで起業しても、私のように23歳で起業しても、みんな同じ1年生からスタートするわけです。もちろん知識や経験というベースはあると思いますが、社長業は基本的にみんなゼロからスタートします。つまり経験はあまり関係ないのです。

このような『起業の常識』に捉われることなくやっていければ良いのではないかと思います。

ステップ . 2 起業マインドを見につけ、人脈の作り方を覚える

起業家のサラリーマンの思考はどう違うのか？

ステップ2では起業マインドと人脈構築についてお話しします。

世の中には多くの指導者・コンサルタントがおられますので、それぞれのやり方がありかと思いますが、私なりのやり方をお話させて頂きたいと思います。

ひとつめ、マインドの作り方です。起業家マインドというのは2つあると私は考えています。ひとつは「問題解決型思考」というものです。私も仕事柄、多くの起業相談を受けますが、そこでは「お金がないんですけど。」とか、「こうしようと思っているんですけど。」とか、そういう質問が非常に多いです。ところが、これの考え方がよくない。答えを求めてしまっている。

なぜなら、経営をしていくというのは、基本的に問題を解決することの繰り返しだからです。

例えば、行政書士はスポットの仕事が多くて、なかなか継続しない。「だからダメだよね・・・。」で終わってしまう人が殆どだと思います。それなら、「継続して仕事をもらえる仕組みをどう作ろうか？」という発想を持つことが非常に大事です。

私自身の例をお話すれば、全然知識もないままに「継続してお金が欲しい！」と思い、記帳代行業務をとろうとしました。それで、24歳の時にあることを思いつきました。それは、広告を打って、小さい会社の記帳を少ない数字、例えば月一万円以下で取って、100社持とうと考えました。それで外注してしまえば、何もしないで月に80万円くらいは入ってくると思ったわけです。結局、お客様とのニーズが合わなかったので、予想通りにはなりませんでした。一定の収益構造はつくることができました。

このように、「継続してお金が入ってくる仕組みがあればいいな。」と思うだけではなくて、常に問題解決型で臨むということです。例えば「いい人材がないな。」ではなくて、「いい人材を得るためにはどうしたらいいか。」と、常に問題を解決するための思考を持つことが大事だと思います。

地味ですが、成功者は必ずこういった思考をしています。あなたも誰かに答えを乙女過ぎ

ていないか？ぜひ考えてみてください。

ふたつめ。それは「物事を主体的に考えて、受身にならない」ということです。特に行政書士は仕事の性質柄、非常に受身になりがちです。広告を打って待つ。仕事がこないと「ダメだよね。」とか「なかなか仕事来ない。」という風になりがちです。広告を打っていればまだ良い方ですが、何もしてないで仕事がこないと言っている場合には要注意です。土業で成功するには、常に自分から何か仕掛けていく姿勢を持つことです。

こういったことはほかのビジネスでも同じです。そのほか多くの方が実践できていないことが、「まず自分の頭で主体的に物事を考える」ことです。「自分自身がどうしたいのか。」とか「行政書士としてどういう風に向かっていきたいのか。」というようなことを考えている方は非常に少ないようです。あまり深く話すと自己啓発的になりますので、このテーマへの言及は差し控えますが、最終目的が決まっていない方がとても目につきます。

基本は「問題解決型思考」。別の言い方をすれば、健全な思考を持つということです。グチを言わない、マイナス思考にならないということ。自分の頭で考えるということ。受身にならずに常に仕掛けていくということ。「仕事が無いからどうしよう。」ではなく、どんどん自分から仕掛けていくということ。これらを常に心がけていただきたいと思います。また、地味ですが『元気である』ことはとても大切です。元気な人の周りには、元気な人が集まってくるので、常に明るくいることができます。

それから、大切なのが「不安」についての考え方。これだけは覚えておいてもらいたいと思います。ビジネスを始めてやっばり、何があるかという、不安というものがあると思います。不安というのは、ものすごい敵なんですね。「売上げが上がらないかもしれない。」「上手いかないかもしれない。」と。不安の消し方については、「資格起業家になる！」で深く解説していますが、不安を言葉にして、解決策を練ること。これが重要です。

人脈ゼロから、どうやって雪崩のような人脈をつくりだしたか

人脈の作り方。これは一言で言えば「自分自身の出来ることを明確にして、とにかく相手に与えることを続ける」ということです。

自分自身でビジネスを始めると、得てしてお客様の視点が抜けがちで「仕事を下さい！」的なモードに走ってしまいます。不通に考えれば、しつこく売りこんでくる営業マンなんて誰でも嫌いです。最初からこういう接触をしていかないことがまず重要です。

例えばアパレルショップに行くと、自分は買いたいのにな「お似合いですよー。」などと言われるのがうっとうしいと思いますよね。しかし、自分がビジネスを始めると「お似合いですよー。」つまり買ってくださることを言っているわけです。「今度、こういうビジネスを始めました。今度仕事お願いします」とつい言ってしまいがちなのです。ところがこれは、実は自分が今までイヤだったことで、皆さんも嫌がるのです。

だから、初対面では絶対に売らない。これが重要です。

では何をすればいいかというと、まず与えることです。ちょっと抽象的ですが、例えば相手の持っている物やサービスを買う、それを欲しがっている人を紹介する、良い情報を与える・・・など、お金をかけずに与えることをしていくのです。

例えば、私は「会社設立専門の行政書士をしていて、起業の支援をしています。」という自己紹介をきちんとします。しかし、「何かあった時にはお願いします。」とは言いません。その代わり「この間はありがとうございました。」とメールを送ったり、「こういう人が居るんですよ。」と良い人を紹介したりします。そうすると、そこで初めて良いスパイラルの人脈ができます。やっぱり「何かあったときにお願いします。」だけだと、「コイツはそんなもんか。」と思われてしまうのです。

そして、自分のサービスを明確に伝えること。これ、起業間もない頃は得てしてそうなりがちです。私もそうでした。「何かあった時にはお願いします、行政書士でございます。」と。営業熱心なのはわかりますが、何をやっている人なのか解らないというような状況です。「会社設立専門の行政書士をしていて、起業の支援をしています。」くらいは最低限でもわかりやすい表現をする。

その上で印象がよければ、「その人をお願いしようかな。とりあえず相談しようかな。誰か紹介してみようかな。」という気持ちには必ずつながると思うのです。なので「できることを明確にして、与えること」。これが非常に大事です。

ステップ . 3 徹底して売ることを覚える

セールスを知らない社長では成功できない

ここからはセールスの話です。特に資格業で起業される方は、「売る」という意識が希薄な方が多いです。「開業しました、よろしくお願ひします。」と言って、電話やメールを待っているだけの方が非常に多いです。そういう風に、売る意識が低いのでなかなか上手くいきません。

私の例をお話しましょう。私は独立直後、先輩の行政書士事務所に行って、色々と仕事を学ばせていただく機会がありました。それは非常に幸運だったと今でも思っているのですが、そこで大失敗をしたのです。

どんな勘違いかというと、**仕事が出来ることと取れることを勘違いしてしまった**ということなのです。仕事を処理する能力と仕事を取る能力。これは全く別の能力です。当然、仕事が出来なければ、処理もできません。つまり、仕事ができることは勿論大切ですが、それよりもお客さんを掴むことの方が大事なのです。

ようやく営業の重要性に気がついた私は、いろんな営業方法を試しました。ほとんどの事をやりました。飛び込み営業、チラシ撒き。広告を打ったりもしました。ホームページを作ったり、メルマガを発行したりなど・・・考えられる営業というのは殆どしましたが、経験もありませんし、おおむね上手くいきませんでした。

それぞれの営業について解説すれば、まず飛び込み営業。今思うと、何を血迷ったかといった感じです。行政書士が飛び込み営業やっても、商品の説明すら聞いてもらえません。チラシも数千枚程度ではまったく反応はありませんでした。広告も一定の成果は出ましたが、広告費の元が取れる程度でうまくいかない。

こうした営業のプロセスで上手くいったのはブログ。そしてアナログな営業でした。例えばこういったセミナー会場に来て、名刺を交換して仕事をとる。そういったことがアリだということに気づいたのです。

営業の鉄則はシンプル

営業は得意不得意が必ずあります。ですから、**やってみて成果が上がったものを繰り返す**。そして、まずは「売る」ということ。売るということは「営業」ですよ。営業には

色んな手段があるわけです。チラシがあったり、広告があったり、テレアポがあったり、飛び込みがあったり、ホームページがあったり・・・そしてできる限り、最初は稼ぎやすいところでスタートするというのが理想的です。

私の事例をお話ししましょう。私が最初に何をやったかという、楽天日記を使ってメールで法務相談をしました。一件 5,000 円～10,000 円と、コースに分けてやりました。当時で良く考えたと思いますが、「お手軽相談コース」という形でやっていました。質問に対する答えを返すという一往復のメール相談で 5,000 円くらいの料金設定でした。ネットを介して全国から集めたわけです。北海道から九州まで、コンスタントで月に 20～30 件の相談が来たので、自分としては非常に稼ぎやすい部分でした。

アナログで出向いて、出来ない仕事を取るよりは、ウェブで請けて自分で調べられる。そしてすぐにお金になる。そういう稼ぎやすいところからスタートしたということです。

これがランチェスターでいうところの「営業戦略」です。繰り返しになりますが、色々な営業手段を試してみて、稼ぎやすいところからドンドン稼いでいくということ。これがポイントです。

営業の際、売り込みすぎるのはよくないと前述しましたが、では、どうしたらいいか。できれば、売り込まずに相手の懐にスッと入るといって営業方法がベストです。相手に仕事を紹介したい、仕事をお願いしたいという態度を見せて、最終的にはこちらにも質問をもらう。そこから「どんな仕事しているんですか？」と逆に聞いてもらう。それが大事です。特に資格業は、そういう方が好かれます。ですので、営業熱心なのは大切ですが、体面的には売り込まないことが大事です。

士業は商品という概念がない

2つ目の経営の要素。「商品戦略」です。行政書士をベースにお話しますが、何を売るかをハッキリさせないと、何も売れません。何でも屋だと何も売れないのです。私は「行政書士で何でもやります」と言って、本当に何でもやってきました。建設許可、不動産の免許、相続・遺言・・・。できる限り何でもやってきました。ところが、これだけだと「忙しそうだけど何をやっているんだろうね？」って言われるわけです。私自身は、法律の専門家としてやっているという意識があったのですが、周りから見たらどうも「何か色々な仕事をやっているようで解り難い。」ということだったのです。

そこで、私が何をしたかという、その中で会社を作ったりビジネスに関わる仕事を楽しいと思ったので、会社設立に思い切って絞ってみることにしました。最初は1つに絞るのは

非常に怖いのです。例えばもし、名刺に『相続』と書いていたら仕事に来ていたかもしれないと思うことがあります。しかし、やはりお客様にとっては専門を持っていないと相手に解り難い上に、紹介されにくくなるのです。

例えば、私を紹介する時に『会社設立専門の横須賀さん』というように紹介することは簡単ですが、『行政書士の・・・』と言うと、他にもいっぱい行政書士さんがいる場合、紹介しにくくなるわけです。このように、必ず何か専門を持つということが非常に大切になります。

また商品は原則として『人が使わない商品が理想』です。しかし、資格業の場合はこれが難しいところがあります。皆さん同じ資格であれば、結果が基本的に一緒なので難しいです。それよりは、後述する資格起業家メソッドでやっていただいたほうがいいのかと思いますので、できれば自分がどの分野に合っているか、その資格のどこが自分の経歴に合っているかを考えて頂ければと思います。

インターネットから集客できない理由

次は「地域戦略」。どこで売るかという話です。例えば、インターネットで資格業が凄く儲かるという話をしている本もありますが、土業の場合よく考えると商圏がとても狭いので、インターネットで全国から受注というのは非常に難しいわけです。つまり、本来資格業で、資格の仕事を取りたいと思ったら、アナログでどんどん回るべきなのです。商圏が狭いので、わざわざインターネットに拘る必要はないというわけです。もしインターネットでやるのであれば、全国向けに展開できる商品を必ず持つということ。そうでないとインターネットでやる意味がありません。

例えば、前述の「相談実務」であるとか、そういったことです。ネットは視野が広がれば、もっと発展します。例えば、もしインターネットを使うとしたら世界に売るべきです。世界の殆どが英語圏なわけですから、英語でサイトを作って英語でモノを売ったほうがお客さんはぐっと増えるわけです。これも商圏の話。日本で完結させなければいけないということはありません。なので、少なくともインターネットでやるのであれば、日本全国からお金が発生する仕組みを作らないと、せっかくの媒体を生かしてないということになります。

商圏と商品の関係性

それから、参考までに商圏と商品の関係をお話しいたします。これはちょっとマーケティング的な話になりますが、商圏が広がれば商品が少なくてもOKということです。例え

ば、インターネットで商品売る場合は、教材を1種類売っても全国の人を買ってくれるから、それはそれでいいわけです。ところが地域が狭いと、買ってくれるお客さんは限られてしまう可能性がある。そういった時にこういった『ラインナップ』を持っておきます。商圏が狭いならある程度商品を多くしておく、商圏が広いと商品が少なくてもいける。インターネットの場合は、商品が少ない方が非常にわかりやすいと思います。ですから行政書士でも、「全部やっています！」というよりは「会社設立だけやっています。」と言った方が効果的です。

特にインターネットが普及している今は、地域との関係性を確実に見ておかないと、一生懸命サイトをつくっても、実際には東京都の人しかお客にならない場合が資格業では特にありがちです。その辺は気をつける必要があります。

「誰に」売るかは最重要事項

次は「客層戦略」です。これも非常に大事です。ランチェスターは、経営をこのように8つに分けて解釈をしているわけですが、もうひとつ簡単に言ってしまうと、「誰に何を売るか。」というのをハッキリさせるだけでも、ビジネスは随分変わってきます。要は、あまり売れていない場合は、お客さんが定まってない場合が非常に多いということです。

弊社の場合は、20代~40代くらいの起業家、それも、ネットビジネスに興味があるお客さんを想定して作ってあります。ですから、ウェブに関しても力を入れていきますし、想定したようなお客さんが集まってくるというわけです。そういう方は非常にビジネスのこともわかっていますので、話も通じやすいということです。

やはりお客さんが明確でないと売れません。誰でもOKだと非常に売れにくいのです。例えば「シニア向け」とか「子供向け」と商品売ると、非常にわかりやすくなると思います。そういったことも考えていかなければならないということです。

つまり、「お客さんを決める」。例えば、20代の起業家をお客さんとして設定した場合、お客さんが見えているので、売り方が見えてくるというわけです。20代の起業家は行政書士を探すのに、どういう風なところで探すだろう。というふうに考えだします。

お客さんの視点がないと見えてこないもので、インターネットを利用したとします。ということは、インターネットさえある程度を押さえておけば、アクセスを集めることが出来る。若しくは20代の学生をターゲットにするなら、学生が関わるイベントやOBが集まる場所に行けば、そういったお客さんがいるであろうとか、常にお客さんの立場で考えられるよう

になれば、すべてうまく回りだします。

私は、お客さんの視点というのは非常に大事であると考えています。ビジネスを始めると、お客さんの視点がなくなって、つい売り込んでしまいます。悪く言うつもりはありませんが、ライターさんとか特に多いように思います。出版社に向けて「仕事下さい！」と言っている方、非常に多いです。ところが出版社が欲しいのは、書き手ではなくて「いいものを書いてくれる人」といったオファーだったりするのです。この場合も、自分が出版社だったらどう思うかと考えることです。「仕事くれ、仕事くれ。」と言われたら、与えたくないと思うのが普通だと思うのです。ところが、お客さんの視点を持たないことによってやってしまっている、ということです。

そのほか、お客さんを知ると、例えば行政書士なら行政書士、税理士なら税理士と、どんな時にその資格を思い浮かべるだろうか。というように考えると、広告を受ける先が見つかるわけです。

例えば、40代～50代の女性の方に、相続対策のサービスを提供しようと思った時に、その世代の主婦の方はどこを見るかを考えます。「やっぱり折込みチラシか。」とか、「タウン誌か。」とか、そういう考えがはじめて出てくるのです。このように、お客さんの視点で物事を考えるというのが大事です。

横須賀事務所がなぜ依頼を受けるのか？

弊社のサービスを顧客視点で解説すると、お客さんは会社を作って欲しいというのがありますけど、やはり「会社を作る前後が心配だから頼む。」という方が非常に多いわけです。弊社の場合、会社を作ったら、「相談は一切無料・いつでも無料で相談を受付けます。」というようにしています。そうすると「一回頼んで終わり。」ではなくて、ずっと安心だ。というふうに言って頂けるということです。やはり私がお客さんだったら、一回作ってハイさようなら。と言うよりは、定期的にサポートしてくれた方がいいなと思います。しかも無料で。と思ったわけです。実際は無料といっても殆ど相談がないので、全然苦にはなっていません。

基本的にお客さんというのは、呼びかけないと反応しません。その為には、ある程度絞込みをしないといけない。キャッチフレーズなどもそうです。セミナーなどを開催する際も「土業で稼ぎたい人」と言うからこそ、たくさんの方に集まって頂けると思うのです。「土業の方集合」でも来ないし、「稼ぎたい方集合」でもまだ足りないわけで、2つ合わせて絞り込んだからこそ、集まってくださるのだと思います。このように「お客さんを知る」というこ

とが非常に大切になるということです。

ここまでが「ステップ3」の「徹底して売ることを覚える」という基本的な話でした。

ステップ4 管理を知れ

お客様に好かれれば、一生儲かる？

それではステップ4です。「顧客戦略」になります。顧客戦略とは何かと言うと、自分自身のお客さんについて、自分のファンに育てること、顧客のフォローとか、そういったことを表します。

例えば、よくあるのは商品を買った後に来るニュースレターとか、お礼の手紙とか。そういうのをイメージしていただくといいと思います。基本的にはそういうふうに「何度も買ってもらうための仕組みづくりをしましょう」ということです。

資格業、特に行政書士は一回売り切りが多いので、こういうことをほとんどの方がしないです。私はこれを非常に重要視しています。なぜか？それは「出会いが人を変える。」と信じているからです。

横須賀がハガキを書き始めた理由

2003年の11月1日、私はある行政書士の先輩から誘われて、大阪にセミナーに参加しに行きました。そのセミナーというのは前述の「小さな会社 儲けのルール」の栢野克己さんのセミナーでした。その当時の私は泣かず飛ばずで、もう食えない状態。今だから言えますけれども、電話は止まる、ガスは止まる、そんなほんとに食えない時期でした。持っていた漫画、ゲーム、CD全て売ってそれで夕飯を食べると、そういうことをギリギリまでしていたわけです。

きっと良いセミナーなのはわかっている。しかし、ハッキリ言って、東京在住の私にとっては交通費のほうが高いというセミナーでした。しかし、「これで変わらなかったら辞めよう」「廃業しよう」と決意して行ったんです。

今でも、栢野さんにはすごく感謝をしています。「栢野さんにお会いしているいろいろ考え方を覚えて、とにかく本気でやってみよう！」ということで会ったのです。その時に覚えているのが、ご存知の方がいらっしゃるかもしれませんが、私が非常に好きな竹田陽一さんの言葉で、「感謝は態度で示せ」というものです。これは何かというと「お客さんに対してハガキを出したり、ファックスを送ったり、メールをしたり、電話をしたり、そういうことを使ってちゃんと感謝を伝えなさい。」ということです。

これはほとんどの資格業の方がやっていません。私は、「できることでお金がかからないことはとにかく全部やってみなさい」とセミナーで言われて考えました。私に何ができるかと言ったら、当時何もできなかったんです。資格業の仕事も知らないし、人脈もないし……そこで、とりあえず「会った人にお礼を言うしかない。」と思ったわけです。

特に20代で、このように書かせていただいておりますが、当時は対面で相手してもらえることがもうありがたくて仕方がなかったのです。会社をクビになって放り出されて、人間不信にもなってでダメだと思ったわけです。途中まで不当解雇に気づかなかったわけですから。「自分ってなんてダメなんだ。」って思っていました。

ところが、起業して実際に会ったら予想に反して多くの方が対面で扱ってくださいました。「なんてありがたいんだ！」と。前には人間として扱われなかった私が「ああ、これはもうありがたい。感謝しかない。」と。

そこで始めたのがハガキです。名刺交換した人全てにハガキを出すことをずっとやっています。年間で、2004年は800通ぐらいのハガキを出していると思います。会った人全員です。とにかくそこからスタートしました。

ハガキの絶大な効果とは・・・

書くのが面倒くさいとかいろいろあると思いますが、とにかく「名刺交換していただいてありがとうございました。」というふうにはハガキを送り始めたということで、これが私の顧客戦略の第一歩です。

さて、これをやると何が起こるかという、30人に1人ぐらいものすごく感動する人が出てくるんですね。そういう方というのは、ずっとお付き合いが続きますし、ずっとお客さんになってくれます。

ですので、ハガキを出していない方は一度出してみてください。ものすごい効果があります。電話がかかってくることもあります。よくかかってくるのは議員さんとかですね。議員さんから、「ありがとうございます！次回の選挙ではよろしく。」とよくかかってくるんですが（笑）そういうのは置いて、とにかくハガキを出してみる。最初は、私はほんと殴り書きですね。こういう官製ハガキにマッキーみたいなマジックでとにかく「ありがとうございました！」と書いてあるだけでした。これだけでもものすごい反応があるのです。

みなさん、「ハガキをもらったことがほとんどない。」ということです。もらったとしても、

印刷されたものであったりとか、暑中見舞いであったりとか、形式的なものが多い。ところが名刺交換しただけでハガキが来るというのはものすごいことだそうです。今は私もいろんなところで言っているので多いかもしれないですけども、ハガキだけで効果があります。ただし、効果はありますが実際に手書きで書くというのは決して楽ではないです。慣れるまで時間がかかりますし、ここにくるまでやっぱり一年ぐらいは試行錯誤で作り直しています。

お金の考え方

次に「財務戦略」に入ります。ここはお金の使い方をどうするかという話です。意外と最初に起業する時に忘れがちなのがお金に関することですね。ある程度、シミュレーションもせずに「多少このくらいあるから大丈夫か。」と思って始めて、後でお金が足りなくなるといったパターンが非常に多いということです。私も無謀に始めたたちなので、人のことは言えません。

まずはお金の使い方に関して。とにかく「無駄なコストは使わない！」これが原則です。簡単に言えばそれだけです。無駄なお金は使わないということです。これもまた好きな言葉があるのですが、これも同じく竹田陽一さんの言葉です。「弱者、調子に乗るな。小さな成功で生活態度を変えるな」という言葉です。これは、私も最近ちょっと感じています。お金が入ってくると、ある程度、お金を出すのに困らなくなります。そうすると、今までしなかった贅沢をしだすということです。これが増長してコストをどんどん増やしていくという状況です。「電車で帰れるけどタクシーに乗っちゃう」とか。「終電で帰る予定だったのが、まあ、いいかとタクシーに乗ってしまう」とか。お金がない時はそんなことは絶対しなかったはずなのです。

成功したからといって、ある程度、利益が出たからといって、それに対して、生活レベルを上げないということです。一度上げた生活レベルというのは下げるのに非常に苦労します。私も仕事柄、起業家を多く見てきていますけども、やっぱりお金が入ってくると使い方が非常に変わる方が出てきます。今までは電車で通っていたにも関わらず、神奈川・千葉に住んでいても、このへんで「おつかれさま！」と言ってタクシーを拾って帰るわけです。それまでは全然しなかったことを。ある程度キャッシュがあるからできますけれども、それが習慣になると抜け出せなくなるということです。

以上のことから、私は「無駄なお金は使わない！」とにかく「調子に乗らない！」と。私はずっと心がけてきています。どんなにうまくいっても調子に乗らないということです。調子に乗ったらたぶんこけると思いますので、こういうことを心がけています。

自社リスト、持っていますか？

ここで補足としてひとつだけ、「顧客戦略」に戻ります。資格業をやっている方で非常に意識が希薄なところがある、「顧客名簿を作る」というところです。一発で仕事が終わってしまうことが多いので、あんまり顧客リストを作ることをしないと思うのです。「どんな人がいた。」くらいは作ったとしても、「その顧客リストを使って、さらにどう販売していく。」とかいう仕組みを既存客にも作らないし、新しく集めようと思わない。

普通のビジネスというのは、お客様の名簿をいかに集めて、そこに対してどういうアプローチをしていって、どれだけ売って、パーセンテージがいくらかっていうのを考えていくのが当たり前です。

ところが、**資格業というのはこれをあまりしない。**「お客さんは何人ぐらいいますか？」「さあ？」という方がほとんどです。税理士さんも、顧問報酬とかはまた別ですけども、そういった顧客リストを作るという視点も持ってください。顧客リストがあると何度でもビジネスが蘇りますので。倒れても、お金借りてそこにDM売って当たればそれで成功するわけですから。リストは非常に大事です。そうやって顧客を管理し、お金の使い方もきちんと管理していくということがより発展系になります。

ステップ 5 育てることを知る

それでは、ステップ5。「時間戦略」になります。これは何かというと「どのくらい働か。」という話です。自分でビジネスをしだすと時間も何もないとよく言いますが、意外と自分自身が何時間働いているか意識がない方が非常に多いです。

私は1日14時間から16時間ぐらいは仕事するように心がけています。それはなぜかという、人より倍働こうと思っただけです。特に才能もない、経験もない、知識もない、人脈もないという私が成功するには、人の何倍もの努力をするしかないと思いました。やはり、いろいろ調べると、成功者の多くは長時間労働が多いということです。そういう意味ではやっぱり私は非常に『仕事人間肯定論者』です。別に「家庭をないがしろにしる。」とかそういうことを言っているわけじゃなくて、仕事を一生懸命やることは非常に良いというふうに思います。

例えば、スポーツ選手はよく例えられます。一流のスポーツ選手は土日に休んでいないと。だからこそ結果が出せる。平日にトレーニングし、土日ももちろんトレーニングし、その中で少し休憩を取って、パフォーマンスを見せていくというのが一流のスポーツ選手。ところが、自分はプロになりたいと思ったはずなのに、仕事になってしまうと「ああ、土日は休みたい。」とか「起業したけど休みないな。」と言ってしまふ。それは本末転倒であると私は思います。自分自身、成功したいと思うのであれば、好んで長時間、仕事をするべきだと私は強く思います。

起業したら、例えば「そのへんの居酒屋で愚痴を言っているサラリーマンとは違うんだ！」という意識を持つと。最初にマインドの話をしましたけれども、自分がマインドを変えて成長するという意識を持たない限り、絶対に成功はありえないと思います。私もまだまだ成功の過程、途中だと思いますが、やはり強く意識を変えて、やることをやっています。

士業の組織戦略、最初の一步は？

それから「組織戦略」。ビジネスが大きくなってくると、だんだん一人では回らなくなってきました。特に資格業はどうしても実働が発生する仕事です。書類を作ったり、お客さんに会って印鑑をいただいたりとか役所に行ったりとか、どうしてもできます。

私も思いました。2004年の秋ぐらいに月商が100万円を初めて超えた時に「こんなに忙しいのにこれしか儲からないんだ。」と思ったわけです。ほんとに暇もないぐらいに働いて、一人でやって「こんなものしか入って来ないのか。」と。言わば失望したわけです。これだけ働いて実働があるにも関わらず、これしか儲からない。これは非常に辛いと思った

わけです。そうすると今度は人を入れることになるということです。

人を入れることによって自分の時間を作って、よりビジネスを広げるという発想を持つ。そして、できる限り早い段階で人は使ったほうがいいと思います。人を雇うというと「いや、うちはそんな固定費まかなえないよ。」と言われる方が多いのですが、人件費が必ずしも固定とは限りません。

うちには今スタッフが4名(2005年当時)います。といっても、常勤はゼロです。どややって雇っているかという、その仕事ごとに、個別的に受注をしているということです。なので、常にいるスタッフは基本的には当社にはいません。

何をどのようにやったかという、自分の仕事の中で「作業」と「仕事」を分けたということです。「作業」というのは誰でもできること。書類作りとかは教えればできるので、別に私がどうしても作らなきゃいけないというものではない。そういうのは無料レポート化してどんどん人に任せていけばいいと。そして、自分の時間をどんどん作る。例えば、私の場合で言えば、人に会ったりとか、書籍の企画を考えたりとか、そういう時間に当てる。そして作業はスタッフにやってもらう。このように組織を横に広げていくということです。

私もずっとそれを心がけて、自分自身でできることであっても、できる限り任せるようにしました。それで自分の時間を作るということです。きちんと人を入れることによって、資格業も間違いなく伸びるので、もし自分の中で作業が苦手な方がいればぜひ人を雇うことも考えてみてください。

ステップ 6 資格起業家になれ

それでは「ステップ6」です。いよいよ本題に入ります。私は「資格で起業する」という言い方はしません。「**起業するために資格を使う**」という言い方をします。そういう起業家のことを「資格起業家」と私は呼んでいます。「資格で起業」というのは、私は間違っていると思うわけです。では、資格起業家で、よりビジネスを成功するためにはどうしたらいいでしょうか。ポイントは3つあります。

資格について深く知ることをほとんどの士業がしていない

まずひとつ目に「資格について知る」ということです。多くの方は資格を取った後に、仕事をしながら、あまり資格について深く考えることがない。来た仕事をこなし、また、知らない業務があったら調べる、それで終わらすということがほとんどです。

「資格について知る」ということはいろいろあります。まず自社サービスの魅力は何かということで、前述しましたが、基本的に資格業というのは誰がやっても同じという結果がほとんどだということを認識するということです。

次に「資格の性質」です。これと「職域について考える」の2つは極めて重要です。

まずは性質について。**資格は、ほとんどが受注型であるビジネスです。**「依頼を待って、やる。」というのがほとんどです。顧問契約があるのは別として、ほとんどが受注型で、1回で終わるものが多いです。そういうものである、そういう性質をしています。

もう一つ、「職域について考える」。これが一番、考えてほしいことなのですが、**実は資格で起業するという事は「仕事の幅を狭くしてビジネスを始めること」なのです。**よく考えると。行政書士で起業をするということは、行政書士だけでビジネスを始めるってことなのです。

これを別のことに置き換えると、例えば、ソニーとか松下電器とかが「ラジオしか売らない。」と言っているような感じなのです。これは他社の事例を見れば、不自然なのは一目瞭然です。

特に、この2点は押さえてください。「資格について知る」ということは「資格の性質を知る」「受注型である」ということと「職域が異常に実は狭い」ということ。資格を取って、自分のできる仕事が増えたかと思えば、実はその資格の職域でしか仕事をしなくなるので、

仕事の幅が異常に狭いということ覚えてもらうということです。これ、逆の発想ですからね。

自分について、どれだけ知っているか？

2番目に「自分について知る」「できることとできないことをハッキリさせる」ということが重要です。特に資格業の場合は、仕事が同じなので、過去の経歴で、使えるものは全部使うということ。できることは全部やるということ。つまり資格に関係しない部分でもピアーアールが必要になってきます。行政書士に関係がなくても、ある程度一貫性があればいいので、追ってみてみましょう。

基本的に自分自身を魅力的にプロデュースできるかどうかということが非常に重要です。例えば、仕事の結果が同じだからこそ、自分自身、好きな人に頼む、知っている人に頼むというのが人の常なわけです。なので、自分自身がどういう人間かというのをきちんとプロデュースすること、それによってお客さんの振り分けもできます。

顧客視点を知らなければ、資格ビジネスは伸びない

3番目。これも何度も言っていますが「お客様について知る」ということです。商売の原点というのは「お客さんを喜ばす」ということです。だから売り込みはしてはいけない。常にオファーをするということです。お客さんの立場で物事を考えると全てが好転すると先ほども言いました。

この三つです。「資格について知りましょう」と。「自分についてもっと知る」と。「お客様の視点で物事を考える、お客様について知る」と。これを徹底するということです。

ステップ 7 資格事業のビジネスモデルの考え方

では、「ステップ7」。ここが最大の醍醐味です。先ほど「資格の性質を考えましょう。」とお伝えしました。また、受注型であるというふうにお話しをしました。もう一つは、職域が実はものすごく狭いというお話しをしました。よく考えると稼ぎにくい。「行政書士で食えないって当たり前だったんだ、実は。」と思うわけです。よく言うのは「やり方によってはできるよ。」と。ただ、やり方によってはできるかもしれませんが、やりにくいわけです。やりやすくはないわけです、他の仕事に比べて。

そこでどうするかというと、**資格あるいはその一部をまず選ぶわけです。**それで、事業ベースを決めるのです。そして、稼ぎやすいところから始めるのです。

例えば、私で言えば行政書士という資格の中の「会社設立」「法人設立」の部分を選んだのです。これは非常に重要です。それで、何をしたかということ私は「行政書士業をしているわけではない」のですね。「起業支援ビジネス」あるいは「起業支援業」をしているわけです。これが事業ベースなのです。そうすると、行政書士にも関わらず、起業支援に関連したビジネスがすぐ始められるわけです。こうすれば受注型で、かつ職域が狭いところで待っている人なんて一切いないわけです。

今の例で言えば、私は「起業支援ビジネス」というベースを決めて資格の一部として行政書士の設立部門を使ったと。事業ベースは起業支援なので、セミナーをどんどん仕掛けていくことができる。教材をどんどん作ることができる。それをどんどん売ることができる。物を作って売るとというのが一番簡単なわけです。受注型で待っていて、というのは大変です。大変なら、そんな稼ぎにくいところからやるべきではない。稼ぎやすいところから始めるわけです。

そうして、私の場合は**起業支援ビジネスで、教材を作り、物を販売し、自分自身お金をもらいながら、行政書士の広告宣伝をし、最終的に稼ぎにくい仕事があるところのスタンスを持つことが大事です。**そうすると、資格を補完的に使えるのです。資格を前面に、それだけでやってしまうと稼ぎにくいので、うまくいかないということです。

例えば相続を仕事にするならば、わざわざその稼ぎにくい業務をいかに取ろうとして、広告を打ったりネットを使ったりするよりは、私だったら「相続支援ビジネス」を始めます。具体的には相続に関するセミナーを開催します。お金をもらって、お客さんを集めて、どんどん販売する。で、お客さんにお金をもらいながら、どんどん広告ができるわけです。そうしたら今度は相続のガイドブックを作って売ると。自分自身でしたいけど心配な人はいる。

で、どんどん売れて、利益が入ってくる。そして、安定した利益の中でたまに相続手続きがボンと入ってくる。要は『ボーナス』というふうに思ったほうが、私は性質的に健全だと思うのです。このように逆に考えることが重要です。

非常識と考えるか？新しいスタンダードと考えるか？

このレポートのタイトルには「非常識」という言葉が含まれています。あまりにも常識に捕らわれすぎていて「資格業で起業すると、資格業の仕事しかしてはいけない。」とってしまう。資格業の仕事がないと「本業はどうした？」と言われてしまう。そうではないと。稼ぎにくいからあえて本業にする必要は全くない。

では資格が必要かどうかと考えた時に、一人でビジネスを始めるのであれば、資格というのは非常に役に立ちます。なぜかというと、**小さい会社は信用がないからです**。資格があれば信用があります。一人でビジネスを始めて、よく考えたらほとんどの方が個人事業主なわけです。信用なんかないわけです。私が一人で「売れるウェブサイトを作っていますよ。」と言っても「本当？」って感じじゃないですか。ところが「行政書士です。」というだけで、「ああ、あの資格をお持ちで。これは若いのにご立派ですね。」と言われてしまう。そういう資格の信用性という点を全面的に使うということです。

これはどんな資格でも応用できると思います。例えば、介護系の資格であっても、介護の仕事をする。やっぱり介護支援事業をするべきです。例えば、同じようにセミナーをやり、教材を配り、例えばマッチングビジネスをしたりと。

これが例えば「行政書士です」と士業全面で「セミナーもやっています。」「教材も売っています。」と言うと、「ああ、横須賀は何か本業以外に何か始めたらしいぞ。」と、たまにそんなことを言われるわけです。

しかし、それは事業ベースがないからそう思うだけです。私は、自分自身の事業ベースが「起業支援」と決めているわけです。だからこそ、一貫性があるんです。私は何をしているか。「**起業支援をする事業をしています。**」と。その一環で行政書士の会社設立という部門があるという使い方をする。

こういうふうに考えれば、資格業で一千万とか二千万とか小さい声で言わなくてもいいわけです。どんどん稼げるわけですよ。資格業は単価が低いです。しかもいつ来るか分からない。稼ぎにくい。そういった性質のものにあえて頼る必要はないわけです。それは補完的に置いておけばいいわけです。信用という点で利用すると。自分のビジネスを展開するたびに

使っていけばいいということ。だから、私はよそから見ると何をしているか分からないというふうに、一部の同業者は言いますが、そういうことです。同業者には批判されてもいいのです。大切なのはあなたの家族とお客様です。

このように、資格を持っているからといって、多くの方が資格に捕らわれているということです。ですから、その呪縛から早く解放されて、資格以外の仕事のほうが稼ぎやすいということに気がついてください。そして、資格は信用という点でかなり力があるのでそれを使う。ここにさっき言ったような自分を魅力的にプロデュースすることを付け加え、過去からの一貫性と大義名分をつなげるということです。

私のことと言えば、会社をクビになって、自分自身で立ち上げた起業ノウハウがある。それを皆さんに生かすためにビジネスを始めた。やるのは起業支援ビジネスです。ですから、起業に役立つ情報を提供し、教材を製作し、販売をする。もし会社を作る必要があれば当社で作ります。と言っているわけです。行政書士の部分だけでやろうとすると狭いのです。タイミングも合わない時がある。ここに頼ってはもったいないわけです。

ポイントは、最初に始めて、個人でうまくいくための信用として資格を使うということです。そうするとだんだん一貫性がとれなくなってくるので、上手いやり方としては、自分が社長の会社を作ってしまうということです。「何々会社代表、行政書士の横須賀でございます。」という、「あ、会社の社長さんで行政書士なんだ。」という一貫性が取れます。

ここで、事業ベースを決める時に大切なのは、**分かりやすく広い事業を作る**ということです。あまりにも狭すぎると、今度はせっかく事業ベースを作っても意味がなくなってしまいます。私は「起業支援ビジネス」ということで、起業支援から始めれば一貫性がとれますし、何でもできるわけですね。マッチングビジネスをしてもいいし、プロデュースをしてもいいし、コンサルをしてもいい。実際にうちの事業部門を考えれば、ブログ関係の事業が一つと、コンサル関係の事業が一つ、出版関係の事業が一つ、セミナーの事業が一つ、で、行政書士事業が一つというふうな形で成り立っているということです。あえて稼ぎにくいところに頼る必要はどこにもないわけです。そういう逆転の発想を持つということです。

最終的に私が目指しているのは、行政書士の売上を2割ぐらいに抑えられるともものすごくいい形になるのかなと思います。感覚的な話ですけども、行政書士の売上が全体の8割とかになるとかなり危険だと思ったほうがいいわけです。ちゃんと営業を地道にやってくれば上がる可能性はありますけれども、もし8割まで来ていたら、2割のビジネスがうまくいってないということ。その不安定なビジネス、言わば行政書士なんて今月一千万売り上げて来月はゼロという可能性がある、ものすごく無茶苦茶な資格なわけですから、その売上

比率が高いということはあまり好ましくないことです。ですから、最終的に売上を変えずにそのままの2割以下に抑えられるというのが今の理想です。今はやっぱり、うちも半分ぐらいは行政書士のキャッシュポイントに頼っていますので、最終的に売上を上げながら2割に抑えるぐらいの感覚でいたいというふうに思っています。これが真実です。資格業で稼ぐためには、常識的な考え方を捨て、自分の頭で考えなければ、いつまでたっても超高収益のビジネスモデルは構築できません。

終わりに

以上のような従来の資格業にとらわれない資格業のあり方を。私は「資格起業家」と呼んでいます。今回、「非常識に稼ぐ 資格起業家になるための7つのステップ」をお読みいただいた方は、ぜひどんどん稼げる資格起業家になっていただきたいと思います。

「非常識」というのは「奇人」とかそういう意味ではありません。なぜか。「多くの起業家は失敗する。」と言われていました。それはみんな、常識的なことに捕らわれがちにやってしまう。多くの人がやっていることを常識的にやるからこそみんな失敗してしまう。ということは、非常識にやるということは、おかしなことをやるというわけではないのです。奇をてらっているわけではないです。発想を逆転してやっているだけ。人がやらない、常識にとらわれないで行動することによってうまくいったと。たまたまその時に常識ではなかったから、奇人だとか変人だとか言われる可能性があるということです。

変化することには勇気が必要です。あなたにはその勇気があると私は信じています。あなたが資格起業家として一步を踏み出し、大成功されることを心より祈念しております。

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役 行政書士 横須賀てるひさ

もっと「非常識に稼ぐ」資格起業家になりたいあなたへ

2006年くらいから、資格業をもっと盛り上げるために、私は自分自身のノウハウをすべて提供してきました。この小冊子では、資格起業家になるプロセスを7つに分け、経営を学び資格起業家の前提をつくるためのステップを解説しました。

しかし、私自身約5年分の起業ノウハウ、そして数百万円の投資をしたこの「資格起業家メソッド」を網羅するには、冊子形式だけでの提供は限界があると考えました。商業出版という形もありますが、商業ベースに乗せないと本は成立しないため、書きたいことが書けないなどの弊害もありました。

そしてさらに私自身が強く感じるがありました。それは土業を食べ物にする偽コンサルタントや「形だけ土業」がいかに多いかということ。しかも彼らは3時間程度のセミナーやDVDで3万円も5万円もの価格と付けて売りつける・・・細かくは覚えていませんが、確かそういった金額だったと思います。

そこで、土業・資格業で真剣に成功しようとしている方に、適正な価格で最高のノウハウを提供できないかと考え、できあがったのが「経営天才塾」というスクールです。私が資格起業家メソッドを作り上げてからの2年間の間に数千万円をたたき出した、ノウハウ、知識、知恵を約9時間にも及ぶ音声、200ページを超えるテキストに一切の手抜きなしでたたき込みました。この音声とテキストを「基本カリキュラム」と読んでいますが、その基本カリキュラムを中心としたスクールサービス・サポートサービスが天才塾なのです。

9時間というあまりのボリューム消化しきれないと思われる方もいらっしゃると思いますが、無駄な情報は一切含まれておりません。これ以上の土業成功プログラムは他にはないという自負があります。

第1部 成功マインド構築法 Digest Genius Success Program

【1時間10分57秒】

事務所運営の5年後、10年後に毎月キャッシュを残せる事務所になるためには？

廃業してしまう土業のほぼ100パーセントがこの目標設定をしていません。もし、あなたが目

標をきちんと設定できなければ、着実に廃業の道に向かってしまいます。逆に、毎年あなたに合った論理的な目標設定を行うことができれば、1000万円以上の売上を獲得することも可能になります。

多くの人が陥る盲目の罠とは？

落ちているお金を拾うほど簡単な「絶対に儲かる」ビジネスモデルやマーケティングが、目の前にあっても、多くの方は使いこなせません。これには理由があります。最初うまくいった人ほどこの断層に陥り、事務所を大きく成長させることができないのです。あなたにはこうした無駄な機会損失をしてほしくありません。

横須賀が1年以上にわたり、心理学・脳科学などから構築してきた「アベレージマインド」の究極型とは？

実は、単に根性論的に「やる気」を出すだけでは長期間持続させることができず、かえってモチベーションを下げることがあります。しかし、あなたがこのアベレージマインドを知れば、ずっと継続して売上を上げ続けるマインドの基盤が手に入るのです。2008年に体系化した横須賀式モチベーションアップ方法を、バージョンアップした究極型でお届けします。

あなたが経済的にも精神的にも「成功」するための習慣と法則とは？

世の中にあふれかえっている「成功本」。しかし、これだけ成功するためのノウハウがあるのに、なぜ成功できる人と成功できない人に分かれてしまうのか？答えはたったひとつ。セミナーや本を読む際に「気づき」を持って帰っている人は、多くの場合成功できないのです。もし、あなたが「気づき」をいつも持って帰る人でしたら、おそらく成功できない人の方になってしまうでしょう。ノウハウの学び方をこの教材によって知らなければ、あなたの努力はもしかしたら無駄になってしまうかもしれません。

あなただけの成功を手に入れるための3つのルールとは？

このマインド状況を満たしている士業・資格業はほとんどいないでしょう・・・脳が「仕事したい」「もっと営業がしたい」「売上を上げたい」と自然に考えるようになる3つのルールをお教えします。例えば、もしあなたが1000万円以上稼ぎたいと思っていたら、この3つのステップをたどることによって、今日すべきことが明確になり、「何をしたらいいんだろう」という無駄な苦痛を排除することができます。

経営の恐怖からあなたを救うたった1つのステップとは？

あなたがもし開業に不安を抱えていたら、売上の保証はできませんが、その不安を取り除くことは容易にできます。それもたったひとつの方法です。多くの場合、自分の思考によっていたずらに不安を増やしてしまっています。その呪縛を取り除く方法をお伝えし、あなたが将来で悩まなくなるような思考法をお伝えします。

お金の意識改革とは？経済的不安を取り除く方法とは？

正直、資格業の方はあまりお金を稼ぐのがうまくありません。それはお金の概念が違っているからです。その意識改革を行います。これをやることによって、あなたが「偉そうなことばかり行っていて、事務所経営がお粗末な所長先生」になることを防ぎます。また多くの人が持つ経済的不安ですが、これを限りなくゼロにする方法をお伝えします。もしあなたがこの方法を知れば、「悩む」ことがなくなりますので、知らない人に比べ、時間を有効に使えるようになります。

これだけ学ぶだけでも売上倍増の可能性のある「マーケティング・シンキング」とは？

私はこの「マーケティング・シンキング」を究極の考え方であり、ビジネスのもっとも根本的な原理原則であると考えています。極論を言えば、あなたにセンスがあればこの「マーケティング・シンキング」を学ぶだけでも売上が上がる可能性は十分にあります。一般の人とは真逆の考えで、「なぜ売れないのだろう」と無駄に考える時間を半減することができます。

第2部 たった1時間でわかる超高確率業務・顧問獲得法

【1時間3分44秒】

一生続くお客様を捕まえる方法とは？

世の中はインターネット集客至上主義です。しかし、土業の営業はネットがすべてではありません。ではなぜ世のコンサルタントはアナログの重要性を語らないのか？それは当たり前過ぎて面白みがなく、お客様が集まらないからです。私は静かに真実のみを語ります。本当のアナログマーケティングは一度できてしまえば一生続くお客様を捕まえることができるのです。

自然と仕事が湧き出てくる紹介営業のダイナミズムとは？

2007年度、横須賀事務所は行政書士の営業を一切してきませんでした。しかし、行政書士の仕事は一切なくなりません。それは人脈による紹介が増え続けているからです。「行政書士は3年は食えない」のではなく、「3年間人脈を増やし続ければ、自然に紹介で食っていける」のが正解なのです。

紹介が倍増する、印象度が何倍にもなる、ライバルと差別化できる「名刺」の作り方とは？

たかが名刺1枚ですが、この名刺を工夫することで23歳から士業の仕事を私は取り続けてきました。当時使用していた名刺のレプリカと、実際に顧問を取り続けている税理士の名刺事例などを公開します。

たった50円からできるお客の心を一発でつかむハガキ営業とは？

横須賀自身が出してきたハガキはおよそ3000枚以上(もっとあるかもしれませんが、集計しきれません)。ハガキ1通でもお客様の心をつかんでしまえば、そのお客様から一生仕事ができるようになります。事例を交えて効果的なハガキの書き方をお伝えします。

面倒くさいハガキ営業を確実に実践するためのコツとは？

なぜ、たった1通のハガキ、FAXが出せないのか？出せば効果出るとわかっていながらできないのは、あなたのモチベーションと仕組みにあります。一度仕組み化してしまえば、あとはやるだけ。ひとつポイントとしては、成約率を100%に持っていくためどうしてもハガキを出しておきたい時があります。少なくともそれだけは実践してください。売上は上がります。

第3部 たった1時間でわかる超人脈術・超高確率業務・顧問【成約】法

【59秒50秒】

士業特有の2パターンの人脈とは？

人脈営業といえども単に名刺をばらまけば成功するわけではありません。まずはこの人脈の種類を見ぬこと。この人脈のパターンを知ることによって、都心でも地方でも効果的な人脈構築の方法がわかります。あなたも無駄に名刺を配って意味のない名刺を集めてしまったことはありませんか？今後、無駄な名刺交換しないためにも、まずは人脈の種類を最低限おさえてください。

なぜ、商談を成立させられないのか？

これまで多くの士業の商談に立ち会ってきましたが、その80%以上が最初で大きな「ミス」をしています。このミスをミスだと気がつけないと、商談はあっさり失敗します。80%以上が陥るミスとは一体何か？これを知ることによってあなたの商談成功率は何倍にもハネ上がります。

話し下手でも商談成功率を上げるポイントとは？

1時間話すよりあるものを渡す方が、実は成約率が高いのです。私の場合、「契約しないで結構です」と伝え、あるものを渡しします。そのあるものとは事務所案内なのですが、横須賀式の事務所案内を渡すとほぼ成約率は100%になります。その秘密とは？これを知ることによって、あなたは「口べたでどうしよう？」という悩みから一生解放されるのです。

顧客に好かれる電話対応とは？

多くの士業、特に行政書士に多いのですが、「電話がかかってくるのが怖い」といいます。なぜ怖いかと言えば「わからないことを聞かれたらどうしよう」という理由です。私自身も何も業務知識のないまま電話対応を受けていましたが、あわてることはほとんどありませんでした。それは、2段式電話対応をしたからです。この方式を知ることによって、あなたは電話を恐れることはなくなるでしょう。

初対面のトークで人脈を確実につかむ方法とは？

最大の失敗は「何かあったら何でもいいのでご連絡ください」という営業トーク。これは最悪です。仕事ができるどころか、人によっては嫌われてしまいます。セミナーや異業種交流会で初めて会った人と人脈をつくるにはどんな会話をしたら良いのか？社会人経験なし、23歳から5000人以上の人と会ってきた私がその会話のポイントをお伝えします。これによってあなたが初対面の人と会っても、スムーズに人脈をつくることができるようになるのです。

顧問報酬型の顧問契約の成約率を上げる5つのルールとは？

なんとなくやっても顧問先はほとんど増えません。しかし、このたった5つのルールを知るだけで、あなたの顧問先は急増するのです。具体的には商談の成約率と口コミが増えます。その5つのルールを公開します。

第4部 たった1時間でわかる業務・顧問獲得のためのインターネット・マーケティング

【43分17秒】

インターネットで集客する場合の2大原則とは？

この極めてシンプルなポイントを押さえていないため「サイトつくったのですが問い合わせが全くありません」という状況になりがちです。あなたのネットマーケティングを「穴のあいたバケ

ツに水をくむ」ような無駄にしないための基本をお伝えします。

土業が行うべき3つのネットマーケティングのパターンと優先順位とは？

多くの土業がやみくもにサイトをつくり、SEOをかける・・・という勝てない戦いを挑んでいます。その中であなたが勝ち残るにはこの中の2つ目のパターンに取り組んでいく必要があるのです。これを半年以上継続できれば、あなたは自分自身で売上をコントロールできるようになるでしょう。

サイトからの問い合わせを爆発的に増やす4つのポイントとは？

ほとんどの土業サイトでは見られない信頼性の強化、ユーザビリティの向上、設計、耐性(体制ではありません)を検討することによって、問い合わせは圧倒的に増えていきます。当然のことながら「ユーザビリティ」という言葉だけを知っていても意味がありません。

書籍にもなった横須賀の原点とも言えるブログ営業術とは？

2003年から今なおも通じるブログ営業術。アクセスを500~1000以上にする具体的エッセンスと導線の作り方を公開します。少なくとも、地域で1位の土業はブログで目指したいところです。またブログで成功している事例も収録。最新の会員成功事例も見ることができ、すぐに仕事が取れるブログに変えることができます。

2年で20000名以上のリスナーを集めたポッドキャスト集客術とは？

2年足らずで20000名近くを集めたポッドキャスト集客法とは？もちろん広告費はほとんどかけていません。ビジネスの素人でも「集客」はできる。その理由をお伝えします。

業務獲得のための成約率が高いホームページとは？

もう2004年以前のネットマーケティングの本はすべて捨ててください。今ではもう手法が違います。サイトから集客し続ける横須賀事務所の事例、地方にもかかわらず業務をサイトから取り続ける行政書士の事例を収録し、解説しています。

第5部 たった1時間でわかる資格起業家メソッド

【56分21秒】

資格起業家メソッドと2つの基本ビジネスモデルとは？

生え抜きの士業である横須賀だからこそ生み出せた資格起業家メソッド。他のコンサルタントや役職だけお偉い先生には話すことができない独自のメソッドを公開します。これによってあなたは士業に最適なビジネスモデルを理解することができ、売上を上げる仕組みを構築できるようになります。

あなたの資格起業家ビジネスモデルを構築するための4つのステップとは？

これはお客様から一瞬で信頼を勝ち取り、あなただけに仕事をお願いしたいと思わせる方法です。この単純な4ステップを踏まないからこそ、多くの士業は競合他社との競争に勝ち残れないのです。

新しい利益を生み出すコンテンツ型資格起業家とは？

横須賀が分析した4つの顧客属性の中から、新しく利益を出す3つの顧客属性をターゲットにしたコンテンツ型資格起業家。これまで士業が目に見えているのに見過ごしていた利益倍増の機会をつかむビジネスモデルです。そして4つのステップ、2つの事例によってさらに実態像をつかむことができます。

業務がゼロでも固定収入が生まれるコンサルティング型資格起業家とは？

2つの事例と4つのステップを元に解説。株式会社パワーコンテンツジャパンが実際に使用している契約書雛形も収録。またコンサルティング契約の成約率を上げる2つの簡単な方法もお伝えします。

横須賀の書籍「資格起業家になる！」には未収録資格企業家モデルとは？

それは、『広告収益型資格起業家』と『コミュニティ型資格起業家』というビジネスモデルです。実際に収益を生み出している目の前の3つの事例から学ぶことによって、あなたも実践することができます。しかも劣化したノウハウではなく、2007年、2008年の事例を収録しています。

成功する異業種交流会の仕掛け方とは？

アナログマーケティング、人脈営業を最大化させるのが「人脈の中心」になること。横須賀自身が1年継続させた異業種交流会の事例を中心に、あなたが人脈の中心になるための方法を解説します。一度人脈の幹になってしまえば、当然仕事は舞い込んできます。ただし、やってはいけないひとつのポイントがあるので、そこには気をつけたいところです。

大阪異業種交流会ヴィベクトルの成功ステップとは？

準備期間1ヶ月程度で毎回20～40名以上集客を実現している大阪の異業種交流会『ヴィベク

トル』。リストなし、経験なしの状態から毎回20～40名の集客を実現し、有名講師を呼び、セミナーを実現する方法をヴィベクトル様のご協力を得て大公開します。

第6部 売れるコンテンツのつくりかた 名講師になる方法

【1時間7分41秒】

「商材」としての土業とマーケティングの結論とは？

土業の商材としての性質を研究した結果、「資格を取ると幅が広がる」「資格業の仕事は営業次第」などの常識がガラガラと崩れ落ちました。結論として、土業のマーケティングはある2パターンが有効であることがわかりました。その究極の結論を公開します。

土業の売上を200%以上最大化させる「ビジネスコンテンツ」とは？

資格起業家メソッドとして基本であり、導入にもっとも適しているのがこの「コンテンツ」の制作販売を取り入れたコンテンツ型資格起業家ビジネスモデル。あなたがこれらコンテンツを全くつくったことがなくても、ゼロから作り出す方法を公開します。このモデルとマーケティングを覚えれば、本当にパソコン1台で売り上げを上げられるようになるのです。

売れるビジネスコンテンツをつくる4つのパターンとそのリサーチ方法とは？

売れるコンテンツを作るための4つのパターン。そして、つくる前に重要なリサーチ法をお教えします。実は売る前から売れるかどうかはわかっているのです。コンテンツ制作の準備段階であなたがやっておくべきことをお伝えします。

同業者に気づかれないようにうまく利用して、コンテンツをつくる方法とは？

あなたのためにライバルはお金をかけて実験してくれているということに気がついてください。もちろん、盗むような犯罪行為ではありません。

信じられないほど簡単に売れるキャッチフレーズをつくる方法とは？

25歳から3年間に著作10冊、プロデュース10冊以上の横須賀が、誰でも簡単につくれる誰でもが手に取りたくなるテーマ・タイトル・キャッチコピーの作り方を公開します。少なくともあなたは4つのマスに文字を埋めるだけで売れるキャッチフレーズをつくることができます。

横須賀が社内や天才塾の相談会でしか話してこなかったセミナーコンテンツの作り方とは？

この方法を理解すれば、3時間でも6時間でもセミナーをつくることができます。実際に横須賀はこの方法で10時間のセミナーコンテンツの作り方を作り上げました。あなたがセミナーをつくりたいと思っていたらその手順の90%以上を知ることができます。

お金が取れるセミナー講師になるには？

これまで毎年年間20回以上の講師を経験してきた私ですが、お金が取れなかった頃の話から、ひとり10万円以上取るセミナーの講師まで務めた経験を話します。あなたはこれによって講師をする際の気をつけなければならないポイントがわかり、講師ができるようになる準備ができます。

第7部 利益を最大化させるインターネット・マーケティング

【53分7秒】

売上拡大にダントツの威力を誇るメールマガジン活用法とは？

アクセスアップをする方法はたくさんありますが、その中でもダントツの売上を上げるのが「メールマガジン」。しかし、断言してもいいですが99%の士業はこのメルマガの使い方を間違えてしまっています。その点を指摘しながら、アクセスアップの手法について解説します。

月100万以上売り上げるための基盤となる顧客リストの重要性とは？

士業はまず「リスト」の重要性に気がついていません。しかし、これに気がつくと、狂ったようにリストを集め出します。そのくらいリストは重要なのです。月100万円以上の売上を上げるには、このリストを集めるという作業は極めて重要です。単純ですが、98%程度の士業はやっていません。やれば、あなたの勝ちです。

ネットからは見えない隠れた裏の仕組みとは？

販売用のレターサイトというのは見たことがあるでしょう。このサイトもそうですし、セミナーのサイトなどがそれです。このサイトを真似ることは誰でもできますが、あとは単純にアクセスを流すことはできても、アクセスの流し方までは真似できません。ここが全く売れない人と月1

00万円以上売る人の違いなのです。このネットからは見えない裏側を公開します。

横須賀が5日間、たった3通のメールで100万円以上売った自身の事例を解説。

メルマガの文例もそのまま収録しました。文面も当然大事なのですが、「なぜそのタイミングで発行したのか？」何のためにその文面にしたのか？」このあたりが重要なポイントになります。

1通で1万円のセミナーを20名以上集客した事例メルマガ事例を紹介。

これは裏側の話ではなく、テクニックの話です。極端な言い方をすれば、あなたもこれを真似するだけで売上があがります。ただし、あまりの威力ゆえに危険な方法でもあるので、使用する場合は絶対に悪用しないでください。

お客様にストレスを与えず売上を上げる方法とは？

「売上を上げたいんですけど、メルマガであおったりしたくないんです。」もちろん、場合によっては表現を過激にすることは必要です。しかし、たったひとつのあることをすることによって、お客様にストレスを与えずに売ることが可能です。これは人付き合いや恋愛でも同じなのですが・・・メルマガになった瞬間、意識が飛んでしまうようです。

リストなしでセミナーに30名以上集客した信じられない成功事例を公開

リストは重要・・・しかし、リストなしで1万円のセミナーを実施し、30名以上集客した行政書士の事例を公開。彼女はセミナーについてもほぼ未経験、リストも集めたことがまったくない。そういう状態でいかにして集客を成功させたのか？

レター型のサイトで絶対にやってはいけないこととは？

それは聞けば今すぐにもできることです。しかし、多くの人がこれをやっていないがために売上を激減させてしまっています。聞いたらすぐに直せます。すぐに実践してください。

第8部 利益を最大化させる文章術、ブランディング、出版術

【1時間2分51秒】

横須賀自身が一番時間を割いているコピーライティングとは何か？また、全くライティング

をしたことのないあなたが、全体像をつかむには？

多くの資格業・士業はこの「ライティング」の重要性に気がついていません。ライティングの存在を知るだけであなたのネットからの収益は何倍にもなるのです。そしてライティングの基本構成は5つ。それに4つのポイントがつかめます。これだけでも売上は大きく変わってきます。

あなたのコピーライティング力を倍増させる「書く」こと以外の重要な要素とは？

実は売れる文章というのは書く前に勝負が決まっています。例えば私は文章を書く時間より、書く前の準備の方がかける時間は多いです。雑誌を読んだりテレビを見たり・・・普段はあまりこういった媒体を見ませんが、ライティングのときには必ず見るのです。なぜ見るのかがわかれば、あなたにはこの準備を学ぶ必要はありませんが・・・。

ライティングをするときのマインドセットとは？究極のセールスレターとは？

文章にはあるものが必ず投影されます。私自身過去の文章を読むとあまりのその反映に驚くばかりです。この投影によって売上の増減やはてには評判さえ変わってきます。また、ライティングは文章をつかってお客様を心理操作することではありません。一見矛盾するように見えますが、究極のセールスレターは「レター」ではないのです。そのたったひとつの重要なポイントを公開します。

たった5日間、3通のメールで103万3600円を売り上げたセールスレターとは？

草案をすべて収録し、横須賀の考えをすべて解説しました。実際に私が何を考えて文章を書いたのか、そのすべてを明らかにします。

レターの反応率を上げる10のテクニックとは？

私がレターを書くときに必ず用いるテクニック10を収録。もちろんテクニックよりも重要なことはありますが・・・使えばあなたのレターも反応率高まります。この文節の中にもひとつ、そのテクニックをつかっています。わかりますか？答えは本カリキュラムの中にあります。

士業・資格業におけるブランドとは？

「マスコミに載る」「本を出す」これがブランディングではありません。ブランドの本質をどうつくっていくのか？そしてそのブランドをどう生かすのか？お客様が「あなたに業務を頼みたい」と言ってくれるのがブランディングです。

なぜ、無名だった私が一定の全国的知名度を得られたのか？

私はある分野での戦いを避けました。多くの士業がここに戦いを挑み、負けています。弱者には弱者の戦い方があるのです。そしてもし、あなたが私と同じような状況でなにも実績がなかったとしても、口コミを起こしブランドをつくることは可能なのです。たった数時間の作業で、あな

たのことを誰かが話をはじめることだってあるのです。

雑誌10冊以上、テレビやUSEN放送などに出演できた理由は？

マスコミに載るのはある種タイミングに左右されるので、確率論になります。この確率を上げる方法を公開。3つのマスコミ掲載ポイント、そしてマスコミ人脈の作り方など、横須賀の事例を中心に解説します。

なぜ、たった3年の間に10冊以上の本を出すことができたのか？

出版業界を深く知る横須賀がまずは出版のカラクリをお伝えします。多くの場合4つ以上の認識違いを起こしているのです。そしてあとでは絶対に変えられない本の重要性を解説します。

企画書はどう書けば通るのか？絶対に掲載したいポイントが4つ。

多くの企画書は「自分が出したいだけ」の本であって、出版社のことを考慮していません。この4つのポイントを掲載するだけでも企画成立率は高くなります。

人脈もコネもなかった横須賀が、どうやって出版社に提案できるようになったのか？そして今土業が狙うべき本のテーマは？

出版業界への販路の作り方を解説。だれでも無料で企画を見てもらおうという方法があります。そして、2009年の出版トレンドは？土業・資格業はどのジャンルの本を狙うのがベストなのか？今現在も出版業界とつながりがある横須賀が最新業界事情をお伝えします。

第9部 横須賀式 ビジネスを2倍にする超仕事術・勉強術

【43分40秒】

どのような顧客の話題にもついていける横須賀式情報収集術とは？

商談のレベルを高め、コミュニケーションを円滑にし、実際の商談成約率を上げていくためには、情報が必要です。またビジネスチャンスをつかむためにも、可能であれば、ありとあらゆる情報を手に入れておく必要があります。世の中には2種類の情報の種類があり、実はそれを手に入れることは難しくありません。あなたも誰よりも最新の情報を手に入れたいと思いませんか？

なぜ、横須賀てるひさが短期間で成功できたのか？

私自身が一定の成功レベルまでこられた理由のひとつに「勉強したから」というシンプルな理由があります。誰よりも勉強しているのです。しかし、勉強といっても、ほんの数分でビジネス書何十冊分の勉強が得られたりする方法もあれば、せっかく学んだのに、まったく記憶に定着しない方法もあります。あなたはどちらの勉強方法を選びますか？勉強熱心なあなただからこそ、効率の悪い勉強方法はしてほしくない、時間をドブに捨ててほしくないと思います。

29歳で書籍12冊。その企画・アイデアはどのように生まれるのか？

アイデアは、ある種の才能です。ただ、多くの場合才能がないというムダな思い込みと諦めによって、アイデアをつかめずにいるだけです。ヒントをお伝えすれば、アイデアが浮かばなければ、考えなければいいのです。答えは本カリキュラムの中にあります。大事なのはすべて自分でやろうとしないことです。また、脳波の種類によって「あなたに生まれているが、忘れてしまったアイデアがある」という事実もお伝えします。これによって、あなたはおそらく携帯電話をいつも持ち歩き、アイデアを溜めることができるようになるでしょう。

1日14時間働き、8時に帰る方法

なぜ、横須賀てるひさは一日14時間働いても8時には帰れるのか？その答えのひとつが早起きですが、横須賀の時間管理は、早起きだけではないのです。もし、あなたが仕事を早く終わらせて、営業やマーケティングなどのクリエイティブな仕事に時間を使いたいと考えていたら、この時間管理法は極めて重要です。あなたからムダな時間を取り除き、より売上を伸ばすための時間を確保できるようになるでしょう。

仕事を2倍速で行い、自由な時間を手に入れる方法とは？

仕事を誰よりも早く終わらせるポイントは、仕事の始め方や段取りで決まるわけではありません。実は、仕事が早く終わるかどうかは、昨日のうちに決まっているのです。私は仕事を終える前、あることを必ず行います。そのあることを継続しているからこそ、毎日ハイスピードで仕事ができるのです。あなたも、朝仕事を始めるとき、トップギアで始めたいと思いませんか？毎日朝から仕事が早くできれば、5年後10年後に上げられる売上の桁が変わってくるでしょう。

会議を行わずにスタッフメンバーと情報共有をし、事故を防ぐ方法とは？

横須賀事務所及びパワーコンテンツジャパンは、極めて会議の少ない会社です。その理由は「会議をする必要がないから」です。もちろん会議を行うことはありますが、普段の業務はすべてメール上で完結させます。結論を言えば、メーリングリストをつかって、すべての業務を情報伝達しているのです。これによって、全員が把握することができ、事故も未然に防げます。ただし、慣れていない会社が導入すると混乱するだけです。そのならんためのメーリングリスト導入ルールとひとつのアナログなルールをお伝えします。これを知ることによって、ムダな時間を省く

ことができ、事故の少ない事務所にすることができます。

数百のファイルをたった数秒で探し当てる、横須賀式データ管理術とは？

正直に言うと、私はファイル管理などがとても苦手です。いつもファイルがどこにあるか探してばかり。そこで、あるときファイルを整理することを辞めました。すると、逆にファイルを探す時間が圧倒的に少なくなったのです。1つの法則と1つのルールによって、実にシンプルにファイルを管理し、あなたの時間を増やす方法をお伝えいたします。

第10部 資格起業家組織論

【55分15秒】

なぜ、組織をつくるのか？

実は組織をつくって幸せな人とそうでない人がいます。あなたが組織をつくっていいのかどうか、まずその点を明らかにして組織のゴール地点を決めていきます。多くの場合、これを考えないことによって組織の組成が何年かかってもできないのです。

土業の組織生成4パターンとは？

私はこのうち4パターンを実践してきました。そのどれにもメリットとデメリットがあり、どの時期でどの組織を選択するかによって、成長の度合いが変わってくるのです。

採用をする前に準備しておきたい7つのルールとは？

土業の場合、一般的なビジネスよりも仕事の内容が特殊です。そのため、最初の準備をしておかないと採用したあとに「思った通り働いてくれない！」となるのです。しかもその場合の責任は所長であるあなたにあります。たった7つのルールを見ておくだけで、採用後のスタッフの伸びが明らかに違うのです。

面接の際に最低限確認しておきたい5つのポイントとは？

ひとり事務所から脱却する場合に特に重要なのが、5つの中の3つ目のポイント。私がふたり体制の事務所を長くできたのはここに理由があります。

具体的な採用はどのようにするか？

基本的には2つの方法があります。私は2番目の方法を取り、求人には一切お金をかけてきませんでした。その具体的な募集方法を解説します。

スタッフを生かす教育方法とは？

ポイントは「時間」と「コミュニケーション」にあります。横須賀式では4つのルールに従い、2つの信条を持ってやっています。最終的にスタッフが辞めてしまうというところの原因が何であるか気がつかなければ、組織は育っていきません。

事務所・会社の一体感をつくる「クレド」とは？

一流ホテル「リッツカールトン」でも使用しているクレド。これを株式会社パワーコンテンツジャパンではどのように活用しているのか？すべてクレドを収録し、解説しています。

Special Section

横須賀てるひさからのメッセージ

【合計：9時間37分43秒】

天才塾ではこのような基本カリキュラムを用意しています。このプログラムは少なくとも士業のマーケティングノウハウ、ビジネスモデルノウハウでは日本一であると自信を持っていえます。

もし、あなたが資格起業家での成功を真剣に考えていたら、ぜひ天才塾の内容をお確かめください。資格起業家として、必要なものはすべて天才塾にそろっています。

カリキュラムから学べること・・・

資格をつかって高収益のビジネスモデルをつくる戦略がわかります。結果あなたが間違った戦略を立て、失敗してしまうことを防ぎます。

自分だけの最適な資格起業家スタイルがわかり、資格業に依存しすぎないバランスのいい経営者を目指すことができます。

事例を学ぶことで、即効性のあるマーケティングを学ぶことができます。その結果、応用できるので短時間で売り上げを上げていくことも可能になります。

資格業として稼ぐための基本的な方法がわかり、業務の獲得方法がわかります。

インターネットを活用した集客方法がわかり、効果的な集客ができるようになります。

他人に依存しないで稼げるようになる本当の「起業家」としてのマインドが身に付き、自分で良い判断ができるようになります。

経営の基本原則がわかり、自分のビジネスの問題点を解決できるようになります。

起業についての不安が軽減されます（ リスク保証するものではありません）

資格業の組織運営について学ぶことができます。

私があなたにできることは、この資格起業家メソッドをお伝えし、非常識に稼ぐ方法を身につけてもらうことだけです。そのすべてがこのカリキュラムに凝縮されています。そしてそのサポートとして、天才塾があるのです。

もしあなたが、資格起業家として成功したい。家族や社員を幸せにしたいと真剣に考えているのであれば、ぜひ天才塾のサービスをご覧ください。

あなたにとって、この小冊子が良い出会いでありますように。

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役 行政書士 横須賀てるひさ

<http://keieitensai.com/consling/>

追伸 1

天才塾は、開業前の自分にどうしても伝えなかった内容です。もしこの情報・知識を開業前、受験前に知っておけば、もっと短期間で、もっと大きな結果を出せた自信があります。

前述のとおり、この情報は私の資格起業のノウハウを余すことなく伝えていきます。ですから、私よりセンスの良い方は、私以上の結果を出せると思います。つまり、くりかえしになりますが、私自身にとっては公開することはかなりのハイリスクなわけです。

しかし、公開します。それは、私の夢が「資格業界を人気業界にする」というものだからです。

多くの成功する資格業を輩出し、自分を救ってくれた資格業の業界に恩返しをしたいのです。ひとりでも多くの成功者をつくりたいと思っています。

もし、あなたがその一人になってくだされば、これ以上のことはありません。

追伸 2

きつとここまでお読みいただいているあなたは、資格業のビジネスを真剣に考えていらっしゃるのだと思います。

資格業は努力次第。確かにそういった一面もありますが、間違った方向で努力をしてしまうと元も子もありません。

ビジネスは、わかってしまえば楽しいものです。楽しみも大変さをわかちあう仲間も、もう100名以上います。正しい方向がわかれば、本当に成功なんて目の前なのです。

天才塾であなたとお会いできることを楽しみにしています。

経営天才塾

<http://keieitensai.com/consting/>



横須賀てるひさ プロフィール

行政書士。1979年、埼玉県生まれ。専修大学法学部卒。在学中に行政書士資格に合格。

2003年、23歳のときに行政書士横須賀事務所を設立し独立。2005年、有限会社パワーコンテンツジャパンを設立し代表に就任。行政書士として会社設立手続きを専門とし、その堅実な手続き的サポートはもとより、オリジナルの起業メソッドによる起業支援ビジネスを展開。2006年資格者向けのビジネススクール「経営天才塾」を開校。1年で受講者150名突破。2007年、会社を株式会社に商号変更。

<http://www.yokosukateruhisa.com/>

「経営天才塾」で検索してください。

<http://keieitensai.com/consting/>



平成18年11月1日 初版発行

平成20年7月1日 改訂

平成21年7月1日 改訂

非常識に稼ぐ資格起業家になるための7つのステップ

Copyright 2009 by Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan inc. All rights reserved

株式会社パワーコンテンツジャパン

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目20番11号

Copyright 2008 by Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan inc. All rights reserved