立志財団すみれ通信

志ある起業家を支援するマガジン

Vol.24

2021年 11月号

コンサル紹介

アクスビー株式会社　代表取締役
一般社団法人 SIA 心のゼロ経営プロジェクト　代表理事
立志財団コンサルタント（専門：法人営業 /BtoB マーケティング）

山田　俊明さん

野村證券、IR コンサルティング会社、外資系メーカー、
ベンチャー企業にて約 20 年間、
法人営業やマーケティングに従事。

その後、40 歳で独立し、アクスビー株式会社を設立。
企業向けに AI 翻訳サービスや
メンタルヘルス支援サービスを提供し、
社員ゼロで上場企業を含む 100 社以上の法人契約を達成。

立志財団では、これまでの経験をベースに
法人営業のコンサルティングを行っている。
特に「人脈なしで上場企業と契約する新規開拓ノウハウ」や
「低コストで法人見込み客を集める方法」を熟知しており、
法人向け（BtoB）サービスを展開する起業家・経営者を
実践的にサポートしている。

会員紹介

鶴岡鉄也さん

2018年に坂本憲彦さんが出場したドリプラ世界大会が
ご縁で立志団に参加させて頂きました。
大手電器メーカーを早期退職し、夢の目標は、
障害のある方の生活を支援する自助具の普及で
世界中の方を笑顔にする事です。自助具とは、
電気を必要としないシンプルな道具で、
世界中のどこでも使用できる道具です。
現在、夢を実現するには家族の理解も大切と
坂本さんのアドバイスから、少し遠回りですが、
東久留米にある実家を活用し、シェアーキッチンを
軸としたコミュニティースペースを今年の末に
オープンします。コンセプトは、地域に溶け込んだ
誰もが生きやすく楽しを感じられる空間と、
小さな失敗・挑戦ができる場の提供を目指しています。
既にONAGA_HOUSEと名前も決め、オナガ鳥が
巣立ちする場所をイメージしています。
ぜひ遊びに来て下さい!!

ビジネス基礎講座

お申し込みは
こちらから

立志財団会員の方を対象としました、ビジネス基礎講座がスタートしました。
立志財団へご入会間もない方から、長く在籍されている方まで
どなたでもお気軽にご参加いただけます。

先ずは必須講座としまして・・・

必須講座 1
幸せな事業の作り方

どうすれば幸せな事業を作ることができるのか？立志財団が考える幸せな事業の作り方をお伝えします。20年間で一万人以上の指導を行なった坂本憲彦が作った、ビジネス成功の5サークル理論をもとに、志から事業を作る方法について解説します。

必須講座 2
真志命の見つけ方

自分の人生の目的を立志財団では「真志命」と呼んでいます。真志命はあなたが事業を進めていく上で、一番中心になるもので、最も重要なものになります。その真志命をどのように見つけていけばいいのか？あなたの人生の目的を見つける方法を解説します。

必須講座 3
百年大計の作り方

偉大な経営者が作ってきた百年の事業計画である百年大計の作り方を解説します。事業計画を作ることで、あなたの事業が倒産する可能性は大幅に減少します。また、銀行融資や補助金、ビジネスコンテストなど、資金調達にも活用できます。百年大計を作ることであなたの事業を安定した成長に導きます。

この必須講座だけは必ず受講して頂ければ
立志財団の価値や想いを、あなたのビジネスに生かして頂けます。

そして、更に学びたい方のために４つの基礎講座も受講して頂けます。

その内容は・・・

基礎講座 4
商品企画（コアコンセプト）の作り方

商品企画はビジネスの一番の基本であり、最も重要な部分でもあります。商品企画がうまくいかないと、どんなに素晴らしい営業マンがいても売上を伸ばすことはできません。この講座では、商品企画の最も大切なコアコンセプトについて解説します。

基礎講座 5
営業（セールス）

売上アップに直結する志からのセールス手法を学びます。お客様と win-win の関係を作って、楽しみながら売るセールス手法やマインドを学びます。

基礎講座 6
集客（マーケティング）

立志マーケティングマップをもとに、マーケティング（集客）の基礎を学びます。web マーケティングや紹介マーケティングなど、集客力アップのための実践的なノウハウを学びます。

基礎講座 7
財務＆投資

起業家に必須のお金の知識を学びます。生涯、安定した継続収入を作るために、支出の減らし方、収入の増やし方、資産・負債に関して学びます。

基礎講座 8
組織作り（マネジメント）

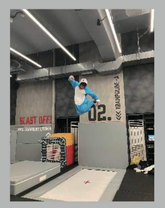
ビジネスパートナーや従業員等との関係性づくりや組織の作り方を学びます。ビジネスの仕組み化の基礎を学びます。人の力を借りる方法を学びます。

以上、全て９０分のオンライン（Zoom）講座になります。
立志財団会員の方でしたら、どなたでも無料でご参加いただけますので必ずご参加ください。

島田さんが運営をされている トランポリンジムに 一足先にお邪魔してきました！

禰覇　朋美

いつも写真や動画で見ていたトランポリンジム。
実際にお邪魔してみると、まさにこだわりの詰まったジム！
内装だけでなく音響や照明も整っているので
大人がワクワクするような空間でした！
本格的なトランポリンは初めてでドキドキでしたが、
いざトライしてみると一気に童心に帰って
夢中で遊んでいました (笑)
少し飛び跳ねてるだけでも普段使ってない筋肉が刺激され心地良い！
トランポリンはインナーマッスルを使うとのことで、
定期的に通ったら楽しんでるだけで
体が引き締まっていきそうです。
初心者でも島田さんが飛び方のコツを丁寧に教えてくださるので
普段運動してない方にもおすすめです。
都心からのアクセスも良いので、
お仕事終わりのリフレッシュにも最適です！



Ascent　トランポリンジム
https://www.ascentnation.com/

編集後記

こんにちは、坂本裕子です。

先日「裸でも生きる」という本を読みました。
「マザーハウス」という、バッグやジュエリーのブランド創業者、
山口絵理子さんの自伝です。

「途上国から世界に通用するブランドをつくる」という理念で、
バングラディッシュで起業した方です。
私も、実は友人から薦められて、バッグを持っています。
綺麗で機能的、素敵なバッグです。

「支援」としてではなく、ビジネスとして「選ばれるバッグ」を
バングラディッシュで作る、という発想がすごいです。
そこに至る人生も壮絶です。

バングラディッシュでの創業当時、人にだまされたり絶望したり、
でも諦めなかったから今がある。
思いの強さ、ふらふらになりながらも諦めない姿が眩しいです。

現在、日本と海外、40店舗以上を展開するブランドに
なっていますが、「変化を楽しむことが結果につながる」
という名言のもと、コロナでも業績を上げています。
山口さんに学べることが多いので、
気になったら読んでみてくださいね。
ファンになる方も多いのではないかと思います。

最後までお読みいただきまして、ありがとうございました！

9900円のコワーキングプランが新登場！

「立志オフィス日本橋」では、コワーキングプランが新登場。
会社登記しないなら、お得なコワーキングプラン３ヶ月無料キャンペーン実施中！

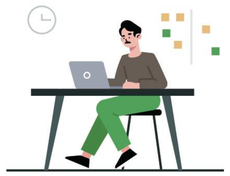
詳細はこちら！

		サービス内容		
（税込）		シェアオフィスプラン	コワーキングプラン	バーチャルオフィスプラン
入会金	先着10名まで無料	~~14,800円~~ 無料	~~9,900円~~ 無料	~~4,950円~~ 無料
コワーキングスペース	24時間365日（無料）（占有の場合は利用不可）	○	○	×
個室ブース	24時間365日（無料）	○	○	×
会議用スペース	24時間365日（無料）	○	○	×
コワーキングスペース占有	1時間3,300円にて占有可	○（月8時間無料）	○	×
法人登記	無料	○	×	○
住所利用	無料	○	×	○
郵便転送	月4回無料（郵便対応2,200円）	○	×	○
ロッカー	月3,300円	○	○	×
物置スペース	月5,500円	○	○	×
無線Wifi	無料	○	○	×
プリンター利用	1枚白黒10円（カラー50円）	○	○	×
経営相談	初回無料（通常1万円）	○	○	○
最低利用期間		6ヶ月	6ヶ月	6ヶ月
利用料金	月額	¥14,800	¥9,900	¥4,950
	2人目以降の追加料金	¥8,800	¥8,800	¥3,850
新規特典	先着10名まで	1ヶ月利用料無料	1ヶ月利用料無料	1ヶ月利用料無料

お申込みは
こちらから！

こんなお悩みはありませんか？

・テレワークで自宅では集中できない！
・ワークスペースがほしい
・都心で打ち合わせできるスペースがほしい



お引っ越ししていませんか？

住所や電話番号が変更になったらご連絡下さい。
録住所をオフィスにしているが、
会報はやはり自宅へ、という場合も
教えてくださいね。財団の問い合わせ
フォームからご連絡ください。

祝 立志財団が４周年を迎えました！

早いもので、立志財団も創立４周年を迎えることができました。2017 年 9 月 21 日に創立して、もう 4 年が経ちました。
本当に月日の経つのは早いですね。
立志財団は「志から事業を創る」をコンセプトに、志ある方々にお集まりいただき、新しい価値を創造していっています。
現在は 120 名の方に所属していただいています。
そして、この４年間で、会員の方々が成長していく姿がとても嬉しく思います。

- **ビーチサッカーチームを経営し、サポートしている日本代表がＷ杯で準優勝**
- **VR 開発の会社を立ち上げ、VR コンテストで最優秀賞を受賞**
- **学生のビジネスコンテストで２年連続入賞**
- **アート作品が美術展で最高顧問賞を受賞**
- **クラウドファンディングで 600% の資金調達を達成**
- **健康経営をサポートする会社を立ち上げ大手企業と連携**
- **損保代理店の売上が５倍に**
- **食品ロスを解決するレトルトカレーを開発し販売**

などなど会員のみなさんの成果が本当に素晴らしいです。
売上が上がるのはもちろん、社会貢献性の高いビジネスを推進されているのは、
本当に素晴らしいと思いました。みなさん、志から事業を創ることで、多くの方から応援される
ビジネスを作っておられます。改めて、この４年を振り返ってみると、こういったみなさんの
成果が本当に嬉しく思います。そして、こういった志を持った起業家・経営者の方が増えていくことで
日本や世界は、今よりももっとよくなると思います。まだまだコロナの影響もありますが
そんな時こそ志でつながる重要性を感じます。これからも志でつながる起業家・経営者の輪を増やして
よりよい世の中に貢献していければと思いました。ぜひ、みんなで繋がっていきましょう！

坂本憲彦

委員会紹介

脳力開発委員会

「脳力開発委員会」は、あなた自身の人間的魅力、すなわち自分の「脳力」を知り「脳力開発」をすることを理念とし、
委員長：石川智忠、副委員長：小林謙鷹、事務長：中嶋敏司
を中心としたメンバーで活動しています。なぜなら、脳の使い方がわかればビジネスがうまくいくからです。
たとえば、「漠然とした未来に対する不安や恐れを克服できない」そんな方のご相談を受けて
「コロナの悩み・不安を払拭するための脳の使い方 」をお伝えし、サポートした結果、リモートワークでも売上が
それまでの３倍以上アップしました。
また、「ビジネスもプライベートも人付き合いが楽になる脳の使い方」をお伝えしたことで、売上だけでなく
家族と過ごせる時間や友人との時間を確保し、ストレスの少ない人間関係に安心して過ごせるようになった方もいらっしゃいます。
こうした「脳力開発」の方法として、私たちは「B-BRAIN」というツールを扱っています。B-BRAIN とは、脳外科医が
脳手術や患者の病態を長年観察してきた膨大なデータから誕生したリアルな脳医科学をベースに開発された脳活用診断テストです。
このテスト結果から、個人個人の思考のクセ（思考特性）とメンタル状況の２つの面を認識できます。
さらに、筑波大学でビジネス用に精査・改良され統計上の分析が済んでいるエビデンスのあるツールとして、
類似の脳活用診断テストとは大きく異なり信頼性の高いツールであると、ご好評いただいております。
ただし、B-BRAIN の診断テストは心理学から派生したような「性格診断テスト」ではありません。
あくまで、「脳の使い方」による「思考・行動のクセ」を知り、自分を知ることを目的とします。
自分の脳を知ることで、ビジネスが上手くいかない原因を明らかにしてから成功するための
「脳の使い方」を学び実践することで、売上・業績は上がります。そのための脳診断ツールなのです。
特に、コロナ禍というストレス過多な世の中で、脳にフォーカスして自分を変えることから、
売上などの業績向上が達成できる。コロナで落ち込みやすい脳、鬱になりやすい脳を知ることで
対人ストレスの軽減、早期ストレス低減の役に立てる。そのための、「脳力開発」です。

こころの健康コラム

ゲシュタルトの祈り Vol.8

心理カウンセラー
三木ヒロシ

「私は私のために生きる。
あなたはあなたのために生きる。
私は何もあなたの期待に沿うためにこの世に
生きているわけじゃない。
そして、あなたも私の期待に沿うために
この世にいるわけじゃない。私は私。あなたはあなた。
でも、偶然が私たちを出会わせるなら、それは素敵なことだ。
たとえ出会えなくても、それもまた同じように素晴らしいことだ」
こちらは“ゲシュタルトの祈り”という私がとても好きな詩です。
特に「私は私。あなたはあなた。」
というフレーズが好きなのですが、
あなたはこの詩を読んでみて、何を感じましたか？
現代の人、特に日本人はこの「私は私。あなたはあなた。」
という境界線が非常に曖昧、もしくは苦手のように感じます。
ここ数年、うつやパニック障害など心身症の発症原因は
人間関係が大多数を占めています。
そこには自身を蔑ろにして他人を優先する、
他人の目を気にして行動する、他人の行動に無理やり合わせる、
など自身の気持ちを置いてけぼりにしている結果ではないか、
と感じています。
ゲシュタルトの祈りにもあるように、私たちは他人の期待に
沿うために生きている訳ではなく、ましてや他人を喜ばせる
ために生きている訳でもありません。
もし今、人間関係で何かしらの辛さを抱えているのであれば、
方向転換が必要な時期なのかもしれません。
「私は私。あなたはあなた。」という軸をしっかり持つことで、
更に生きやすい毎日を過ごせるのではないでしょうか。

営業は「話す」よりも「聴く」時代に

スモールビジネス集客コンサルタント
石川 智忠

こんにちは、あなたも「営業は話すことが仕事だ」なんて、聞いたことがあるかも知れませんが、それはもう、かなり古い話になってしまいました。30 年以上前は、スマホもないし、インターネットもまだまだ殆ど普及していませんでした。ですから、多くの人が、いろいろな商品の知識を持っていないし、いろいろなサービスを知らない時代でした。そんな時代の営業マンたちは、自社の商品やサービスが、少しでも良く見えるような説明の仕方を常に磨いていました。しかし、インターネットが普及して、いつでも、どこにいても、スマホで検索すれば、何でも知ることが出来る時代になると、営業マンがいくら上手に説明しても、お客さんの方がもっと詳しい、なんて事もあるんです。なので、現代の営業マンは、自社の商品やサービスを上手く説明する技術を磨くより、いったいお客さんは、本当は何が欲しいのか？という事を知ることが、大事になりました。それはそうですよね、欲しくないものの説明をいくら上手に出来たって、砂漠で砂を売ろうとして説明しているようなものです。砂漠で欲しいものは水ですよね。シンプルに考えて、砂漠で水を売れば売れる訳です。でも、自社の商品説明から営業をスタートする営業マンって、砂漠で砂を売ろうとしているのと同じなんです。もう、おわかりだと思いますが、砂漠では水を売れば、たとえ小学校低学年の子供が売ろうが、かんたんに売れますよね。そんな訳で、砂漠では水を売れば良いし、あなたの商品やサービスは、欲しい人さえ見つければ、かんたんに売れるという事なんです。

岩崎聡史の推薦図書の紹介

こんにちは。中小企業診断士の岩崎聡史です。
今回の志の事業に役立つ書籍紹介は『才能は開ける』です。
著者は、立志財団でもおなじみのウェルスダイナミクスの開発者のロジャー・ハミルトン。
財団では立志塾の中のコンテンツや才能発見委員会としてウェルスダイナミクスの理論を取り入れています。

この「才能は開ける」では、なぜ成功者と呼ばれる人々の真似をしても上手くいかない現状があるのかという問いに対し、
人のタイプによるやり方の違い、人の段階によるやり方の違いの２つを考慮していないからだと説いています。
これは企業視点で考えると当たり前のことのように思えます。
ビジネスモデルの異なる、つまりタイプの異なる企業の成功事例はあまり有効ではありません。
立ち上げ間もない企業が注力すべきことと成熟した企業が注力することは異なって当たり前です。

しかし、この当たり前に思えることが自分ごとになるとなぜか忘れてしまっています。
自分のタイプによる特性や今いる段階に対して目を向けずにアレコレと試し、
労多くして益少なしの状態に陥ってしまいます。
世の中にはさまざまなタイプ診断がありますが、私が知る限り
タイプと段階の両方を扱っている理論はウェルスダイナミクスだけです。
この理論に沿ってやることだけが上手くいく方法ではありませんが、
自分に合ったやり方を選ぶことで時間を得ることができます。流れに逆らうよりも、
流れに沿って進んだ方がはるかに先に進むことができます。

志をもったみなさんだからこそ、今一度自分の特性と現在地を知ることで
その志の実現を、社会への価値提供を1日でも早めるための
「回り道に思える近道」をこの本より学んでみませんか。

じぶん経営診断士
岩崎 聡史