

あなたを成功に導く！起業物語

有限会社 伊達塾

坂之上 博成

はじめに

皆様、はじめましてこんにちは。
伊達塾の坂之上博成と申します。

はじめて私の名前を目にする方も多いのではないかと思いますので
自己紹介をさせていただきます。

私は2001年に独立して、2002年からインターネットを活用したビジネスに
現在まで取り組んできました。

手前味噌ですがネットビジネスの世界では今ご活躍されている方よりも早く
注目をされた方ではないかと思います。

2002年から様々な雑誌で取材依頼を頂いたりしてきましたので、最近情報起業の
世界に足を踏み込まれた方と時期が少し違いますからね

そんな私もこの世界でビジネスをして早くも6年・・・この世界では古株の方
になります。

そんな私がこれから情報起業家としてネットビジネスに取り組もうとしている
あなたに一つお話したいことがあります。

それはこれから私が話しする一人の「情報起業家の独立物語」を通して
大切なことを伝えて行こうと考えております。

きっと皆様にお役に立てるエッセンスがあると思いますので最後までお付き合いの
ほどよろしくお願い致します。

それではさっそくお話に入りますので最後までご覧下さいね。

有限会社 伊達塾
坂之上 博成

インターネットビジネスに出会う前の暗い夜

ある保険営業マンがある理由で会社をリストラされました。
そのある理由とは・・・、

上司の派閥争いに巻き込まれて、社内抗争を乗り切った派閥のボスに敵対した
からです。彼は、

派閥争いに負けたその日から4ヶ月間・・・とことん社内で虐められながらも
その虐めに屈することなく自らが独立する準備が整うまで毎日歯を食いしばり
来るべき日を夢見ること地獄のような日々を耐え抜いていました。

毎日毎日・・・朝になるとズキズキ痛むストレスから来る胃炎とそれに伴う
吐き気に耐えながら。

そんな彼は実はリストラに合う半年前まで将来、支店の中心を担う立場を任される
くらいに仕事を頑張っていました。

その時の彼には半年後のリストラなんて夢にも思わなかったでしょう。

しかし、直属の上司が社内派閥の争いに巻き込まれ・・・追い出されるように
会社を去ることで彼自身の会社員人生も大きく変わりだしたのです。

彼の直属の上司は、創業者メンバーとして誰よりも会社に貢献した人物でしたが
生来の気難しさが自らを孤立させたのかもしれない。

しかし、彼はそんな気難しい上司の営業に対する考え方に惚れて彼なりにその
上司の言いつけを守り毎日の仕事に取り組んでいました。

しかしその上司が会社を去れば彼にはもう何も後ろ盾がありません。
彼は当然のように会社の中で孤立してしまいました。

その彼は心の中で、

「俺がリストラされるのはおかしい。俺よりも能力の無い連中が残り・・・その
連中が先にリストラされるのが道理だ」

そう自分に言い聞かせながら反対派閥の上司の虐めに耐えつつ来るべき日の準備が
できるまで歯を食いしばり会社に足を運んでいました。

そんなある日・・・反対派閥の上司から呼び出され、

「おいS・・・ちょっと話があるから喫茶店に行こう。時間はあるか？」

勝ち残った派閥のボスが彼に声をかけました。
彼は、

「僕が根を上げないので・・・そろそろ力づくで追い込みにきたな。
来るなら来い」

そう心に強く思い、彼はその上司と共に近くの喫茶店に向かいました。

季節は初夏を向かえ・・・もうすぐ夏を感じさせるさわやかな風がその重い空気をかき消すように吹いていました。

彼が椅子に座ると同時に、

「もう・・・お前も気づいているだろう。そろそろ辞めてくれないか。
俺もこれ以上お前を追い込むのは気が引ける。どうしてそんなに我慢をする」

彼はその言葉を遮るように、

「お言葉ですが、私が会社をやめるような問題を起こしましたか？
成績に於いても私が辞めるのであれば他にいくらでも辞めなければ
ならない社員が幾らでもいるのではないですか？」

すると上司は目をむき出して、

「そのお前の生意気さが癪に障るんだ。生意気なんだよ。
他の奴は俺の言うことを聞いてまともやすい。お前のような奴がいると
邪魔なんだよ。」

彼は、

「くだらない。それはあなたの感情であって私がやめる理由ではないはずです。
それでは私は納得できませんね。」

その上司は彼の冷静な態度に言葉を失い・・・外を眺めていました。
そしてその場で話はまとまらず取り合えず保留として話は次回に持ち越しました。

それから彼に対する虐めは更に酷いものになりました。

重要な会議や社外接待・・・その全てが知らされず一人黙々と仕事を押し付け
られて毎日意味の無い仕事に忙殺される日々が続きました。

そんなある日、

彼が入社した時から色々と気にかけてくれた総務の女性がお昼に誘いました。
その女性は涙ながらに、

「もう辞めた方が良いでしょう。あなたを見てられない・・・どうしてあんなことをされてまで耐えるの？あなたなら他にも仕事を探そうと思えば幾らでもあるじゃないの・・・本当にごめんね。私は庇うことができない・・・情けないけど・・・私は弱いよ。けどね・・・見てられないのあまりにもかわいそう」

彼女が彼に涙ながらに訴えてきました。
彼はその彼女の心の声によりやく覚悟を決めました。

「まだ辞めるには早いけど・・・彼女に迷惑をかける訳にはいかないな。
このまま意地を張って彼女を悩ませるのは自分の本意じゃないし」

彼は会社を辞める決断をしました。
しかし・・・辞める条件として彼は一つだけ例の上司にお願いをすることで心の中にある納得の行かない部分にケリをつけようとしてしました。

その一つのお願ひだけは最後の情けとしてどうしても聞いてもらう必要がありました。

彼は上司に、

「今日のお昼に時間を頂けませんか？少しで構いません。」

その上司は、

「ようやく覚悟は決まったか？今すぐでも良いぞ」

とホッとしたような顔つきで私の誘いに返事をしました。
彼は席に着くなり、

「もうあなたの言うとおりで今月で辞めます。ただ一つだけお願いを聞いてください。
今回の退職についてですが、会社都合の退職にしてもらえませんか？」

すると不思議そうな顔でその上司が、

「それは構わんが・・・なんでそんなことを頼むんだ？」

と彼に不思議そうな顔で彼に聞き返しました。
彼は、

「私はもう会社という組織が嫌になりました。あなた達の都合に振り回されて自分の人生をかき回されるのはもう二度と経験したくありません。その為に独立を考えています。自分の力で稼いで好きなように仕事をしたいと思ひます。その為に少しでも多く資金が必要なのです。だから失業給付をすぐに手にしたいのです。」

彼の必死の訴えにその上司は、

「よしそれは約束しよう。俺も男だ。」

彼が辞める決断をしたことに安堵した顔で返事をしました。
そして、

「もう会社に来なくて良いぞ。今から片付けてくれ。有給消化の件もあるからな」

彼はその言葉を耳にしてある種の殺意に似た感情を心に抱きながら黙ってその言葉にうなづきました。

そして彼は会社に戻り、

自分が使った机を丁寧に拭いて、与えられたパソコンのデーターを消去し必要な物を袋にまとめて静かに一人寂しくその会社を後にしました。

家に帰る車中で、

「大人なんて信じちゃ駄目だ。あいつらは自分の身を守るためにはなんでもやる。いつも立場の弱いものは馬鹿を見る。。会社の為に自分自身やれることはやってきた・・・しかし・・・そんなことは自分が思っているだけで会社は何とも思っていない。もう大人も会社も信じても無駄だ」

彼は涙を滲ませながら車を運転して将来の不安を心の片隅に残しながら家路に向かったのです。

そんな彼に追い討ちをかけるような一通の書類が家に届きました。
彼は奥さんからその書類を渡されて封を切りました。
すると、

退職する前に約束された「会社都合」の約束が反故されて「本人都合」になっていたのです。彼は怒りに身を任せて受話器を握りました。

「Sです。お疲れ様です・・・〇〇さんいますか？」

すると電話に出た元同僚が、

「しばらくいないよ。1ヶ月くらいここには帰ってこないよ。
多分東京本社じゃないかな。どうかしたの？」

彼はその話を聞いてすぐに、

「はめられた。最後の最後まで人を騙しやがって・・・絶対に許せない。」

彼は弁護士の元を尋ねて・・・これまでのいきさつを話しました。すると、

「長引く問題だね。あなたの望むことを主張しても相手はすぐに引き下がらないだろうし引き下がったとしてもそこまで犠牲を払うほどの見返りはないよ。それなら、職安にあなたがどんなに辛い目にあって辞めさせられるように仕向けられたかを説明した方が早いと思うよ。失業給付が早く欲しいと思うならね。」

彼はあまりのひどい仕打ちに肩を震わせて自分に言い聞かせました。

「もうこれで終わりにしよう。しかし・・・必ず見返してやる。
俺のやり方で正攻法のやり方で・・・」

彼はそれまでのことを振り切り、すぐさま怒りを忘れるために独立の準備に取り掛かるようにしました。

新しい事務所・・・営業車と机そして事業スタイルを決めるために経営者の為の勉強会に足を運びました。

そんな一生懸命な彼の姿を見た知り合いの経営者が、

「Sさん。良ければ仕事机は私がプレゼントするわよ。もう使わない机や椅子とか書棚があるから全部持って行って。独立お祝いね。」

と彼に声をかけてくれました。彼は大喜びで机と椅子を引き取りにいきました。独立資金が300万円しか用意できなかった彼には本当に嬉しい言葉でした。

そして会社を辞めて1ヵ月後で独立の準備が着々と進んでいる時に、一本の電話が彼の元に入りました。

「Sさん。お久しぶり・・・いま大丈夫？」

彼はその懐かしい声に驚きながら、

「久しぶりですね。お元気ですか。」

と返事をしました。そう退職した会社でお世話になった総務の女性です。その彼女からの電話でした。

「実は皆でSさんの送別会をしようと思うのよ。いつが大丈夫？」

彼は驚きながら、

「良いですよ。気を使わなくて・・・誰も恨んでいませんから」

と笑いながら彼女に答えました。
すると彼女が、

「ううん。気を使っているわけじゃないの。最後に色々話すことなく辞めたから皆、気になっているのよ。最後くらいぶっちゃけ話をしたいのよ。みんなもね。」

彼女のその言葉に彼は、

「ありがとうございます。それでは明後日はいかがですか？」

と答えると、

「うん。お店の予約しておくね。皆にも伝えておく。」

彼女の不意の激励にどこか気が晴れる思いで彼は電話を切りました。

そして送別会の当日。

会社の同僚とお世話になった総務の女性と他の支店の親しかった女性が席に並んでいました。そして中央の席に彼は恥ずかしそうな顔で席に着きました。

そして送別会を主催してくれた総務の女性が、

「本当にお疲れ様。正直あなたのその意地と根性がここまでだとは思わなかったのよ。普通あそこまでやられたら精神的におかしくなるよ。周りから見て本当に気の毒で仕方が無かった。何もしてあげることができなくてごめんね。」

彼は、

「まあ自分には良くわからないけど・・・家族もいるし、子供もまだ一歳なので感情だけで決断することができなかつただけですよ。ただそれだけです。」

と懐かしいメンバーの顔を見ながら答えました。
すると、他の支店の女性が、

「Sさん・・・ごめんね。なにも助けてあげることができなくて・・・本当にごめんね。」

と涙を流しながら私に頭を下げてきました。
彼は、

「その気持ちだけで救われます。仕方が無いことです・・・誰が悪いわけでは
ありません。ただそうなる運命だったんですから」

彼女の肩を抱えて席に座らせました。
彼は彼女のその姿を目にして、

「もう今回のことは水に流そう。恨むのは止めて・・・今やるべきことに全力を
尽くそう。こうして最後に皆が集まってくれたのだから」

と心に誓い、それまでの心の中にあるわだかまりを注がれたビールと一緒に飲み干し
ました。そして、

彼の新しい人生がここからはじまったのです。

夜明け前が一番暗い

Sさんは独立の準備をして様々な経営勉強会そして知り合いの経営者から色々とアドバイスを受けて独立への道を歩みだしました。

独立してすぐに借りた事務所は住宅街にある「1DKの部屋」でした。

知人が不動産会社に勤めていたので安く借りれる部屋を探してもらい、紹介をされたのがその部屋でした。

その部屋に頂いたテーブルと椅子を置き、電話線を引いてインターネットに繋げるようにして、新しいカーペットを敷いて自分なりに居心地の良い環境にしました。

しかし・・・環境は少しずつ整えていきながら一番大事なことを決めきれずにいました。それは、

どんなビジネスを立ち上げるか。

この肝心なことがまだはっきりしていません。彼がそれまでの仕事で身につけたのは、

投資、保険等の金融商品の知識です。

彼は色々な方と出会いながら自分にしかできないビジネスとは何かを来る日も来る日も考えていました。そしてあるビジネスを立ち上げることを決断しました。そのビジネスとは、

投資や保険についてのアドバイスサービスです。

なぜ彼がこんなことを思いついたのかというと、彼がまだ会社に勤めている時にある疑問が彼の頭によぎっていたからです。その疑問とは、

たかだか数回営業マンが足を運んだくらいでお客様は商品の理解をしているのだろうか。

多くの方がセールスマンの熱意といった商品の中身とが別のことを理由にして契約を決めているような気がしたのです。

彼はそのことを思い出し、次のようなビジネスを考え出しました。そのビジネスとは、

- ・電話やメールで金融商品の疑問に答える
- ・毎月マネーについてのレポートをお送りする
- ・保険の加入アドバイスを有料で行う

これらのサービスを賢い消費者は求めているはずだと考えて彼はそのサービスの詳細を記したチラシをさっそく作り、

事務所の周辺もしくは数キロ離れた住宅地にポスティングをはじめました。その当時の彼の毎日のノルマは、

一日 1000 枚をポスティングする。

営業の仕組みとして、事務所から徒歩 15 分圏内の住宅地を中心にしてポスティングを行い、そのチラシを見た人から問い合わせが来るだろうと考えて、

来る日も来る日もポスティングを続けていきました。

ポスティングを始めた頃はちょうど 10 月の終わりで少しづつ秋の気配が強まって来る時期でもありました。

初めの頃は明るい日中にポスティングをしていましたが、あることが理由で彼は夜中にポスティングをするようになりました。その理由は、

毎日毎日同じ地域でポスティングをしていると住民の方々から変な目で見られるような気がしたことと、

今のマンションは管理人が常駐しているケースが多く、ポスティングをすると呼び止められて注意を受けることがしばしばあったからです。

夜であれば住人の方は家にいますし、管理人もいないので誰に気兼ねすることなくポスティングができます。

昼はこれから行うビジネスのサービス内容の詳細を確立させるために色々と考える時間に使ったり、これからサービスを手にする人にお送りするレポートを書くなどの時間に使い、

夜は夜で 10 時から毎日 1000 枚をポスティングする時間に使いました。

そうこうしている内に季節はいつの間にか冬に差し掛かりました。彼は今でもその当時のことを忘れないそうです。

冬のポスティングは指がかじかんで一枚一枚の紙を捲るのも大変で、手袋をしてポスティング等をしていては 1000 枚配り終わるのに何時間かかるか分かりません。でも素手でポスティングをすると指先が紙に擦れて切ってしまいます。

慣れないうちは指を切って絆創膏を何枚も重ねてポスティングをしていたそうです。

そんな辛い体験をしながらも彼は自分のアイデアを信じてポスティングを繰り返していました。しかしある時から彼は悩むようになりました。

それは、

数ヶ月間の生活費と固定費・・・チラシの印刷代のおかげで独立資金が底を尽きはじめたのです。もちろん、

チラシを見てくれた人が彼のサービスに興味を持って相談をしてくれれば、これら経費を売上から払えば良いのでお金に困ることはありません。しかし、

彼の努力もむなしく。。。一向に彼の元に相談依頼の電話がかかってくることはありませんでした。

彼は本当に悩みました。

「今のままではお金も尽きてしまい。家族を養っていくことができなくなる。少しでも売上が挙げないと廃業だ。」

と同時に、

「このまま廃業の道に向かう訳には行かない。俺はあの上司を独立して見返すことを自分に言い聞かせたんだ。このまま廃業になると俺は絶対に駄目になる。廃業するにしても何か一つ独立した証を残さないと俺は負け犬だ。」

そう自分に言い聞かせて奮起するも一向に状況は変わりません。そうこうしている内に預金残高が数万円を残すのみになりました。

「今のままでは確実に廃業だ。どうにかしなければ・・・。」

焦りと不安に押し潰れそうになりながらも毎日毎日その状況から抜け出す為に何をすべきかを考えていました。

彼はこの当時の辛い思い出を一つ話してくれました。

「ポスティングが終って夜中の二時頃に家に帰ると家族が寝ています。その時に子供の顔を見るとあまりの自分の情けなさに涙が出て申し訳無い気持ちになるのです。」

「こんな馬鹿な父親でごめんよ・・・本当にごめん」

彼は夜中に家に帰り子供の寝顔を見ては自分を奮い立たせて事務所に戻りその時やれることに全力投球したそうです。

そんな彼にある大きな転機が訪れました。
その転機とは、

インターネットとの出会いです。

それまでインターネットでネットサーフィンをしていましたが自分のビジネスにインターネットが活用できるとは彼は考えていなかったそうです。

時代は今のよう光ファイバーなど無くまだ電話線から線を引くかISDNしか無かった時代です。

彼がなぜインターネットに注目したのかと言うと、もう手元に残されたお金が残り少なくなり、ポスティングするチラシの印刷代の捻出ができなかったからです。

そこで彼が最後の勝負としてインターネットを活用することを心に決めました。

「よし最後の勝負だ。これで駄目なら潔く廃業しよう。」

そう決めた翌日に彼がインターネットの営業設計図を作り始めました。

その当時はインターネットで営業をするノウハウなども少なく、今のよう情報が無料で手に入る時代ではありませんでした。

そこで彼は営業マン時代にノートに記録していた自らの営業成功パターンを読み返してそのノウハウをインターネットに落とし込むことを思いつきました。

まずはホームページを製作して、そのホームページを見てもらう為に・・・と一つづつノートに書き出して行ったのです。

ホームページの作成については業者に依頼するお金がありませんでしたので、自分でホームページ製作ソフトを買いに行き作るようにしました。

その時の彼は無我夢中でした。

ホームページの作り方がわからない。
マニュアルを見ても何のことか分からない。

周りに教えてくれる人もいない・・・こんな何も無い状態で彼はやるべきことを不眠不休で一つづつゆっくりと作業を行っていきました。

それと同時にホームページに多くの人に来て貰うためにメールマガジンの発行を思いついたのです。

メールマガジンを発行して、そのメールマガジンを読んでもくれた人をHPに誘導すればおもしろいことになるのではないかと・・・彼は考えたからです。

一つ一つ自分で手探りで調べて10日間でホームページを完成させて、メールマガジンの発行準備まで終わりました。

そしてはじめて発行するメールマガジンに620名の方が登録してくれたのです。

彼は心の底から喜び一人パソコンの前でこぶしを握りながら、

「もしかしたら廃業をしなくても済むかも知れない。」

期待に胸を膨らませて彼は第一回のメールマガジンを発行しました。そのメールマガジンの内容は、

マネーについての情報を記載して、巻末にホームページのアドレスを掲載したものでした。彼の頭の中では、

「メールマガジンを読んで興味を示してくれたら必ずHPに立ち寄るはずだ。そしてホームページを読んでサービスの素晴らしさを感じてくれた人は必ず資料請求をしてくる」

強い確信を持つ反面、資料請求が来なかった時のことを考えるだけで胃が痛くなる思いがしたそうです。

しかし、彼に勝利の女神が微笑んだのです。

メールマガジンを発行して数時間後にはじめての資料請求メールが彼のパソコンに流れてきました。

そして・・・次の日もその次の日も資料請求のメールが流れてきたのです。三日間で二十通もの資料請求が彼の元に届きました。

彼は一人事務所の中で飛び跳ねたそうです。

「俺の想いが通じた。俺の話が認められた。」

彼はその事実に心から驚き、この資料請求者のメールに手を合わせて拝みながら「涙が自然に流れた」と言っていました。

そしてさっそく資料を送付。

いくら資料請求があってもお金を頂くことができなければ状況は何一つ変わりません。

しかし彼にまともや奇跡が起きました。
そうなんです！

サービスの申込書がFAXから流れ込んできたのです。
その記念すべき第一号はHさんという方からでした。

「私はこれまでお金について一切学んできませんでした。
投資に興味はあるが知識がありません。
保険も取り合えず加入していますがどんな保険に加入しているのか
わかりません。だから今後ご指導してもらえますか。」

というメッセージが書き添えてありました。

この申し込みを手にした彼は「申込書」に土下座してしばらくその場から動け
なかったそうです。

「誰もが失敗するといった私のビジネス。お金も無くなりところんまで
落ち込み・・・子供に申し訳なく思い・・・まして素人の作成した
雑なホームページでもこうして申し込んでくれた。」

彼はその申し込み書を見てそれまでの苦労が頭を駆け巡り胸が一杯になった
のです。

「どこのどいつか分からない人間の言葉を信じてくれてありがとうございます」

彼はその時のことを今でも忘れずに自分という人間を看板に仕事を始めた原点が
ここにあると語ってくれました。

私は思うのです。

様々な試行錯誤があったからこそ感謝することができる。
易きに流れてお金ばかりを追ったビジネスのことばかり考えている人間には本当の
意味でのお仕事の醍醐味は味わえないのではないのでしょうか。

彼のように様々な紆余曲折を経て、頭が悪いなら悪いなりに一つ一つ周りからの
ヒントを得て自分の力にしていく。

少し上手く行かなかったくらいであきらめるのではなく、どうして上手く行かない
のかを自分なりに考えて一つ一つを積み重ねていく。

この大切さを最近のネット起業家の方に理解して欲しいと思います。

今は昔と違い、様々な情報がいくらでも手に入る時代です。
しかし多くの人がこの恵まれた環境を自分のものにする事ができません。

なぜなら、

自分の頭で考えることを放棄してすぐに答えを求めるからです。
そしてその答えが、

自分の答えで無いことを知ると多く的人是ぐに批判に回ります。
そこで他人を批判するのではなく、自分なりにアレンジして答えを出して行こうと
考える方が自分のためになるのではないのでしょうか。

仏教では、

人に情けをかけるなかれ、知恵を授けることが大事。

と言います。教える側も手取り足取り手伝ってあげるのではなく、教えられる側が
自分の頭を使って行動できるようにアドバイスしていくことがお互いの為ではないか
と思うのです。

指導者が手取り足取り手伝っているといつしか疲れきってしまいます。
教えを受け取る側も指導者の手助けばかりを期待してはいつまでも、

自分の力を身につけることはできません。

すぐに答えを求めるのではなく、自分なりに試行錯誤を繰り返してそれでも無理な
時に指導を仰ぐことが大事ではないかと思うのです。

そうすることでアドバイスの一つ一つが本当の意味で生きてくるのではないかと
思います。

資料請求が毎月 150 件

第一号のお申し込みを頂いた直後から彼のビジネス人生は大きく動き出しました。不思議なことにその日を境にどんどんサービスの申込者が殺到したのです。

そして彼はその勢いに乗じてあることにチャレンジしました。

「メールマガジン 1 誌でこれだけの資料請求が来るのであれば、2 誌発行すればもっと多くの資料請求が来るのではないか。メールマガジンを多く発行すればもっと多くの方から資料請求が来るのではないか。」

この単純な法則に気づいたのです。

彼はそう考えるとすぐに 2 誌、3 誌のメールマガジンの発行に取り掛かりました。そうこうしている内に彼は更にあることに気づきました。

「メールマガジンのタイトルを絞り込み、内容を明確にすれば一誌当たりの購読者数を増やすことも可能ではないかと」

最初のメールマガジンのタイトルは、

「保険相談・・・」というタイトルでした。そして 2 誌目は、

「奥様必見！生命保険で得するノウハウ」

というように読み手の絞込みを始めたのです。なぜ、彼がこのようなことを思いついたのかと言うと、

まぐまぐのシステムに彼は着目したからです。

まぐまぐでメールマガジンを発行すると、まずまぐまぐのメールマガジンで新着メールマガジンとして紹介されます。

その紹介されるメールマガジンの数は膨大です。

その中で多くの人目に触れるには「読み手に関するキーワード」を埋め込めば良いのではないかと考えたからです。

そうすると他の抽象的なタイトルのメールマガジンと比較して目に留まりやすいですし、そのタイトルに沿った人達が集まりやすいので提供する話題も明確に絞り込むことができるし、読み手も自分に関係することなんで飽きずに読んでもらえるのではないかと仮説を建てたのです。

はたして彼の思惑は吉と出るでしょうか。

一誌目のメールマガジンの購読者は600人前後です。そしてタイトルに工夫をしたメールマガジン2誌目の購読者数の結果は、

1500人が集まりました。

そうです。彼の思惑は正解だったのです。最初のメールマガジンの購読者の数の2.5倍の数が集まったのです。

彼はこの実験の証明をする為に次々とメールマガジンを発行しました。3誌目、4誌目・・・するとおもしろいことに、

出すメールマガジン全ての購読者が倍増で増えていったのです。彼はメールマガジンの発行を一から始めて半年で3万人の購読者を集めることに成功しました。

そして、メールマガジンの購読者の数が増えるにつれて資料請求の数も倍増して月に150名から200名の方から資料請求が来るようになったのです。

そして資料請求の増加に伴い会員申し込みのメールやFAXも殺到しました。なんと資料請求者の40%が会員申し込みをするという脅威の結果が出てきたのです。

あの寒空のポスティングの日から一年・・・インターネットビジネスに取り組んでから半年の時間が過ぎていました。

又資料請求者の数が増大すると共にマスコミからの取材依頼が殺到しました。

「保険についてのコラムを書いて欲しい」
「ライフプランのアドバイス例として取り上げたいので取材を受けてくれないか」

このような依頼が立て続けに彼の元に流れてきました。彼はその全ての依頼を受けて、更なる信用力の獲得に努めようと考えました。

「今のままでは名も無いただの怪しいマネーアドバイスサービス事業者というイメージしかない。そのイメージを取り払うためには、知名度のある雑誌等のメディアに取り上げられて少しでも怪しいイメージを払拭しなければならない。」

そう考えてマスコミの取材にはできるだけ応じて、取材記事をホームページに掲載したり、資料請求の封筒の中に同封したりして、資料請求者の信頼を獲得できるように努めたそうです。

経営者達から電話が殺到

そんな彼の環境にもう一つの変化が現れたのです。

それは彼のインターネットの世界での活躍を目にした「経営者」の方から電話が頻繁にかかるようになりました。

彼のメールマガジンを活用した営業方法が確立されるに従ってネットメディアに於いての露出が増えたからです。例えば、

まぐまぐの新着メールマガジンランキングでは、

- ・ビジネス・コミュニティ・ライフスタイル部門で全て1位を獲得
- ・まぐまぐの全国週間購読者増加部数1位を獲得
- ・インターネットビジネスにおいてビジネス誌の取材を受ける
- ・マネー雑誌大手の原稿執筆
- ・ネットビジネスコンサルタントの取材

このように多くのメディアに露出することによって彼の名前が数多くの経営者の目に触れることになったことが要因でした。

今では著名人として数冊の著書を執筆されている方もいましたし、彼のアドバイスを通じてインターネットビジネスを大きく拡大した人もいます。

彼はその当時、それらのノウハウを無料でアドバイスしていました。

そんな彼は無料で経営者の方達にアドバイスをする内にあることに気づいたのです。

経営コンサルタントとしての出発

その当時の彼はあることに悩み始めていました。

マネーアドバイス事業が好調であればあるほど彼の悩みが大きくなっていったのです。

会員増加による仕事量の負担が増大・・・顧客管理に対する費用の増加。

そして大きな問題でもある「低価格で高品質のサービス」の維持ができなくなったのです。

彼は大きな決断をしました。

この順調なマネーアドバイス事業をストップして、これまでの経験をベースにして構築したノウハウを武器にして、

経営コンサルタント事業を立ち上げようとなりました。

それから新規会員の募集をストップして彼は「経営コンサルタント」としての事業を立ち上げるべく準備を始めました。

その当時の彼はインターネットを利用したマネーアドバイスサービス事業の収入である月収数百万円を捨てて新たなるビジネスに挑戦することを決めたのです。

経営コンサルタントとしての活動・・・そして迷い

彼の経営コンサルタントとしてのスタートは順調でした。

彼の評判を聞きつけた経営者たちのコンサルタント契約の依頼が多く舞い込んだからです。また彼はそれまでに築き上げたインターネットビジネスのノウハウを活用して、彼自身が尊敬する経営者との対談テープをネットを活用して販売をしました。

この対談テープ自体は月間100万円以上を稼ぎ出し・・・彼のネットビジネスのシステムは少しずつ確立されていきました。

しかし彼はいつしか・・・楽にお金を稼ぐことに慣れ始めて少しずつ何かが狂い始めたのです。

これは経験した人間にはわかりませんが、

メールマガジンを一通発行するだけで十万円や二十万円が通帳に振り込まれるのです。彼はその当時、

月間15回程度発行していたので毎月通帳に200万円近くのお金が振り込まれていました。

一日30分程度の作業で何十万の売上・・・こんなことが永遠に繰り返されることなんて有り得ないことを理解していながら、

彼はそんなぬるま湯に浸った毎日に何の危機意識を持たずに怠惰な生活を送るようになったのです。

彼は悩み迷い始めました。

「もっと手ごたえのある仕事がしたい。お金なんて食べる分だけ入れれば良い。もっとビジネスで悩んでいる人達の近くで仕事がしたい。」

そう思いながらも彼は楽な仕事から抜け出せずにいたのです。そんな彼の元にある女性が現れました。

それは彼の知り合いのコンサルタントの事務所が初めての出会いでした。その彼女は彼を一目見るなり、

「あなたは無理しているわね。本来あなたが望んでいる世界とは逆の世界にいるから悩むのよ。あなたは美しい世界や綺麗なものに関心がある人なのよ。もっと自分の心に耳を傾けることができれば楽な気持ちになれるわよ。」

と彼を見るなり告げたのです。彼はその時、

「なんだこの人は・・・なんでそんな心に刺さる言葉を知らない人間に言えるの。」

彼はこの時に自分の心の迷いに気づいたのです。

自分がなぜ・・・悩むのか・・・その原因は自分自身が自分自身のことをわかっていないからだ。

彼は彼女との出会いによって大きく変わり始めました。

それまでは心の迷いから生じるトゲトゲとした雰囲気や人に警戒心を持たれてしまうタイプでしたが、

その女性のアドバイスを聞いて自分自身がどんな環境で過ごしたら気分が落ち着くのかを良く考えて自分の身の回りを少しずつ整えていくうちに彼に対する周りの印象は大きく変わり始めました。

「昔に比べて話しかけやすくなりましたね」

「なんか物腰が柔らかくなりましたね」

「話し方が凄く落ち着いてきましたね」

その日を境に周りの方からそれまで言われたことの無い言葉をかけられるようになり、彼の周りに対するイメージが大きく変わり始めました。

そして彼はそれまでの仕事に対する態度を改めて再出発を決める覚悟を決めたそうです。

つづく

第一部 エピローグ

いかがでしたでしょうか。

ある起業家の創業時から数年のお話でしたが・・・まあこのお話に上がる彼が誰だかわかりますよね。（まあ暗黙の了解ということで・・・）

私は常々思うのです。

今のネットビジネス又は世間にある既存のビジネスの世界に幻想を抱いて参入して潰れてしまう人達がどんなに哀れか。

人は皆、楽しんで稼ぎたいものです。

人間は元々苦痛を避けて生きていく為に知恵を使う生き物ですから、何も好き好んで苦勞をしたい人はいないのです。

でも本当に強い力を身につける為には苦痛から逃れることができないんですね。苦痛があるからこそ強くなれるわけですから。

本当に「楽しんで儲かる」方法があるとしてもそのノウハウを手にした人間は最終的に破滅的な人生を送るでしょう。

楽しんで儲かる方法で稼いだ人間は物事を深く考えません。深く考えないから追い込まれた時にとことん落ちて行くようになります。

試練は人を鍛えます。
良い試練は人を磨きます。

良い試練とは「自分の願いを叶える際に生じる障害」です。
何も考えずにガムシャラに行動して躓くのは悪い試練です。

私は途中までこの悪い試練に躓き「自分は頑張っているんだ」と言い聞かせて無駄なことばかりやっていました。

確かに全てが無駄とは言いませんが、その全てが有効だったかということそうではないでしょう。

無駄なものは無駄です。

目的の無い行動からは何も学べません。
苦勞を語って誇れるのは夢を現実にした人のみです。

そういう意味では私はまだ苦勞を語って誇れる人間ではないでしょう。
これから数多くの試練が私に降りかかってくるとは思いますが私は逃げずに立ち向かっていかなければなりません。

皆様にも一つ理解していただきたいことがあります。

ビジネスの世界に幻想を持ち込んでいては駄目です。
何の根拠も無く勝ち残れるほど楽な世界ではないからです。

手にした情報を知恵に変えて、それを一つ一つ確実に実行していくことが重要です。

私はネットの世界でそれを一つ一つ実行して自分なりのノウハウを確立させました。
そして日々、

新たなるノウハウを確立する為に行動しています。
のんびり構えている暇は私にはありません。

今はネットの世界で多くのコンサルタントの方がいます。
どの方も試行錯誤してノウハウを手にしたのでしょう。

でも一つだけ間違えないで欲しいのです。

人に伝えるノウハウは自分の手で作り出し、自分の手で検証したものを伝えて下さい。

他人の情報を自分の情報のように装い伝えてはなりません。
それはもともと品性の無い行為です。

ある意味、「泥棒」と同じなのです。

実際に形あるものを奪う訳ではありませんので安易に他人のノウハウを自分の情報にする方がいますが、

それは絶対にやっては駄目です。

仮に人の情報としてもそれら情報をベースに自分自身が実行して検証して下さい。
そこから得た結果はあなたのものです。

情報をヒントにあなた自身が自らの手で実証と検証という作業を行い、その結果を導き出したのだからそこから得たノウハウはあなたのものなんです。

素人は騙せてもプロの目は誤魔化すことができません。
実践を繰り返してきた人間には嘘がわかるのです。

私はコンサルタントであります、経営者でもあります。
机上の空論で物事を語るのではなく、常に自分自身が実践を踏んだ結果を多くの
人に伝えて行くことが仕事だと考えています。

これから素晴らしい情報はどんどん価値が高まるでしょう。
素人が失敗しないようにする為には先人に学ぶことが大切です。

先人の知恵こそが物事を最速で動かすためには非常に有効です。
そういう意味で私は皆様よりも営業の世界では先人です。

ネットだけでなくリアルビジネスの世界でもあらゆる営業を行ってきました。
そしてどの方法でもそれなりに結果を残してきました。

そんな私だからこそわかることもあります。
もちろん私よりも詳しい分野をお持ちの方もいるでしょうが、総合的な分野に
関しては、

私は誰よりも自信があります。

それは私のこれまでの数々の経験があるからです。

寒空の下でポスティングを行ってからもう・・・5年以上の歳月が経ちました。
最近のようで遠い昔のような気がします。

今の私があるのも数々の方からのアドバイスと試練のおかげです。
全てが私にとって必要なものであったように思えます。

今のネットビジネスの世界は安易に「儲かる」とか「楽しんで」というフレーズ
ばかりが並びビジネス素人の心をくすぐるようになっていきます。

でも本当にそんな世界があるのでしょうか。

「楽しんで儲かる」為には多少はきつい思いをしなければならないのが・・・正直
なところではないでしょうか。

インターネットビジネスをスムーズに行うために今は色々な営業ツールが販売
されていますが、

そのツール自体にお金を稼ぐ力はありません。
稼げる力を持った人間が使うからこそそのツールの効果が発揮されるだけです。

稼ぐ力の無い人間がどんなに素晴らしいツールを利用してもそれは稼げる
ツールに変化することは無いでしょう。

こんな当たり前のことをなぜ・・・多くの人は気づかないのでしょうかね。
少しびっくりしますが。

ビジネスに限らず知らない世界に足を踏み入れた時は一から様々なことを学ぶ
が必要です。なぜなら何も知らないからです。

何も知らないから様々なことを学ばなければならない。
人は学ぶことにある意味、抵抗感を感じる人と好奇心を持つ人に分かれます。

しかし多くの人が手っ取り早く結果を手にしたが為に学ぶことを避けてしまう傾向にあります。

その怠惰な考えに詐欺師はつけ込んでくるのです。

学ぶことを放棄したアホなら騙せる・・・とね。詐欺師に騙される人間は騙されるだけの理由がしっかりあるのです。

騙す方が悪い。

という考え方もあるのですが、今の世の中でそんな当たり前のことを言っても何も解決はしません。

騙されないようにすることが何よりも先決なのです。
騙されなければ被害にあうことも無いわけです。

まず自分が騙されなければ直接の損害を受けることは避けることができますよね。

騙されたくなければ知識を身につけ知恵にすることです。
それが自分の身を守るための最大の力になります。

私はこのレポートの中にあるとおり、知恵が無かったので大人に騙されました。
でもそれは、

自分が甘かったことが原因なんです。

何も考えずに人を信じて、人に踊らされたのです。

これは自分自身の弱さがあったからです。

最近、ネットビジネスで「業界の清浄化を目指す」とか言っている人もいますが、こんなこと今に始まった訳ではありません。

元々何が正しくて何が悪いのかが曖昧な世界だからです。

私は別に業界の清浄化に力を注ぐつもりはありません。
そんなことする時間があるなら、

今日の前にいる人達に色々と指導することの方が忙しいからです。
自称被害者を集めて・・・援護するようなことは他の素晴らしい方に任せます。

伊達塾アフィリエイトスクールというネットビジネスを学ぶ会を設立しましたがこのスクールは、

「綺麗に稼ぐ」ことを目的としています。
まあ紳士淑女の集まる会ですね。

アダルトサイトやギャンブルにうつつを抜かす輩は参加を許しません。

綺麗に稼ぐことを望んでいる人の集まりです。

お金なんて綺麗に稼いで綺麗に使うのが一番良いんです。

「綺麗に稼ぐ」為にはやはりそれなりの学びや試練が必要になります。

水鳥のように水面上では優雅に泳ぎ、水面下ではバタバタ足を動かす。

伊達塾アフィリエイトスクールのビジネスに於いての価値観は、

表向きは「優雅」に実際の作業現場では「泥臭く」を大事にしていくつもりです。

酸いも甘いも身につけたビジネスマンを育成していくスクールです。

最後になりますが、一人でも多くの方が

「ビジネスの世界に幻想を持ち込まないこと」を心より願っています。

厳しい言葉かもしれませんが・・・これが今の私の嘘偽りの無い言葉です。

まだまだ足りないことばかりの私ですが、今の私で語れることをこれからも多くの人に語ることができればと思います。

それが私の生きる目的だからです。

近いうちに続きを書きたいと思います。
またその時にでもお会いしましょう。

それではひとまずさようなら。

有限会社 伊達塾

坂之上 博成

*続編を御希望の方はこちらに御登録下さい。

実は私自身、続編が一番語りた部分でもあります。

特別な話をできるだけ盛り込んで行こうと考えますので御興味のある方はどうぞ！御登録を。

御登録はこちらから →<http://www.formpro.jp/form.php?fid=16886>

伊達塾 ブログ <http://plaza.rakuten.co.jp/syoubai/>

伊達塾 アフィリエイトスクールの詳細

<http://datejyuku.777.cx/affiliate-datejyuku2.html>

伊達塾 生保営業！年収 3000 万円プログラムはこちら

<http://datejyuku.777.cx/seihotop1.html>

著書「小さな会社の富裕層マーケティング」の御紹介（同文館出版）

私の全てを詰め込んだ渾身の一冊です。
ぜひ！皆様手にしてみてください。

きっとお役に立てることがあります。



著者からのコメント

21 世紀のビジネスモデルのキーワード! 富裕層。本書はこの富裕層をターゲットにしたビジネスモデル構築指南書です。所得の二極化、年功序列の崩壊、外資系企業のシステム導入・・・これからの日本のビジネス社会は更に欧米化が進むでしょう。しかし、忘れてはいけません。ビジネスの世界がどんなに欧米化してもお客様は日本人です。日本人は欧米人とは違い情緒豊かな民族です。この感性の鋭い日本の富裕層とビジネスを行うためには欧米流のビジネスシステムは通用しません。日本で勝ち残るビジネスモデルを手に入れたと思うあなたは本書を手に入れたらと思います。きっと大きな発見があると思います。

著者について

法人向けのファイナンシャルコンサルタント業務に従事した後、2001 年独立。インターネットを活用したマネーアドバイス事業を成功させた実績を認められて、営業コンサルタントとして有限会社伊達塾を設立。主に富裕層ビジネスの展開を考えている企業に対しての営業指導・セミナー事業を展開。

