「ダイヤモンド マトリックス コンサルティング」セミナー

【ザ・コア】 アルケミー

特別レポート：

今のあなたの商品・サービス、スタッフ増員や新たな設備投資など、
なにか特別なことをしなくても会社の手残りを増やすことができる
あまり知られていないある秘密

このレポートは、ダイヤモンドマトリックスコンサルティング　西田光弘のセミナー【ザ・コア】アルケミーの参加者の方から、いただいた声をご紹介させていただきます。

- **起業２年目で、年商５００万円から、１９００万円に**
- **苦手な数字を見ることで、将来に対する不安がなくなった**
- **たった１年で一人ビジネスで、年商８００万円を２倍にできた**

など、たくさんの皆様から、感謝の声をいただいております。

＊　＊　＊

「凡人の凡人による凡人のための法則」
誰でも正しい方法でやれば成功できる方法だと思います。
年商が500万円から、1年で1900万円になりました。
手残りは、もっと多いです。

◆ 京都で小学校受験のための超高額塾を主宰している知野です。

個人塾として、紹介のみで少人数でやっていたので、当時は年間の売り上げが500万くらいでしたが、価格設定のこととか、お客様が集まらないことでいろいろ悩んでいました。そこで、西田さんからのご案内を見て、参加してみることにしました。

最初に、アルケミーに出会ったきっかけは何ですか？

実は、女性企業家コンサルタントの女性の方にマンツーマンでコンサルティングを受けてたんですけど、やっぱり見えてこなかった部分が非常に大きくて。
マンツーマンでも受けてもダメだったらどうしたらいいんだろうって、いろいろ調べたんです。

西田先生がおっしゃってた、何でしょう、「誰でも正しい方法でやっていけば必ず成功する」というか、「凡人の凡人による成功法則」と言うか。これなら私でもやれるんじゃないか、と。

実際、６ヶ月を２期やってこられて、どんな変化がありましたか？

そうですね、年商が500万だったところが、ちょうど１年で1,900万ですので、もうほぼ4倍近いですよね。
それこそ西田先生が言う3.8倍ちょうどじゃないかな、と思います。

手残りで考えても、銀行残高もびっくりするくらい増えてるので。はい。
もう10倍は十分行ってます。

ライフスタイルについても、何か変化はありますか？

ライフスタイルは、やっぱりアルケミーを始めて1年なので、実際に自分が努力しないといけないことの量は、別に増えてはないんですよ、同じだけの時間やってるんですけど、非常に質が上がった。

努力の量は多いんです。これはもう仕方がないですよね。起業して会社を作ってまだ1年しか経ってないので。
ただ、やったらやっただけの成果が出ていることが非常に、何でしょう、楽ですね、気持ちが。

凡人の凡人による、という部分はいかがですか？

やっぱり西田先生のやり方とか考え方、ビジネスを絞り込んでいって、ちゃんとその方向性でっていうのを学びました。
あ、これでやって行こう、じゃあ、こうやって行くためには何をしたらいいのか。優先順位と言いましょうか、上位2割のこと、そして下は捨てる。
そして質の良い仕事ばっかりを増やしていくと、結果がドンと来る。

これをやれば、誰でも、成果は出ますよね。それに、何でしょう、当たり前だな、と思いました。この1年終わってみて。

途中である意味良い変化、脱皮とか、幼虫からさなぎ、さなぎから蝶、みたいな。そしてまた蝶から何かに変化するかもしれませんよね。
そういう変化をしていける道を教えてくださるのは、ここしかないんじゃないかな、と思ってます。

こういう人受けたらどう、っていうのはどんな方ですか。

最初の真っ白な時に正しい方向のやり方をやれば、早いんじゃないかと思うんです。
もしそういった、勉強に前向きな方がいらっしゃるんであれば、最初から正しい道でやった方が、余計な先入観とか、余計な知識がない方がいいのかなと思いました。

私は余計な知識は何もなかったので。経営書も読んだことないですし、ビジネス書も何も。
何も知らなかったので。真っ白な中に西田先生の教えをいただいたのでよかったんですかね。
それが非常に、私にとっては行動が早く、よかったのだと思っています。

＊　＊　＊

苦手な数字を、どう見れば良いか、そして同改善していけば良いか、
どんな状況であれ、今後の見通しが立つようになりました。
心配するけど、恐怖が無くなりました。
数字が見えるということの強みを、ものすごく実感しています。

◆大阪でスピリチュアル系のECサイトを運営している福本です。

アルケーセミナーの２期を１回、修了しました。

アルケーセミナーに参加する前の悩みは何でしたか

行き詰まり感が大きかったです。その時、売り上げは確保できてたんですけど、このままでは続かないなっていう、私の中でこう、黄色の信号が点滅していて。
あ、やばいなやばいな、っていう感じがあったんですね。数字をどう見るのかとか、その数字を見て、じゃあどう改善するのかとか、先行きどうなるのかってことが分からなかったんです。

参加して具体的にヒントになったことはありますか？

正直、この数か月でも数字はよくないのですが、何で良くないのか分かるし、今後の見通しが立つようになりました。
その良くない数字の中でも、ここはよく、お客さんがこういう風に変化してるな、とか、ここが伸びてるなっていうことが分かる。
以前はただがむしゃらで、良くないと、何が良くないのかも分からなかった。
だから、焦るだけだった。
良くない中でも、ここは良いけどここはダメだなって。だから次は打つ手はこれだな、っていうのが見えるようになったんですね。それはね、すごく大きいです、私にとって。

生活への影響はどうですか

訳の分かんない時は、ちょっとした恐怖感があったんですよね。得体のしれないもの。それがなくなりました。先がチラッと見える感じがあるから、心配はするけど恐怖はない。

どんな方にお勧めできると思いますか

個人商店みたいな自転車操業を抜け出して、ちゃんとビジネスとしてやるんだ、と思ってらっしゃる方も絶対に来た方がいい。
個人事業主っていうのは、自転車操業なんですよね、結局ね。
あの頃私は何で食べていけてるのか分かんなかった。そして何で利益が残らないのか、貯金が増えないのかも分からなかった。だからこそ、そう思います。

＊　＊　＊

売上や経費をどうコントロールするか、毎月、悩まなくなりました。
売上は800万から2倍の1600万円になりました。自分の会社にどう投資するかを考えるようになり、手残りも増えました。

◆東京で経営者のIT・システム部門のサポートを行っている古本です。最初は会計的な部分の関心で参加しました。

参加する前に持っていた課題はどういうものでしたか？

お金の管理の仕方というか、使い方が全般的にちょっと分からなくて。なので、正直決算書とか見慣れてないですし、毎月の管理とかも、ちゃんと払えればいいか、ぐらいの感覚で1年間やってみたんですけども。ある時期はオーダーが来てガンガン残ってるし、ある時期は買いまくってゼロに近くなってたりするので精神衛生上よくないし。その辺りをどうにかしたかった。

数字的なことも含め、何か変わったことはありますか？

これは会社のお金にするのか、自分のお金にするのかっていうのが基準でだいぶ整理されてきて。なので、お金の管理の部分で悩むという時間はかなり減りました。機械的に毎月こなすようになったので、そこに対する負担っていうのは感じないようになりました。
不要なものは買わなくなったので、自然と手残りが増えました。８００→１６００ぐらいです。

ライフスタイル等の変化も教えてください

まず精神衛生上すごい楽になりました。自分で商売やってるので、売り上げの差が大きいとか、将来的な不安とかあるんですけども、何というんですかね、無駄なものを使ったり、判断基準が自分の中でだんだん明確になってきたので、そういう意味では「投資するもの」「経費にするもの」「自分」っていうのが明確になったので、すごく精神衛生上は。

どのような方に勧められると思いますか

全くゼロから、今から始めるぞ、っていうよりは、少し始められた方がいいのではないでしょうか。
僕個人としては、起業した段階よりかは、僕と同じように1年間は自分でやってみて、失敗と言うか、そういう経験を持って、ぜひ西田さん所に行ったたら目からうろこ。
1年前の自分と比べられたので。1回失敗してみてそれでその知識をもらった時に、あ、1回自分でやってみてダメだったのから、乗っかってちょっとやってみよう、という気になるんじゃないかなと。

今後どの辺に向かって行きたいですか

そうですね、えっと、大体、何て言うんですかね、今まだ整いつつあるだけなんですが。難易度的な中では自分の中では整理ができていたので、今度は仕事を獲得していくだとか、あるいは攻めの部分にちょっと時間を使おうかな、とは思ってます。

＊　＊　＊

経営の指標、基準をしっかりと持つことができます。
小手先のノウハウ、テクニックではなく、
経営の基盤、土台を身に付けることができました。

◆静岡で経営者の、事業外注～サポートをコンサルティングする仕事をしている、かつまたです。

西田塾アルケミーに参加する前はどのような状態でしたか

まあ、僕の状態っていうのは、経営っていう言葉がイメージの中であまりなくて。
お金を稼ぐためにどうすればいいのかな、っていうような、漠然としたものですね。
そういった頭しかなかったです。
なので、その自分の売り上げの数字とか、どうすれば将来的に成長していけるのかとか、そういう計画すらもなくて、とにかくもう、生活のためって感じですかね。目の前のものをとにかくやっていく、というような感じでいました。

参加したことでどのような変化がありましたか

数字として、全然意識してなかったんですけど、その経営の指標をしっかり持たなきゃいけないっていうことと、どういう基準で持てばいいのかっていうのが分かったっていう気がします。
何を基準とすればいいかというのすらも、何も分かってなかったので、それが、しっかりと提示していただいて分かったっていうこと。そして自分の軸が分かった、というところ。
それが非常に大きかったと思います。

参加するうえで迷ったことや悩んだことはありますか

西田さんの教材とかセミナーとかって、過去いろいろ受けていたんですね。
当然西田さん以外でも、いろんな人の教材とかセミナーとか、いろんな動画とかのコンテンツというのも学んできたんですけれども、一番大きな違いを感じていたのが、他の人のって、テクニックとかノウハウなんですね。
西田さんのは、ノウハウとかではなくて、基盤となる考え方とか、土台を教えてくれるっていう形、ということに気づきまして。
ノウハウとかテクニックって、学んでもすぐ忘れちゃうんですよ。
それらって結局、その基盤がなければ意味がない要素だってことに気づきまして。
ちょっと、その基盤を、経営という言葉でしっかり学びなおしたい、学ばなければいけないと思って、参加しようと思いました。

どのような方に西田塾アルケミーをおすすめしたいですか？

僕もそうだったんですけども、何か良い方法ないかな、何か儲ける方法ないかなって。
どうしても、例えばPPCとかSEOとか、ネット系のテクニックの方に流れちゃうんですね。
そしてセールスページとか見ると、「儲かりますよ」とかっていうふうに、すごく魅力的なので、そっちに行っちゃうんですけど、やっぱりそれは、さっき言ったように、ノウハウとかテクニックっていうのは全部要素でしかないので、基盤というものをしっかり学んだ方が良いと思います。
ですから、どういう方にお勧めしたいかと言うと、いろんなセミナーに出て、つまみ食いしてるような人、ですね。
「しっかり中心軸を持って経営していきたいな」と思っている人に、ぜひ受けていただきたいなと思います。

＊　＊　＊

経営のド素人でも大丈夫。
受けて初めて、改善するべきところが分かった。
3、4ヶ月ですが、労務が減って、収益があがりました。

◆鍼灸院を経営している関本です。アルケーセミナーは体験版を併せると、４度も参加しました。

アルケーセミナーを知る以前は、どんなことに困っていたのですか？

まずは、収益が頑張っても上がらなかったことが一番です。あとは労務的な仕事が多いのが悩みでした。

アルケーセミナーを知るきっかけは何だったのですか？

高校時代の同級生が、こちらのアルケミーに参加されていて、僕の治療院のホームページを見て「もっとできるんじゃないか」と。

「良いふうにできるから、私が」女性の方なんですけれども、「私は最初同じぐらいだったんですけれども、がっと上がった」と。
「このセミナーを受けて変わった、変えられたので、関本さんにもできるはず。ぜひ、興味があったら連絡をしてくれ」と。

ライフスタイルの面で何か変化はありましたか？

ポジティブに生きるとか。
そういう、マイナスのイメージではなくてプラスのイメージでイメージを持っていけるようになった。嫌なことがあったとすれば、これはあんまり思っちゃいけないな、とか。

お勧めできるとすれば、どんな方ですか？

丁寧に教えてくれますので、ど素人でも大丈夫です、というのは本当。だから、そういう方。経営も何も分からなくて、売り上げとかそういうのが上がらないとかで困っている方はセミナーを受けてもらえたらいいな、と。

＊　＊　＊

やるべきことと、やらなくて良いものが明確化でき、
やりたかったことが形にできました。
やりたいことが明確になっている人であれば、
あっという間に結果が出ると思います。

◆東京で一人治療院を経営している中村です。よろしくお願いします。

西田塾アルケミーに参加する前はどのような状態でしたか

一人で治療院をやっているのですけれども、治療院のマンパワーでできる売り上げっていうのはもう限界に達していて。
それ以外の他の収入源を持とうと思って、いろいろやるべきことというのを、分かってはいいるんだけれど、もう手一杯で、何をやったらいいのか、というのが全然見えない状態で。
やったとしても結果が出なかったという状態で、もがいていたという状態でした。

参加したことでどのような変化がありましたか

やるべきことの明確化というのができたのと、自分でやらなくていいもの、というのをきちんと理解できたのと。そしてそのやらなくていいものを外部に頼むことでより、仕事のペースというのが早まって。実際にこう、やりたかったこと、というのが、どんどん形になってきた、というのが一番大きかったです。

参加するうえで迷ったことや悩んだことはありますか

いろいろマーケティングとか、経営のこととか、いろいろ本とかDVDとか、あとはネットの情報などで勉強はしていたんですけれど。
その中で西田さんの情報が本質的なものを突いてるな、とはずっと思ってたんですが、なかなかこう、私の頭の中にある言葉っていうのが使われていなくて。
「結構難しいな」と思いつつも、「この人、本物なんだよな」と思いつつも、ずっとネット上をさまよっていたんですけれど、結果がどこに行っても出なかったので、最終的に「やっぱり西田さんだ」と思って申し込みました。

悩んでも参加しようと思った決定的な理由は何ですか

決定的な要因は、ここで言ってもいいのかな、主席秘書サポート、という、西田さんが一緒にやられているパートナーの勝亦さんと初めにお願いをして、いろいろ事業を手助けしていただいていたんですけれども。
その中で、どんどん明確に、やらなくてはいけないもの、捨てるべきものというのが分かって来て。
その情報というのがすべて西田さん経由で来ているというのが確定したので、「では、西田さんに直接教わった方がもっといいんじゃないか」と思って参加しました。

どのような方に西田塾アルケミーをおすすめしたいですか？

私もそうだったんですけれど、事業をもっとより良いものにしよう、とか、目標があってまだ達成できていない、という状態の時に。
例えば、経営のことは難しいんじゃないか、とか、マーケティングは難しいんじゃないか、とか、自分でブロックをかけるよりも、まずやりたいということが明確になっている人であれば、もうどんどん参加したら、あっという間に結果が出るんじゃないかな、と思います。

＊　＊　＊

めちゃくちゃだった事業を整理したいという気持ちで
参加しました。
労働時間や負担を上げずに、売上と利益を上げることができそうです。

◆普段は、治療院向けのニュースレターを発行している清水です。ヒアリングやライティングの仕事です。

アルケーセミナーに来る前は、どういう状況でしたか？

アルケミーに来る前は、もうめちゃくちゃで。家で仕事をしているので、家のことの合間に仕事をして。そして、入ってくるもの（お金とか仕事）が入って来て、それがどれくらいかも分からないまま。
それがどのくらいの量かも分からないまま、そして自分にかかる負担がどのくらいかも分からないまま受けて、バーッてやって。今考えると、何かもう、とにかくめちゃくちゃだったんです。

セミナーを受けて、どのあたりが整理されましたか？

私は売り上げを上げるとか、利益を残すっていうことよりも、事業を整理したいというのが一番、今考えるとですね、動機としては大きかったんです。
参加して、自分がやらなくていい仕事は出すとか、仕事の優先順位について、整理できました。仕事の優先順位っていうのは、自分は緊急度とか、それがそのまま優先順位になると思っていたんですけれど、そうではない、ということとか。
作業１つ１つを、これは私がやるべきか、今やるべきか、どれくらい力を入れるべきか、ということを考えながらできるようになったというのが一番、成果として大きいかなと思っています。

ビジネスの仕組みのほうは、変わりましたか？

労働時間とか負担を変えずに売り上げと利益を伸ばしていく、という風に発想が変わってきました。これから集客をして売り上げを上げて行こうっていう時に、きっとアルケミーに入る前の自分だったら、いっぱい働くことによっていっぱい売り上げを上げて行こうっていうふうに考えたと思うんです。

どんな方にだったら、お勧めできそうですか

何か勢いでここまで来ちゃった、みたいな方で、頑張りと成果は比例していないんじゃないかな、みたいなことを感じてきているんだけど、怖くてそれを口に出せない、みたいな。
もし、そういう方がいるとすれば、いいのではないでしょうか。毎日ひやひやしてる、みたいな方にはいいかなと思います。

＊　＊　＊

お客さんの頭の中で、どうやって選択肢を絞っていくのか、ということを初めて考えることができました。

◆大阪で一人治療院を経営しつつ、治療家の皆さんに集客を指導させていただいている前川と申します。まだ参加の途中ですが、セミナーの印象についてです。

アルケーセミナーの印象はどうですか

ちょっとワークがあったりして、「ああ、お客さんの頭の中はこんな感じで選択肢を絞って行っているんやな」っていうのを、何か初めて考える機会になったので、すごく良かったです
コマ的にはもう結構何個もあって、それも印象的です。ペルソナ、っていうのが、興味深かったです。
あんなことをしてください、っていう話をされるんですけれども、西田さんの場合は優良なペルソナだけではなくて、ちょっとこう、何て言ったらいいかな、手を掛けなくなってしまうちょっと中途半端な顧客をイメージしたものとかがあって、面白かった。

＊　＊　＊

**セミナーの内容は、人生設計を見た上での数字を逆算して、
会社としての安定感を構築できるものだと思います。**

◆東京で、建築用レンガタイルの事業を経営している木皿と申します。

西田塾アルケミーに参加する前はどのような状態でしたか

経理は普通に売り上げをまとめたりとか、決算書を作ったりとか、そういうことは当然やっていましたけれども、戦略的に自分の作った売り上げとか利益とかのものを見て、戦略を立ててそれを会社に利用する、ということはほとんど。
一切考えたことすらなかったです。

参加したことでどのような変化がありましたか

西田さんのホームページのレターを読ませていただきまして、私自身がその立場に全くはまった、という感じをすごく感じたんです。
ただ１つ１つ、どういう内容をやろうかとすることを読んで、どのような講義の内容か、ということも考えましたけれども、やはり受けてみるまでは、それぞれどういう所までのことをやってもらえるのかはなかなか不安で、思い切って参加できる状況ではなかったです。
ただし、参加してみて現状、ただ単なる経理ということよりも、人生設計に関してのことも含めた上での数字を扱うということがありましたので、かなりのショックを受けました。

参加するうえで迷ったことや悩んだことはありますか

個々にカウンセリングするわけではないので、皆さんとのワークとかがあまり体験がなかったもので、ちょっとやっているかな、という不安もあったんですけれども、皆さんやはりいろんなところで、違う業者の関係の方もたくさんいらっしゃるので。
参加してみた意見としてみたら、徐々に慣れていく、という感じでしたので、やはり参加してみないと分からないんだなと思いました。

悩んでも参加しようと思った決定的な理由は何ですか

決定的なことは、やはり、西田さんの書かれているレターが強烈なものであったということですね。
それと、昨日今日の読者、という感じではないので、長い間ブログも見させていただいたものですから、背景となることは以前から知っていましたので、その中で西田さんが今回の、こういうアルケミーをなぜ作られたか、というその経過に関してものすごく興味があったんです。
その興味と共に、その転換されたということ自体の深いところまで、ちょっと知りたくなりまして。
その知りたい内容自身も、私自身の内容にぴったりだったということもありましたから、どちらかというと是非参加したいという感じでした。

どのような方に西田塾アルケミーをおすすめしたいですか？

参加を重ねて、これは決してブログとかレターとかだけでは理解できないと思います。
現実に参加された中でもより積極的に、どういったことを言っているか、ということを自分で調べてみると、多分これをネット検索したとしても、こういうチャンスに知り合うということは、多分一般の方にはそうないと思うのです。
ですから、現実にご紹介したい私の知人なんかもいますけれど、一人型の方だけではなく、多分これは10人ぐらい、10人弱ぐらい社員を抱えている社長さんなんかも含めて、ものすごく役立つ内容だと思います。
このレターを読む限り、この経営で経理的な数字を扱うということが全面に出ていますけれども、隠れてるところは、もっと自分の人生設計を見た上でのお金を逆算して、会社というものを見据えていくという、その基本的な安定感を、自分の心の中で構築できるセミナーだと私は思います。
ぜひそれを深く調べて参加されてみたらよろしいかと思います。

＊　＊　＊

月ごとの売上、残る利益、数字を見ることが出来るようになったので、会社の状況をリアルタイムで把握できるようになりました。
会社に残るお金を増やすためには、どうすればいいか明確になります。

◆静岡で美容院や飲食店の集客・利益アップのコンサルティングをしているジョイマンと申します。

西田塾アルケミーに参加する前はどのような状態でしたか

僕は入る前は、あんまり数字を見ていないと言うか、見ているんですけど、会社の口座の通帳、あるじゃないですか。
あの通帳を見て、まあ増えてるからいいな、っていうレベルの財務状況の確認だったので。
そしてそれをまず、決算書を翌月５日までに出す、ということで、出してもらうようにしました。
そうすることで、お恥ずかしながら、今の月商がどのぐらいか、そしてどのくらい費用がかかっていて、その月、どのぐらい利益が残っているのかというのを初めて分かるようになったので。
だからそのぐらいの、数字に疎い経営者でした。

参加したことでどのような変化がありましたか

先ほど参加する前の状況の時にも話したのですけど、翌月５日には、会社の月ごとの売り上げ、経費、残る利益、というものが出るようになったので、そういう意味で、今の自分の会社の状況が、よりリアルタイムに分かるようになった、というのが１つ。
あと、いろんな事務作業などを外注するようになったんで、そういったのが、外注することで作業が減るようになったことですかね。

参加するうえで迷ったことや悩んだことはありますか

ありません。
ありませんと言うか、もう、セールスレターもほぼ見ないで。
会社に残るお金を増やすためにはどうしたらいいかな、というふうに思っているので、西田さんの「会社に残るお金を3.7倍に増やす」だか、7.3倍だったか忘れましたけど、その案内を見た時にもう申し込んでたので、特に迷うこととか悩むことはないです。
むしろどういうことをやるのか分からないまま、そのまま申し込みました。

他のセミナーではなくアルケミーに参加しようと思った理由は何ですか

僕は他のセミナーとかは全然見ていないので分からないですけど、要は北岡さんとかも「西田さんの勉強をした」と言っていたので。
そしてその西田さん自身がどういうことを話をするのか、純粋にそういう興味がありましたので。
悩みと言うより、そういう興味の方が強くて。
自分自身でも学びたいし、西田さんがどういうふうなことを話してくれるのかという個人的な興味があって、参加しました。

どのような方に西田塾アルケミーをおすすめしたいですか？

そうですね、同じ参加している人は、大体皆さん一人でやられている方なので、一人で経営していて、そして会社に残る利益を伸ばしたい人。
あとは、例えば西田さんのメルマガを読んでいて、やっぱり純粋に、もっと学んでみたいな、という人はやはりメールだけじゃなくて、やはり実際に会場に足を運んで学んだ方がいいんじゃないかなと思います。
僕の場合はもう目的を絞って、翌５日決算ということと、いかに自分の仕事を減らすかという、この２点だけを目的にしていたので。
学べる内容っていうのは、マーケティングのこととかいろいろあるので、より学べるとは思うんですけれども、僕は目的を絞って参加しているので、やはり何か特定の、解決したいという目的があるのであれば、その１つが解決するだけでも全然安いと思って。
悩んでいる暇があったら申し込んだ方が早いんじゃないかな、と思います。
悩んだところで、悩んで物事が解決するんだったら悩めばいいですけど、別に悩んだところで、時間がたつだけなので、申し込んで学んで、それをやった方が早く解消できるし、より今後もプラスになるからいいのではないかと思います。

一人ビジネス型の経営者の方に贈る

「今の戦力のままこれから半年以内に事業の銀行口座残高を3.8倍にする方法」

起業初年度、ひとり経営で４０００万円を売り上げた皆さんの声

「今の戦力のままこれから半年以内に事業の銀行口座残高を3.8倍にする方法」の実践者の方から、いただいた声をご紹介させていただきます。

- **どのようなところが満足だったのか**
- **参加して、自分のビジネスにどれぐらいのプラスの影響があったのか？**

など、たくさんの皆様から、感謝の声をいただいております。

◆ 北岡 秀紀さん （株式会社ひみつきちJ代表取締役　コンサル大学主宰）

これまで約1,000以上のクライアントのコンサルティングを行い、店舗型ビジネスから中小企業・オンラインショップの売上改善等、その成功率は2013年3月時点で93.8%を誇る。 また「コンサルタントのコンサルタント」としてこれまでに300名　以上を指導し、半年で売上が2倍になったコンサルタントや月商300万円を売り上げる子持ちの主婦が生まれる等、数多くの成果を上げている。

今の私があるのは、西田さんのおかげです

私は特定の方に師事したことはありませんし「ビジネスを立ち上げるのにメンターが必要」という考えは甘えでしかない、と考えてい　ます。しかし「起業してうまくいった秘密をひとつだけあげろ」と言われれば「西田光弘さんの コンテンツを学んだこと」と断言できます。
例えば・・・私は起業当初、売上をガンガン右肩上がりで増やし、社員を増やし、上場をする。そして、高層マンションに住み、高級車を乗り回す・・・そんなベタな成功像をもっていました。
でも「起業してガンガン働いて、やっと子供が抱けるというときには、子供が抱かせてくれない年齢になっている」という西田さんのコンテンツの中にあった話に衝撃を受けました。その結果・・・社員ゼロで、外部パートナーとプロジェクト形式でビジネスをするというスタイルを確立しました。
そのおかげで、起業初年度から、たったひとりで4,000万円を売上げることができました。（ちなみに、普通の中小企業向けコンサルなら20年選手でさえ1,500万円がマックスです。しか　も、寝る間も惜しんで働き詰めで、ですから、相当な成果だということはわかると思います。）

現在では、毎年、数十億円単位のプロジェクトを複数抱えつつ、英語を習い、昼間にジムに行き、ガバっと休みをとって旅行をし、読みたい本を好きな時に読み・・・と、多分ベタな起業方法なら得られなかった生活を得られています。
自分自身も教え業をして、それなりに評価していただけるようになってから、西田さんのコンテンツを改めて見直して分かったことは、「自分が階段を上がっていないことに気付かないくらい、小さく小さくステップバイステップでレベルアップしていくこと」だから、実際に取り組むと、グイグイ飲み込めてしまう。ということです。
だから、知らず知らずのうちに、起業・事業に必要な知識（商品開発、マーケティング、会計、　自分の適正、さらには潜在意識まで！）が入ってきます。自然に入ってき過ぎて、自分のセミナーで自分のノウハウとして話していたことが、振り返ると西田さんが話していたことだったみたいな ことが少なからずあるくらい（苦笑）。
西田さんのコンテンツは、魚を与えてくれるものではなく、魚の釣り方を教えてくれるもので す。だからこそ、いわゆる情報商材のように応用が利かない、一過性の成果しかない、というものではなく、商売というものが存在する限りずっと使える本質的な事柄ばかりです。
しかも、机上の空論ではなく、西田さん自身が実行し、私たちのようなクライアントが実践し、成果をあげつづけた方法論です。
以前は教材でしか見ることができず、ただただあこがれの対象だった西田さん。今では、そん な人の携帯番号も知っていて（電話しないですが（笑））、一緒に食い倒れ旅行に行かせていた　だけるようになりました。また、西田さんの師匠もご紹介いただき、一緒に学ばせていただける　という機会までいただいています。その上、さらに、西田光弘さんという素晴らしい方を、あなたにご紹介させていただけるという機会を頂くことができるなんて、これほど嬉しいことはありません。

◆ 巽 貴夫さん （ダイレクト出版株式会社　マーケティング事業部MGR）

ダン・ケネディの日本代理店（独占契約）としても有名なダイレクト出版　（株）にてマーケティング事業を取り仕切る。

『事業戦略』が明確になった。また、その戦略に則ることで、注力すべき活動と止めるべき活動も明確になった。

右肩上がりで業績はアップしていたが、将来更に上の目標を達成するための方法を模索していた。マーケティング、セールスが強みなので「売上を上げて利益も上げる」という思考で活動していた。業績のアップに比例して仕事量が増え続けて、売上が特定のメンバーの活動に依存している状態だった。営業利益率を上げたい。西田さんの指示のもとに行った現状の把握（定性的分析＆定量的分析） から、問題点や課題が明確になり『事業戦略』が明確になった。その戦略に則ることで注力すべき活動と止めるべき活動も明確に。
現状の資源（ハウスリスト、商品、人材など）を活かすことで、効果的に売上と利益をアップ。 営業利益率が7.4% ⇒20.5%にアップした。やるべきことがハッキリしたので建設的な考えで取り 組めている。事業が上手くいっていない中小の経営者はもちろんのことですが、事業が上手くいっていると考えている中小の経営者⇒問題を見つけることができていないはず…もっと上手くできるようになる。もっと上を目指すことできるようになる。

◆ 直井 明子さん （直井メソッド国語アカデミー代表）

著書：『本当の国語力』（日本実業出版） サンケイ新聞主催「新・家庭教育法」のセミナーでは、一回の告知でセミナー が満席となり、130名の人たちが参加した。

スモールビジネス段階で完成度の高いビジネスモデルを作ることができました。

専業主婦から起業して、経営について知識が全くない状態からスター トしたのですが、プログラムでは、商品開発・販売・仕事の処理能力の 訓練と全てについて学ぶことができました。
西田さんのフォローがあったおかげで、スモールビジネス段階で完成 度の高いビジネスモデルを作ることができました。ブログを書く課題で、文章力・マーケティングについても実践できたことは大変大きく、 期間中に幻冬舎の関連会社から商業出版することができ、出版社からも好評をいただきました。ありがとうございました。