

vol. 5

お金を稼ぐよりも
大事なこと
成功するために
必要なものはこれだ！

株式会社キャリアτζウエイ・コンサルティング代表

今井 孝さん 編

【まえがき】

今井さんへのインタビュー収録は、2015年5月でした。

当時、主人の転勤で横浜から広島へ引っ越した直後だったので、その日は飛行機に乗ってインタビュー会場へ向かいました。収録のために飛行機に乗るなんて、辻ちゃんねるを始めた頃のわたしは、想像もしていませんでした。

わたしには、保育園に通う娘2人がおり、主人は会社員のため、わたしが平日に仕事で遠方へ行くことは、あり得ないことでした。

しかし、辻ちゃんねるを始めて、たった半年で、「出張してみたい」という夢のひとつが叶ったのです。しかも、そのときお腹には7ヶ月の赤ちゃんがいました。

そんな状況で、どうして「出張する」という夢を叶えることができたかと言うと、辻ちゃんねるのゲストの方々にリアルでお会いし、何度も繰り返し音声を聴くことで、自然と私の固定観念が外れ、「常識」という枠にとらわれず行動することができるようになったからです。

そして、幸せなご夫婦・ご家族でいらつしやるゲストの方々に、その秘訣をお聞きすることで、

わたし自身もさらに夫婦関係、家族関係が良くなったと感じています。

だから、どんな方のお話を聴くか？ どんな方が発信している情報を入れるか？ が、とても大切なことだというのは、身をもって体験しています。

今井さんのことは、Vol. 2 ゲストの深谷孝子さんにご紹介いただいたのですが、わたしが今井さんに「インタビューしてみたい！」と思った一番の理由は、奥さまや娘さんたちのお話がご自身のメルマガに登場するからなんです。

ご家族のことをメルマガに書かれるのは、きっと幸せ家族だからに違いなし！ と、わたしのアテンナがピンと立ったのです。

年商数億円を稼ぎながら、ご家族とどのように過ごされているのか？

幼少期から起業するまで、どんな思考と視点をお持ちだったのか？

お金や時間の使い方はどうされているのか？

本書を読み終わるときには、これらの疑問はスッキリと解決し、あなたなりの一歩が踏み出せているはずです。

そして、あなたも、今井さんのように、理想のライフスタイルを手に入れてください。

※本書は、音声配信としての辻ちゃんねるの臨場感を文字でも味わっていただくため、あえて随所に「お聴きください」「や」「お話をさせています」などの表現を残しております。

また、音声をもとに適時編集を加えておりますため、表現が多少異なる場合があります。音声と書籍を同時に活用されることで、より五感を活用して学んでいただくことができます。

【ゲスト 今井 孝さん ご紹介】

株式会社キャリアτζウェイ・コンサルティング代表。

今井さんは、大手IT企業でいくつもの新規事業開発を手がけ、初年度年商が数億円を超える事業で社内アワードを受賞。

その実績をもとに32歳のときに起業されました。

起業当初は、最初につくった教材が全く売れず、家族で分別して廃棄したというご経験もお持ちですが、現在は、

・紹介だけで常に400人規模のセミナーを満席にするマーケティングシステムを構築し、今では、たった1つの講座だけで2400万円以上の売上を達成

・福島正伸先生の唯一のコンサルタント向け講座「究極のコンサルタント養成講座」を主催し、参加費30万円という高額にも関わらず、毎回40名の定員が満席

・プレセミナーである「超人気コンサルタント養成講座」には延べ3000人以上のコンサルタントが参加

・コーチ、コンサルタントの為に「紹介マーケティング」を实践する会員制コミュニティ「コンサルタント・ラボラトリー」(月額15000円)を共同発足し500名の会員組織を運営
・他社事例から新しいビジネスモデルを発想するメールマガジン「ビジネスブレインストーミング」は読者数3万人を超える。

・独立して4ヶ月のクライアントが地方のセミナー集客で250名を満席にしてしまう等、数多くの成功者も排出

など、多くの実績を出しておられます。

2015年6月には、「起業1年目の教科書」を出版されました。

<http://mail.crossmon.net/itbook02>



プライベートでは、奥さまと2人の娘さんの4人家族で、娘さんの参観や運動会などには積極的に参加されていらっしゃる素敵なパパさんです。

夢の一つは、「人が成長するコミュニティであふれる世の中を創ること」ということで、楽しみながら「人の成長」に関わるビジネスを展開されています。

株式会社キャリアリτζジュエイ・コンサルティング代表

今井 孝さん編 目次

まえがき……………00
ゲスト 今井孝さん ご紹介……………00
午堂さんから読者のみなさまへ……………00
「辻ちゃんねる本」を120%ご活用いただく方法……………00

第1章 起業を意識し始めたのは小学生……………00

・ 起業を意識し始めたのは小学生……………00
・ 自分が考えたものでリターンがあるというのが心地いい……………00
・ 中学高校時代はただ単に大学に入ろうと思っていた……………00
・ これからはITが来そうだと思って、ITの道に進んだ……………00
・ 再び起業を意識し始めたのは会社員になってから……………00
・ 最初はなにて起業したらいいか分からなかった……………00
・ 会社員時代からメルマガを始めていた……………00

・ 決意、決断ではなく安心感があったから起業できた……………00

第2章 起業してから売れるようになった転機は？……………00

・ 起業してから売れるようになった転機は？……………00
・ キッカケは○○を学んだことも大きい……………00
・ いきなり100人集めるためのコミュニティは持っていた？……………00
・ 求めずに、「先にとる」をやっていた……………00
・ 新しいメディアを追いかけていると人が集まりやすい……………00
・ 同じ商品はメルマガの母数があっても売れなくなる……………00
・ 今井さん式コミュニティの作り方……………00

第3章 自分のセミナーを教材にするまでに2年かかった……………00

・ 自分のセミナーを教材にするまでに2年かかった……………00
・ スタートは8000円だった価格がアップできたわけ……………00

- ・高額商品を買ったことないのにイキナリ20万円以上の商品を買った……………00
- ・プロデュースしてくれる人はどうやって見つける?……………00
- ・失敗って目立たない。その理由は?……………00
- ・成功する人とそうでない人の一番の違いは?……………00
- ・○○の逆は被害者意識……………00
- ・あり方は今すぐ変えられる……………00
- ・今井さん式あり方を整えるワーク……………00

第4章

人脈の築き方とつながり方……………00

- ・人脈の築き方とつながり方……………000
- ・自分からグイグイ行くのは苦手!?……………000
- ・○○のために人脈を増やす……………000
- ・いいタイミングの流れに乗る……………000
- ・こんな人にはグイグイ行く!……………000
- ・仕組みづくりが得意なのは前職の経験が活きている?……………000
- ・行き当たりばったりは好きじゃない……………000
- ・自分が講師をやるよりも好きなのはコレ!……………000

- ・リアルなセミナーをするのは、○○のため……………000
- ・本はどのくらいの量を読めますか?……………000
- ・小学校のときに時間管理の本を読んでいた!?……………00

第5章

仕組みづくりが得意なのは前職の経験が活きている?……………000

- ・仕組みづくりが得意なのは前職の経験が活きている?……………000
- ・行き当たりばったりは好きじゃない……………000
- ・自分が講師をやるよりも好きなのはコレ!……………000
- ・リアルなセミナーをするのは、○○のため……………000
- ・本はどのくらいの量を読めますか?……………000
- ・小学校のときに時間管理の本を読んでいた!?……………000

第6章

1日のタイムスケジュールと1週間のタイムスケジュールは?……………000

- ・1日のタイムスケジュールと1週間のタイムスケジュールは?……………000
- ・並行できるタスクは○個くらい……………000
- ・年間スケジュールの立て方は?……………000

- ・ 家族旅行も年間スケジュールをたてる？……………000
- ・ スケジュールは先に遊びから入れる……………000
- ・ 基本自宅にいるからサラリーマン時代より家族優先にできる……………000
- ・ 子育てが大変だから自分が家にいた方がいいなと思って起業した……………000
- ・ 起業することに対しての奥さまの反対はなかった？……………000

第7章 1日の夫婦の会話時間は？……………000

- ・ 1日の夫婦の会話時間は？……………000
- ・ 奥さまにビジネスの相談をすることはある？……………000
- ・ 家計の管理はどちらがしている？……………000
- ・ 3つの大きな支出の割合はこんな感じ……………000
- ・ 家事や子育ての分担は？……………000
- ・ 今井さんは子供のときどんなお子さんでしたか？……………000
- ・ ご両親からネガティブワードとポジティブワード……………000
- ・ どちらかを多く受け取られましたか？……………000

第8章 子育てするときの気を付けていることはありますか？……………000

- ・ 子育てするときの気を付けていることはありますか？……………000
- ・ お子さんにお金の教育はしていますか？……………000
- ・ お子さんは今井さんのお仕事についてはご存知ですか？……………000
- ・ 事業以外に他のキャッシュポイントは？……………000
- ・ 楽しそうにしてくれていたらいいという奥さまのお話……………000

第9章 今井さんについてお金とは？……………000

- ・ 年収と資産は？……………000
- ・ 今井さんにとってお金とは？……………000
- ・ 稼いだ分は貯金してある？……………000
- ・ お金は○○にかけてきた……………000
- ・ こんなものにはお金は使わない……………000
- ・ 普段着るお洋服は？……………000

- ・奥さまにプレゼントをしたりする?.....000
- ・お金があるって言うのは、〇〇がなくなる?.....000
- ・起業初期と今で生活レベルは変わりましたか?.....000
- ・ビジネスへの投資はどれくらい?.....000
- ・ビジネス投資するときの心構え.....000

第10章 今井さんにとっての幸せの定義は?.....000

- ・今井さんにとっての幸せの定義は?.....000
- ・夫婦の価値観をすり合わせる方法.....000
- ・今井さんから見た奥さまってどんな人?.....000
- ・今後の目標は?.....000
- ・お金を稼ぐよりも、どうやって〇〇するか? を考えている.....000
- ・自分が前に出るよりも、〇〇が広がるのが嬉しい.....000

第11章 「起業1年目の教科書」出版の裏話.....000

- ・「起業1年目の教科書」出版の裏話.....000
- ・どうしてお仕事に依頼を受けていらしゃいますか?.....000
- ・成功する人と付き合う秘訣.....000
- ・今後の目標はいつごろまでに実現したい?.....000
- ・目標は世界? 日本だけじゃもったいない.....000
- ・自分のことを知る方法.....000

第12章 もし子供が男の子だったらこうやって育てていた!.....000

- ・もし子供が男の子だったらこうやって育てていた!.....000
- ・会社員と起業家の違い.....000
- ・奥さまのビジネスに対してアドバイスはする?.....000
- ・これから起業したい読者の皆さんへのアドバイス.....000

あとがき.....000



ちゃんねる

「辻ちゃんねる本」を120%活用いただく方法

◎本書は、ゲストのお話の中でも特にポイントになる点を、章立ての形式でまとめています。

◎各章は、ゲストと辻のトークである本文以外にも、以下のような内容を盛り込んでいます。

□ 本章の内容

その章に書いてある内容を簡単にまとめたものです。

各見出しの内容について、確認後印をつけられるよう、チェックボックスの形になっています。自由に使用してください。

☑ 本章のポイント

その章を読む際に、注目していただきたいことや考えていただきたいことをポイントとして取り上げています。



🔦 本章をもっと活用するためのポイント

ゲストのお話のポイントや、関連事項を辻がまとめたものです。

📎 本章をもっと活用するためのワーク

その章に書いてある内容に関連したワークをご用意しました。各章での学びを、自身で落とし込むために、ぜひ、取り組んでみてください。

● 注釈

本文に関連した内容の注釈です。リンク先がある場合は、あわせてお読みいただくことで、さらに理解が深まります。

リンクについては、二次元バーコードを携帯などで読み取れるようにしています。パソコンの場合は、キーボードを打ち込んで検索するか、直接URLを打ち込んで活用ください。

◎各章は、音声の場合15分程度です。辻ちゃんねるの音声配信期間中は、毎日「15分ずつの音声」が配信されますので、聴くことを習慣化することができます。

本も同様に、一度読んで終わりではなく、あなたのバイブルとして、繰り返し読むことを習慣化していただければ、その都度たくさん学びを得ることができます。

そして、本書で得た学びをぜひ行動にうつしてください。

第1章 起業を意識し始めたのは小学生

【本章の内容】

- 起業を意識し始めたのは小学生
- 自分が考えたものでリターンがあるというのが心地いい
- 中学高校時代はただ単に大学に入ろうと思っていた
- これからはITが来そうだと思って、ITの道に進んだ
- 再び起業を意識し始めたのは会社員になってから
- 最初はなにで起業したらいいか分からなかった
- 会社員時代からメルマガを始めていた
- 決意、決断ではなく安心感があったから起業できた

☑ 本章のポイント

今井さんがどの時期にどれくらい先まで考えていらっしやっただか？ に注目してお読みへ

- 起業を意識し始めたのは小学生
ださこ。

□ 起業を意識し始めたのは小学生

辻 辻ちゃんねる第5回目、株式会社キャリアτζウエイ・コンサルティング代表 今井孝さん
んにお願いしました。よろしくお願いします。

今井 はい、よろしく申し上げます。

辻 今井さんは、400人のセミナーを6年連続で満席にされたり、たったひとつの講座で2400万円の売上をつくられたりですね、6月に出版をされる(注1)という事で大変ご活躍なんですから、何歳くらいのときに何がきっかけで起業しようと思われたんですか。

今井 セミナーは300人か400人なんですけども、2007年からやっていて、もう9年連続満席になっております(注2)。

で、起業はですね、起業を意識し始めたのは、記憶では小学生ぐらいなんですよね。起業というよりは、経営者がいいな、と(思いました)。

辻 小学生のときに？

今井 小学生のときに。30歳ぐらいになったら、そういうの（＝経営者）になりたいな、と。まずは会社で自分が働いて、経験を積んでから独立かな、と、ぼんやり。で、中学生ぐらいになったら、だんだん現実を感じてきて、「ん〜やっぱり35歳ぐらいかな」と思って（笑）。結局、32歳と半分で独立したから、大体思った通りになったという感じですね。

辻 なるほど。小学生のときに「経営者がいいな」と思ったのは、なんでなんですか。なにかきっかけがあったんですか？

今井 ……なんか、そういうの、いいな〜って。自分が働いた分、というか、自分が生み出したもので評価されるっていいよな、と違って。

辻 ご両親は、経営者だったりするんですか。

今井 一応、うちの父親が兄弟で印刷屋をやっていて。専務ですけどね。役員だけど、ちっちゃ

いところでやっていました。松下電器（現・パナソニック）の下請けの下請けみたいなところですね。

□ 自分が考えたものでリターンがあるというのが心地いい

辻 経営のことを意識するようになったのは、ご両親の影響も大きいですか？

今井 いや、あんまり関係ないと思う……。

辻 関係ない（笑）。

今井 好き嫌いじゃないですかね、やっぱり。人の物を売るんじゃないで、自分がつくって、自分が考えたものを売ってリターンがある、というようなイメージが心地よかったですね。

□ 中学高校時代はただ単に大学に入ろうと思っていた

辻 小学校のときに、すでにぼんやり起業を意識されて、そこから中学・高校・大学って行かれていきますよね。それでも全然ぶれなかったですか。ずっと「経営者になろう」と思っ
ていらつしゃったんですか。

今井 いや、そんなことは忘れてたですかね。普通に、中学・高校時代は単に「大学に入ろう」と思っただけですね。

辻 あ、そうなんですネ。

□これからはITが来そうだと思って、ITの道に進んだ

今井 うん、「何しよう」とかは思っていない。ただ、当時、「どうもコンピュータがこれからはすごいぞ」と思って、中学生の時にパソコンを買って、高校時代はちよつとプランクがあるんですけど、大学時代に情報工学科に入って、「ITの道に行こう」と。そんな感じですよ（注3）。

辻 なるほど。そのITの道で、そのままITの会社に就職されてるわけじゃないですか。

就職されるときは、起業のことってというのは（どう考えていらつしゃったんですか）？

今井 あ、全然忘れてましたね。今思うと、つくるのは好きだったので、自分が新しいソフトウェアを生み出すとか、研究して何かをつくりだすのが憧れで。

□再び起業を意識し始めたのは会社員になってから

辻 就職されて、8年ぐらい働かれて、会社員のときに、もう一度、起業を意識し始めるんですか。

今井 そうですね。当時、僕らが気がつくのが、まだ「まぐまぐ！」（注4）さんぐらいしか、メルマガってなかったんです。で、たまたま登録したメルマガジンを読んでいて、そこにセミナーの案内が来ていて。それがきっかけで「あ、こういう起業する人の世界があるんだ」ということに、だんだん気がついていきました。大企業だったら、家から通って仕事して、また家に帰るっていうピストン運動ですけど、じつはそういうセミナーとかに参加すると、マーケティングとか「どうやったら売れる」とかで、自分で事業をやっている人がうじゃうじゃいた。僕が参加した2002〜2003年当時は、個人の出版ブーム

たいな走り、いろんな人が本を出していたんです。そういう世界に入ってから、「あ、起業っていろいろがあるんだな」「あ、こんなのできるんだな」「簡単にできるんだな」っていうイメージが湧いてきました。

それまでは、ソフトをつくって当てるとかです。ファミコン世代だから、なんか新しいゲームをつくって一発当てるとか、そういうイメージしかなかったんです。で、2000年ぐらいは、ITベンチャーとか、シリコンバレー（注6）全盛だったから、「あ、なんかこう、研究して新しいものを1個つくればすごく大きくなるんじゃないか」というような力だったんですね。でも、実際日本の、自分の足元を見たら、すごくちっちゃい起業のやり方っていうのがあるんだというのに気づいた、そんな感じですかね。

□最初はなにで起業したらいいか分からなかった

辻 またもう一度、起業を意識し始めたのは、何歳ぐらいのときなんですか。

今井 えーそのあたりだから……20代後半ですかね。

辻 そうなんですね。そこから「起業しよう！」って決意するまで、時間はどのぐらいかかったんですか。

たんですか。

今井 あー長かったですよ。3年か4年ぐらいあったんじゃないですか。とにかく、何をしたいか分からないから。コーチングとか、そういうのの本当にはしり（の時期）で。「あ、こういうのがあるんだ」と思ってたちょっと勉強したり、セミナーに行ってみたりとか。でも、そういう小さなビジネスが、すぐにでもできるんだという感覚が身についたのは、そのあたりですね（注7）。

□会社員時代からメルマガを始めていた

辻 それで、「じゃあこれで起業しよう！」って決めたのは、何かきっかけがありますか。

今井 やっぱ、「自分ができるもので起業しないといけないんじゃないか」という思いが

そのときにあったので、メルマガを会社員時代から趣味的に始めていて、（それが）アイデアをいっぱい出す、そういうメルマガだったんですね（注5）。それと、自分が新規事業を会社内でやっていたので、新規事業のコンサルをやるうかな、と思つて。それに関連した、何か新しいことをやるとか、アイデアを出すための教材とか、そういうのを販売し

ようかな、と思って始めました。

□ 決意 決断ではなく安心感があつたから起業できた

辻 なるほど。起業すると、会社員の収入が0になるわけじゃないですか。踏み切るのには勇気とかは、あまりいらなかったですか？

今井 ああ、いりましたよ。「貯金はこれぐらい（ある）」とか、「何年ぐらいは暮らせる」とか、

そういうのをちゃんと計算してね。あとは、「失敗したらIT業界に戻ればいいんだな」というのが腑に落ちたので。そのときは大企業だったけど、たぶん「これぐらいのスキルを持っていたら、ちよつとちよつちやめの会社だったら雇ってくれるんじゃないかな」というイメージがあつたんですね。「じゃあまあ、3年ぐらい全く稼げなくても、戻ればいいかな」っていう安心感がそこで生まれた（注8）。

辻 で、起業に踏み切った（んですね）。

今井 うん。だから、決意というよりかは、なんか安心感があつて、スッと踏み出したという感じですね。

辻 まあ「ダメだったら戻ればいいや」っていう、保険というか。

今井 そうそう。起業って、そういう「決断」と思っている人も結構多いんですけど、それはしんどいですよね。すごく怖いところに飛び込まないといけないってなったら、踏み出せる人はかなり少ないと思うんですね。「そんなに大変じゃないんだな」って思いながら行くのがいいと思います。

💡 本章をもっと活用するためのヒント

小学生の頃から起業を意識していたというお話、驚きませんでしたか。そして、小学生の頃に「30歳くらいで起業したいな」と思われていたというお話を伺って、子供の頃から長期スパンで考えられる方だったのだなと感じました。この「長期スパンで考える」というのは、本章以降にもたくさん登場しますので、そちらにも注目してお読みください。

今井さんは「起業しようと思って、何をやったらいいかわからなかった」とおっしゃって

いましたが、会社員のとくに「ただ起業したい」と思っているだけではなく、メルマガを始めたり、セミナーに行ったりと、できることを行動に移していらっしゃいました。「分からない」で止まっているわけではなく、やはり、「行動する」ということを最初からされていたんですね。もし、今何をやったらいいか分からないという方は、まず動いてみましょう。例えば、オークションで不要なものを売ってみるとか、本書をもとに行動してみるとか、なんでもいいんです。これは、わたし自身もそうですが、動くから分かってくるんですが、たくさんあります。ぜひ「行動」してみてください。

そして、「収入はなくても、貯金がこれくらいあるから〇年は大丈夫」「失敗したら戻ればいい」という、ダメだったときに戻る道もきちんと考えていらっしゃいました。今井さんは「安心」という言葉を使っているじゃないですか、これも、本書でよく登場するキーワードです。

✍️ 本章をもっと活用するためのワーク

【ワーク1】

あなたが、自然とやっていること、好きでやっていること、無理のないことを書いて

でも書き出してみよう。

また、それをどのようにしたら誰かのために役立てたり、キャッシュポイントでできる可能性があるか。

(表参照)

【ワーク2】

自分の現在の環境で、どんなところに「安心感」を感じますか。書き出してみよう。

(例) 帰る家がある、自分でつくった飯が食へられる、自分が得意なことを仕事にしている

【ワーク1 表】
無理なくできることで、キャッシュポイントになるものは？

	無理なくできること	どうやったら キャッシュポイントになるか
例	母から受け継いだ簡単なレシピで料理をつくると、必ずみんな「おいしい!」と言ってくれる。	・レシピをまとめてブログを書く、出版する ・自宅サロンを開いて、いろんな人に食べてもらう
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

● 注 釈

(注1) 「起業1年目の教科書」本書の注釈にもたくさん登場しますので、ぜひ合わせてお読みください。
<http://mail.crossmom.net/itbook02>

(注2) (今井さんブログ) 感謝！ 昨日も満席でした！
<http://carrigeway.jp/blog/2015/02/893/>

(注3) (今井さんブログ) アンマンの思い出 今井さんはバックパッカーでもあったんですね。
<http://carrigeway.jp/blog/2014/07/573/>

<http://carrigeway.jp/blog/2014/07/577/>



(注4) 日本初・世界最大級のメルマガジン(メルマガ)のサービスを提供する。ビジネス利用から個人の趣味まで、誰でもカンタンに情報発信できる。利用者は2015年10月現在、1000万人を超える。

(注5) 現在の今井さんのメルマガ登録は、こちらから。
<http://www.carriageway.jp/mailmag/brain.html>

(注6) シリコンバレーについて (Wikipediaより引用)
<https://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%82%B7%E3%83%AA%E3%82%B3%E3%83%B3%E3%83%90%E3%83%AC%E3%83%BC>

(今井さんブログ)「会社やめたい!」→起業の決意の方法
<http://carriageway.jp/blog/2015/01/735/>

注7 (今井さんブログ) 路頭に迷えなご
<http://carriageway.jp/blog/2015/08/1662/>

(今井さんブログ) 決意の確認方法
<http://carriageway.jp/blog/2015/08/1653/>

(参考)「起業1年目の教科書」第1章 リスクを取らずにスター
アップの第2章 じっくりも復活できる条件をつくる

