

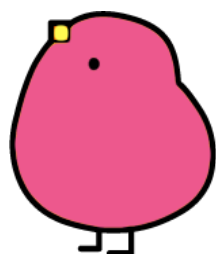
《特別付録》

“アントしたまご”

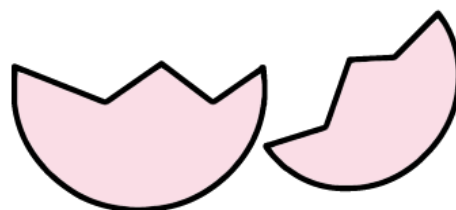
ふつうの女子大生ゆきが、

月商7桁を築く起業家を輩出し続ける

ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語



)))



目次

【はじめに】 たまごの殻やぶりの起業ストーリー

【第一話】 意外がられますが、実は関西人です！！

～幼少期から上京するまでのお話～

【第二話】 なぜ、ふつうの女子大生が起業の道へ・・・？

～自由な大学生活から起業の道へ進む出逢いのきっかけのお話～

【第三話】 今でも忘れられない強烈な師との出逢い。

～私が9年間慕い続ける師のお話～

【第四話】 何で起業するか？ではなく、何を想って起業するか？

～起業の世界に飛び込んだものの立ち止まった半年間のお話～

【第五話】 人生を変えた1通のメールと新たなチャレンジ

～師との食事からはじまった新しい起業生活のお話～

【第六話】 5年間の起業チャレンジで培われたものとは？

～起業家としての軸が生まれてきたお話～

【第七話】 強みは、必殺技になり、価値になる。

～私だけの強みを最大限に活かす具体策のお話～

【第八話】 ようやく見つけた「2つの質問」の答え。

～私はなぜシゴトをするのか？というお話～

【最終話】 「もう起業家をやめよう・・・。」

～一念発起して歩み続けた起業家プロデューサーとしての今のお話～

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

《はじめに》たまごの殻やぶりの起業ストーリー

はじめまして！

3秒で共感され15秒で仕事をとれる
「セルフプロモーションマーケティング」

起業家のためのヒットメイクプロデューサー
安田裕紀（やすだゆき）です。

この度は、

《特別付録》

“アントレたまご”

ふつうの女子大生ゆきが、
月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語

を手にとってくださいありがとうございます。

今年2016年は、私にとって、
起業家の世界に飛び込んでから **10年目の年**になります。

「20代なのに凄いね！」
とおっしゃっていただくことも増えてましたが、
（今年ようやく30歳を迎えることにワクワクしています。）

ただ始めたのが早かったというだけで、
決して順風満帆な起業家人生ではありません。



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

遠回り、空回り、後戻り・・・？！

七転び八起きを繰り返してきた9年間でした。

決して才能があったわけでもなく、
手に職があったわけでもなく、

最初は、本当に、
どこにでもいる普通の女子大生でした。

今、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーとして

自分の“生きがい”となるようなシゴト
をすることができるのは、

ただただ、

「諦めないと決断していた。」

それだけなのです。

この物語は、例えて言うなれば、

**「たまごの殻やぶりの」
起業ストーリー**です。

※ですので、
「アントレたまご」と名づけました。



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

私は、

「起業家のシゴトを“簡単”にしていきたい」のです。

「これから起業してみたい。」

「起業したもののなかなかうまくいかない。」

「本当に自分にはできるのだろうか。」

が**最初の二歩を踏み出す**

チカラに、そして、勇気になれば何よりです。

そして、安田裕紀という人間を、

少しでも知っていただくきっかけになれば幸いです。

それでは、はじめます^^



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

《第一話》

意外がられますが、実は関西人です！

兵庫県西宮市に生まれました。

大学で東京に上京するまで、
合計4回引越しをしています、

父の仕事の関係で、
車15分圏内での移動で
ずっと西宮市にいました。

転勤族なんて言われる方を
ちょっと羨ましく思ったり・・・。



実際にお会いしたことある方からは、

「え！？関西出身なのですか～（驚）」

と驚かれるほど
仕事のときは、標準語です。

無理をしているわけではなく、

上京してからの
色々なアルバイト経験で
自然とこうなりました。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

仕事を通じてそうなったからか、
丁寧な標準語は話せますが、

標準語のタメ口は話せない
という不思議な状況です。

関西の人に話しかけられたり、
関西の友人や家族からの電話を受けると
瞬時に関西弁に戻ります。笑

あ、あと、焦ったり、
怒ったりしても出るらしい…です。

3人姉弟の真ん中&次女なこともあり、
いつも2歳年上の姉を追いかけていました。

習い事も塾も学校も、
姉と同じ事を自分もやりたい。

ちょっと背伸びしている、
ませている？子供でした。

起業家のコンサルタント・
プロデューサー業をしている、

何より、
「言葉」を扱う仕事をしている
今では驚かれますが、



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

論理的に話す。とか、
わかりやすく説明する。
ということは、

まったくもって
得意ではありませんでした。

何より、
話し始めてたったの10秒で顔が真っ赤になる
根っからの緊張体質なので、
人前で話すなんてことはできるだけしたくない。

初対面の人と、
すぐに仲良くなれる、
というタイプでもありませんでした。

関わる皆様からは、
「そう言われても全然説得力ありません。」
とまで言われます。本当なのに・・・(苦笑)

学校でも目立つ方ではあったらしいですが、
(あまり自分で自覚はないのです。)

なんせ関西なので
おしゃべりで明るい友人が多く、
その隣でニコニコ笑っている・・・

そんな子でした。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

関西の友人には、

「(東京に出てきて) 本当変わったよね！」

とすごく言われます。

自分の意見や思った事を

ズバズバ言うなんて

昔は考えられなかったですね。

(今のように変化したきっかけは、

後ほど東京に上京したときに訪れます。)

さて、東京に出てくるまでの

私の人生を総称すると、

小学校受験からはじまり、

中学受験、大学受験と

とにかく、

「受験（勉強）人生」でした。

受験人生なんて書くと、

18年間勉強漬けだったように

感じられるかもしれませんね。

実は、ここが有難かった

ことなのですが、



「勉強をする」＝「辛い、しんどい」

という感情が沸くことは
ほとんどありませんでした。

これは、学校の先生や塾でお世話になった先生方、
なにより両親のおかげです。

小学校は、中学受験を
推進している学校だったので、

学校に行っている間は
とにかく **“楽しむ”** こと！

小学6年生のとき
学校でやったことといえば、

卒業制作&思い出作りの1年間？
という記憶があります（笑）

小学生の頃通っていた塾では、
「勝ち上がり道場」「年越し特訓」「夏休み合宿」など
楽しいイベントが盛りだくさんで、

勉強もするけど、
餅つきもするし、
怪談話もあるし、
年越しそばも食べる！

そんな楽しい塾でした。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

勉強も仕事も、

いかに“楽しめる環境”に自分をおけるか。
“一生懸命な自分”を楽しめるか。

が大事。だと思っています。

ビジネスに置き換えると、

” どうやってお客様を楽しませようか”
” どうやって自分が楽しもうか”

と考える習慣に勝るものではありません。

実は、このユニークな学習塾での経験が、
後に行うビジネスの企画ヒントにもなったのです。

中学・高校は校則のものすごく厳しい学校で、
部活（バトン部）と勉強に明け暮れていました。

毎日のように宿題があり、
宿題を忘れたら、

校内放送で呼び出され、
教室のうしろに立たされる・・・！

飴を舐めながら
校内を歩いていたり、
スカートの丈が短いと
先生に職員室へ連行される・・・！

かなり厳しいですね（苦笑）

仏教系の学校だったので、
校則違反をすると

「般若心経」を筆で写経する。

という罰則があるのですが、

最高 17 枚を書いた経験もあります・・・。

もちろん今となっては、
先生方には感謝しかありません。

毎日があっという間に
過ぎていた6年間でした。

もともと**医師を目指して**
中高一貫の進学校に入学したのですが、

（当時、日本で一番医学部に進学する女子校で、
両親は、当たり前に関者になるものだと
期待してくれていたそうです。）

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

生物の授業で、
実験のビデオを見た瞬間、

「あ、私、（血を見るの）無理だ・・・^_^;」

とあっさりと文系を選択し、

「文系でビジネスの世界に行くなら
企業の本社は東京にある。
だったら、東京に行かないと！！！」

と、恐ろしく単純な理由で、
東京の大学を受験することを決意。

関西の女の子はあまり東京に出てくることは
少ないのですよね。

そして、いよいよ大学受験で、
ある意味、**人生初めての挫折**を経験します。

・・・「志望校に落ちる」



現役生の自信なのか？

滑り止めで他の大学を受ける
という選択もなかったので、

1年間浪人生活を送りました。

有難いことに、それまでの人生、
それほど大きな困難も苦難もなく過ごしてきましたが、

【学生でも、社会人でも、何者でもない。】

何にも属さない1年間は、
宙ぶらりんな毎日で本当に辛かったです。

1年間勉強して、次こそはと、
本命1校・滑り止め2校を受験しました。

滑り止め2校（早稲田大学、慶応大学）は
無事合格したのですが、

本命である東京大学を
わずか1点足りずにまた落ちてしまいました。

（この1点の間にもものすごい人数がいるのが受験なのですが）

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

ただ、幸運なことに、
後期試験で受験を決めた一橋大学に

(実は、受験当日まで足を運んだことがなかったのですが。内緒)

無事合格し、
19歳で東京に上京してきました。

私はこの合格を
「父のふとした一言」だった
と感じています。



入試の当日、一緒に
東京までついてきてくれた父が、
大学の門をくぐった瞬間おもむろに、

「お父さんこの大学好きだなあ〜。」

この大学に入れる。
いや、入ろう。

そんな感情を抱きながら
試験を受けたのを今でも覚えています。

今となっては、
この大学でよかったと本気で思います。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

センター試験前日に大阪駅の階段を
大量の参考書と一緒に30段ぐらい転げ落ちて

全身青あざだらけで
試験に臨んだなんてことも、

今ではいい思い出です（笑）

そして、誰も知り合いのいない東京で
一人暮らし&大学生活が始まりました。

ここから、私の人生が
180度変わってきます・・・・



《第二話》

なぜ、ふつうの女子大生が起業の道へ・・・？

家族も親戚も知り合いもない、
そんな**たったひとり**での
東京での大学生活が始まりました。

兵庫の山奥の静かな住宅地で育った私にとって、
（普通に、いのししやたぬきが道路に出てくるのです。笑）

最初の数週間は、
騒がしい東京の街での生活は、
本当に辛かった記憶があります。

「東京の食べ物は体に悪そう・・・」

という勝手な先入観から、

最初の2週間は、
ほとんど何も口にできず、

心配した姉から電話があり、

「コンビニは全国どこも一緒でしょ！
とりあえずパン買って食べなさい！」

と言われた記憶があります。

今では、自他ともに認める
食いしん坊キャラ？が定着し、
何でも美味しくいただきます（笑）

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そんな中、

大学に入ってから1年間は、
普通の大学生と同じように（？）

大学～アルバイト～飲み会～大学～遊び・・・

という親元を離れた一人暮らしで、
東京での自由気ままな大学生活を謳歌する毎日。



居酒屋でバイトしていたこともあり、
週に5日は（明け方まで）飲んでいましたね。

（両親には絶対に言えないです 汗）

大学生活を満喫しつつも、
とにかく、**アルバイトに時間を費やして**いました。

そうそう。

書き忘れていましたが、

私の両親は、子供達に
不自由な生活や想いはさせないけれど、

**必要以上に遊ぶための
お金やモノを与えないという教育方針。**

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

（お稽古事や留学などの
自己成長の投資には喜んで協力してくれました。）

また、次女だったこともあり、
ある程度自由にさせてもらっていたので

**「自分の欲しいものは、
したいことは、自分で稼いで実現する。」**

という想いもあり、
中学3年生の頃からアルバイトをしていました。

（最初のアルバイト先は、
スマイル0円の某ファーストフード店です♪）

大学に入ってから
色々なアルバイトをしました。

居酒屋、家庭教師、イベントPR、塾講師、
税理士事務所、アパレル などなど

（こう見ると、色々やってきましたね～。と思い出に浸る…笑）

とにかく、働くことが好きなんだな～。と、
自分で漠然と想っていました。

もちろん、当時は、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

遊ぶため、飲むため、
好きな洋服を買うために仕事をしていました。

今とは“**シゴトをする理由**”は
全く異なります。

ただ、このアルバイトの経験が、

自分で仕事をしよう。
起業してみたい。

というきっかけになるのです。

これも有難い環境のおかげ。



お世話になっていた
居酒屋の店長がとても珍しい方で、

アルバイト・社員関わらず、
PDCA、OffJT、OJT、顧客満足などを
徹底的に叩き込まれましたし、

(この店長は、「店舗の立て直しといえばこの人！」という程、
社内での評判が高い方だったようです。)

単に与えられた
&決まった仕事をこなすのではなく、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

お客様により満足していただけるよう考えること。

お店全体を良くするために考えること。

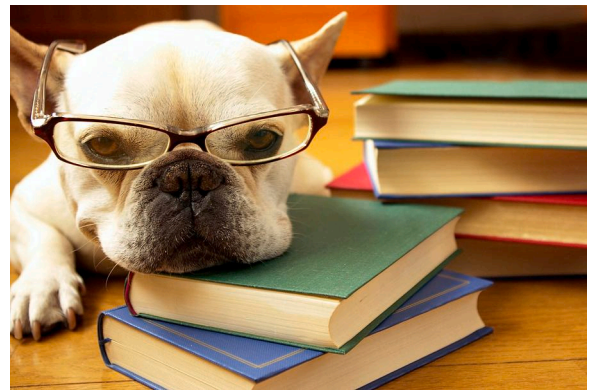
自分自身でより上を目指すこと。

を教えていただきました。

家庭教師のアルバイトでは、
当時小学4年生だった
勉強嫌いの(?)Kちゃんを担当し、

無事、希望の中学校へ
合格するサポートをしました。

この家庭教師での
試行錯誤や感動の経験が、



今現在行なっている
コンサルティング・プロデュースという

“教える・支える仕事”に繋がる
大きなきっかけにもなっています。

(その気づきについてはまた後に書きますね。)

そして、最後に、

起業の決断へと繋がる
出会いをいただいたのは、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

大学2年生になる前の春休み、
税理士事務所でのアルバイトでした。

大学に入学し、1年間、
楽しい毎日を過ごしてきましたが、

この頃からまわりの友人の間で、

**「そろそろ、学生の中に
(公認会計士か税理士の) 資格を取ろう。」**

という動きが出てきはじめました。

私も当たり前のように
資格を取るための予備校を決めようとしていた中で
ふと、ある疑問が沸き始めました。

「私は、将来どんな仕事がしたいんだろう・・・」

「私は、どんな人間になりたいんだろう・・・」

「どんな人生を歩みたいんだろう・・・」

小さい頃から受験人生を生きてきて、
進学校に進み、国立大学にも入学できた。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

大学入学当時に
思い描いていた未来は、

一流企業に就職し、
MBA を取得し、
海外企業経験を積んで・・・

.....

..... での？

数年先までのプロセスは（ある程度）見えても、
ゴールが見えない。

経験を積んでいく中で
次のステップを見つける
という考え方ももちろんありますが、

私にとっては、

将来像を描いた上で
そこに向かって進んでみたい。

そう感じ始めました。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そして、ふと気づいたんです。

私の両親、親戚、誰も、
サラリーマンがいなかったのです。

大企業というわけではありませんが、
周りの大人達はみんな事業を営む自営業なのです。

**会社に勤めている大人が
リアルに想像できませんでした。**

また、私が誰よりも
尊敬している大人のひとりである両祖父母は、

**ゼロから一代で
会社を立ち上げました。**

昔からその祖父母の話を
聴くのが大好きだった私は思いました。

**「私も何かやってみたい。
私にも出来ることがあるかもしれない。」**

すごくシンプルな言い方をすれば、

「私も（両祖父のような）社長になりたい。」

（単純ですが、私にとっては
両祖父母はそれだけ憧れの人なのです。）

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そんなことを感じ始めながら、
でも誰にも相談できない状況の中、

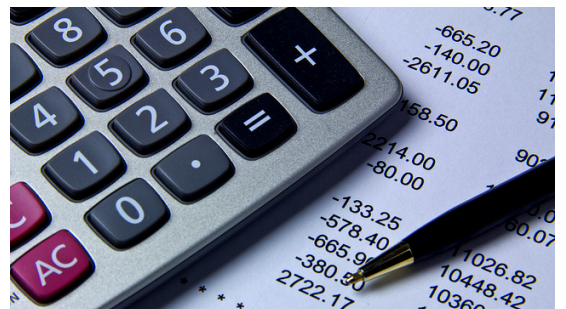
確定申告のサポートのアルバイトで、
毎日朝から晩まで電卓を叩き続ける毎日。

(今でも、左手で電卓を見ずに
打てるのがちょっと自慢です 笑。)

そんなとき、アルバイトで
日々一緒に過ごしていたNさんに
電卓を叩きながらある質問をされました。

Nさん
「将来、どうしたいの？」

私
「・・・(迷いながら)
何かやってみたいんです。
何かはわからないけれど、
何か自分でやってみたいんです。」



(ここから、アルバイトが終わって
居酒屋に場所を移し、アツく語り始めるわけです。)

この会話が、私の人生を大きく変える
ある出逢いに繋がりました。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

それが、

私が起業当初から現在に至るまでの9年間、
師と仰ぐ相葉力哉との出会いでした。

相葉は、このNさんの
知り合いの知り合いの知り合いの・・・・？

という到底出逢うはずのない方ですから、
これが”出逢い”・“ご縁”というものなのですね。

自分の中に湧いた
疑問や願望を、誰にも言わず、

「まわりと同じ自分」
を選んでいたら今の私はいません。

公認会計士の資格をとって、
大企業に就職して、
そろそろMBAを考えようか・・・

なんて想っていたことでしょう。

起業を目指す方に対して、
同世代の人達に対して、
そして大学生に対して、

私が一言言えるのは、

「夢があるなら、**口に出してみよう。**」

「想いがあるなら、**誰かに言ってみよう。**」

「疑問があるなら、**聴いてみよう。**」

電卓を叩きながらアツク語った数時間。

それがこれまで経験したことのない
数々の困難や感動を経験する
9年間へと繋がっています。



今の仕事をしていて驚かれることですが、

起業がすべて。
会社勤めがいけない。

とは私はまったくもって思いません。

私の周りにも就職して
がんばっている、尊敬する友人が沢山います！

” **就職も道** ” であり、
” **起業もひとつの道** ” だ。

と私は想っています。

ただ、、、

「なんとなく」とだけは言いたくなかった。
それだけです。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

就職を経験しないまま
起業の道を選んだことが
良かったのか、違ったのか、

まわりが評価判断するのは、
5年後、10年後、30年後かもしれません。

今の私は、この道を選んだ自分を
後悔することはありませんし、

私に関わってくださる方々、
応援してくださる方々に対して
常に、真摯に、一生懸命であること。

常にこれを意識して、
日々仕事に取り組むだけです。

起業を決意して9年目に入る今、

ご家族や両親、友人など、
まわりからの

「反対がツライ。」
「理解してもらえない。」

という相談を、同じ20代の方々や
起業したての方々から多数受けます。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

私の経験から言えることは、

**「背中（姿勢・行動）で
見せる（魅せる）しかない。」**

「知行合一」という言葉があるように、

いくら一生懸命伝えても、
わかってもらえないことというのは沢山あります。

特に、相手にとって

**非常識なこと・目新しいことは、
マイナスイメージを持たれやすい。**

ご両親、友人達の反対や批判というのは、
心配からきているものがほとんどです。

だから、反対されるのは
「当たり前」とも思います。

ただし、本当に進みたい道ならば、

「行動で見せなさい。」

それだけです^^



《第三話》

今でも忘れられない強烈な師との出逢い。

さて、電卓を叩きながらの
数時間の会話から、
偶然とも必然ともとれる

起業から今に至るまでの9年間、
私が師と仰ぐ相葉力哉に出会ったわけですが、

なぜ、私が、
「この方を師として歩んでいきたい！」

と思ったのか？

（クライアントさん達にも毎回質問されるところです。）

師である相葉は、
メディアに顔を出すことを好まず、
書籍出版の依頼は門下生に譲り、

その時間を使って、
目の前で関わる起業家を成功へと導き続けています。

私が相葉に出会った当時も、

**インターネット上に
名前も情報もない方**でしたし、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

私自身もパソコンといえば、
学校のレポートを書くぐらいしか使えませんでした。

ここだけの話、、、

**[半角]と[全角]の切り替え
さえままならないレベル。**

ですので、“**ウェブが苦手**”
とおっしゃる起業家の皆様。

当時の私に比べたら、
“得意”に入ります、よ。笑



相葉にお会いする前に、
私の手元にあった情報は、

- 今に至るまでに大小あわせて
15000 名以上の起業家の目標達成を実現させてきた人
- 2000 回近くのセミナーをしてきた人
- プロデュースする職種・業種に垣根がない。

ものすごい数字に少し戸惑いながらも、

**「プロデュースする
職種・業種に”垣根”がない。」**

という部分に、
今何もない自分にも可能性を感じ、
面談をお願いする決断をしました。

前回お話したように、
自分の中で疑問が生まれてから、
「自分ができることをやってみよう」と、

数々のビジネス本を
手当たり次第に購入して読み漁ったり、

（自己啓発や「はじめての起業～」なんて本まで）

繋がりを通じて、

上場企業の社長さん達、
一代で会社を築いてきた若手社長さん達にもお会いして、
お話を伺うということをしていました。

経営者、コンサルタント、プロデューサー、
と言われる方々は世の中に沢山います。

私がこの方をお願いしたい！
と決断したのは、

一言で言えば、

「違和感」でした。



今でも最初に相葉と会った場所、
そのときに着ていた服装、
どの席に座ったか、まで

鮮明に覚えています。

それだけ、今までの私の人生の中で
出会ったことのないタイプでした。

（ある意味、“**人種が違う**” という印象です。）

人というのは、多くの場合、
自分を中心に話をします。

特に、経験や実績があればある程、
自分の経験や考えを
自分の視点で話していきます。

（当たり前と言えば、当たり前ですね。）

そして、ほとんどの社長さん達の
素晴らしいお話の最後は、

「だから、今勉強がんばってね。」
だったのです。

間違っていないのは理解していましたが、
当時の私には、**不完全燃焼のくり返し**でした。

そんな中、相葉は、違いました。

若干 20 歳の女子大生に向かって、

まるで私に成り代わったかのように
私のことを話し、質問を繰り返していくのです。

「なんでこの人は、
私のことがこんなにわかるんだろう・・・(心の声)」

今では、この相葉の視点の重要性
がよくわかります。

人は誰もが、
“**自分中心**” で生きています。

自分を囲む円のような形で
物事を捉えています。

もちろん私もそうです。

“自分中心” の円と、“自分中心” の円は、
ぶつかるか交わるか。

しかし、“相手中心 ” として
自分が相手の円の中心に入れたならば、



つまり、“相手中心 ” の言葉選び、質問、表現は、
よりその人の感情を動かすのだと。

相葉は常に言います。

「(お客様に、相手に、読者さんに) なりきりなさい。」

シンプルな言葉で言えば、
「究極の顧客視点」です。

簡単なようで、
100%、120%本当に出来ている
という人は少ないでしょう。

私は、それを実際に、
体験体感したのですね。

当時の私は、

ビジネスの知識も経験もなにもありませんでした。
自分の強みなんて考えたこともありませんでした。
実際に何をしようとも考えていませんでした。
人脈なんてひとつもありませんでした。

あったのは、

**自分の可能性を
信じたいという想いだけ。**

相葉は、そんな何もない
ただの女子大生の私が、

今から、ゼロからどのような道を
描くことが出来るのか。
描ける可能性を秘めているのか。

そして、当時の私が今すぐ
はじめられる一手を見せてくれました。

ここが大きな違いだったと思います。

そして、新たに個人のプロデュース枠を
募集しているということを聞き、
起業という世界に飛び込もうと決めました。

(実は、最初から秘書だったのではなく、
最初はクライアントのひとりとして学び始めたのです。)

さて、、、、

問題はのための **“費用”** です。

アルバイト三昧な生活だったとはいえ、
稼いでは旅行に遊びに使う！
という毎日でそんなお金はありません。

(大学生にしては贅沢な生活をしておりました 反省)

1週間時間をいただき、
関西の実家に帰りました。

ちょうど資格を取るための話を
両親としていましたので、
両親はその話だと思ったでしょう。

自分の中に抱いた想いや
相葉に会って感じた自分の直感を必死に伝え、
父からお金を借りました。

医療の仕事をしていますが、
ひとりの尊敬する経営者のひとり
として父から出た言葉は、

**「これは、(学校や予備校の)”授業料”じゃない。
裕紀に対してお父さんが”投資”をするんだ。」**

そして、お金として返すのではなく、
家族に食事をごちそうするとか、

そういう気持ちで
返してくれることを期待するよ！と。

父は、
「20歳を過ぎたら、子供達の判断に任せる。」
といつも言っていて、

「信頼はしないが、信用はしている。」
というのが口癖。

この時も、私の言葉を
信じてくれた父に感謝しきれません。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

今では、父とも
仕事の話ができるようになり、

数ヶ月に一度、会ったときには、
夜中まで父を寝かせないほど。笑

**年齢・経験を重ねるほど、
父の偉大さを実感しています。**

そして、いよいよ
起業の道を選ぶ決断をした私。

(ちなみに、両親はまさかこの道を本気で進み続けるとは
このとき予想はしていなかったそうです。)

順風満帆だったか、、、と言えば、

とんでもない！

(×100 ぐらい書きたい気持ち 笑)

今でも毎日が新たな
チャレンジのくり返しです。

私にとっては、
**自分の中にある甘え、未熟さ、
成長を阻む重りのようなものと
面と向かって対峙することが必要**でした。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

これまでに味わったことのない
感情を知ることもしばしば。

(自分が被っていた)

たくさんの殻を破ってきた。



そんな9年間だったと思います。

(この物語を “アントレたまご” と名付けた理由です ^^)

ただ、ひとつ言えるのは、

仕える“仕事”ではなく、
自ら志を以って事を為す“志事”において、

「楽しんでいる人には勝てない。」

やらねばならない。
やらされている。という感情で

歯を食いしばって
どんなに必死に仕事をして、

楽しんで仕事に向き合っている人を
超えることはできません。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

誰かを楽しませたいなら、
まず自分が楽しむこと。

同時に、相手を楽しませようと
すればするほど、自分も楽しくなる！

「楽しいから一生懸命やる。のではなく、
一生懸命やるから楽しくなる。」

真摯であることを、
一生懸命であることを、

そして、楽しむことを忘れなければ、

感動や喜びも、
困難や苦労も、

すべて自分の糧となる
ひとつの経験として成長していける。

そして、関わる人、応援してくれる人が
増えていくのだと信じています。

と、ついつい熱く語ってしまいましたが。

起業を決断した私の最初の壁。
それは、**2つの質問**でした。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

「あなたが、**本当にやりたいこと**は何ですか？」

「あなたが、**本当になりたい自分**は何ですか？」

シンプルなようで、
ものすごく深い2つの質問。

(あなたは答えられますか？)

ここから、数々の企画に携わり、
数え切れない程のビジネスモデルを

目の前で見ることができる機会を
掴んでいく流れへと繋がっていくのです。



《第四話》

何で起業するか？ではなく、何を想って起業するか？

起業を決断した
私の目の前に現れた最初の壁。

それは、

「あなたが、**本当にやりたいこと**は何ですか？」

「あなたが、**本当になりたい自分**は何ですか？」

というたった2つの質問。

「このビジネスをやろう！」
「こんな志事を創りあげたい！」
「これで人の役に立ちたい！」

と、

「何で」起業するか（どんな仕事をするのか）

を決めた上での起業・独立というのが、
多くのパターンだと思います。

私の周りの友人の中にも、

「起業や独立に興味はあるけれど、
裕紀みたいに、“これをやりたい！”
というものがないから起業できないよ〜。」

とよく言われることがあります。

ここまで読んでくださった方は、
おわかりかとと思いますが、

私の場合、
「**何で起業したい**」
「**これをやりたい**」という

具体的なビジネス案なんて
ひとつもなかったのです。

ただただ、

「**“何か” やってみたい！**」
という想いだけ。



だからこそ、
この2つの質問が重くのしかかりました。

当時、私を含め約30人の
個人事業主や経営者が

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

新たなメンバーとして、
相葉のプロデュースを受けることが決まりました。

今なら思い出話のひとつ
として言える話ですが、

周りのメンバーが、
どんどん世の中にないオリジナルビジネスを創造し、
想い描く成果をバンバン生み出し始めている最中、

お恥ずかしながら、
私はこのたった2つの質問の前で
ひとり立ち止まっていました。

その期間、、、なんと、、、

「 6 ヶ 月 」

自分で
「よし、これだ！これでいきたい！」
と決断しても、

3日後、いえ、次の日になると、
「やっぱり違うかも・・・」と迷う。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

相葉や他の方に

「これでいくんだね？」

と確かめられ、聞かれると、

「そうじゃないかも・・・」と悩む。

何度も何度もその繰り返しでした。

その間、人生初めてブログ（当時はアメブロでした）
を書き始めたり、

他のメンバーのお手伝い
をしながら学んではいましたが、

**自分のオリジナルビジネスを立ち上げる。
つまり起業をする。**

という本来の目的は
一向に進んでいませんでした。

相葉にもたまに言われます。

「よくやめなかったよね～。苦笑」

正直言って、自分でも思います。

ただ、右も左もわからないからこそ、
まずは、この人（相葉）に食らいつく？しかない！！

他に行くところがない。
と想っていたのでしょうか。

今の私が、6ヶ月という時間を
与えられたならば、

出来ること、成し遂げられること
はたくさんあります。

新しいビジネスを生み出し、
利益を得ることは難しくないでしょう。

私が当時費やしたこの6ヶ月を
「足踏み」や「遠回り」
と感じる方もいらっしゃるかもしれません。

しかし私は、これも（これが）
“必然”だったと受け止めています。

「では、“想い”だけで始めたらいけないのか？」

そんなことはありません！！！！

と今ははっきり言えます。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

相葉からいつもいつも
言われていたことであり、

私自身も今、関わるクライアントさんに
こう伝えています。

「何を行うのかではなく、“なぜ” 行うのか。」

「何をやるかではなく、“何を想って” やるか。」

自分自身が夢中で考動できる自燃力

(※自燃＝自ら燃えあがることが出来るチカラ)

(※考動＝学び、考え、決断し、動くこと)

と

目の前のお客様の心を動かす共感力

を供えた、

自分自身やお客様のために
夢中で没頭できる「強いヤル理由」を持つこと。

「●●で起業しよう。」

「▲▲で独立しよう。」

ということよりも大切なことだと
今多くの起業家の方々と関わる中で
私は確信しています。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

ビジネスの業種、職種、業態というのは、
単なる「手段」でしかありません。

人生の“生きがい”となる
仕事において、

「強いヤル理由」＝「志命」
を持つことができれば、

手段や方法に
(必要以上に) 固執することなく

自分の可能性を広げ、
大いにチャレンジを楽しめる自分になれるし、

本当の意味でブレることはない。
と考えています。

逆に、これを見いだせず、

心から仕事を楽しめない。
やると決めたことをやりきれない。
自分が決めたことを諦めてしまう。

そういう方々も
たくさん見てきました。



「ただ起業してみたい。」
という思いから始まった私だからこそ、

今、同じような思い
をもった方々に対して、

私が歩んできた
すべての経験と記録をもって、

(私と同じ思いをせずとも、)

今は、
知識もない
人脈もない
資本もないという

いち個人がゼロから起業し
思い描く成果を手にする術
をお伝えできると信じています。

そして、実際に、
多くの方々が、

当時の私よりも**圧倒的に短い時間**で
成し遂げてくれています。

私が「なぜ仕事をするのか？」
という強いヤル理由は、
後にしっかりとお話させてください。

さて、、、

そんな、周りから見れば、

“一見無意味な6ヶ月”

が過ぎようとしていた頃、

相葉から一本のメールが来ました。

「裕紀、ご飯でも食べに行こうか〜。」

(!?!? 驚)

30秒ほど、その場で

固まっていたらというぐらいに驚きました。

ここで、私の頭に瞬時によぎったもの。

「・・・(クライアント契約を) やめさせられる。」

そりゃー、そうですね。

プロデュースしている側からしても、

半年経っても

何も決まらない。

何も始められない。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

どうしようもない生徒だと
想われているのだろうと確信していましたから（笑）

ところが、私の予想とは
まったく正反対のことが、

この相葉との食事から始まっていくのです。



《第五話》

人生を変えた1通のメールと新たなチャレンジのはじまり

起業を決意してから6ヶ月間、
たった2つの質問を前に
進めずにいた私に、

相葉から1通のメールが届きました。

「裕紀、ご飯でも行こうか〜。」

6ヶ月たっても
何も始められない問題児だと
自分でも自覚していましたので（苦笑）

「（これは絶対に）やめさせられるんだな。」
という後ろ向きな気持ちを抱え、
相葉との食事に向かいました。

当時、「プロデューサー」
という立場である相葉に対し、

毎回会う時は、
尊敬と恐縮と緊張でガチガチでした。

そんな状態の中、
たったふたりで食事なんて、、、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

この時ばかりは、
何を食べたのか？何を飲んだのか？

全く覚えていません（苦笑）

しかし、この食事の席で
いただいたある提案から

今までと 180 度違う
新たな毎日が始まることになるのです。

それが、、、

相葉の「秘書」になること。

そして、

株式会社 WillWay corporation
の一員としてのビジネスチャレンジ。

です。

「本当にやりたいこと」
「本当になりたい自分」が、

“今” 見つからないなら、
“今” 決められないなら、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

（僕が）時代にあった、
時代の一步先をいく

新たな企画やビジネスモデル
を提案していくから、

まずは、素直にやってみる
という姿勢をもてるかい？

と。

起業家のシゴトというものを
ひとつひとつ「経験」によって肌で感じとり、

そこから自分自身が本当の意味で、
“生きがい”となるような仕事を見つけていけばいい。

「本当にやりたいこと」
「本当になりたい自分」
を見つけていけばいい。

WillWay corporationの一員として
ビジネスを立ち上げていく

という提案をいただいたのです。



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

WillWay corporationは、
社長がいて社員がいる
という会社ではありません。

個人事業主の集合体としての会社です。

つまり、

**全員が個人事業主であり、
全員が社長です。**

(※現在は株式会社となっております。)

だからこそ、
**この「秘書制度」というのも、
一般的な秘書とは違います。**

秘書業務の対価として、
お金をいただくのではなく、

相葉がプロデュースしている
起業家・個人事業主の皆さま、

その方々のビジネスモデルや
その成長を真横で関わり見せていただける。

**「自分の目の前で、
人が成長していく姿を見れることほど
ドラマチックなことはない！！！」**

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

相葉はいつもこう言っていますし、

今、起業家・経営者の方々の
コンサルティング・プロデュース業を営む私自身が、

このドラマティックな仕事に
魅せられているひとりです。

また、相葉の隣で、
毎日の相葉のシゴトを見て、



すべてを盗むという形で
ひとつひとつシゴトを覚えていくということ。

そう。

最初は、「カバン持ち」から
私の起業人生は始まったわけです。

それが、秘書業務に対する
「報酬」でした。

私にとっては、お金よりも
何百倍も価値のあることです。

この9年間で、相葉に関わる
起業家・個人事業主さんは、
ざっと見積もっても **1500名以上** いらっしゃいます。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そのおひとりおひとりに対して、

相葉がどのような
プロデュース・コンサルティングをしていくかを、
全て真横で見せていただきました。

この「**実体験・実経験**」が、
今の私を創っていると言っても過言ではないでしょう。

また、世の中にどんな職業やビジネスが
あるのか全く知識のなかった私。

相葉に関わるおひとりおひとりが、

私にとっては、
とても新鮮で、学びになり、気づきになり。

実は、セラピスト・カウンセラーなど の職業の方に
お会いしたのもこのシゴトを始めてからです。

それだけ、「**何も知らなかった**」ワケです。笑

そこから、秘書業務を行いながら
2010 年末までの約5年間で

私が WillWay corporation の一員として
チャレンジしてきた企画は、

- ・美容商品（小顔クリーム）販売
- ・和食器（古伊万里）販売
- ・携帯オークション
- ・携帯ビジネススクールの講師
- ・動画制作代行
- ・セミナー開催、集客
- ・メディアオペレーション
- ・サイト販売
- ・高額商品営業
- ・ブログデザイン業
- ・ホームページデザイン業
- ・海外輸入ビジネス
- ・ソーシャルメディアアプリ企画
- ・メールマガジンシステム企画

大きくわけて書いてもこれだけありました。

（自分でも驚きつつ 笑）。

当時のことをひとつひとつ思い出すと、

辛かったこと、
嬉し泣きしたこと、
緊張したこと、
悔しかったこと、

関わらせて頂いた方々・・・
色々思い出してきました。

ひとつひとつ熱く語りたいところですが、
ここではやめておきます。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

もちろん、「**すべて上手くいきました！**」
なんてカッコいいことは言えません。

上手くいった企画もあれば、
失敗した・潰してしまった企画もあります。

「**あの時、もっとこうしていたら・・・。**」
「**なんで、こうしてしまったのだろう・・・。**」

“たれば”は言いたくありませんが、
反省することはたくさん！あります。

ただ、8年間の間に
重ねてきた経験によって、

もし今同じ仕事をしたとしたら、

結果を創る
自信・確信がある！

と胸を張って言えます。



そして、この約5年間、
これだけの多くの企画を実践する上で、

単に、仕事をこなしてきた
わけではありません。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

ひとつひとつに壁があり、
越える度にまた次の壁がある。

越えた者にしか見えない景色があり、
越えた者にしか味わえない体験・体感がある。

その繰り返しのような5年間で、

私自身が、

何を学び、自分の血肉としてきたのか？
起業家としてどう成長してきたのか？
どのように変わっていったのか？

この部分は、8年たった今でも、
そしてこれからも、

私自身の起業家としての
行動・姿勢の指針となるものです。

それは・・・？



《第六話》

5年に渡る起業チャレンジで培われたものとは？

この5年間私が歩んできた
起業のカタチというのは、

学びながら稼ぎ。
稼ぎながら学ぶ。

“学びながら利益を得る”
というスタイルの実現です。

多くの人が、

資格を取ってから、
スキルを身につけてから、
人脈を増やしてから、
経験を積んでから、

ビジネスをスタートします
と言います。

ただ、私の経験からも言えるのは、

起業というビジネスにおいては、
始めてみなければわからない
ことの方がはるかに多い。

「どう始めるかよりも、いつ始めるか。」

が大切だと実感しています。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

「本当にやりたいこと」を探すことは、
そんなに簡単なものではありません。

特に、経験も知識も
まだまだ少ない20代は、

決断するためのネタ（要素）
も圧倒的に少ない。

だからこそ、あれこれ
色好みするよりも、

与えられた機会（チャンス）を
掴んでみることをオススメします。

今の私が言えること。

目の前の機会（チャンス）に
一生懸命、全力で取り組むことで、

**次の一手、次のチャンスに
確実に繋がります。**

言い換えれば、

今日の前にある壁を
超えようと努力することなくして、
次の景色を見ることは決して出来ないのです。



今日の前にあるコトに
夢中・没頭することなくして、

**本当に（夢中・没頭できる）
やりたいことは見つからないのです。**

楽しいから一生懸命になる。
のではなく、

一生懸命やるから楽しくなる。

起業とは、ビジネスとは、
いえ、何事にも通ずることなのではないでしょうか ^^

この5年間で携わってきた
ビジネスについて、

ジャンルや業種が全く違う！
と思われたかもしれません。

ただ、どのビジネス
においても共通なのは、

- 1、「売るもの」を探す（or 創る）。
- 2、「売る場所」をつくる。
- 3、「集客」する。

と本当にシンプルな3つのこと。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

この3つの要素を
ひとつひとつを学び、実践し、

到達体験・到達体感をもって、
“再現性”のある経験として記録に残していく。

ことを繰り返してきました。

ここで、相葉からの
最初の教えるのひとつでもあり、

今までも、これからも、
私自身が貫いていくビジネススタイルをご紹介します。

【 7つの教え 】

-再現性を生み出すビジネススタイル-

- 1、自己投資する。
- 2、自ら学ぶ。
- 3、自ら実践する。
- 4、体系化する。(記録に残す。)
- 5、人に教える。
- 6、パートナーを募る。
- 7、共に成幸する。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

これは、相葉自らが起業当初から今も変わらず
持ち続けるスタイルであり、

この繰り返しによって
豊かさを築いてきたものです。

この数年間で学び、実践し、
記録化してきたエッセンスは、

「これから起業してみたい！」

「起業に興味がある。」

という方のためにも

今後、私が毎日配信している無料メール講座の中で、
お話していきたいと想います。

さて、、、

株式会社 WillWay corporation は、

「個人がビジネスを持てば世の中が変わる！」

という志命のもと、

個人事業主、起業家の方々の
お役に立つという姿勢を貫いています。

弊社のどの商品やサービスも、
個人事業主、起業家にとって

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

「あったらいいな。」
「なくなったらいいな。」

という発想から生まれています。

私も、5年間多くの企画に携わりながら、

相葉がプロデュースする
多くの起業家、個人事業主の方々、

素晴らしい成果をあげてきた
ビジネスモデルを目の前で観てきました。

(人生の大半を占める)
シゴトが上手くいくことは、
その人の人生が変わることに直結しています。

それを見られるのは
本当にドラマティックなこと！

その中で、起業家、個人事業主の多くが悩んでいること。

**“ここ”を変えるだけで
ガラリと成果が変わる。**

**“これ”が目標達成を妨げる
「ほんとうの問題」なのだ。**

私が、その問題を解決するお役に立てたら・・・。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そんな想いが私の中で強く生まれ始めたのが
2010 年のはじめでした。

ちょうどこの頃から、

相葉が行うセミナーや
プロデュースしている起業家、個人事業主の方々に対して、

私自身が学び、実践し、記録化したものを
お教えする機会も増えてきました。

と同時に、

商品やサービスを“売る”という概念に
なかなか馴染めない、一生懸命になれない。

そんな自分にもがいていた中でふと気づきました。

以前お話ししたように、

居酒屋でのアルバイトでスタッフ教育をしたり、
家庭教師のアルバイトで受験勉強を教えたり、

とにかく、“**教える**”ことが大好きで、

どうすれば相手が理解できるか？
どう伝えたらやる気をもって取り組めるか？
どう教えたら楽しくなってもらえるか？

その試行錯誤も好きなのです♪



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

はっきりいって、当時の私に
モノを売るセンスはありませんでしたが（苦笑）

**自ら学び、実践し、
記録に残してきたことを**

**誰よりもわかりやすく、
お伝えすることはできる！**

そんなスタイルを実現する
シゴトができたらしと思い始めました。

ここから少しずつ今行っている仕事、

つまり、

**【セルフプロモーションマーケティング】誕生
【コンサルタント・プロデューサー】という職業**

へと繋がっていくのです。

お気づきでしょうか？

あの”2つの質問”の自分の答えが
ようやく見えてき始めたのです。

そして同時に、
今のシゴトへと繋がる道が開けてきたのです。

《第七話》

強みは、必殺技となり、そして、価値となる。

約5年に渡り多くの企画に携わる中で
やっとあの「2つの質問」の答えが見えてきました。

(これは、次回お話します。)

そして、同時に気づいたのは、
私自身の“**強み**”です。

「強み」という言葉は、
今、色々なところで目にしたり耳にしたりしますが、

「強み」というのは、

今の自分から“**探す**”という方法と、
新しく“**増やして磨く**”という方法があると、

私は考えています。

そして、大切なのは、

「**強み**」を自分にしか持ち合わせない
「**必殺技**」にできるか。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そして、

（上手くいったことも・上手くいかなかったことも含め）
誰よりも分かりやすく人にお教えする。

ことが大好きであり、
どうやら得意なようだ。

おそらく、

小学校・中学校・大学という
「受験人生」のたまものでもあり、

次女なのに世話焼きで、
人に寄り添いたいという「性格」も
関係していると想います。

そして、約5年間師である相葉が

弊社のクライアントさんに
“教える”姿勢やスタイルを目の前で学び、

コンサルティング・プロデュースしてきた
全クライアントさんの成果事例を
知り尽くしてきました。

その中で、学んできた
“起業人”としてのエッセンスは、
数えきれませんし、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

**私のすべての
考動の“軸”になっています。**

事業やビジネスを進めるにあたって、
思い描く成果が出ない。
どうしても上手くいかない。

そういう場面に直面した時、

「ほんとうの”問題”は何なのか？」

それが、

**3秒で共感され15秒で仕事をとれる仕掛けと仕組み
【セルフプロモーションマーケティング】**

を始める大きなきっかけのひとつでした。

良い商品・サービスを扱っているのに、
高いスキル・技術を持ち合わせているのに、
世の中の役に立ちたいという強い想いをもっているのに、

お客様に気づいてもらえない、
伝わらない、共感されない。

だから、選ばれない・・・
だから、利益に繋がらない・・・

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そんな風に悩んでいる
個人事業主、起業家の方は、

私以外にも、たくさん
いらっしゃるのではないかと？

- ・自分の可能性を試したいという学生
- ・新たな道を見つけたいというサラリーマン
- ・子育てが一段落してもう一度
仕事を通じて輝きたいという主婦

など

世の中には、個人で仕事をしようと
新しい一歩を踏み出す人はたくさんいます。

しかし、多くの方が、

商品やサービスの中身を考えるときには
“差別化”を意識するのに、

**それをお客様（人）に伝えるときには
“差別化”した表現を意識している人が少ない。**

言い換えれば、

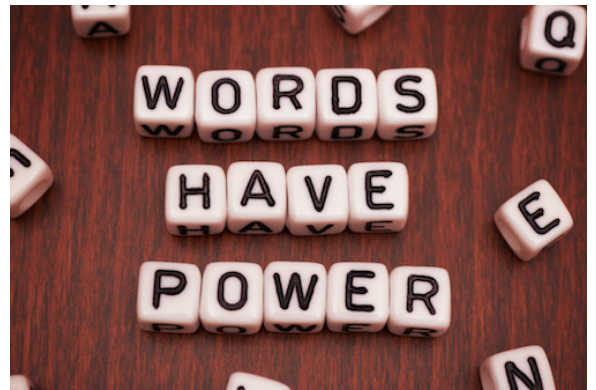
**「言葉の重要性」に気づき、
常に最優先で創意工夫している人が少ない。**

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

だからこそ、
埋もれてしまっている方々がいる。

そんな状況は、
本当に“もったいない”ですし、

そういった方々の
お役に立つことができれば・・・。



厳しい言い方になりますが、

私の経験から
はっきりお伝えできるのは、

良い商品・サービスを扱っていても、
高いスキル・技術を持ち合わせていても、
世の中の役に立ちたいという強い想いを抱いていても、

世の中に（お客様に）伝わらない
あなたの実力（価値や才能）は、

お客様にとっては “無いも同じ”。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

「一度使ってもらったら
（良いと）わかってもらえる。」

「一度お店に来てもらったら
（良いと）実感してもらえる。」

「一度体験してもらったら
（良いと）納得してもらえる。」

では、**意味がない！**のです。

だからこそ、

今は無名の個人でも、
世の中に溢れる膨大な情報に
“埋もれる”ことなく、

個人が本来持つ
「実力」を最大限に引き出し、

**人や社会に影響力をもって認知される
パーソナリティとなるためのお役に立ちたい。**

何より、、、

「私と同じ想いはして欲しくない！！！」

これこそ、今、

「言葉のチカラ」をお伝えしている理由です。

一生懸命やってもやっても、
成果がでない仕事は、
誰しも心が折れてしまうでしょう。

（私も嫌です。）

やったらやった分だけ、成果が出る。
そして、自分も相手も社会も豊かになる。

そんな起業家が、ビジネスが、
増えればステキだなといつも夢想・妄想しています。

だからこそ、

日々研究リサーチを重ね、
言葉やアイデアを生み出し手渡し続けています。

もちろん世の中
すべての人とは言いません。

私のチカラは、
とてもとても小さなもの。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

しかし、

私自身が悩み、試行錯誤し、
克服し、成果を生み出した

実例と記録からなる《理論》や《具体策》
をお伝えすることで、

ひとりでも多くの
起業家の方々が豊かになる。

そんな世の中を実現する一端を担えればと、

【セルフプロモーションマーケティング】を
自分の“志事”にしようと決めたのです。



《第八話》

ようやく見つけた「2つの質問」の答え。

「なぜ、シゴトをしているのか？」

あなたは考えたことがありますか？

- ・生活のため
- ・自己成長のため
- ・好きだから
- ・得意なことだから

などなど

人それぞれ様々な答えがあると想います。

私の場合、

「なぜ、シゴトをしているのか？」

と聞かれたら、、、

「選択できる人生を送るため」

こう答えます。

「選択できる人生」とは何か？

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

例えば、

「今日は、都内のホテルで
100グラム 5000 円の松阪牛を食べよう。」

「明日は、自宅で
10 本 200 円のししゃもを焼いて食べよう。」

(子持ちししゃも大好物です♪)

**贅沢がしたいのではなく、
選択ができる人生を歩みたい。**

これが、私が日々シゴトに取り組む理由です。

私は、学生時代、
「選択できる人生」を送ってきました。

これは、私の力ではなく、
両親の力によってなので、

“送らせていただいた”
というのが正解です。

これまでのお話の中でも
何度か両親のことに触れましたが、

私の両親は、口癖のように
いつも言っていました。



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

**「自分が両親してもらった以上に
自分の子供にしてあげたい。」**

そのような子供の教育に対する
想いや価値観を持っていて、

今に至るまで、
私の両親はお金を理由に
何かを諦めることはない、

選択できる人生を歩む背中を、
私に見せてくれました。

そして、
子供である私に対しても、

お金を理由に、
私のチャレンジややりたいことを
諦めさせることはありませんでした。

この現実を実現してくれた
両親の苦楽の数は、
尋常ではなかったでしょうし、

その人生を実現してくれた
両親に心から感謝しています。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

だからこそ、次は、
私自身が自分のチカラで、

「選択できる人生を歩める個人」

となり、

起業家として一歩先をゆく者として
そんな背中を見せたい。

そして、いつか自分の子供たちにも

**「選択できる人生を歩ませられる親」
となりたい。**

「子供は親の背中を見て育つ。」

と言いますがまさにその通り。

自分が英語が話せないから
子供に英会話を習わせる。

自分が夢を諦めたから
子供に夢を託す。

自分がいい学校に行けなかったから
子供に学習塾に通わせる。

ではなく、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

夢をもつ子供に成長して欲しければ、
まず自分が夢を叶える。

自立した大人になって欲しければ、
まず自分が自立する！

子供に背中を見せられる。
いえ、魅せられる。

そんな大人になりたい！

そんな大人が増えれば、
世の中は絶対に良くなる！
そう信じています。

私は、このような

「豊かさの樹系図」

を描いていきたいのです。



では、“何で”その選択できる人生を歩むのか？

私が見つけた最初の答えが、

起業家のコンサルティング・
プロデュース業であり、

「セルフプロモーションマーケティング」なのです。

多くの起業家の方々に
関わらせていただいていた中で
気づいたこと。わかったこと。

想い描く成果を生み出すため、
目指す目標を達成するため、
シゴトを通じて豊かさを手に入れるための、

「“ほんとうの問題”ってここなんじゃん！」

・・・と、少々言葉が砕けましたが。苦笑

それほど**シンプル**だったのです。

インターネットの発展により、
情報は洪水化し、
世の中には商品やサービスが溢れています。

「人に魚を与えれば1日食べさせる事ができる。
だが、魚釣りを教えれば一生食べさせる事ができる」

これは古き良き時代の
賢人・老子の言葉ですが、

今の世の中では
「魚」が求められています。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

ゆとりという「魚」を求めて、
稼ぐためのノウハウや書籍が出回っています。

しかし、

「本当に求めているモノは何なのか？」

と考えると、

1 日だけ食べられる
魚の食べ方だけではなく、

スピードの速い現代社会の中で、
本当に重要なことや求めているモノは、

**好きな時に必要なだけの
「魚の釣り方」を学ぶことなのです。**

お客様の心を動かすのは、

最新のマーケティングのテクニックや
集客のノウハウでは決してありません。

お客様が、初めて、
商品やサービスを知るきっかけは、

「言葉」です。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

言葉には、顧客の問題を
解決する力があります。

言葉には、顧客の欲を
かきたてる力があります。

つまり、言葉には、

**顧客の心に変化を生み出す
パワーがあるのです。**



**「言葉のチカラを磨けば、
現実（みらい）が変わる！！！」**

言葉のチカラを手にいれれば、

言葉のチカラは、あなたを成長させます。
言葉のチカラが、周りを成長させます。

そして、それが、

起業家のシゴトを簡単にするのです！！！！

だからこそ、
今より豊かに成りたいければ、

【まず、言葉のチカラを磨き成長させる。】

ということなわけです。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

世の中に溢れる
ノウハウやテクニックに
振り回されるのではなく、

お客様に“心の変化”という
価値を生み出す「言葉」を創造し、

個人が、人や社会に影響力をもって
共感・信頼される環境を創りだす。



個人が、
3秒で共感され15秒で仕事をとれるようになる。

個人が、暗闇のカラスから脱却できる。

【セルフプロモーションマーケティング】

なのです。

この【セルフプロモーションマーケティング】を通じて、

志を以って事を為す“志事”をする個人の方々の
下支えとなる仕事をしていきたい。

そう心に決めています。

あなたは「なぜ、シゴトをしているのですか？」
一度考えてみませんか ^^

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

《最終話》

「もう起業家をやめよう・・・。」

一念発起して歩み続けた起業家プロデューサーとしての今

「裕紀さんは、どうやってコンサルタントになったのですか？」

これも、お会いする起業家の方々に
よく質問されることです。

ここまでの起業物語を
お読み下さった方はよくお分かりかとと思いますが、

もともと、コンサルタントを
目指していたワケでも、
好きだったワケでも、
得意だったワケでも、

決してなかったのだということ。

そして、
約5年という歳月をかけて、

月商7桁を築く起業家を輩出する
ヒットメイクプロデューサー

として成長し続けてきた
ということです。



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

私のコンサルタントという
仕事のはじまり。

それは、

「アメブロ集客」でした。

当時、師が主宰するセミナーに
毎月30名～40名の集客する
ということを実践していました。

“集客の数稽古”です。

当時は、Facebookもなく、
使っていた集客手段は、
「アメブロ」だけ。

「裕紀さん、それどうやってやっているの？」

相葉がコンサルティング・プロデュースする
起業家の方々に聞かれ、教え始めた。

（最初は、ソワソワしていました。苦笑）

当時は、
「コンサルティングしている！」
という実感があったわけではありませんが、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

自分自身が、時間とお金を自己投資し、
学び、実践し、記録に残し、
体系化してきたことを人に教える。
(※前述した7つの教えです。)

ただただそれをしてきただけ。

これが、コンサルティングになっていったのです。

そして、

受講生 100 名以上、
多数が月収7桁達成した
ビジネススクールの主宰・専任講師を務め、

個人事業主・起業家の方々へ

**3秒で共感され15秒で仕事をとれる
セルフプロモーションマーケティング**
を指導サポートしていました。

そんなコンサルタントとして、
順調に歩んでいた

2013年1月21日

私の人生で経験したことのない
ある出来事が起こりました。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

それは、

「骨折」

・・・・です。

これだけ書くと、
「そんなこと？」
と思われるかもしれませんが、



**左足首の骨を3本骨折。
即入院即手術。**

歩けるようになるまで、
全治6ヶ月。

実は、骨を固定していた
ボルトとプレートを外す抜釘手術を受けて、
全快&運動OKのお墨付きをいただいたのは、

2015年12月とつい最近です。笑

この6ヶ月間の間に、

ビジネススクールを共に運営していた
ビジネスパートナーの不測の出来事も重なり、

スクールの新規生徒募集を打ち切る

という状況になりました。

コンサルタントとして、

“クライアントゼロ”

という状況になったのです。



そして、自分自身も、
自宅から外出できない状況。

3日に1回、病院との往復だけ。
という半年間を過ごしました。

当時、関わっていた生徒さんたちは、
私の状況を受け入れてくださり、

それでも、私について
一生懸命学び成長してくれたことに
心から感謝していますし、

週に1度、私の食事を作り置きしに、
兵庫から東京まで来てくれていた
母には、感謝してもしきれません。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

Facebook だけは
かろうじて続けていましたが、

「もう、起業家をやめようか・・・」

と本気で思い悩みました。

そんな私のスイッチを入れてくれたのは、
やはり、師の一言でした。

「裕紀が今まで関わった
生徒さんの結果を、

1/2 の期間で実現することできない？
もしくは、
同じ期間で2倍にすることできない？」

そうだった・・・。

3秒で共感され15秒で仕事をとれる
「セルフプロモーションマーケティング」

をもって、

まだまだお役に立てる
起業家さんは世の中にたくさんいる！

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

「私には5年かけて描いた
【夢】があったじゃないか！！！」

もう一度、
心に火がつきました。

師に投げかけられた課題を
どうすれば実現できるか。

逆に言えば、

これができたら凄い！
もっと喜ぶ起業家が増える！

そう確信したのです。

そのための研究。
そのためのリサーチ。
そのための創造。

何より、言葉のチカラを
磨き尽くす数稽古。

時間だけはありませんから。笑



ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

私には【夢】があります。

「夢を見られる存在になりたい。」

少年たちがイチローを見て、
世界で活躍する野球選手を夢見るように。

テレビで活躍するアイドルを見て、
少女たちが歌手を夢見るように。



たったひとりでも、
私より若い世代の方々に、

「自分もいつかあんな風になりたい。」

と夢を抱いてもらえる。

もちろん、私は、
野球選手でも歌手でもありませんから、

その分野で誰かの【夢】になる
ことはできません。

私は、

**個人を輝かせる
起業家のプロデュースを行う仕事で、
誰かの夢になりたい。**

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

そのために、

- 1、誰もができる
『起業の教科書』を創ること。
- 2、誰もがチャレンジできる
『起業サポートの場』を広げること。
- 3、そして、**背中を魅せられる
起業家であり続ける**こと。

いつもいつも、
私の頭の中にコレがあります。

私は、大学時代に、
起業という道に入りましたが、

- ・ 就職が「当たり前」
- ・ 起業は「チャレンジ」

という世の中の常識は
今も変わりありません。

就職に反対しているのではなく、

**未来の子どもたちに、
「仕事を楽しむ大人の背中」を
見せられる世の中にしていきたい。**

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

だからこそ、

- ・ 就職も「選択肢」
- ・ 起業も「選択肢」

という世の中を創るための
一端を担う存在になりたいと想っています。

もちろん、
起業・独立が難しくない。
とは言いません。

そのハードルを
1センチでも下げていきたい。

そんな仕事をし続けたい。

「起業家のシゴトを“簡単”にしたい。」

その具体策として、
今私が届けられるのが、

**◆3秒で共感され15秒で仕事をとれる
《セルフプロモーション》**

= 「言葉のチカラ」であり、

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

◆月商7桁を築きあげる起業家の9つのセオリー 《ヒットメイクスタンダード》

=「再現の方程式」であり、

◆起業家の集客の問題を解決する 《PLOT フレームワーク》

=「問題解決ツール」なのです。

そして、今、

才能溢れる個性豊かな
心から大好きと言える
素敵な起業家の方々に逢い、

共に歩むことができます。



これからも、

関わる起業家の皆さまに、

私の持ち合わせるすべてをもって、

真摯に一生懸命に、
想い描く成果を手にしていただく
下支えをしてみたいです。

ぜひ、今後とも末永くよろしくお願いします。

最後までお読み下さりありがとうございました！！

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

■□■ 著者プロフィール

株式会社 WillWay corporation
セルフプロモーションマーケティング
事業部リーダー
有限会社セブンスヘブン 代表取締役

PLOT フレームワークプロジェクト代表
ヒットメイクコンサルタント安田裕紀



大学時代より、時代の一步先をいく
ビジネスモデルプロデュースを
師であり弊社代表相葉力哉のもとで学ぶ。

過去関わったプロデュース・コンサルティングの
クライアント数は 5000 名を超え、

**ビジネス初心者から 7 桁、8 桁の成果を生み出す
クライアントも多数輩出。**

また、同時に『7 つの教え』をもとに
自身もオリジナルビジネスの実践に取り組む。

- * スマホを活用したビジネスアカデミー講師
開講 3 ヶ月で 450 名以上の受講生が参加し、
携帯電話のみの活用で月商 7 桁を多数達成。
- * 宝地図ムービー代行制作
資格取得後、準備期間 3 週間で 156 万円の売上達成。

ふつうの女子大生ゆきが、月商7桁を築く起業家を輩出し続ける
ヒットメイクプロデューサーになるまでの物語
「アントレたまご」

- * ビジネススクール主宰および専任講師
受講生 100 名以上、月収 7 桁達成多数。
- * たった 5 つのステップで誰でも簡単に Facebook アプリを作成できる
「スピードアプリメーカー」企画運営
- * ソーシャルメディア連動型
スマホ専用メールマガジンシステム「AgentMAIL」企画運営 等々

その後、約 5 年前より、

セラピスト、ヒーラー、コーチ、ウェブデザイナー、
サロンオーナー、営業マン、講師・先生業、店舗経営者、2 代目経営者など

**1000 名を超える起業家・経営者に
セルフプロモーションマーケティングを指導サポートする。**

現在は、起業家の集客問題を解決する
「PLOT フレームワーク」を活用して、

起業家・起業志望者に向けた、
コンサルティング・プロデュース業を行っている。

**「花は咲き方を迷わない。
花は生き方に悩まない。
あなたはどんな花を咲かせますか。」**