

# 三浦紘樹 起業物語

手取り19万の  
平凡サラリーマンが  
開始 \_\_\_\_\_ 日で  
**1,000**  
月収 \_\_\_\_\_ 万達成  
**リアルストーリー**



彼女に振られたショックで副業を開始  
現在は会社2社の経営社に転身!  
**好きなことを仕事にする方法とは?**

元月収19万サラリーマン 三浦紘樹

**怖いのは、はじめだけ。**

**出来るからやるんじゃない  
やるから出来るようになるんだ。**

はじめましての方も、そうでない方も、

こんにちは、三浦紘樹です。

まずは、本書を手にとって頂き、本当にありがとうございます。

本書は私がこれまでにどんな道を辿ってきたか？  
自己紹介的な意味合いを持ちつつ、成功事例と失敗事例の両方を  
あなたに学んで頂く為の内容になっております。

なんて少々偉そうな立ち位置からの冒頭ではありますが、  
出来る限り堅さを取り払い、読み易いカタチで表現していくつもりです。

何か1つでも、今のあなたに響き、  
今後のあなたに繋がるモノがあれば幸いです。

是非、最後までお付き合いください。

まず最初に、現在の私を簡単に自己紹介させてください。

三浦紘樹 愛知県出身 1983年6月26日生まれ。

現在はゴルフ関連の商品を開発・販売する会社と、  
コンサルティング事業を行う会社の2社の代表を勤めています。

どちらの会社も、ゼロからの立ち上げなので、  
2社の創業者であると、ここだけは胸を張らせてください。

そんな、「社長」という肩書きの付く立場の私ではありますが、  
これまで、本当に多くの失敗、困難を経験してきました。

入会したビジネス起業塾では常に劣等生、  
ビジネスという分野では、何の結果も出せなかった時期が長く、  
ウマイ話だと飛び付いて、会社設立詐欺にあった経験もあります。

そんな私が、なぜ？現在、2社の運営が出来るほどに成長出来たのか？

その要因は至ってシンプルで、至極 単純明快です。

「はじめたから」「続けたから」「諦めなかったから」

という、至ってシンプルで単純な事が出来たから。

そんな答えに辿り着きます。

私は断言します。  
あなたが成功出来る確率は100%です。

あなたがスタートを切り、目標に向かって行動し、夢を諦める事がなければ、  
あなたが思い描いている環境を手にする事は、100%確実に出来るでしょう。

私が出来たのだから。

なんて使い古されたフレーズを使用する気はありません。

**それが自然な現象であるから。**です。

ここに気付いてからの私は、ビジネスに対しての恐怖心や不安、出来なかつたらどうしよう？などというネガティブな気持ちと、上手に向き合う事が出来るようになりました。

※恐怖心や不安を断ち切る事は、誰にも出来ません。

どう向き合い、どう付き合っていくか？だと、私は考えます。

**現象には必ず理由がある。**

成功にも失敗にも必ず原因があります。

なぜ？成功出来たのか？ なぜ？失敗してしまったのか？

本書では、私の事例もふまえつつ、

あなたが一步目を踏み出せるような、そんな内容に出来たらと想い、  
続きを綴る事にします。

**あなたに響け。**

## 第1章：ビジネスとの出会い、恋の破局。

私がビジネスに目覚めたのは、20代の半ばに差しかかった頃。  
会員さんが約4000名のゴルフ場でアマチュアゴルファーNo1を決める大会で優勝し、  
クラブチャンピオンとなり、その勢いで彼女が出来たところからでした。

家庭的な女がタイプな僕は、彼女に一目惚れをしました。  
まさに僕にとって理想の女性と言える人でした。  
そんな素敵な娘が私の彼女になったのです。

一生懸命練習し、1つの成功を体験すると、  
人は次の目標に向かって勢いを増します。

・・・と、おもわれガチですが、私はそうではありませんでした。

私は、この環境を守りに入る。

この人を絶対に手放したくない。将来幸せにしたい。  
人生で初めて結婚を考えた人でした。

その彼女は地元でも有名な企業で働く、キャリアウーマン  
まさに、「効率的な仕事ぶり 充実した私生活」そんな素敵な女性でした。

一方、私は・・・郊外のゴルフ場に勤めるサラリーマン。  
20代半ばで手取り19万円 朝は5:00から仕事。

もちろん、お給料は彼女の方が多かった事は言うまでもありません。

そんな彼女を幸せにするには、今のままじゃダメだ。  
せっかく手に入った幸せを絶対に手放さない為に、  
一回りも二回りも大きいオトコにならなくては！！

そう思い立ち、手にした1冊の本。

「金持ち父さん貧乏父さん」 — ロバート・キヨサキ

もうね。ベタベタです。

失敗した人、誰もが通ってきた道です（笑）

私は思うのです。

確かに、この本は多くの成功者を生んだ。

それと同時に大きな失敗をし、人生に絶望した人を量産した、  
悪魔のバイブルとも呼べるのではないかと。

でも、今回私が経験する失敗は、普通の人とは多少毛色が違いました。

金持ち父さん貧乏父さんに感化された私は、  
彼女に将来の決意を伝えました。

今の仕事とは別に、もう1つ2つ収入源を確立する。  
お金持ちになって、君を幸せにしたいんだ！！

その結果、彼女から言い放たれた言葉。

私、そんな事望んでいない・・・  
もっと普通で良い、普通の幸せが欲しい。

彼女ね・・・超、安定志向だった・・・（汗）

彼女を満足させてあげたい！

彼女はキャリアウーマン。

私よりもステータスの高い男性と知り合う機会はこれからも多いはず。  
そいつらに負けないように、彼女の為に！

そう思って決意を伝えた私は、  
結果、木端微塵にフラれるという、大失恋をする破目になったのです。

きっと彼女も将来についての不安はあったと思います。  
私が選んだ方法に問題があったのかもしれない。

「借金を抱えるようなビジネスはして欲しくない。」

安定志向の彼女は、そんな事も言っていたような気がします。(記憶が曖昧)

ですが、結果的に言える事は・・・

ビジネスを始めようと決意した瞬間に、  
ビジネスにチャレンジする目的を失う。というね。

まあ、何とも言えない、酷で酷すぎる大失敗をした訳です。

もっと私に安定的な経済力があれば・・・

ビジネスを始めるにしても、  
最初は内緒ではじめて、少しずつ結果を積み上げてから、

「俺、君を失う不安に負けないように、必死で頑張った！  
それだけ、俺の中で君の存在は大きいんだ。  
だからこれから先も、俺の人生の灯台になって欲しい！」

なんていう気の利いたシナリオが描けていれば、  
もしかしたら、今とは違う環境があったかもしれません。

これが、私とビジネスとの出会いであり、  
最初に経験した大きな失敗でした。

## 第1章 教訓

成功への道は、良くも悪くも思い込みから始まる。

でも、パートナーは本当にそれを望んでいるだろうか？

自分の身勝手な思い込みで暴走しないように。  
大切なモノを失わない為に、大切な人を傷つけないために、  
自分自身が傷つかない為に、コミュニケーションはしっかりと図ろう。

その上で、パートナーが理解者・協力者になってくれるような環境が理想。  
パートナーの価値観に合わせて、チャレンジを断念するような事になるようでは、  
本末転倒ですが、双方で一番良い選択肢を模索する必要があると思います。

目的を見失った先には、停滞か？暴走か？  
どちらにしても、良い結果は待っていない。

時に、暴走と捉えられるような行動も必要な事は事実です。  
行動力の無い人に成功は訪れませんからね。

ですが、無意識下における暴走は、大抵失敗に繋がります。



## 第2章 目標を見失った先に。

成功を志した瞬間に、志の核を失う。

そんな極めてレアで絶望的なケースに遭遇した私。  
人は目標を見失うと、停滞か？暴走か？この2つの道が待っています。

ええ、あなたのご期待通りです。私は暴走します。

心にぽっかりと穴が開いた状態。

当時の状況を説明するのに、これ以上、的確な表現が見つかりません。

仕事にも身が入らず、気付けば無感情の涙が出てくる。  
そんな日々を2~3ヶ月過ごした私に、1つのスイッチが入ります。

### 『 見返してやる！ 』

ただただ、その気持ちが私の心を揺るがしました。

冷静さ？ ある訳ないじゃん！ そんなの。

そこにあるのは、方向性を見失った復讐心か？  
成功したら彼女は帰ってくるかも？ という淡い淡い期待か？

まあ、どちらにせよ、ピュアな動機ではありません。

実家に住んでいましたし、お給料も多くはないですが、  
生活には困らない環境がそこにはありました。

ですが、一度、ビジネス野心に火が付いた私の気持ちは、  
もはや誰にも止める事が出来なくなっていました。

金持ち父さん貧乏父さんに感化された私は、不動産投資のセミナーにも参加し、情報を収集する事から始めました。

ですが、知れば知るほどリスクの高いモデルである事が解ってくるのです。

初期費用も必要です。それも不動産ですから安い金額ではありません。私の勤め先では、銀行から融資を受ける事も難しいでしょうし、そもそも借金で始める事も難しい・・・空室のリスクやトラブルの種は、そこかしこに存在している。

これは最初に取り掛かるビジネスではない。

そう考えていた私の前に、こんなキャッチコピーが横切ります。

「パソコン1台で起業が出来る時代。」

ネットオークション？ アフィリエイト？ メルマガ？

ほう、そんな方法があるのか！？

なんだ！成功する方法はたくさんあるじゃないか！

なんの疑いもなく、1つ目の情報商材を購入。

やってみる。・・・上手く行かない。

っていうか、書いてある事が解らない。全然理解出来ない。

これまでビジネスのビの字も学んでこなかった私には、理解出来る箇所が少なすぎたのです。

ヤフオクだ！ 商品を仕入れるぞ！

売れない。

だって、感覚で商品選んだから。

アフィリエイトだ！ サイトを作るぞ！

作れない。

だって、やった事がないもの。

そもそも、パソコンだって詳しくないもの。

html？ タグ？ なんだ？それ。

そんな状況からのスタートです。

サイトが作成出来るようになって、商品売る文章なんて書けません。

大袈裟な話ではなく、両手人差し指がメインで動くタイピング技術しか持ち合わせていなかった私ですから。

でも、私の暴走は止まりません。

ブログだ！ ブロガーになるぞ！

書けない。

ちょっと前に絶望を味わった私が、人を楽しませるような事なんぞ書ける訳がありません。

メルマガだ！ 読者を集めるぞ！！

書けない。

ブログの理由とほぼ同じ。

気付けば、ただ闇雲に情報商材を買い漁る、  
ノウハウコレクターという存在になっている私がそこにはいました。

この時点で 20 万円以上のお金を無駄に浪費したと思います。

ですが、私の暴走はまだまだ止まりません。

**1人でやるからダメなんだ。誰かに教えてもらおう！**

そう思いついた私は、関東で主催されていた  
とあるビジネスコミュニティに入会します。

**入会金 50 万円。**

私は自己投資と割り切って、この金額を貯金から捻出しました。  
月に 1 回、多い時で 2 回。関東へ夜行バスに乗って遠征する日々が始まります。

貯金がどんどん減っていく。やればやるほど、お金が無くなっていく。  
愛知からの交通費は決して安くはありませんでした。  
移動費・宿泊費などで、私のお財布事情はどんどん悪くなっていく。

お金が欲しくて始めた事なのに、  
気付けば、私の生活は苦しくなるばかりでした。

それと同時に、ビジネスコミュニティで味わった劣等感。

周りの人達の知識と勢いについて行けず、  
セッションの場では、いつも愛想笑いをしていました。

愛想笑いをしに、夜行バスに乗る。

そんな日々を繰り返した私は、心身共に疲れ果て、  
ビジネスでの成功を諦めようとしていました。

ちょうど、そんなタイミングで、  
ビジネスコミュニティの主催者のメンターと呼ばれる方が、  
この中のメンバーから、数名だけ個人コンサルティングをする。

そんな話が飛び込んできました。

主催者のメンター . . . このコミュニティのリーダーの師匠。

きっと、とんでもない稼ぎ方を知っているに違いない！

グループセッションの際、何度も顔を合わせた事がありましたが、  
何とも言えない凄味をもった雲の上の存在の人。  
大きなビジネスを幾つも抱え、超有名企業とのパイプもある人。  
愛想笑いをしながら、「スゴイ人だなあ . . . 」とっていました。

そんな人から、直々に教を乞うチャンス。

**契約期間 1 年 契約金 200 万円**

貯金が完全に無くなる金額です。  
正直、手が震えたのを、今でも覚えています。

暴走の延長線上で、コミュニティ内での劣等感、もちろん結果はゼロ。  
そんな環境に極限まで追い込まれた私は、  
気付けば誰よりも先に手を挙げていました。

**「お前、大丈夫か？」**

強引なニコニコ顔で手を挙げた私に、  
メンターさんはちょっと困った顔でそう言いました。

しかし、私はもう引くに引けなくなっていました。

**「 だ、大丈夫です！ぜ、絶対にやり切ります。 」**

青ざめながら答える私がそこには居た事でしょう。

誰よりも先に手を挙げた。

ここをメンターさんに全員の前で評価され、  
私は、マンツーマンの個人コンサル契約を交わしました。

考えてみれば、この「挙手」という行動が、  
このコミュニティで初めて褒められた事だった。

## 第2章 教訓

成功に勢いは絶対に必要です。  
ですが、勢いと自分の意思のバランスはしっかりと保ちましょう。

目標を見失う。この先、あなたにもそんな経験があるかもしれません。  
その時は、もう一度冷静に自分と向き合う事をお勧めします。

読みたかった本を読んでみる。観たかった映画を観てみる。  
行きたかった場所に行ってみる。逢いたかった人に逢いに行ってみる。  
その中で、「やりたいと思える事」「成りたいと思える者」  
そういう出合いを模索する事をお勧めします。

自分は何の為に行動するべきなのか？  
まずは、ここに気付き、やりたい！という意志を持つ事から始めましょう。

## 第3章 オリジナルビジネスって何だ？

大切な事だからちゃんと理解しておこう。

**ビジネスっていうのは、手段でしか無いんだよ。**

メンターさんとのコンサルティング初期、こんな事を言われました。

**ビジネスは手段でしかない？**

当時の私は「解りました。」と答えるも、その本質は全然理解出来ず、解ったフリをしていたのは言うまでもありません。

今となって考えられる事は、

**ビジネスは、お金を生み出す為の手段。**

**ビジネスは、世の中を良くする為の手段。**

**ビジネスは、人を喜ばせる為の手段。**

**ビジネスは、大切な人を守ってあげる為の手段。**

**ビジネスは、自分の夢を叶える手段**

私も、そう表現出来るようになりました。

成功 = お金

決して、こんな方程式にくくられない。

お金を稼いでも、不幸になる人はたくさんいる。

大切な事は何の為のお金を、どういうカタチで手に入れたか？

この部分だと考えます。

大切な人を喜ばせる為に、ハワイ旅行に連れて行ってあげたい。  
その為に必要なお金を確保するための手段がビジネス。

世の中のとある問題を改善したい。  
その為には、財団やNPO 団体を創り、世間に実情を知らせていく必要がある。  
その設立に必要なお金を生み出すための手段がビジネス。

お金も手段であって、それを得る為のビジネスも手段。  
いわば、方法論でしかない。

方法論だからこそ、それを達成する方法は必ず存在する。  
そして、その方法を知っている人も、それが遂行出来る人も世の中に絶対にいる。

今となれば、私なりにこんな見解も話す事が出来るようになりました。  
ですが、この考え方が出来るようになるのも、もう少し先のおはなし・・・

さて、貯金の全てを使い果たし、  
超大物と個人コンサル契約を結んだ私がどうなったか？

ここは結論からお話しましょう。

到底、成功と言えるような結果は出せませんでした。

むしろ、失敗です。

なぜならば、私は契約期間の満期を待たず、  
個人コンサルティングから、ドロップアウトしたのです。

貯金を全て使い果たし、決死の覚悟で結んだ契約を、  
1年の契約終了前に、自ら身を引く決断をしてしまった訳です。



## 損失額 200 万円

結果的に見れば、損失なのでしょう。

ですが、この時の経験が今の私の中でも活きている、  
大きなターニングポイントになった事は事実です。

メンターさんとのビジネス方針は、

プラットフォーム ビジネスではなく、  
オリジナルビジネスの構築を目的として進もう。

### 自分にしか出来ないビジネスモデルを創ろう！

ヤフオク、アフィリエイト、ブログ、メルマガ、という様に、  
誰かが仕組みを構築してくれたビジネスモデルで結果を求めるのではなく、

他の人が真似し難い、自らの強み（USP）を活かしたビジネスモデルの構築。

ヤフオク、アフィリエイト、ブログ、メルマガ、  
どれも結果を出せなかった私が、オリジナルビジネスの構築・・・

正直、出来る気はしませんでした（汗）

ですが、契約金を支払ってしまった以上、  
後戻りが出来なくなっている現実がここにはあり、

私は腹をくくります。

まずは、この人の言う事を全てやってみよう！  
ゴチャゴチャ考えるのではなく、言われた事を素直にやろう。  
やった先にある結果を見ながら、問題点を考えるようにして行こう。

## 『 紘樹は何が得意なの？ 』

メンターさんの問いに、しばらく黙った私は、こう答えます。

「ゴルフです。アマチュアの大会でもチャンピオンになりましたし、プロゴルファーにはもちろん勝てませんが・・・ゴルフなら。」

## 『 OK！じゃあゴルフで 』

そんな簡単に私の未来を左右する決断をして良いのか！？

ちょっとビックリしながら、ちょっとだけムカつきながら、でも、その一言で私はホッとしました。

ブログやメルマガのように、自分でも解らない分野よりも、ゴルフ場で働いているし、キャディのバイトもしていました。ゴルフの知識ならば、多少、普通の人よりはある事も自覚していたからです。

メンターさんは次にこんな解説をしてくれます。

## ■ビジネスにおける重要な3つの要素

「売るモノ」「売る場所」「売り方」

「売るモノ」

まずは、売るモノを見つけよう。

お客さんからお金を頂くでも良いし、広告収入でも良い。  
売るモノというのは、キャッシュポイントを見定める事。  
何をすれば、どういうカタチで誰から（何処から）お金が入って来るのか？  
この部分を考えよう。

## 「売る場所」

自分のキラークンテンツはどこに作るのか？  
商品売るのか？サービス売るのか？

それは、何を作ったら良いのか？  
どこに人を集めれば、その目的は達成されるのか？

## 「売り方」

どうやって、セールスを行うか？  
どういうマーケティング戦略を組むか？

どういう人達を何処からどうやって集客するか？  
ブログやメルマガは、この部分で必要な事。いわばツールでしかない。

ビジネスにおける基本の部分をマンツーマンで教わりながら、  
私は徐々に、勉強から行動に意志をシフトさせて行きます。

時は 2010 年

この年は、ネットの世界でも、とある媒体が注目され始めた年です。

## Facebook

商品やサービスも決まっていなかった私ですが、  
そんな私にメンターさんは、こう言います。

『 **ならば、先に媒体（メディア）を作ってしまうおう！** 』

私は Facebook で、ゴルフ好きが集まるコミュニティを開設しました。

時代は Facebook 創世記、今では考えられませんが、  
ゴルフ好きの集まるコミュニティが、私の他に1つしかありません。

私は、知らないうちに、Facebook におけるゴルフコミュニティの  
オーナーになっていました。(しかも、けっこうな先駆者です。)

コミュニティの人数は日増しに増え、  
あっという間に 5000 人以上になりました。

「 Facebook ってすげえ・・・ 」

そのコミュニティにゴルフのニュースやツアーの結果などを、  
配信していく事が私の仕事。

収益は、もちろん 0 円 です。

そんな時、コメントのやり取りで、  
スイングについて語っている人達がありました。

これだ！

**これが世間で言うところの「ニーズ」と呼ばれるモノだ！！**

ゴルフをやる人達の共通目標。

上手くなりたい！

ドライバーを遠くに飛ばしたい！  
アプローチで近くに寄せられるようになりたい！  
パットが1回で入れられるようになりたい！

**◎ゴルフユーザーが上手くなるための何か？**

これが、自分の売るモノであり、サービスになれば良いんだ！

そこからは毎日リサーチの日々、  
そして、とある商品と出会います。

オーストラリアのレッスンプロが開発した、ゴルフスイングの練習器具。

私は熱意のみで、そのレッスンプロにメールを送ります。

### あなたの商品を日本で売らせてくれませんか？

もちろん、英語など出来ません。  
翻訳ソフトを駆使し、何度かメールのやり取りをする中で、  
どうにかこうにか熱意が伝わったらしく、  
日本での独占販売権を獲得する事に成功します。

『 GOOD JOB！ 頑張ったね。 』  
メンターさんは、私を褒めてくれました。

売るモノが見つかった。集客の媒体はもっている。  
後は「売る場所」を作ればどんどん売れるぞ！

簡易的なネットショップを作成し、私は販売をスタート。

時代は Youtube も盛り上がりを見せ始めた時期でもありました。  
練習器具の使い方動画を作成し、販売ページに載せる。

売れない・・・なぜだ？

改善を繰り返す。  
新規にゴルフユーザーを集客するため、Youtube には器具を使わないで出来る、  
スイングの練習方法などもアップし、販売ページへ誘導する。

売れない・・・ どういう事だ！？

そんなこんな頭を抱えている中でも、私は積極的に手を動かし続けました。  
そんな時、とある人と出会う事になります。

後に、共に会社を創業し、  
現在でも、私の運営する会社の共同代表である 竹内 雄一郎 君

竹内君は、愛知県のゴルフ練習場で、レッスンプロとして働くナイスガイ。  
ベビーフェイスの爽やかイケメンだ。

ちょうどそのころ、メンターさんから、  
**ビジネスパートナーを探す事**を指示されていた事もあり、  
私は竹内君にこんな提案をします。

**「竹内さん、私と一緒にビジネスをやりませんか？」**

Facebook でそれなりに人数の確保が出来たゴルフコミュニティを運営していた為、  
竹内君は快く了承をしてくれました。

私は、今現在の自分の環境を竹内君に全て話し、  
なぜ？練習器具が売れないのか？の解明に入った。

**「三浦さん、たぶんだけど・・・これは、なかなか売れないと思うよ。」**

竹内君は少々困惑した顔で私に言う。

なぜだ！？

日本 独占販売権も獲得した商品なのに！？

そして、竹内君は、私にトドメの一発を繰り出す。

## 「だって、ダサイもん」

．．．． 盲点だった。

確かに、この練習器具はダサイ。

なんか、「イトノコギリ」の先に棒をくっ付けたような形状をしている。理屈は利に叶う。この練習器具でスイングの軌道は修正出来るはず。

「上手になりたい。」

というユーザー願望を叶える事の出来る商品である事に間違いはない。

でも、私も心の何処かで気付いていた。

**確かにダサイ。**

でも、ユーザーの願望を叶える為に、格好などは二の次。

そんな体育会系のノリが私にあったのは確かで、  
「ゴルフはカッコイイ大人のスポーツ。」という部分を、  
見て見ぬふりをしていたのも否めない。

結果、その後2人で試行錯誤し、販売戦略の修正改善をするも  
20 個程度の販売成約。

総利益 4 万円 程度。

これが、私の初オリジナルビジネスの結果だった。

### 第3章 教訓

私は契約金 200 万円という金額を支払った時に、とあるスイッチが入りました。それは、インプットを重視するのではなく、行動する事を重視する事。

学びは行動の中からの方が効率良く出来る。必要な事を必要なタイミングで、経験・勉強する事が出来るため、勉強してから行動ではなく、「まずは行動する。」これは、現在でも私の信念です。

#### 怖いのははじめだけ。

行動の先にある要素の方が、遥かに自分を成長させてくれるはずです。

#### ◎自分の好きな事、得意な事でビジネスを始める事は出来る。

自分に足りないものを日々模索するのではなく、  
自分の強み（USP）を活かした戦略プランは無いかな？  
自分で思いつかないのなら、一緒に考えてくれる誰かな？は居ないかな？

#### ◎ビジネスにおける重要な3つの要素

「売るモノ」「売る場所」「売り方」

#### ◎ネット事業においては、媒体（メディア）を先に準備する事も、成功への近道になる。

どうしても売るモノが見つからない場合、人が集まる媒体を作る事を、先にやっても良い。

#### ◎ターゲットユーザーのニーズに気付こう。

ニーズの先に「買い物」がある。  
ユーザーは自分にとって必要だと思う商品・サービスにしか、お金を使わない。

#### ◎パートナーを探そう。

1人の頭では考えられる事も、やれる事にも限界がある。  
自分以外の誰かの意見を取り入れる事で、ビジネスは加速する。



## 第4章 テンションの低迷期 メンターとの別れ

正直、やる気がなくなっていた。

オリジナルビジネスの構築を目指し、  
日々、悩みながら、頭を抱えながら、不安に怯えながら、  
それでも、前だけを見て必死に頑張ってきた。

自分がオーナーのメディアも持てた。  
海外製品の独占販売権の交渉も上手く行った。  
パートナーも出来た。  
自分の商品がネットを使って売れる。という経験も出来た。

この作業の中で、ネットショップの作り方も、Youtubeの使い方も、  
なんとなく解ってきた。

ネットを使って商売（ビジネス）をする事の必要な要素も、  
必要な考え方も、志も、知識もスキルも・・・全部。

あの「夜行バスで、愛想笑いをしに行っていた時期」と比べれば、  
格段に成長している事には間違いない。

確実にそう思える自分が居た。  
でも、私はやる気が無くなっていました。

朝は5:00からゴルフ場の仕事へ向かう。  
帰って来て眠い目をこすりながら、作業、報告、今後の改善案を考える。

いったい、いつまでこれを繰り返せば良いのか？

あれだけの覚悟をもってのチャレンジだったのに・・・

日々、日常の全てに忙殺された私のテンションは、  
誰の目に見てもわかるくらい、落ち込んでいました。

今となっては、いつまでそれを繰り返せば良いのか？  
その答えは瞬間に出す事が出来ます。

**至って単純。「成功するまで」です。**

失敗して止めるから失敗という結果になる訳です。  
1度2度の失敗から、学ぶ事を見つけ、素直に認めて改善する事で、  
その失敗は糧という表現にカタチを変えます。

その糧の量・糧の数が、自分を1段も2段も高見へ連れて行ってくれる。  
出来る事、やれる事は増えているのだから。

でも、当時の私には、そんな考えがある訳もなく。  
生気の抜けた「抜け殻」のようなテンションになっていました。

このままじゃダメだ！

自分でも気づき、メンターさんに連絡を取る。

メンターさんは、色々な話を聞かせてくれました。  
過去の弟子の話、私の未来の展望、今後の課題、世間話も含め、色々と。

でも、抜け殻の私には、いまいちその言葉が響かない。

今考えれば、本当に有難い内容の話だったと思います。

「そういえば、最近ゴルフもやってないなあ・・・」

あんなに大好きだったゴルフも、気付けば長い事やっていない。

なんでこんな風になってしまったのだろう？

私の頭の中を後悔の念が埋め尽くす。

そんな日々の中、私は次第にメンターさんに連絡を取る事も  
しなくなっていました。

「紘樹の武器は、Facebook のメディアだよ。」

「紘樹に一番必要なのは、技術でも知識でもない。マインドなんだよ。」

そんなアドバイスも、徐々に確信が持てなくなる中、  
このままじゃ潰れてしまう。

そんな中、1 通のメールが届きます。

本文の趣旨は以下です。

「是非、お話を聞かせてください。当社としては前向きに検討します。」

このメールは、私のテンションを一気に回復させるのに十分なモノでした。

私は、Facebook のコミュニティを自分のウリにし、  
日本国内のゴルフクラブメーカーに、私のネットショップで、  
御社の製品を販売させてくれませんか？

という趣旨のメールを送っていたのでした。

超有名な大手から、中堅のメーカーまで、  
1 通 1 通、「思いよ届け！」と願いながら・・・

その反応も無く、忘れかけていた頃の返信。

大阪の決して大手とは言えない製造メーカーでしたが、  
詳しい話を聞きたい。という返信内容。

私は、すぐにパートナーの竹内君に連絡を取り、  
「一緒に大阪へ行って欲しい」との趣旨を話します。

Facebook のコミュニティの人数に加えて、  
レッスンプロがお勧めするゴルフクラブ。

売れるイメージが一気に沸いてきました。

心を躍らせながら大阪へ。

―― 真っ直ぐに交渉を行う。

私達は副業で取り組んでいるし、正直お金もない。

でもやる気はある。熱意はある。今はやってみたい！という気持ちしかない。

今の自分達の環境と武器を一生懸命伝えました。

**「お前ら面白いな！」**

話を聞いてくれた営業担当の方から、そう仰って頂き、

結果、在庫を持たなくても良い。

注文が入ってからの発注形式で、ゴルフクラブの販売許可を得ました。

熱意は時として人を動かす。最初から無理と決めつけちゃダメだ。

出来る事をやろう！出来る事を伝えよう！ やりたい意志を伝えよう！

交渉先の会社を出た後、竹内君とハイタッチ！

そういえば、私のテンションが落ち込んでいる時、

竹内君は何度も私に連絡をくれた。

知り合って間もない私を何度も励ましてくれていた。

そんな竹内君とハイタッチ！ちょっとだけ、泣きそうになった。

販売権を得た私達は、練習器具の販売に使用していたネットショップを、ゴルフクラブの販売用にリニューアルし、

2011年 ゴルフ用品専門ショップ  
「みうら倶楽部」が誕生する事となった。

全ての準備を整え、メンターさんに連絡をする。  
きっと褒めてくれる。  
ここまで自分のチカラで出来た事を認めてくれる。

そう思っていた私でしたが、メンターさんの反応は真逆でした。

**なぜ？報告を入れないのか？**

**対面交渉をした事もないのに、事前に相談もなく臨むなんて、  
たまたま上手く行ったから良いモノの、不平等な条件で  
契約をしてしまう事だってあるんだぞ！**

今回の結果を認められつつも、「報連相の著しい欠如」という部分で、こっぴどく叱られる破目になりました。

その後、私はメンターさんに連絡を取り難くなり、結果、メンターさんとの契約満了を迎える事なく、ドロップアウトをしたカタチになってしまうのでした。

今となっては、仰っていた事が理解出来ず。

ですが、当時は色々な要素が絡み、落ち込んでいたテンションを自分のチカラで盛り返す事が出来た事実を、ただ褒めて欲しかった。

それだけだった。 若かった。

## 第4章 教訓

◎お世話になっている人がいるならば、たとえどんな状況でも、  
報連相を徹底しよう。

報告・連絡を待っている人がいる。

これは、ビジネスにおけるメンターではなく、地元にいるご両親も同じかもしれません。

あなたの事をいつでも心配している人がいる。

その事にほんの少しで良いです。気付いて連絡を取る事を心掛けよう。

◎契約事は熱意をもって冷静に。

私は結果的に条件の良い契約が結べましたが、

必ずしも、熱意だけで得られるモノではありません。

一呼吸おいて、冷静になって、相談出来る人がいるならば、

必ず相談する事を心掛けよう。

◎今ある自分の武器は何か？それをアピールする事に遠慮は要らない。

今、あなたの目の前にある武器（強み）は何か？

それを見出す事が出来たのであれば、積極的にアピールしよう。

きっと、誰かがあなたの武器を欲しがっている。

あなたの武器で闘えるステージがどこかにある。

断られる事に恐怖し、何も行動を起こさないのでは、結果はゼロ。

あなたの強み（武器）は、あなたの想像以上の結果を生んでくれるかもしれない

## 第5章 販売戦略を組むぞ！ 新しいメンター

メンターさんとの別れを経験し、  
もう自分達のチカラでどうにかするしかなくなった私達は、  
(三浦・竹内コンビ)

どうすれば、みうら倶楽部の売上が上がるのか？  
どういう戦略を組めば良いのか？それらを必死で考えました。

お互い、昼間は仕事をもっています。  
何度目かになりますが、私は朝5:00からゴルフ場で仕事です。(汗)

それでも、本当に必死で考えました。  
メンターさんから教わったビジネスの基礎、応用、旬なアイテムの活用など、  
それらを盛り込んで、販売戦略・運営戦略を必死に考えました。

### ● 外注さんの募集。

私も竹内君も昼間は仕事をもっています。  
いわば、みうら倶楽部の運営者が2人とも複業（副業という表現ではなく）で、  
ネットショップの運営を行っている状態でした。

物理的な問題を解消するため、配送や受注後の発注、  
事務作業をしてくれる外注さんを探しました。

今では当たり前になっているクラウドソーシングの活用です。

### ● 集客の入り口を増やす。

ネットショップへの集客は、広告を使用する他、色々な事を試しました。

Youtube にレッスン動画を随時アップしていき、  
Youtube からゴルフに興味のある人をネットショップへ誘導する。

ゴルフ情報の iPhone アプリ開発。  
アプリからネットショップへの誘導。

この2つは、結果かなり上手く行きました。

Youtube のチャンネルは現在も健在で、  
ゴルフ部門で1位になりそうな勢いです。

2017年5月現在

チャンネル登録者 49,754 人 総視聴回数 34,472,003 回

そこら辺のユーチューバーよりも、再生回数の多いチャンネルになっています。

## ● リストマーケティング

Youtube やアプリからの送客を、ネットショップへ直接行うのではなく、  
一度メールマガジンへの登録にし、そこから情報の配信をする。  
Facebook に代わるメディア媒体の構築。

## ● その他、

あまり全部を公開してしまうのも、赤裸々過ぎて問題なので、  
それは遠慮させてください（汗）。

これら、マーケティングフローを準備し、毎日必死に作業を進めていく中、  
少しずつ売上があがるようになって行きました。



2012年の5月には、初めて月商100万円（月商7桁）を達成します。  
利益は ¥117,000- それも、2人でやっているのだから、私の取り分は1/2です。  
正直、儲けはそこまで多くありません。

ですが、教わった事がフィードバック出来てきている。  
そんな感覚が少しずつ芽生えた始めた頃。

本当に偶然と呼べる出会いが私に訪れます。

起業プロデューサー 市川哲也さんとの出会い。

市川さんの事は、ビジネスを始めた頃から知っていました。

会員数1300名を超えるビジネスコミュニティの創業者。  
オンラインビジネス塾と呼ばれるモノの先駆者。

私はそのビジネススクールの会員にもなっていましたし、  
メンターさんと契約を結んでから解った事ではありますが、  
私の兄弟子にあたる存在でもありました。

市川さんとの出会いは本当に偶然でした。  
偶然過ぎて嘘っぽい話に聞こえますが、超偶然です。

みうら倶楽部の商品配送担当をクラウドソーシングで募集したところ、  
1人の主婦が応募をしてくれました。  
出身は埼玉県、結婚し旦那さんの転勤で名古屋に引っ越しをしてきたばかり、  
小さいお子さんがいるので、在宅で出来るパートを探している。との事でした。

自分達の大事な商品の配送を依頼する人ですから、  
実際に会って、簡単な面接をする事に・・・。

結婚前はウェディングプランナーをしていたとの事。  
人の人生の一大イベントに関わる仕事していたこの人なら、  
責任をもって、仕事をしてくれるだろう。

よし、この人に注文管理や配送をお願いしよう。

結論を言うと・・・

この人が、市川さんの妹さんだったのです。(超偶然)

結婚をされていたので、苗字も違いますし、何の話からそんな事実に出会ったのか？  
今では覚えていませんが、市川さんの妹さんが、  
みうら倶楽部の配送業務をやってくれる事になったのです。

「あの・・・お兄さんに連絡を取りたいのですが・・・  
可能だったりしますか？」

メンターさんからドロップアウトをしてしまい、  
正直、自分達だけで業務を遂行する事になった現実に、不安があった私もいましたし、  
ゴルフクラブの利益率の低さの問題も抱えていました。

何かお話が聞けるかもしれない。  
運営についてのアドバイスを頂けるかもしれない。

そんな微かな可能性を胸に、そう切り出しました。

「あ、大丈夫ですよ♪ 連絡してみますね。」

すげえアッサリのOKでした。

私は市川さんに今の自分の環境や、ここに至るまでの経緯、  
今後、何をやりたいか？どうなりたいか？その全てをメールで綴り、  
スカイプでの面談を行って頂く事になりました。

―― 市川さんからの返信。

三浦紘樹さま

市川と申します。お問い合わせ内容確認させて頂きました。

初めになりますが・・・

コンサルの成果が出ていますね。相談の仕方、質問の仕方が的確です。  
今回頂いた問い合わせの中で、一番解り易く、一番 想いの詰まった問い合わせでした。

ドロップアウトしてしまった事に対して、自分を責めているのであれば、  
その気持ちは、今日限りで忘れてください。  
その気持ちは、自分を前に進めてはくれませんよ。

この1年で 学んだ事はたくさんあると思います。  
今、それが自然と出せている状態です。もっと胸を張りましょう。

裏切ってしまった。という気持ちはあるかもしれませんが、  
それに追われているのは、間違っていると思います。

だって、メンターさんはマインドの重要性を説いてくれていたんですよ？

だからこそ、笑ってもう一度彼に逢えるように・・・という、  
今後のテーマ（前に進む為の）が掲げられるのではないですか？

だから、今日からは前を向いて進む事を意識しましょう。  
後ろ向きに 前に歩くのは、相当疲れますし、労力必要ですしね。危ないです。

中略

・・・あと、妹からも話聞きました。(´\_`;)。

※先日、(面接した日かな。)

その件について電話もらいました。

これはすごい偶然ですね。

妹が旦那の都合で名古屋に引っ越ししていなければ、

そういう巡り合わせもなかったでしょうし、

このタイミングで育児をしていなければ、そういう巡り合わせもなかったでしょうし、

三浦さんが、クラウドソーシングで外注さんを募集していなければ、

そういう巡り合わせもなかった訳です。

いや、世間ってなんだかんだ狭いんだなあ・・・って思ってしまった。

けっこう生意気なヤツです。

使い難かったら、いつでもスパッと切っちゃってください。

ただ、元ウェディングプランナーで、結婚式場の館長までやっていたらしいので、

バタバタ忙しい事を普通にこなすスキルは、身に付いているのではないかな？と

兄なりに思います。

(あまり、兄妹間で仕事の話とかはしないのです。

妹も詳しく私の仕事内容は知らなかったと思います。)

色々と話せる材料がありそうですね。

堅苦しいのは好きではありません。

先述しましたが、リラックスした状態でやりましょう。

----- ここまで。

こんな内容の返信をもらい、多少、涙腺を刺激されました。  
そして、市川さんとの面談。

市川さんの印象。

話すと軽い。(良い意味で、ですよ。)

なんかコンサルタントという堅い感じの雰囲気はなく、  
部活の先輩のような、親戚のお兄さんのような、  
でも、要所で響く鋭いフレーズをバシバシ盛り込んでくる。

メンターさんに言われていた事を、かみ砕いて教えてくれたり、  
指示の先にこういうステージを意識していたと思うよ。とか。  
知識も経験もなかった私が、メンターさんに教わる中で、  
いまいち理解が出来なかった事を、解り易く説明してくれたりもしました。

この人なら・・・

当時、私はゴルフ事業以外の収入源確立をしたい。とも考えており、  
この人なら、私が次に進む道を示してくれるかもしれない。

私は市川さんと個別プロデュース契約を結ぶことを決意しました。

## 第5章 教訓

### ◎別れは出会いの入り口。

人は、必要な時に必要な人、必要なモノとの出会いが待っている。  
だから前を向こう。

### ◎販売戦略、使えるモノは何でも使おう。必要な事は躊躇わずやろう。

今やれる事は何か？新しく取り入れるモノは何があるか？  
旬じゃないから？技術が足りないから？解らないから？

言い訳のフレーズは考えなくても、どんどん出てきます。  
でも・・・だって・・・ではなく、まずは戦略を組んでみよう。  
その戦略が正しかったか？間違っていたか？は、結果が教えてくれる。

### ◎クラウドソーシングは現代の主流ツール。

※クラウドソーシングについて、わからない場合は「クラウドソーシングとは」で、  
検索をしてみてください。

よく、外注を使うと利益が減る？なんていう人もいるのですが、その逆です。  
利益を増やす為に外注化を図る事が最善です。  
その分、自分の時間も確保出来ますし、考える事に時間を使えます。

あなたがやらなくても良い業務は事業の中にたくさんあります。  
それを代わりに遂行してくれる人も、世の中にはたくさん居て、  
クラウドソーシングサービスを活用すれば、  
そういう人達とは、いとも簡単に出逢う事が出来るようになる時代です。

### ◎小さくても良い。確実な成功体験を積み重ねよう。

徐々に売上が上がって来た頃、少しずつ自分に自信が持てるようになりました。  
大きな成功は人生のビジョン。小さな成功は足元（立ち位置）の確認。

## 第6章 そして、脱サラへ

ゴルフショップ事業が上手く回り始めてきた。

ネット広告の使い方が解ってきた。

リスト獲得からセールスまでのマーケティングシナリオが作れるようになってきた。

外注を使い、担当制にした事で、各所のルーティーンが出来あがってきた。

2012年6月から、みうら倶楽部は本当に右肩上がりで成長しました。

### 「実務をルーティーン化するべき。」

市川さんからそんなアドバイスを頂いた事もあり、

実務を曜日と時間で細かく分ける。

#### ●動画撮影を週1回必ず行う。

毎週必ず、ゴルフレッスンの動画を撮影し、

その動画を編集し、ほぼ毎日のように動画をアップする。

#### ●視聴者参加型の雰囲気を出す。

実際に問い合わせフォームを設置したりして、

視聴者の質問から、レッスンの内容を撮影し、

ピンポイントのお悩みに回答出来るようなコンテンツも作成。

このカタチを取り入れてから、再生回数、チャンネル登録者、

共に、右肩上がりで増えていく。

チャンネル登録者も15,000人を超える。

#### ●ゴルフクラブのCM動画も作成。

活字だけの販売ページではなく、動画を有効活用する。

15~30秒のCM動画を撮影し、クラブの利点を伝えていく。

TVのCMを意識して、短い時間でインパクトを残せるような、

そんなCM動画を心掛ける。

●Youtubeの視聴者に、教則本（ゴルフ上達のレッスン書）を無料で配布する。  
ビジネスは可処分時間の奪い合い。  
競合他社よりも、ユーザーと接している時間が長い方が、  
いざという時の購入決断に繋がる。

**教則コンテンツ ⇒ メルマガ ⇒ ネットショップ**

ユーザーの導線がハッキリし、数字の落ち込みがあった時の原因なども、  
分析が出来るようになってきた。

2012年7月には 月商 ¥2,337,244- を達成！

9月には月商 ¥3,370,403- を達成！

10月には月商 ¥3,717,354- を達成！

利益率の悪さも改善されつつあり、  
私の収入も、サラリーマンのお給料の2倍近くになってきました。

ちょうどこの頃、会社設立詐欺の被害に合います。(悲)

売上が上がり始めて、会社のお給料超えも出来て、  
少しだけ調子に乗っていたのかもしれませんが。

詳細はお話出来ませんが、事業家としてまだまだ未熟でした。  
ウマイ話には気を付けよう。本当にそう思えた事件でした。

**「覆水盆に返らず」**

過ぎた事を後悔しているだけでは、何も生まれない。  
しっかりと反省して取り返そう！



### ●コンテンツビジネスへのチャレンジ。

Youtube の再生回数も多い、チャンネル登録者も日増しに増えていく、この現状から、みうら倶楽部はコンテンツビジネスへチャレンジします。

ゴルフ教材の製作・販売事業。

テキストでの教則や DVD 教材などを制作し、それを自社で販売する事業を開始。

2013 年 7 月

みうら倶楽部 月商 ¥5,431,335- 達成！

**私の収入も 100 万円を超えます。**

決意が固まった次の瞬間に目標を失ったり、  
闇雲に情報商材を買い漁った日々があったり、

グループの中で愛想笑いしか出来ない日々があったり、  
教えて頂いた事が消化出来ずに、悔しい想いをしたり、

本当に色々な事がありましたが、  
私は、大台と呼べる月収 100 万円を達成する事が出来ました。

**何 1 つ、無駄な事はなかった。**

これまで私の前に幾度となく訪れた試練や失敗。  
悔し涙を流す日々、人との出会い、別れ。

全部に意味があった。

人生は良い事ばかりは訪れません。  
むしろ、手厳しい事ばかりなのかもしれません。

ですが、全ては大きな目標を達成した時に報われる。  
全てが意味のあった事に思えてくる。  
そして、次の目標に向かって進む事が出来る。

収入が右肩上がりに増えて行く中、  
私の中では、徐々に脱サラの意思が芽生えます。

家族の反対や周囲の反対はもちろんありました。  
皆に心配をかけたくない。

そんな思いから、何度も何度も躊躇しました。

市川さんに相談もしました。

**「いや、まだ早いと思う。」**

スパッと反対された事もあります。ですが、市川さんとも何度も話し合い、  
とある基準がクリア出来たら、その決断をしよう！

そんな結論で話がまとまりました。

そこから数ヶ月・・・

その基準を無事にクリアし、私は会社からの独立、  
ほぼ同時期に 株式会社MTイノベーション を設立します。

29歳と10ヶ月。

30歳までに独立したい！という私の夢が叶った瞬間でした。

## 第6章 教訓

夢は叶う。

夢はあなたを裏切らない。あなたが夢を嫌いにならなければ、  
夢はいつだってあなたの傍で、あなたの事を待っている。

## 第7章 新展開 新たなチャレンジ

夢であった30歳までの独立・会社設立を達成した私は、  
ゴルフ事業以外でも、収入の柱を作る事を目標に掲げ、一気に走り出す！

**学びに使うお金は惜しまなかった。**

行ってみたいセミナーがあれば参加する。読んで見たい本があれば買う。  
とにかく、色々な事を学んだ。

「それさあ・・・何年か前と同じ状況になってない？」

市川さんから、そんな風に怒られたりもした。

でも、私は学びを止めなかった。

結局、不安だったのだと思います。まだ知らない事がたくさんある。  
だから勉強したい。

業を煮やした市川さんは、勉強する教材を一緒に選んでくれたりもしました。

市川さんは、基本的に「やりたい！」という事に反対はしない人でした。  
ですが、失敗した時に致命傷を負うような事は、強めに反対してくれます。  
だから、会話の中である程度の線引きが出来ました。

それ以外は「良いじゃん！やってみようよ！」と賛同してくれる人で、

「それをやるなら、この部分こういう風にするのはどう？」

私のアイデアに、もう1つアイデアを乗っけてくれる。

私と意見がぶつかった時も、理由をこんこんと説明してくれる。

それでも、「～～だから俺は反対だけど、どうする？」というニュアンスで、  
最終判断は私に委ねてくれる。そんなスタイルで私と向き合ってくれていました。

## ゴルフ事業は相変わらず好調。

この好調の時期に、次の収入の柱を作りたい！  
私には、こんな気持ちがありました。

そんな時、私はある人と再会します。

鈴木英広さん。

「起業家アカデミー」というビジネスコミュニティの主催者。  
私と同じ愛知県民で、当時、名古屋で起業コミュニティを主催していました。

鈴木さんは、私の「愛想笑いの日々」を知っている人で、  
関東のビジネスコミュニティで同門だった人です。  
元々コンサルティング会社に勤めていた人で、  
営業の経験もコンサルタントの経験もあり、当時の私とは知識量も経験値も  
雲泥の差がありました。

帰る方向が同じだった事もあり、よく会話をさせて頂いていましたが、  
正直、完全に勝てる気がしなかった人。

さて、次の収入の柱を模索していた私ですが、  
ぼんやりと、セミナー講師をやってみたい！ そんな事も考えていました。

理由は至って単純 「なんかカッコイイから」

・・・という事もありましたが（笑）もちろんそれだけではありません。

私のビジネスのチャレンジ時も、まずは、セミナー受講から始まりました。  
講師になる事で、これまでの私の経験を伝える事が出来ないか？  
後進の育成を私の仕事にする事が出来ないか？

でも、自分は口下手だし・・・人前で喋った経験もないし・・・  
この時点では、**セミナー講師**という肩書きに対して  
憧れの感情しかありませんでした。

そんな時、小玉歩さん（後に登場する事になりますが）の出版記念セミナーを、興味本意で受講する事になり、偶然、そのセミナーで鈴木さんと再会を果たす事になった訳です。

**「三浦さん久しぶり！今、何やってるんです？」**

ほんの少し前までは、鈴木さんの話に愛想笑いしか出来なかった私ですが、当時と比べると、それなりに環境も一変している状態です。月収 100 万円も達成しましたし、自分の会社も設立する事が出来ました。

**「ゴルフの事業を立ち上げて、何とか会社の設立まで出来るようになりましたよ！  
まだまだ、これからですけどね。」**

そこまで劣等感を感じる事なく、ある程度対等に会話出来る自分がいました。鈴木さんも、私の結果に素直に感心してくれていました。（と思います。）

後日、食事の機会を設ける事になり、2人で色々な話をしました。昔話やら、未来の話やら、ビジネス戦略の話、ベンチャー企業はどうすべきか？

そこで、私は鈴木さんの現在の活動を知る事になります。

輸入ビジネスのコンサルティングをしている。  
セミナーを開催し、自分のコンサルティングサービスを販売している。  
起業家コミュニティというグループを運営していて、  
メンバーさん達の収益は平均で、月 30~50 万円程度である事。

私が将来的にやりたいと考えていた事を、現時点で鈴木さんはやっていたのです。

**よし、鈴木さんから、色々な事を吸収しよう！**

私は時間の許す限り、質問攻めをしました。  
お酒の席という事もありましたが、鈴木さんは私の圧に負けてくれて、色々な事を教えてくれました。

●**セミナーを開催するには、再現性のあるノウハウが必要。**

「私はこうやって成功しました！」 的なセミナーは世の中に数多く存在する。でも、それは講演であって、セミナーというくくりとは少し違う。セミナーを受講した人が、同じようにやって、同じように結果が出るノウハウが理想。

●**今の実績に囚われる必要は無い。**

名プレイヤー名監督にあらず。という言葉もある通り、自分の実績が飛びぬけていなくても、セミナー講師になる事は出来る。

飾らず、気取らず、素直に今の自分が知っている事、出来た事を、解り易く、これから始める人の為に話をしてあげれば良い。

その他、集客媒体として使用出来るサイトやツールなど、色々と話をしてくれました。

◎**人は経験値によって、成長する。**

これまでの経験もあって、私も成長出来ていたのでしょうか。ちょっと前であればイメージが出来ない事だらけだったはずですが、今回の話は8~9割型、私の中でも腑に落ちる事ばかりでした。

後日、鈴木さんのセミナーを観に行く約束をして、この宴は終焉を迎えます。

帰宅後、私はますますセミナー講師という仕事に興味を持つようになりました。

ですが、私は口下手。人前で話をした経験もない。

**「セミナー講師になろうと思うんだよね。」**

知人にこうやって話をしてみると・・・

「紘樹さんが？ 無理でしょ？ だって、話すの全然上手くないじゃん！  
セミナー講師って、トップ営業マンとかがなるんじゃないの？」

こんな回答に、正直、ちょっとだけムカついた。

でも、彼が言っている事も一理あるのかもしれない。

そんな風に思いつつも、私は鈴木さんのセミナーを観に行く。  
そして、セミナーで意気揚々と話す鈴木さんに更なる憧れの感情を抱く。

**自分もこんな風になりたい！**

でも、その為には、再現性のあるノウハウが必要。

ゴルフの事業は順調でしたが、それは内容がオリジナル過ぎて、  
第3者が再現する事が難しい、誰でも出来るビジネスではない。  
そもそも再現されてしまったら、単純なライバル企業になってしまう（汗）

新しい体験が必要だ！・・・ そう考えた私は、  
当時、鈴木さんの起業家アカデミーで指導していた、  
海外の商品を輸入販売する、『輸入ビジネス』にチャレンジを始めます。

**セミナー講師になる。 → セミナーで解説出来るような再現性のあるノウハウが必要。  
⇒ その為に、輸入ビジネスの稼ぎ方を学ぶ。**

セミナー講師になる。という結論（ゴール）から逆算した結果の決断。

私は鈴木さんの主催する起業家アカデミーに入会し、  
輸入ビジネスを学ぶ事を決めました

正直、ゴルフで物販事業を経験していた私には、  
輸入ビジネスはそこまでハードルの高い事ではありませんでした。  
ネットで商品が売れていくイメージが明確に持っていた事も大きかったでしょう。



## 『売れる（売れる確率の高い）商品を探し、集客する。』

このシンプルな作業の繰り返しで、輸入ビジネスは一定の数字（10～30万円）なら、現在でも、そこまで難しい話ではありません。

結果、輸入ビジネスにチャレンジした初月で、21万円の利益を達成する事が出来ました。

再現性のある収入構築ノウハウが出来た。まずは、逆算の第一段階がクリアです。

さて、セミナーをどうやって開催するか？  
右も左も解らなかつた私に、なんと鈴木さんがこんな提案をしてくれました。

鈴木さんが講師として行っている、  
「**起業家アカデミーのフロントセミナーをやってみないか？**」

もちろん、ノータイムでOKです。むしろやりたい！やってみたい！

今でこそ、セミナーの講師を自分の生業の1つにしていますが、  
当時の私は人前で話をした事もなく、  
口下手で難しい言葉も、気の利いた表現も苦手でした。

**でも、やってみたい！  
出来るからやるんじゃない！やるから出来るようになるんだ！**

誰かのブログで読んだこのフレーズが、私の頭を埋め、  
私は市川さんに相談をします。

三浦：  
**輸入ビジネスの実績が認められて、そのノウハウを解説する  
セミナー講師のオファーが来ています。是非、やりたい！と思います。  
どう思いますか？**

市川さん：

うん。良いんじゃない？やってみようよ。

市川さん独特の軽い感じで、セミナー講師になる！という私の決断はGOサインが出ました。

これは、後日談なのですが、私からその相談をされた時、市川さんは私にセミナー講師が務まるのか？頭に疑問符が並んだそうです。私のスピーカーとしての資質を、当時の市川さんは不安に思ったのだと、そのくらい、私の口下手っぷりは飛び抜けていた。という事でしょう。(汗)

でも、本人がやりたい。って言ってるし、足りない部分は練習で補えば良い。そんな感じでのGOサインだったと話をしてくれました。  
(相変わらず軽い感じの人だ(苦笑))

私の新しいチャレンジがスタートをしました。

## さあ、セミナー講師になろう！

とは言ってみたものの、当時の私は何も解りません。何も知りません。やった事がありません。

アドリブも苦手でしたし、即興で何かを話すなんて度台無理。

私の取った方法は・・・ 丸暗記。まるあんきです。

台本を作成し、何回も練習する。  
一語一句、記憶出来るまで何十回でも練習する。  
そんな体育会系のノリで、私のセミナー講師はスタートしました。

まずは、台本作り。

何を話すセミナーなのか？ 落としどころは何処なのか？  
どのフレーズ、どのキーワードをリスナーの記憶に残すのか？

その為に、前半にしておくべき話は何か？  
何処で伏線を張り、話が進む中でどうやって伏線を回収するか？

元々、鈴木さんがやっていたセミナーの構成を軸に、  
市川さんと一緒に、三浦オリジナルの台本を作成。

余談ですが、市川さんは起業する以前、  
フルコミッション（完全歩合）の営業マンとして働いていた人で、  
トークセールスを人並以上に積んだ経験のある方でした。

ビジネススクールでのセミナー講師も、何度も経験していた事もあり、  
台本作りは流石！という感じで進みました。

そうして出来た台本を、私は何度も練習する。

市川さんが、他のクライアントさんとミーティングの時は、  
練習の様子を動画に撮影して観てもらおう。

トークの修正点を挙げてもらい、再度練習する。それを繰り返す。  
自分の身になるまで何度でも。

当時の私はまだ実家に住んでいた訳です。  
深夜の時間帯に、私の部屋から

**「はい！皆さんこんにちは〜〜〜」**

なんていう練習の音が連日響きます。  
きっと、家族はこう思っていたはずです。

**早く寝ろ！** と・・・

家族の皆さん。その節は本当に申し訳ありません。

ですが、猛特訓の甲斐あって、開催を重ねるうちに、私のセミナースピーカーとしての実力も上がってきました。

最初の頃は、緊張で何を話したのか？覚えていないくらいのセミナーもありましたし、お客さんの質問に上手に回答出来ない時もありましたが、

その度に、鈴木さんや市川さんに相談し、練習を繰り返し、またセミナーに臨む。そんな事を繰り返して行くうちに、  
「上手くなったね。」と褒めてもらえるようにもなりました。

自分でも少しずつ、セミナー講師としての自信が出てきました。

ちょっと前までは口下手な自分にコンプレックスも感じていた私が、気付けばセミナー講師として、活動している事実がそこにはありました。

セミナーを繰り返し開催して行く中で、私の収入も右肩上がりで増えて行き・・・

**2013年11月 ゴルフ事業以外の収入も100万円を達成！**

**やれば出来る！**

**出来るからやるんじゃない！やるから出来るようになるんだ！**

本当に自分に自信が持てるようになった。

結果、1年半に及ぶ市川さんの個別プロデュースを、今回はドロップアウトではなく『卒業』という綺麗なカタチで修了する運びとなりました。

## 第7章 教訓

### ◎やってみよう！やれば出来る！成せば成る！

新しい挑戦をする時、恐怖は絶対にあります。ですが、そこで前を向くのと、下を向いてしまうのでは、人生に大きな差が出る。

だから、トライトライ！やってみよう！やった事がない事も。

### ◎練習は自分を裏切らない。練習は必ず結果に表れる。

中学の野球部でもそうでしたし、ゴルフの大会の時もそうでした。

私は必要だと言われた練習はとことんやり抜きました。

セミナーの練習もけっこう辛かったですが、その分結果が応えてくれました。

### ◎必要な時、必要なタイミングで、次のステージへのキッカケがある。

まだまだ成長したい！成し遂げたい事がある！

あなたがそう想えているウチは、絶対に先に進むキッカケが訪れます。

人かもしれないし、モノかもしれません。

あなたが全く意図していないところから、そのキッカケがあるかもしれません。

### ◎セミナーで重要なのは、話の中身の再現性。

再現性の無い成功を自慢するだけのセミナーでは、お客さんは喜ばない。

お客さんの目線で、その実績を再現してあげられるノウハウが理想。

### ◎今の自分の実績に囚われない。今の自分に囚われない。

選手としての実績は大した事がなくても、指導者として大成する人はたくさんいます。

スポーツの世界に限らず、ビジネスの世界でもそれは同様。

### ◎今の自分の力量でやれる事を図らない。

苦手は必ず克服が出来る。だから今のあなたは関係ない。

将来的にどうなりたいのか？自分の理想に自らを合わせて行くことが重要。

## 第8章 飛躍へ 0 to 0 戦略の確立。

市川さんとの契約修了を迎えた後、私は更に学びと実益を取りに行きます。

ゴルフ事業は相変わらず順調。

鈴木さんの起業家コミュニティの販売代理店として契約を結び、それが、ゴルフ事業の他の収入の柱になりました。

その活動の中で、お客さんのアフターフォローや、コンサルティングサポートのやり方も現場で学ぶ事が出来ました。

なぜ？成功出来る人と、失敗してしまう人に分かれてしまうのだろうか？  
どうすれば？何をすれば失敗する人の数を減らす事が出来るのだろうか？

自分なりにそんな事も考えながら、仕事に奔走する日々。

忙しかったですし、大変であった事は間違いありません。  
ですが、忙殺という表現とは違い、毎日が充実している感覚がありました。

ちょうどその頃、鈴木さんの勧めで、小玉歩さんが主宰する Frontline Marketing Club（フロントマーケティングクラブ、以下 FMC）というビジネスコミュニティへの参加を決めます。

実は、鈴木さんは小玉さんの元でセミナー事業を学び、それを実展開させている。という事実を知りました。  
忠実に小玉さんの指導を実行し、その上での結果であると。

**小玉さんは、私に次のステージを見せてくれた人でした。**

年収は5年連続で1億円超え、何気なく身に付けている腕時計は700万円  
「クビでも年収1億円」という書籍の著者。

まだまだ上には上がいる。

自分はまだまだ目指すべきところがある、登るべき山がある。

現状で満足なんかしちゃイケない！

本当に刺激的な日々を過ごさせて頂きました。

今までも、それなりの事を学んできたつもりです。

必要だと思う事は片っ端から勉強しましたし、努力も重ねてきた自負がありました。

ですが、まだまだ吸収できる事がたくさんある。

その現実には、私は心を躍らせました。新しく知る事が嬉しい。次の課題が待ち遠しい。

もちろん、日々の運営を行いながらなので、

肉体的には大変でしたが、私はFMC会員の中でも、上位になれるよう、

本当に努力を惜しみませんでした。

そんな頃、私にもう1つのキッカケが巡ってきます。

ゴルフ事業でYoutubeのオペレーションにチカラを入れ始めた時、

どある教材を購入し、動画の編集などを勉強しました。

白石達也さんの「ハンモックユーチューバー」

この教材は、動画の撮影方法、編集の仕方、

魅せる動画はどうやったら作れるか？

動画オペレーションによる、イロハの部分を完全網羅していたモノでした。

事実、みうら倶楽部のYoutube動画は、この教材の内容を取り入れてから、

格段に反応が良くなりましたし、それに伴い売上もアップして行きました。

この教材は、コンテンツを自分で考えられる人であれば、

一財を築くのに十分なモノである事に間違いありませんでした。

私は感謝の意味も含めて、白石さんに連絡を取ります。  
ゴルフのチャンネルをもっている事、現在の登録者数、再生回数、  
それらの情報も添えて・・・

すると、白石さんから、今後行うべき事や、  
その再生回数をどう活かすか？の具体的なアドバイスを頂けました。

その後、白石さんとお会いできる機会にも恵まれ、  
動画マーケティングについての核をどんどんと吸収して行きます。

私は本当に白石さんの教材を信頼していました。  
動画マーケティングを勉強したいのであれば、この人について行くのが一番。

そう思い、白石さんが新しく立ち上げた、動画マーケティングを学ぶコミュニティ、  
ランドオブハンモックチューバーの代理店になります。

そして、その販売戦略として、  
**オンラインとオフラインの融合（0 to 0 戦略の構築）に乗り出すのでした。**

ネット上のオンラインコミュニティは、ネットだけで紹介するから、  
胡散臭く思われてしまう。

**だったら、直接人と会えば良い。**

セミナーを開催し、その中で商品の良さを伝える事に専念しよう！  
**逃げも隠れもしない！だから、積極的に人前に入る。**

私がこれまでに学んで来たネットショップの運営と、  
セミナー事業の2つを融合させる事で、  
私は新しい販売戦略の構築にチャレンジしました。



## 「売るモノ」「売る場所」「売り方」

基本の考え方はこれ。

メンターさんから教わった大切なビジネスの基礎。

市川さんと一緒に基礎を具現化し、自らの自信を取り戻した経験。

市川さんや鈴木さんとの猛特訓の中で習得したセミナーの技術。

小玉さんの元で学んだマーケティング技術の応用。

これまでに経験したネットでの販売戦略。

セミナーからセールスまでの一連の流れ。

全ての要素が盛り込まれた最速・最強の戦略。

『0 to 0 マーケティング戦略』と呼ばれるモノが、  
私の中でどんどん確立されて行きました。

**私は月収 1000 万円を達成します。**

何も出来なかった日々、悔しい想いをした日々、新しく勉強する日々、  
本当に大変ですが、やっぱり大きな結果を得ると、全てに意味がある事が解ります。

- 1：まずは、想い描く事。
- 2：学ぶ事の整理整頓。
- 3：優先順位付け。
- 4：勉強・実践
- 5：見直し・修正・改善
- 6：再度アタック

ビジネスに限らず、スポーツでも恋愛でも、理屈は同じだと思うのです。

夢や目標を想い描く事、それに対して近づこうと「行動」する事。

1度や2度の失敗で手を止めない。「原因」が必ず存在する。

ならば、その原因を「追究」し「改善策」を練る。それを「処理」する。

成功までの道のりは、実はこれが一番「堅実」で、「成功の確率」が高い。

また、FMC は、ビジネスで成功する！という同じ志の人達がたくさん居てくれた事も、私の成長を後押ししてくれた要素である事に間違いありません。

メンバーがこんな目標を達成した！こんな成功をした！

日々、こんな情報が舞い込んできます。

「俺も負けてられない！」毎日が刺激的で、自然と頭も手も動くようになっていました。

鈴木さんが FMC 主催の大型セミナー（ゴールデンルールセミナー2014）に登壇し、500 人の前で話をする姿を見た時も・・・

**いつか自分も、こういう規模のセミナーでスピーカーをやってみたい！**

- ・それを達成するのに、足りていないものは何か？
- ・それをどうやって掴みに行くか？ 補える何か？（誰か？）は存在するのか？
- ・今、何をすべきなのか？
- ・それが出来たら、次に何をすべきか？

こうやって、ゴールに近づく事を意識し、その通りに行動する。

行動する事を惜しまない。躊躇わない。

## **死ぬこと以外はかすり傷**

だから行動を重視する。行動の先に正解のカタチがある。

そう思い込んで私は前進する事だけを心掛けました。

もちろん、日々不安に思う事や、失敗を恐れる気持ち、実際に失敗を経験する事も、数多くありましたよ。でも、そこで止めたら元の位置ですからね。

はじめたら止めない。勝つまでやれば絶対に負けはない。

決してスマートではありません。

ですが、私はそうやって日々の仕事に向き合いました。

その結果、FMC 主催ゴールデンルールセミナー2015 の講師の 1 人として、500 人以上の前で講師をする事も叶ったのです。

ゴールドルールセミナーでは、500名以上のリスナーの皆さんの前で、0 to 0 マーケティングの可能性のお話をさせて頂きました。

### **私が最初にやったセミナーの参加者は4名**

そこから約1年半、私は500人の前で講義をするセミナー講師になれたのです。

**やれば出来る。成せば成る。**

本当に貴重な経験をさせて頂き、今でも感謝の気持ちでいっぱいです。

正直、500人の前で話すのは、相当緊張しました。

ですが、この時もやはり、猛特訓を繰り返した私です。

練習は絶対に裏切らない。結果が応えてくれる。

そう信じ、練習の成果を存分に発揮しました。

本当に何も出来なかった。本当に何も知らなかった。

自分が一番弱いと思っていた。

正直、心が折れそうになった事も、ポキッと折れた事も、

何度となくあった。

私は、その度に人に救われた。人に救ってもらった。

折れそうになった時に、添え木になってくれた人がいた。

折れた心を繋ぎ合わせて固定してくれた人がいた。

物事を教えてくれた人、協力してくれた人、否定してくれた人、

刺激をくれた人、助けてくれた人、

様々な人との出会いがあって、私はここまで成長出来たのだと思います。

本当に、私に関わってくれた全ての人に、感謝の気持ちしかありません。

## 第8章 教訓

### ◎上には上がいる。現状で満足しちゃイケない。

もちろん、人によって目指すべき場所、環境、結果は違います。だから、あなたが満足するところまで、夢が叶ったのであれば、その先の事は強制しませんし、出来ません。ですが、まだ上にステージを上げたい！とあなたが望むなら、必ず今よりも上のステージは存在します。これは、人生の終わりを迎えるその日まで、続いていくと私は考えます。

### ◎周りの仲間と切磋琢磨しよう！

ビジネスは人と競争するものではありません。大切な事は、あなたが満足できるか？あなたのお客さんを満足させてあげられているか？だと思います。ですが、共に目標に向かって頑張る仲間からは、本当に良い刺激をもらえます。物事を教えてくれるメンターも大事ですが、共に学び、共に成長する仲間も是非大事にしてください。

### ◎人生、変わる時は一瞬

長い長い道のりの末に成功を掴むと思いがちですが、目標に向かって、目標達成に向かって日々行動を起こしていると、色々な事や、人、モノが絡み合う時が必ず来ます。その時に、人は大きな成長と大きな変化を得られる事になるでしょう。もちろん、残念ですが簡単じゃないですよ。私も簡単ではありませんでした。ですが、環境が大きく変わる訳です。何が言いたいのか？解りますよね？

### ◎全ての人に感謝しよう！

あなたの成長はあなた1人のモノではありません。共に協力してくれた人、応援してくれた人、許してくれた人、見守ってくれた人、助言をしてくれた人、反対をしてくれた人、教えてくれた人、認めてくれた人、全ての人があなただの成功に関わっています。

素直に、全ての人に「感謝」しよう！

**◎はじめたら止めない。**

人が成功するまでの道のりで、一番大変な事は「はじめる」事です。  
チャレンジをスタートさせないとゴールはありませんからね。  
実は、ここを乗り越えられる人が意外に少ないのです。  
そこをどうにか乗り越えて、チャレンジが出来たのであれば、止めない事。  
止めさえしなければ、必ず成功は近づいてきます。

**◎思い描く、組み立てる。**

夢であっても、純粋な目標であっても、大切な事は組み立てる事。  
何があればそう成れる？今、何が足りない？何を学べば良い？  
ただ漠然と成りたい！と想っていても、なかなかそれは得られません。  
自分なりに結構です。組み立ててみて、何から始めるのか？を決めましょう。  
これが出来れば、やれる事は無数に存在する事に気付くはずです。  
だからあなたが手を止める理由はない。あなたの想いの強さだけ。

**◎死ぬこと以外はかすり傷**

誰かのブログで読んだ言葉ですが、本当にその通りだと思います。  
小さな失敗を極度に恐れるあまり、行動が先に進まないのでは、  
本当にもったいない。ただただ勿体ないとしか言い様がありません。  
ビジネスの世界で致命傷を負う確率の方が少ないのが現実です。  
サーキットのレーサーやスタントマンのように、  
肉体的に危険性を伴う事はほぼありません。だから大丈夫！

**◎技術を身に付ければ、売るモノは必ずみつかると。**

私は猛特訓の中でセミナーの技術に磨きをかけました。  
すると、自然と「売るモノ」が自分の周りにたくさんある事に気付いたのです。  
自分の商品やサービスはなくても、月収7桁は十分に達成出来る。  
私は行動を優先した結果、この事実気付く事が出来ました。

あなたがここに気付いて、学びを始めるか？否か。行動を始めるか？否か。  
実は、ここはかなり重要なポイントです。

## 第9章 0 to 0 マーケティングとは何ぞや？

私には、本当に苦しかった時期がありました。  
愛想笑いをしに、夜行バスへ乗る劣等生だった日々。

教えてもらった事が消化出来ず、悔し涙を流し続けた日々。  
終わりの見えない地道な作業に、幾度となく心が折れそうになった日々。

今となっては、全てに意味があり、この経験があったからこそ、  
現在の環境に辿り着く事が出来た。そう考える事は出来ています。

ですが、本音は「もっと早く、ここに気付くべきだった。」です。

これまでやってきた事があったからこそ、上手く行った！？とか、  
そんな風に苦労話を正当化したい自分もいますが、そういう問題ではなく、  
**シンプルで合理的で、且つ、大きな成果を出す事の出来る戦略。**

それが、0 to 0 戦略です。  
もっと早くここに気付けていれば、私はもっと早く成功出来ていたはずです。

オーツーオー = Online to Offline の略称であり、  
現在、最も可能性のあるマーケティング戦略と言われています。

ネット上（オンライン）から、リアル（オフライン）への行動を促す施策のことや、  
オンラインでの情報接触行動をもって、オフラインでの  
購買行動に影響を与えるような施策の事を 0 to 0 と言います。

例えば、街のパン屋さんが HP や Facebook で割引クーポンを配布し、  
その使用を目的に実店舗に来店してくれる人の増加を見据える。

こんな事例も 0 to 0 と表現して良いでしょう。

0 to 0 マーケティングの一番のキモは、インターネットだけで完結しない。

ここが一番重要な要素になります。

これまで多くの方々が、インターネットを使って、  
自らのビジネスに挑んできました。

あなたも、その1人かもしれませんね。

ですが、多くの方々は「ネットで・・・」という概念に囚われてしまい、  
インターネットが手段（ツール）である事を、忘れてしまっています。

もちろん、過去の私もその1人であると言えますが（汗）  
私達ビジネスユーザーは、ネットという媒体を神格化し過ぎたのかもしれない。

ビジネスは手段 お金も手段 インターネットも手段に過ぎない。

この事実を、ほんの少し気付くだけで、実作業がシンプルになり、  
体系立てる事が出来るようになり、実務レベルでも迷いが生じなくなります。

**よし！ネットを使ってお金を稼ぐぞ！！**

多くの方々が抱く感情で、実際に多くの方々がチャレンジしてきました。

アフィリエイト、メルマガ、ブログ、オークション・・・ その他 たくさんの手法

これらで失敗する人の多くの例は、

**テクニカルな事が多すぎて、その技術を習得する前に息絶えてしまう事。**

決して、失敗した人に原因がある訳ではなく、

そもそものやり方が、イメージ以上に難しい事だった訳です。

0 to 0 マーケティングは、技術の要らない（難しくない）ネットの使い方をし、オフライン（リアル）での活動と絡める。

リアルとネットを融合する事で、とてもバランスの良い戦略（仕組み）が出来上がり、収益化がどの戦略プランよりも速い事が言えます。

また、収益化が速いので、経済的にも精神的にも余裕をもった環境で、少しずつ、ネットの活用を深く学ぶ事が出来るようになるのです。

2016年から、私はこの0 to 0 マーケティングを指導する活動もしています。

なぜならば、あなたの夢を叶える為に、必要な手段とされる資本（お金）を、あなたの成長と共に、よりスピーディーに、より確実に取りに行ける手法だからです。

私と同じように、口下手でリアルな世界（オフライン）での活動に自信が持てなかった人達が、ほんの数ヶ月でゼロ～100万円、200万円という結果を得る。

そんな実例の数も着々と増えてきました。

今後、もっと多くの人にこの戦略を体験してもらいたい。  
そんな風にも考えています。



## 最終章 現在（いま）

ここまでお読み頂いたあなたに1つ言わせてください。

ここまでお付き合い頂き、本当にありがとうございます。  
そして、もう少しだけ、お付き合いください。

私自身、本当にゼロと呼べる地点からのビジネススタートでした。  
ゼロからはじめ、マイナスになり、マイナスの状態から現在に至ります。

ここまで綴ってきた事は、全て現実に関った事でノンフィクションです。

様々な出会いがあり、別れもあり、失敗もあり、時に心が折れそうになり、  
実際にポキッと折れて、それを繋ぎ合わせて、今日までやってきています。

これは、私だから出来た事なののでしょうか？ いや、私はそうは思いません。  
私がやって来た事は、今、思い返してもシンプルな事の積み重ねだと思えます。

### 「はじめる」「続ける」「諦めない」

1つ1つを切り取ってしまえば、これだけシンプルな事として、表現が出来ます。  
これは、現在のあなたにとっても同様だと信じて疑いません。

あなたの夢が叶う確率は100%です。

あなたがチャレンジをスタートさせる事が出来て、  
そのチャレンジを何があっても続ける事が出来て、達成するまで諦めない。

あなたの想いが、「本心」から来るものなのであれば、あなたの夢は叶って然り。  
「自然な現象」と言えるでしょう。

だから是非、あなたは「はじめる事」を始めてください。まずは一歩目です。

そして、現在でも、私はまだまだチャレンジを続けています。  
きっと、今のチャレンジを成功させても、まだ先を見据える事でしょう。

自分にとってのゴールは、まだまだ相当先にあるようです。  
それが何処か？いつまで続くか？これは今の私には解りません。

私は常にチャレンジャーでありたい。いつだって挑戦者でありたい。  
今は本気でそう考えている毎日です。

さて、現在の私ですが、  
主に後進の育成にチカラを入れています。

私だから出来た事ではなく、あなたにもこの経験をしてもらいたい。  
そう思い、日々、成功を志す人達と一緒にビジネスをしています。

やり方や方法論は人によって違うかもしれません。  
私と同じ道のりを歩んでください。とも言いません。  
あなたはあなたのやりたい事で、是非、あなたの夢を成就させてください。

**あなたの夢は必ず叶います。**

あなたが始める事を選択し、行動する事に重きを置き、  
最後まで諦めるという決断を選ばなければ・・・  
あなたの夢が叶う確率は100%だと、私が断言しましょう。

私は、そんなあなたの「チカラ」になれるかもしれません。  
いや、もしあなたが望んで頂けるのであれば、私はあなたのチカラに成りたい。

今回、私が自分物語を綴った理由も、

**今、くすぶってしまっている人のキッカケの1つになれば、**

そう考えて、これまで自分のメディアではお話をしてこなかった内容も、  
包み隠さず書いてきました。

実は、まだまだ書ききれない部分もあります。

本当はもっともっと紹介したい人もいます。

(今回、登場させられなかった人達には、本当に申し訳なく思っています。)

多くの人達が、私の成功の要素の1つ1つです。

是非、出逢う事を躊躇しないでください。

さて、あなたはどんな感想を抱いてくれたでしょうか？

- ・オモシロいと笑って頂けた箇所はありましたでしょうか？
- ・つまらない！と読み飛ばした箇所はありましたでしょうか？
- ・コイツ馬鹿だなと、卑下して頂ける箇所はありましたでしょうか？
- ・三浦ってスゴイじゃん！と感心してくれた箇所はありましたでしょうか？
- ・私もそう思う。と共感してくれた箇所はありましたでしょうか？
- ・いやいや、三浦それは違うぞ！と否定して頂ける箇所はありましたでしょうか？
- ・勉強になる。と思ってくれた箇所はありましたでしょうか？
- ・感動してくれた箇所はありましたでしょうか？
- ・三浦のように成りたい！と、憧れを抱いてくれた箇所がありましたでしょうか？

どんな感想をあなたが抱いてくれたとしても、

私はあなたにこう言います。

**「感謝します」** と。

そして、私はそんなあなたとお会いできる日を楽しみにしています。

どんな感想でも結構です。もし、あなたが何かを感じてくれたのであれば、是非、私にコンタクトを取ってください。(メッセージを送ってください)

メールアドレス：[info.miurahiroki@gmail.com](mailto:info.miurahiroki@gmail.com)

Facebook：<https://www.facebook.com/miurahiroki>

※友達申請も随時受付しております。

「起業物語読みました！」のメッセージ共に友達のリクエストを頂ければと思います。

何の特典もありません。(笑)

感想を書いたらプレゼントを差し上げます！  
なんて手法を私はとりません。

あなたの自主的な行動を私は望みます。

なぜならば、煽られた行動は燃料切れが速いのです。  
あなたが本気になってくれる事を、私は第一に望みます。  
そして、あなたが本気になってくれたら、私はこの上なく嬉しいです。

自分で言うのもおこがましいですが、私は本当にゼロの状態から、  
いや、むしろマイナスの状態から、成功のカタチを手にする事が出来ました。

あなたの現在の環境は、私の想像では計れません。  
だからこそ、あなたの事を私に教えてください。

私には、まだまだたくさんの夢があります。

その夢の1つが、あなたの夢を叶える事です。

クサイと笑ってください。胡散臭いと怪しんでください。  
どうぞ、思いっきりバカにしてください。ですが・・・

**これは私の本心です。**

さて、名残惜しいですが、そろそろ締めましょう。

最後までお付き合い頂き、本当にありがとうございます。  
あなたには「感謝」の言葉しかありません。

この物語を読んだあなたから、正直な感想を頂けると嬉しいです。  
是非、あなたからの感想をお待ちしております。

メールアドレス：[info.miurahiroki@gmail.com](mailto:info.miurahiroki@gmail.com)

Facebook：<https://www.facebook.com/miurahiroki>

※友達申請も随時受付しております。

「起業物語読みました！」のメッセージ共に友達のリクエストを頂ければと思います。

そして、いつの日か、あなたとお会いできる日を私は待っています。

だから、この言葉で締めます。 今後とも宜しく願い致します。

三浦紘樹