

横須賀てるひさの作り方

◎出身

◎両親と兄弟

→経営者の発想はあとからつけられる。そもそも小さい頃を嘆いてもあんまり意味がない。

◎行政書士を目指そうと思ったきっかけ

→最初は適当。すべて理想通り、かつこいいはない。ただ、士業の創業は後付けでもいいからつけた方が良く、
調子に乗っていた自分から急落。

行政書士
就職活動 → 中村天嗣
転職の
秘訣
強い精神を持つ

◎引きこもりから逆転復活まで

→毎日何を考えていたか？口が聞けなくなる。

◎収入はどうしていたか

→先輩からもらう微々たる仕事。「ありがとう」とか「感謝」のレベルを下げる。
人生落伍者なので、会う人すべてが師匠。メンターはいない。
預金残高 23 円。追い詰められると人は動く。 × を取り

日本では中村天嗣が正しい
せしむる
（いぬ）
先ずから

◎高い理想なんて敵わない日々

→「楽々」なんて方法はなかった。経営・経験は実戦で学んだ。知識は図書館で手に入れた。2003年の月商の平均は10~20万円程度。貧乏だった。

手帳、写真 → ダメ 「成りゆき」

◎営業はとにかくやってみるしかない

→やったあとの検証が重要。個人的な意見より第三者の意見が重要。

営業のうたは45分
最初は7分
1ヶ月
競合
2ヶ月にやらせた
2ヶ月にやらせた

◎時流に乗ったブログ時代。

→2003年9月8日、楽天ブログ開設。ただし、名前もハンドルネーム、写真も出していなかった。「さらけ出し」ができていなかった時期。

問題
解決
の
道

◎九州ベンチャー大学、栢野克己氏との出会い。

→ 11月1日。ブログで知り合った士業の先輩から、栢野克己氏のセミナーの誘いを受ける。受講費8000円。交通費・宿泊費数万円。長距離バスの存在も知らなかった世間知らずだった。新幹線の切符の買い方も知らなかった。

◎私を変えたのは、「人に会うこと」と「移動」

→もし、東京で開催されるのを待っていたら、今の自分はない。自分自身の情報はすべて出し、真っ向勝負することに。ブログも実名で登録。顔写真も公開した。

早稲田もこの頃か
母の向かい側

しんけん云云、ハヤ書店

長時間労働

（平塚家）
7/30日

◎2004年、それでもまだ迷う。

→ネット上の法務相談で数万円から十数万円。会社の設立やその他の許認可で10万円前後。食えているは食えているが、微妙なライン。思い切って「会社設立」に絞って極端にアナログ営業をやってみた。1回30名ほどのセミナーで懇親会があるものに参加。名刺交換をし、お礼状を出し続けた。絞った結果、一時的に仕事は減った。その後、紹介で仕事が増え続けた。

7.12
+ 4.8

ただ、ワークライフバランスとかは無視。今でこそゲーム・漫画好きとか言っているが、創業から4年はほぼ触れてない。

金のやりとり
はたか
さしあつていい

← 2003年から手回しバインダー
様々9に似てます? 年配の方

◎はじめてのセミナー

→セミナーを受け続けていたが、このままではお金を払うだけになってしまうと考え、自分でやる側に回ると決意。よくわからない警告をもらった。でも知らない。行政書士になることを選んだのは自分だが、生き方まで他人に決められることはないと言われ、初めは集客8名。うち知り合い6名。人数はある種どうでもよかった。ただ、実績がほしかった。ここから紹介でセミナー依頼が増えていく。

（しんけん）
7/30日

◎行政書士で売上100万円達成

しかし、想像以上に忙しく、思っていたものと違うと感じる。まだこの頃は経営もマーケティングもあまり知らなかった時期。そこで、なんとか成功者の仲間入りがしたいと思って、活動を開始。年収1000万円か本を出すことを決意。

「アラビヤ」(X)P
「ゴク」E7-2 Δ

◎本はどのように出したのか?

当時、出版がちょっとしたブームになっていた。吉田浩さんとのエピソード。

「やや/せんエピソード」

◎ライブドアで最年少講師

→いきなり来たビッグな話。

人脈 - 7かい

人からもらった(仕事は面白い)

◎マスコミ掲載が増える

→最初の1回はまぐれ。あとは結局のところ人脈が多い。

「仕事」
「と」
「こと」

◎2005年、成功の影に。

批判(7)

→会社をつくった。最初の印税。大金。しかし・・・本もほったらかし。祖母の死。いろんなことが大事になった。資格業界に恩返しすることを決めた。

自分の仕事と3000円

「文章」(28)704

◎2006年、出版最大のチャンスが。

新会社法関係で勢いに乗り、1年の間に8冊を出版。これだけ書けばもう誰にも超えられることがないと考えた。ただ、実際のところは華やかな反面、スタッフが入っては辞めを繰り返し、悩んだ時期。2007年2月。ついにひとりになる。

「つ」
「ま」
「な」
「る」
「の」
「は」
「?

◎あれから4年。

- ・いろいろな人に頼ること
- ・目的をハッキリさせること
- ・お客様のほしいものをできるだけ提供すること
- ・ビジネスと成功法則は別物であること
- ・会社の社会的意味を考えること

社内 - 1000円

「大金」

「リ」=「2」-「P」
「□」の「F」=「Z」

「士」

「の」

「の」