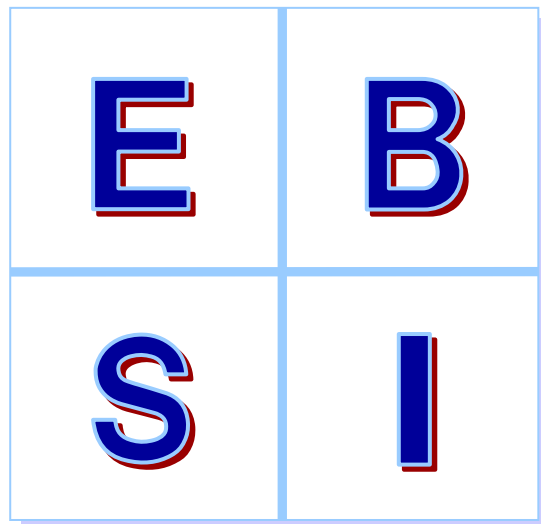


【新時代の起業マニュアル書】

【継続的】かつ【自動化】して収入を増やす方法

アラシ@業界No. 1の男前



※当レポートは、著作権で守られています。無断で複製・転載・配信することを禁止します。
ご注意ください。快適なインターネット環境へご協力ください

こんにちは。
アラシです。

このたびは僕のレポートを、ダウンロードしていただきありがとうございます。

まずはこちらをご覧ください。



かの有名な『金持ち父さん貧乏父さん』という本です。これをきっかけに、多くの方が成功者となりました。今現在、成功者している方々の話を聞いていると、ほとんどの方がこの本に影響を受け、今に至ると言っています。

つまり、この本は**多くの起業家を輩出したこと**になります。
しかし、それとは逆に、**多くの失敗者を輩出した**とも僕は思います。

それは、この本の内容が間違っているのではなく、この本を読んで勘違いする日本人が多くなったということです。

目次

■はじめに

■『金持ち父さん 貧乏父さん』の誤解

■4つのクワドラントの概念を変える

■Eクワドラントは『従業員』じゃない！！

■Sクワドラントは凄くない！！

■Bクワドラントは【継続】と【自動化】！！

■Iクワドラントは『投資家』じゃない！！

■あとがき

■ はじめに

まずは簡単に僕の自己紹介から。

詳しいプロフィールはこちらからにあります。

僕のブログです。 ⇒ <http://ameblo.jp/arashisukisukidaisuki/theme-10056522118.html>

僕は現在、主にリアルビジネスで企業コンサルをし、インターネットではアフィリエイトを中心とした事業を行っています。

リアルビジネスでもネットビジネスでもどちらも収入を確保できるようなアドバイスをしております。詳しくはブログのプロフィールに載せてあるのでこちらでは省きます。

これまでも多くの方々とお会いし、多くの事業を展開し、貴重な体験をして、今の僕があります。そんな中で、僕が最近強く思うのは、「時代がとてつもないスピードで変化している」ということです。

今や時代は起業ブームです。

若い年齢で起業し、または起業家を夢見て努力している方々が非常に多い。
また、それを支援する書籍や商材、セミナー等も多くあります。

しかし僕は、それら多くの起業マニュアルたるものに疑問を感じてならないのです。

簡単に言えば、

「本当にそれで起業家になれるのか？」

「起業家として、目標を達成できるのか？」と思うのです。

そのいい例が『金持ち父さん貧乏父さん』です。

本レポートは、**一種の『新時代起業マニュアル』**です。

今、僕が実際に若い世代の起業家志望の方々に対して、コンサルを通してお伝えしていることをレポートにまとめました。

僕が『金持ち父さん貧乏父さん』という本に疑問を感じ、いえ、正確には『**その本を読んだ人**』に**疑問を感じ**、僕自身が作り上げたオリジナルの考えをもとに、実際に事業を展開し、その体験から学んだことが、このレポートの中心的な内容となっております。

それが同時に、今の時代に最適な起業家への道しるべになるかと思います。なので、新しい起業の仕方を参考にしていただけたらと思います。

長い前置き失礼いたしました。

それでは始まります。

アラシ

■ 『金持ち父さん 貧乏父さん』の誤解

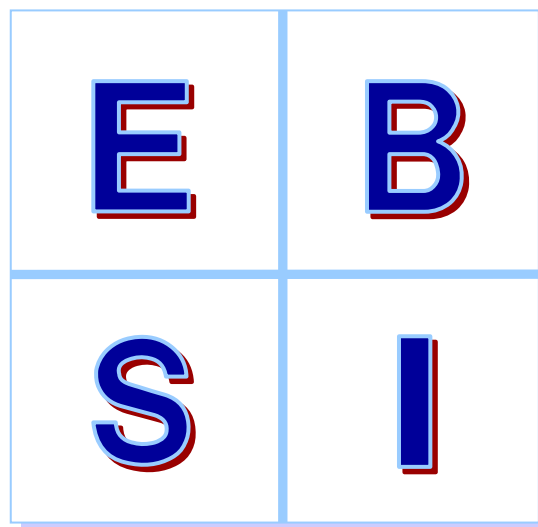
ロバート・キヨサキ氏が書いた『金持ち父さん 貧乏父さん』は、多くの読者に、お金について真剣に考えるようになったと思います。

しかし、事例がアメリカ経済だったということもあり、日本人の僕らにはピンとこなかったというのが本音ではないでしょうか。

もしかすると、「最終的に投資や不動産ビジネスやって金を作ろう！！」という誤解を生んでいるような気がします。

そして、この本の最大の誤解は、4つのクワドラントの話です。
この本には、人には4つの生き方の種類(クワドラント)があると言います。

それがこちらの図です。



4つのクワドラントとは以下のようになっています。

Eクワドラント：Employee (従業員)

Sクワドラント：Specialist (自営業者)

Bクワドラント：Business Owner (ビジネスオーナー)

Iクワドラント：Investor (投資家)

さて、この本の一体何が日本人に誤解を招いているのか。次章から詳しくお伝えしていきたいと思います。

■ 4つのクワドラントの概念を変える！！

『金持ち父さん貧乏父さん』というベストセラー本があります。その本には、人には4つのクワドラントがあると記されています。

E：従業員

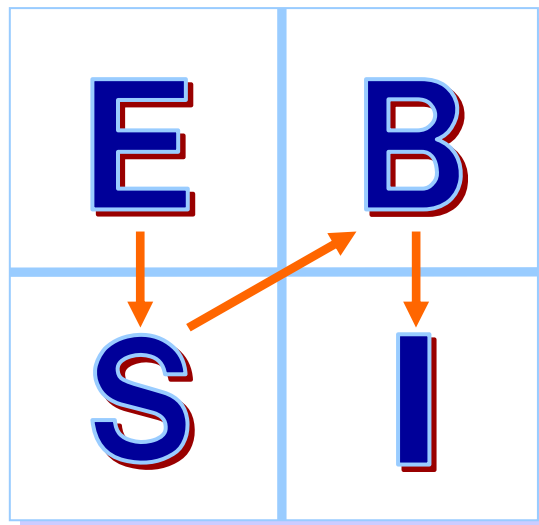
S：自営業者

B：ビジネスオーナー

I：投資家

しかし、この4つのクワドラントのことで、大きな誤解があります。

それは、「**順番に4つのクワドラントをクリアしていこうと考えること**」です。



EからS、SからB、BからIというようにステップを踏んでクワドラントを進めていこうと考えている方が多いかと思われます。しかし、**これは完全に間違い**です。

これは何がいけないかというと、2つあります。1つ目は、『**これができるのは、もともと才能がある人のみ**』ということと、2つ目は『**このやり方ではもう古い！！**』ということ。この2つです。

単純に例をだすと、

1.
Eクワドラントのサラリーマンをして、
会社での評価が上がり、ある程度のポジションに就き、
2.
力がついたので独立してSクワドラントになり、
3.
会社をいくつも増やしてBクワドラントになり、
4.
引退してIクワドラントの投資家になる。

このステップは理想なのですが、昔の優秀なエリートのやり方なんですよね。今これやろうとすると、日が暮れます。Iクワドラントになるのは、50～60歳くらいなのではないでしょうか。

逆に言えば、今の時代なら、これよりももっと早くできます。そして、順番通りにやる必要など全くないのです。

このレポートで僕が伝えたいことは、「**最終的には4つのクワドラントの『いいとこだけ』を早い段階で同時に手に入れること**」を目指します。この考え方が同時に、今から起業しようと思っている人達にとっては、新時代の起業マニュアルとなるのです。

「4つのクワドラントを同時に手に入れるなんて本当に可能なの？」と思われたかもしれませんが、本当に可能です。

いえ、そうしないといつまでたっても起業もできないですし、目指すべきクワドラントに進めないと思います。

では具体的にどうすればいいのか。次章からそのステップをお話ししていきます。
ポイントは、**クワドラントの概念を根本から変えること**です。

■ Eクワドラントは従業員じゃない！！

まずはEクワドラントの誤解を解くことから始めます。

先ほどもいいましたが、クワドラントの概念を根本から変えることをします。

多くの人は、Eクワドラントをものすごく嫌います。

「会社員なんて奴隷だ～」 「もう二度とならないぞ～」 とか言って。

でも僕の中では、Eクワドラントは魅力的ですね。なぜなら、『安定』していますから。『固定給』がありますから。

ここがEクワドラントの『いいところ』です。ここを勘違いしないように。

この本がなぜ、Eクワドラントから抜け出すことを進めているかというと、

『会社(他人)のために働いている』という『概念』がまずいといっているだけなのです。

『従業員であるという状態』を否定しているわけではないのです。

会社から貰う『固定給』が、『決してお金持ちになることができない状態』に固定されているということに気づかずに、会社(他人)のために、必死に働き、歯車となり、固定給に満足し、自分の成長もできないという状態が、Eクワドラントの問題なのです。

ここで概念の根本を変えましょう。Eクワドラントにも非常に魅力的な部分があります。それが、先ほど言った『安定』です。Eクワドラントの『安定』というのは魅力であり、否定するところではないのです。逆にいえば、その『安定』に焦点を絞ればいいということです。

つまり、Eクワドラントとは、『従業員』ではなく、『安定』であると思えばいいのです。そう、『概念』を根本から変えるのです。

すると具体的にどういう行動ができるかという、起業したいからと言って、E クワドラントを今すぐ辞める必要はないのです。

あくまで将来起業するために、最低限の『安定』を確保するためのツールとして E クワドラントに属するのです。

会社というのは、最終的に、お客様を喜ばせればお金をいただくことができればオッケーなんです。その間の会社員のプロセスや動機は特に問題ありません。

つまり、会社のために働こうが、自分の夢のために働こうが、いやいや働こうが、最終的にお客様が満足してくれればそれでいいんです。だから、『安定』の確保に徹底することは何も悪いことではないのです。

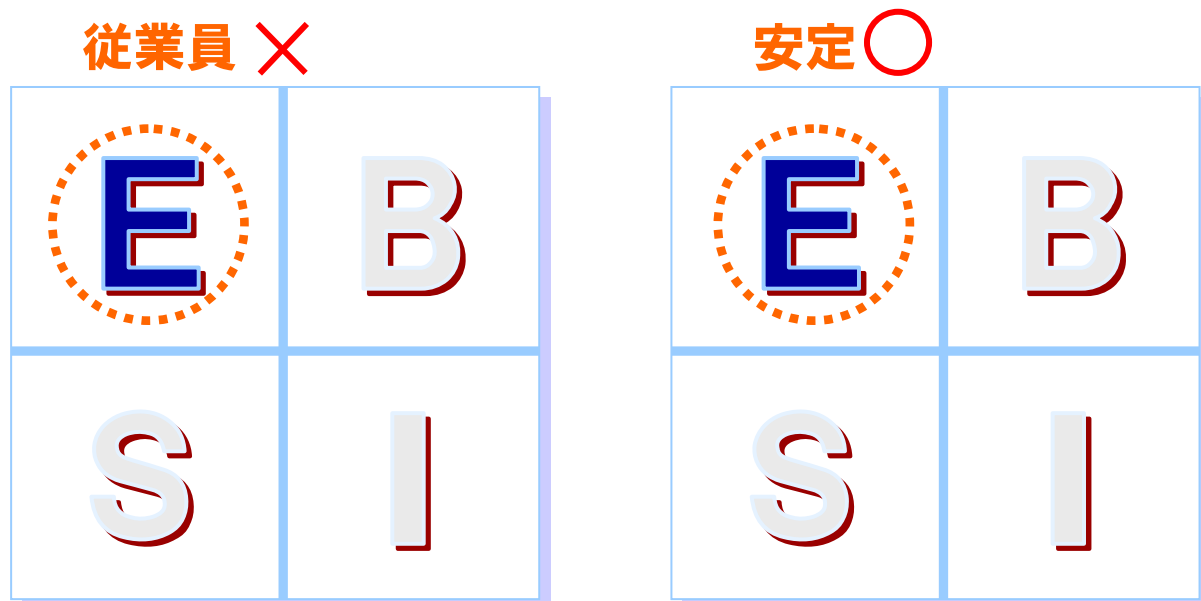
『安定』を確保するためのツールだという概念があれば、サービス残業しなくていいし、会社の理念に従わなくてもいいし、会社のために生きなくていいんです。ただし、結果を出して、お客様が満足すれば。

もしそれができなくて、会社をクビになっても特に問題ありません。将来起業するのであれば、どうせいつか辞める職場なのです。次を探せばいい。人一人が生きていくためには、正直月20万円あれば、十分生活していけます。その20万円という『安定』を確保するために、E クワドラントに属せばいいのです。

なので、それ以外のことは会社でやる必要ありません。それ以外のことをしようとするから、時間が奪われ、ストレスがたまり、E クワドラントからいつまでたっても抜け出せないのです。

こうすることにより、『安定』の確保だけを目的とする、E クワドラントの『いいところ』だけを得ることができました。それにより、会社のストレスも少なくなるし、モチベーションの維持もできるようになります。

そして、心と時間の余裕ができます。それにより、次のステップSクワドラントの『いいところ』を手に入れる準備ができるのです。



さあ、それでは次章ではSクワドラントについてのお話です。Sクワドラントにも大きな誤解があります。なぜなら、Sクワドラントなんて、簡単になれるからね♪

■ Sクワドラントは凄くない！！

ここまでこの4つのクワドラントは、 $E \Rightarrow S \Rightarrow B \Rightarrow I$ というように、順番通りに目指す必要はないというお話をしました。最終的には4つの『いいところ』のみを『同時に』手に入れることを目的とします。

でも、唯一順番が必要な箇所があります。それが、 $S \Rightarrow B$ というところです。

それではまず誤解を解きます。

それは、「 $E \Rightarrow S$ を目指すこと」です。これは誤解です。

これをやることは非常に危険です。

なぜかという、これは能力のある人ならば勝手にできることであって、僕らのような一般人には難しい芸当なのです。

『社内の営業部の中でトップをとる』

『社内の同期でトップをとる』

『社内で誰にも負けない企画を作る』

こんなことができる人のみです。

ではどうすればいいか。

「もし今Eクワドラントならば、それとは違う分野のSクワドラントになればいい。」

それだけです。

同じ分野でEからSになろうとするから厳しいんです。

今の時代なら、誰でも、今すぐにでも、Sクワドラントになれます。しかもコストゼロで。

さて、それは何でしょう？

それは、『インターネットビジネス』です。

これは、実際僕がやってきて、現在も行っている事業です。

「え～、なんかインターネットビジネスって難しそう。。。」「って思いましたか？

そんなことはありません。今すぐ家にあるいらないものでもネットオークションに出品してみてください。何かしら売れるでしょう。

おめでとうございます！！

これであなたはインターネットビジネスで起業しました！！

Sクワドラントの仲間入りです。

意外ですか？

詳しく説明する前に、まずはここで、Sクワドラントの誤解を解きます。

それは、**Sクワドラントは、『別にそこまで凄くなくてもいい』という事実**です。

Sクワドラントって、『自営業者』っていうくらいだから、なんかすごい人ってイメージがありません？

そんなことないですよ(笑)

今では1円でも会社を興せる時代ですし、自らの手でキャッシュを生み出すことができれば、それはSクワドラントなのです。それを可能にするのが、『インターネットビジネス』です。

『インターネットビジネス』といってもたくさんあって、その中でも僕は**アフィリエイト**をおススメします。

アフィリエイトとは、簡単に言えば、**サービスの売り手と買い手をネット上でマッチングさせて、ビジネスに発展したら、その売上の一部を紹介料(マージン)として自分がいただく**というものです。

なぜこのアフィリエイトがおススメなのかというと、「**ゼロから作り出すものが何もないから、リスクがない**」という点です。

戦後と違って、今はモノが売れる時代ではありません。モノなんか溢れていて、似たような商品、サービスばかりなので、各々が付加価値をつけないと売れないのです。

つまり、今の時代で、**何か新しいことを生み出して起業するというのは難しい**のです。そして、恐ろしいほどのスピード時代です。仮に新しいことを生み出しても、簡単にさらなる新しいものに塗り替えられてしまいます。

そこでアフィリエイトというのは、自分自体がサービスというわけではないのです。つまり、**本当にいい商品(サービス)を、本当に必要としている人達に伝えることを目的**としています。

なので、自分にはコストがかからないし、かつ、時代やニーズに合わせて常に柔軟に変化していくことができるのです。自分に必要なものなど何もありません。しいて言えば広告する媒体でしょう。

でもその媒体も、今ではブログやメルマガなんかが無料で始められます。昔みたいに自分でチョコチョコ HP を作る必要なんかないのです。

このようにインターネットビジネスで、自分でキャッシュを生み出すことができたと言えます。つまり起業したのと同じなのです。

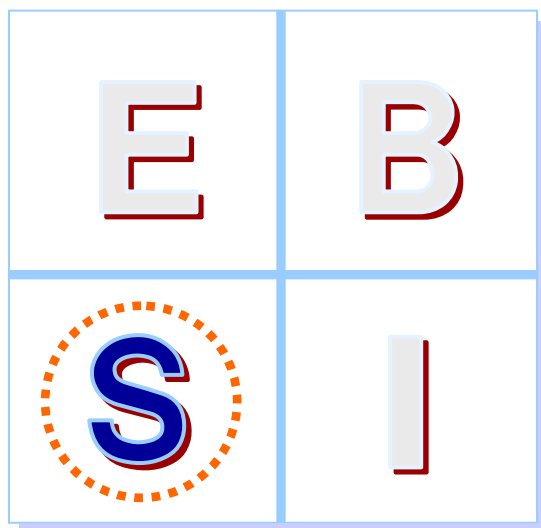
Sクワドラントなんて、今の時代簡単にできます。
アフィリエイトの報酬額にもよりますが、別に月商5万円でもいいんですよ。

でもここからが超重要。この月商5万円を、**いかに【継続的】、かつ【自動的】に続けるか**。
これがSからBに行くということです。Bクワドラントとは『ビジネスオーナー』。自分が
いなくてもお金が回るシステムを所有している者です。

アフィリエイトで稼いだ月5万円を、継続的に自動化するシステムを構築することができ
たら、Bクワドラントに行けるのです。

ではどうやって、アフィリエイトで継続的かつ自動化するか？

それを次章でお伝えします。



**Sクワドラントは今すぐ始める
(インターネットビジネス)**

■ Bクワドラントは【継続】と【自動化】！！

さあこれで、Sクワドラントとして、インターネットビジネスで（例として）月収5万円を手に入れることが可能になりました。

でも今月5万円でも、来月0円では意味がありません。ビジネスをしていく上で、**継続的に売上を上げるようにしなければいけません。**

そこで何をするかというと、『**検証**』するのです。

なぜ自分は「今月5万円を稼ぐことができたのか？」ということを客観的に検証するので。こうして検証することによって、稼ぐシステムのからくりがわかり、次から意識的に自分でシステムを作れるようにすればいいのです。

たとえば僕が実行したのは次のようなことです。

僕はアフィリエイトにおいて、**メルマガで情報商材をアフィリエイト**していました。メルマガでアフィリエイトする場合は、メルマガの配信数、配信時間帯、文章内容等が非常に売上に左右されるので、客観的に検証することで、その法則をつかむことができました。

そして、その法則がわかれば、その通りにやれば、来月も同じ収入を得ることができるのです。検証することにより、【継続】を確保することができます。

では次に、どう【自動化】するか。

実はアフィリエイトをする際に、メールというものが非常に重要になってきます。なぜなら、顔の見えないバーチャルな世界の中で、お客様とダイレクトにコンタクトをとるために必須だからです。

しかし、メールというのは非常に手間がかかります。そのため、そのメールの作業を【自動化】すれば解決できます。

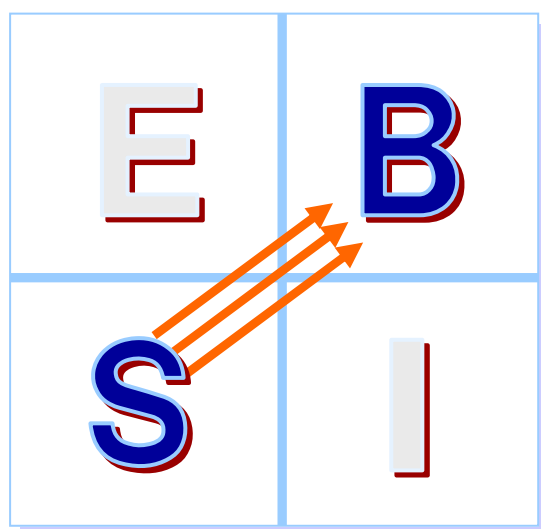
その解決方法とは、、それが**ステップメール**です。

ステップメールとは何かというと、**はじめに設定しておけば、登録後すべて自動で配信してくれるシステム**です。お客様へのアプローチ、信頼関係の構築、クロージング等を、全て【自動化】で行うことができるのです。

こうして、

もともとSクワドラントとして、単発的だった収入を客観的に『検証』することにより、【継続】と【自動化】することが可能になりました。まさにこれでSクワドラントからBクワドラントに導く柱を1本作ることができたのです。

そして今度はこの柱を1本、2本と増やしていくことをすればいいのです。



収入を【継続】かつ【自動化】させる柱を複数作る

■ Ⅰクワドラントは投資家じゃない！！

それでは最後にⅠクワドラントについてのお話をします。まずその前に、『投資』自体について少し触れます。

『投資』とは、「**お金でお金を増やすこと**」を言います。また、そのためには「**お金がどう他人に影響を及ぼすか**」ということも考えなければいけないのです。

株式投資を例に挙げましょう。自分が応援したい企業、将来を期待する企業に対してお金を使い株を所有します。そしてそのお金が企業に影響を及ぼし、企業が成長し、そこで得た利益から自分に大きなリターンを得るのです。

つまり、**お金を使うことによって、周りを巻き込み、影響を及ぼし、最終的に使ったお金以上のお金を手に入れる**のです。

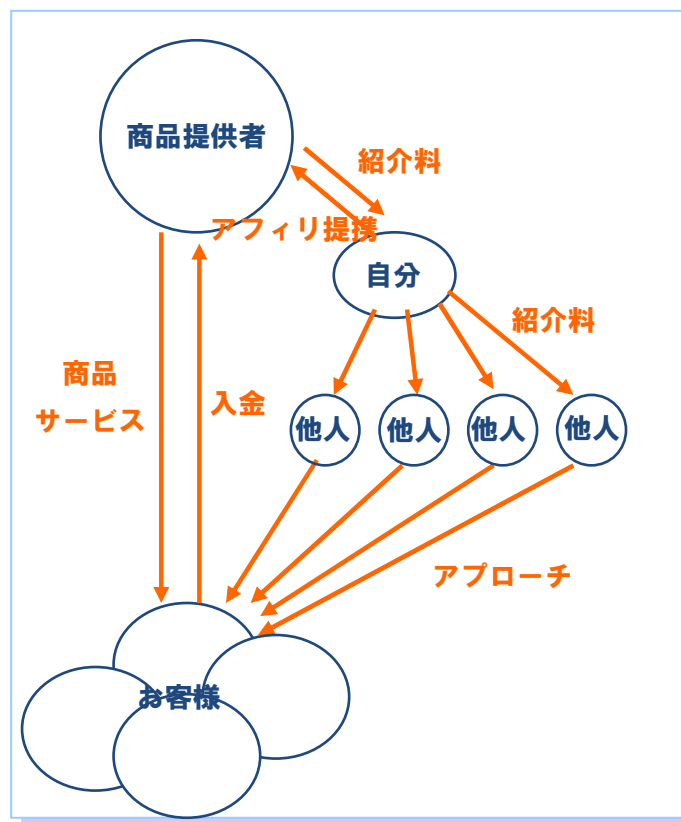
それでは今までの経緯でいうと、Bクワドラントまできて、たとえ少なくとも『お金』を稼ぐシステムは手に入れました。ですが、そのシステムを増やそうとしたり、そのシステムを大きくしようとする、間違いなく『時間』がなくなります。

そこでどうするか。

それは『**お金**』で『**時間**』を**買う**ということをしします。

自ら作ったシステムを、他人に任せてしまうのです。しかし、これは別に雇うというわけではありません。アフィリエイトでいえば、自分のやっていることと同じことをやらせてもらえばいいのです。これにもお互いにメリットがあるようにしてマージンを渡せば、粗利は少なくなりますが、完全に『時間』を確保することができます。

図にするとこんな感じです。



または、自ら作ったシステムで稼いだお金を使って、広告を利用したり、ブランディング、実績作りのためにもお金を使うのです。すると、本来時間をかけてやるべきものを短縮して効果を出すことが可能になります。

こうして、圧倒的な『時間』を手に入れることができます。

『お金』を使って、『時間』を買う。これを『投資』といいます。

気づきましたか？

！クワドラントって、別に株式投資や不動産ビジネスをするわけじゃないですよ。

確かにあの本では、そう書いてあります。

でも、ビジネスオーナーになって、できたお金をさらに増やすということで投資を進めているのですが、『投資』という概念は、お金があろうがなかろうが、必ず必要なことなのです。

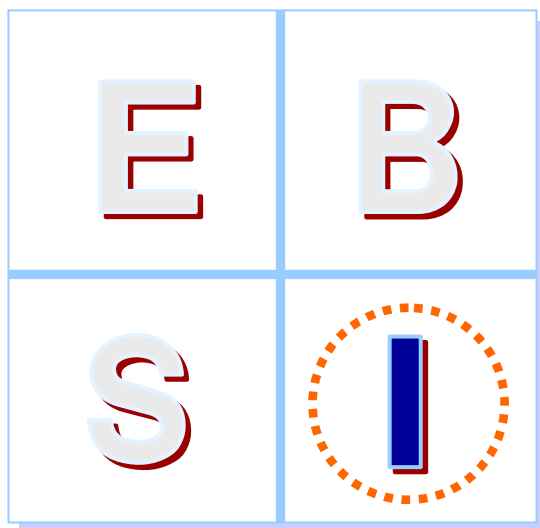
今は不平等な世の中ですが、神様がくれた唯一の平等。それが『時間』です。
1日24時間というのは平等です。

でもその時間を有効に使えるのは、『お金』だけなのです。

投資 ⇒ 回収 ⇒ 投資 ⇒ 回収

というサイクルは、別に現時点でお金が無くてもできることなのです。

『お金』で『時間』を買うという概念。これが1クワドラントであり、最も必要な『投資』なのです。



『お金』で周りに影響を
及ぼし、『時間』を買う

■ あとがき

いかがでしたか？

以上が本レポートで僕がお伝えしたかった内容です。

それではもう一度おさらいします。

本レポートは、**新時代の起業マニュアルを示したものです**。中でも『金持ち父さん 貧乏父さん』という本の誤解をとくことからはじまります。その誤解とは、**4つのクワドランとの概念を根本から変えることです**。

そして新しい概念を元に、最終的に4つのクワドランとの『いいところ』のみを同時に艇に入れること目指します。

E：『安定』の確保

S：インターネットビジネス

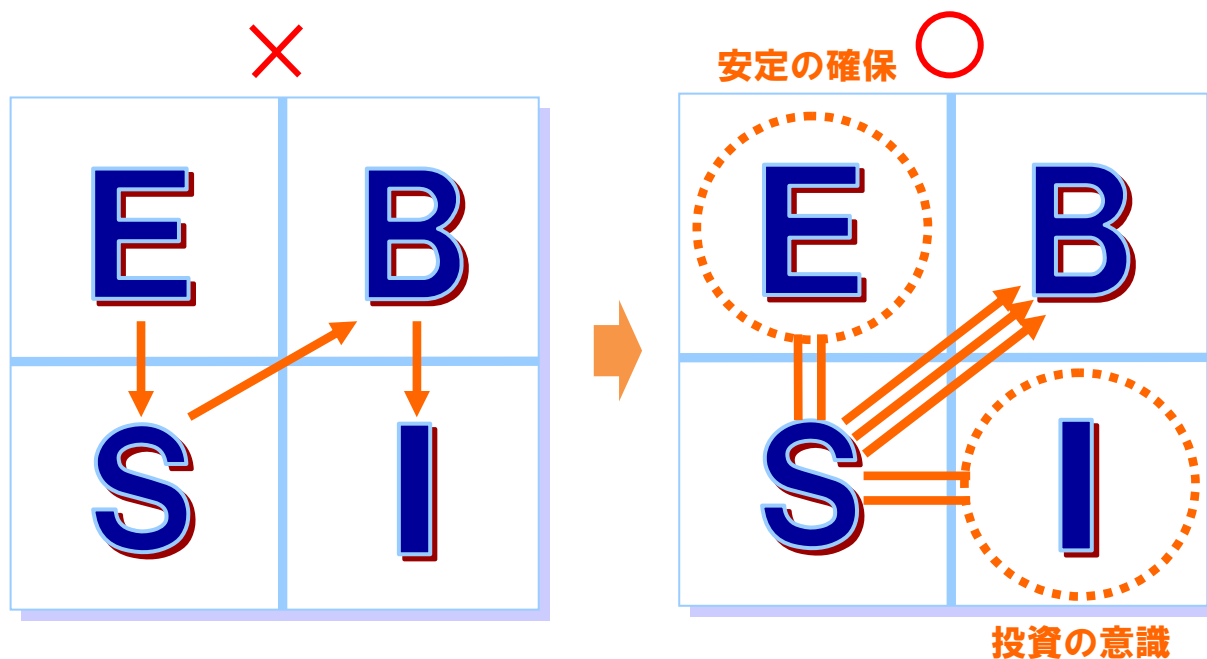
B：収益システムを複数構築する

I：『お金』で『時間』を買うという概念の確保

つまり、

インターネットビジネスで1本の収益の柱を作り、それを継続的かつ自動化するシステムをつくる。その際には、常に『安定』の確保と、『投資』を意識する。安定と投資をすることにより、その柱が1本、2本と増えていき、ビジネスオーナーになる。

図にするとこんな感じです。



「将来的には起業家になりたいです」と、僕のところに相談にくる若者が非常に多い。

しかし、『起業家』というポジションは、今の時代では目指すべきものではありません。な
ること自体は簡単にできるので、起業家には今すぐなるべきです。

「起業家として、どう在りたいか」、これが重要になってきます。

今の時代では、もう新しいノウハウやサービスを生み出すのは難しくなっています。
そのため、その中で「自分はどのようなポジションをとるか」、「どのような起業家になるの
か」が大切です。

そんな時代で生き抜いていくためには、本レポートのように、金持ち父さんの新概念を活
用したビジネスを展開していくことが、僕がおススメすることです。

今回の無料レポートでは、ネットビジネスの重要性しかお伝えしておりません。

では実際にネットビジネスを始めて、どうやって収入を得るか。そしてどうやって収入を増やし、継続的かつ自動的に稼いでいくか。これが大切になってきます。

実践的なノウハウに関しては、僕のブログで紹介していきますので、興味がありましたら、そちらも一緒に参考にしてください。

僕のブログです

『起業家じゃないのに起業家よりも起業家的なライフスタイル』

⇒ <http://ameblo.jp/arashisukisukidaisuki/>

また、もしわからないこと等、ありましたら、遠慮なくメールください。アドバイス、質問、相談等、何でもいいのでメールください♪

僕も全力でサポートします！

⇒ arashi3155@gmail.com

それでは、健闘を祈ります！！

最後まで読んでいただいて、本当にありがとうございます。

これからもどんどん最高の情報を提供していきますので、よろしくお願いします。

アラシ@業界 No.1 の男前

メール：arashi3155@gmail.com

ブログ：<http://ameblo.jp/arashisukisukidaisuki/>