



“エメラルド・オーシャンビジネス・マスターズ” “大富豪プロジェクト”



お知らせ：

「発表！！エメラルド・オーシャンビジネスマスターズ0期生」

柳田：こんにちは。柳田厚志です。

石崎：石崎絢一です。

柳田：いよいよ、「エメラルド・オーシャンビジネスマスターズ0期生」の発表をさせていただきます。石崎さん、よろしくお願いします。

石崎：よろしくお願いします。

柳田：さあ、今日はどちらでしょうか？

石崎：こちらは、ある南の国ですね。太平洋に浮かぶ島です。

柳田：ちょっとブルーオーシャンっぽく見えますけれども。

石崎：そうですね。太陽の加減でしょうかね？

柳田：よく見ると、本当はエメラルドオーシャンですね。

石崎：エメラルドオーシャンです。

柳田：はい。ちょっと素敵な環境で、スーツにネクタイというもの。

石崎：ちょっと変わった感じがしますけれども。

柳田：今日はですね、発表ということなのでこの格好でお伝えしますけれども。乾杯しま

しょうか。

乾杯。皆さんもリラックスして聞いていただきたいなと思います。

石崎：そうですね。硬くなっていたらいいことないので。リラックスして聞いてください。

柳田：いよいよエメラルド・オーシャンビジネスマスターズなんですけれども。前回の最後にちょっと、ご紹介しましたけれども。そこから非常に大反響で、詳細が知りたいという声をたくさんいただきましたけれども。

石崎：どうもありがとうございます。

柳田：いよいよ詳細を発表させていただきます。エメラルド・オーシャンビジネスマスターズなんですけれども。まずですね、エメラルド・オーシャンビジネスマスターズとは何？ということなんですけれども。こちらですね、どうぞご覧ください。読んで字のごとしなんですけれども。

エメラルド・オーシャンビジネスの提唱者である石崎さんがですね、徹底サポートをして、世界中に眠るお宝の逸品を発掘し、日本およびアジアでの輸入総代理権を取得し広める「輸総代理ビジネス」のマスターを育成するスクールですね。楽しみですね。

石崎：そうですね。僕にもできましたから、皆さんにもできます。できないと思っているのはあくまでも主観でございますので。ちゃんと手順を追っていけば、できるように組み立ててあります。

柳田：そこを石崎さんが徹底サポートをしていくというスクールですね。そして、なぜ始めるのかというところなんですけれども。大きく4つ挙げさせていただいてます。これはですね、これまでのセッションでもお伝えしてきたことでもあるんですけども、いくつかピックアップすると、企業家・若者・経営者にチャレンジできるステージを、ということがありますね。

石崎：そうですね。このビジネスというのは、本当に幅広い層の方がチャレンジできるんですね。例えば、インターネットビジネスって誰でもできそうなことをおっしゃいますけれど、やはり50歳超えてきたりとかすると、僕も44なんで、ちょっとついていけなかったりするんですよ。

柳田：早いですしね。

石崎：早いですから。やはり20代の方とか、30代前半、半ばくらいの方には僕も勝てないなっていうのがあるんですよね。逆に、莫大な資本がいるようなものでしたら、なかなか若い方とか主婦の方とか、お勤めの方って厳しいと思うんですよ。ですけど、このエメラルド・オーシャンビジネス、輸入総代理を取るっていうことに関しましては、その人なりの資本にあった参入の仕方がありますで、是非ね、色んな方がチャレンジしていただければいいんじゃないかな、と思っております。

柳田：はい、ありがとうございます。そしてもう一つ挙げると、一番下ですね。仕掛ける、つかみ取るというところから、選ばれる、受け取れるステージへ、ということなんですけれど。

石崎：そうですね。これも、僕もレッドオーシャンビジネス、エステティックサロンの経営とかをやっている中で、常に集客を考えたり、売り上げどうしていこうかとか、色んな事を、どんどんマーケティングが変わってくるので、とても辛いんです。勉強にはなります。いろんな意味で。ですけど、総代理を取ってしまうと、当然自分で売ってというのもあるんですが、売っていただけるわけですよね。自分の商品を選んで、仕掛けていただける会社があるので。そういう立場に行けるっていうのは、精神的にもいいし、レッドオーシャンはレッドオーシャンでやられていてもいいんですけど、一つこういう仕事をもっているだけでですね、バランスがとれると。そういう意味でも一つ組み込んでいただけたらいいんじゃないかなと思っています。

柳田：はい、ありがとうございます。ではですね。次にビジョンなんですけれども。私たちのスクールのビジョンですね、こちらになります。最後のセッション4でもお伝えしましたがけれども、石崎さんの好きな言葉ですね。夢と勇気を持って、そして心のあり方も適切で、そういった仲間に来ていただきたいと思うんですけれども。そういった人たちが集い、輸入総代理をはじめとするエメラルド・オーシャンビジネスの実践を通じて、世界と日本の架け橋となって、そして日本を元気にする一翼を担う存在になると。

石崎：そうですね。この小さい島国であーだかーだ仕掛けたり、奪い取ったりとかですね、そういうことではなくて、世界に目を向けていただいて、ワクワクしてほしいですね。そこにはやっぱり夢というものがブースターとしてないと、どうしても効率よく金を稼げればいいじゃないかという方では、なかなか合わないと思うんですね。

柳田：そこはもう、僕らとは合わないっていう感じになりますね。石崎さんと特に合わないという。

石崎：そうですね。単に稼ぐ方法でしたら、それこそ朝いろんな情報が流れてくるじゃないですか、Eメールに。ああいった中のかを一つずつやられてみたら、本物もあるかもしれませんのでね、やられたらいいんじゃないかな、と思うんですけども。

柳田：当然、今回ご参加いただける方は、ビジョンに賛同いただいた方というかたちになると思いますね。

石崎：そうですね。相性の問題だと思うので。

柳田：はい。ありがとうございます。次ですね、エメラルド・オーシャンビジネス略してEOBと呼んでいますけれども、その6つの特徴ですね。このスクールの特徴なんですけれども、一つずつ見ていきましょう。一つ目がこちらですね。これはもう一番強みですけれども、獲得率100%の石崎さんが、発掘のところ、交渉のところ、契約のところまでノウハウを教えながらサポートしてくれるというところですね。これ非常に強みだと思うんですけども。石崎さん、なぜ100%なんですかね？

石崎：これはですね、たぶん皆さん、そんなのはありえないだろう、と思っていらっしゃるかもしれませんが、100%取れるところにしか僕は行ってないだけなんですよ。例えば、僕のような会社の資本でアタックしてもちょっと難しいってところは最初からはねてます。ドンキホーテになりたくないの僕は。絶対僕のやり方で取れるだろう、というところしか行ってないから100%なんですよね。皆さんに応じての100%があるはずなんですよ。保証はできませんけど、成功の高いところを攻めていただくっていうことになります。

柳田：なるほど。そこが特徴の一つめ。そして二つめですね。こちらも、ここが僕としては非常に強みかなと思うんですけども。やっぱり石崎さんの何がすごって、33業種を実践してきたからこそ、色んな仕掛け方であったりマーケティングであったり、流通のさせ方を知っているというところありますよね。

石崎：そうですね。私の場合は、たまたま事業の立ち上げビジネスというのをやっていたので、サポートですね。業種・業態を問わずいろんな方々からの相談があって、その都度それを立ち上げてきたわけなんですけれども、やはり特徴があるわけですね。その中で、Aの業種に通じたやり方が、Bの業種にも使える場合もあるわけですよ。だから、あまりビジネスの経験の数が少ない方は、その中の武器でやってかないといけないんですけど、僕の場合はたまたまそういうことができたので。これだったらあのノウハウ使えるな

とか、あの方の持っているリソースが使えるとか、そういう強みがあるんじゃないかなとは思うんですよね。

柳田：まさにそうですね。あらゆる商品、これから入られる皆さんの商品に適した売り方というのがアドバイスできるということですね。ちょっとスライドの一番最後がワクワクさせるとなっていますが、ちょっと字が違いますけど。日本のマーケットに流通させるということですね。

石崎：そうですね。流通させて、お客さんをワクワクさせるということですね。やっぱりお客さんがワクワクしてくれるから、ワクワクして買っていただけるからこそ、選んでいただけるからこそ、輸入した方が、総代理取った方が利益を得られるということですね。

柳田：そこも強みだと思います。そして三つめ行ってみましょう。石崎さんの持つ強力な人脈・コネクションによって一流の講師陣が協力、ということなんですけど。このあと、じっくり紹介しますが、すごい人たちが協力してくれているということですね。

石崎：僕も独立してから18年目ですね、その中でいろんな方と絡んできているわけなんですよ。もちろん、口だけで結果を出せなかった方もいらっしゃれば、この人すごい、という方もいらっしゃる。そういう方が僕のいま残っているブレーンになっていらっしゃる。そういう方を惜しみなくご紹介していけるんじゃないかな、と思っております。

柳田：まさにオールスターと言えるこの方々に来ていただける。ここが本当に強いところだと思います。次ですね、四つめ。これも非常に特徴なんですけれども、このスクール自体はですね、実際に毎月皆さんに来ていただいて、対面で受講していただく講座、リアル講座形式で学んでいただきます。ですから、オンラインでずっとやるのではなくて、毎月毎月、石崎さんに直接会って指導を受けるというところですね。

石崎：そうですね。基本的には僕はビジネスというのは、お会いしてですね、リアルな空気感の中でいろんなことを進めていくのがベストだと思っているんですね。ですけど、遠いところに住んでいる方とか、全部は来れない方に関してはオンラインでいいかと思うんですけど。基本、一緒に空気感の中で学んでいただくというのがいいんじゃないかなと思っています。

柳田：そういった意味でもですね、やっぱりなんとしてもということもあって、一番結果が出やすい対面で毎月会うという方法を、今回はとらせていただいています。当然、オンラインで、録画というのも基本的にはすぐにアップはしますが、基本はリアルで学

んでいただくというのが特徴になっています。

次に行きましようか。こちらですね、当然、みんな毎月会うので、今回参加するメンバー同志かけがえのない仲間になるし、ビジネスパートナーになることも当然考えられますね。

石崎：そうですね。今回、受講料が何回か打ち合わせして、いくらにするべきだ、というお話があった中、やはり少し高額になってしまった部分もあると思うんですね。ですけど、僕の方もいろんな勉強会ですとか、塾とかセミナーに出ているんですけど、ある程度の覚悟をもってこられた方が集まりますので、そういった方々の有機的なつながりは、本当にプライスレスというか、大きな動きにつながる可能性があるんですよね。

柳田：ほんとにそうですね。私も経験がありますけど、やっぱり高額セミナーとかはそれなりの人が来ていますからね。

石崎：そうですね。それなりの覚悟を持った方、お金の大小ということよりは、それだけの価値を求めて覚悟を持った方、これが僕は非常に大事な部分じゃないかな、と思っています。

柳田：なるほど。そして、この後また説明しますけれども、実際に毎月会う、当然その後に懇親会もある。そして飲み会でさらに仲良くなったりだとか。

石崎：もう飲むことは基本じゃないですかね。これは世界共通ではないでしょうかね。

柳田：そうですね。毎回おいしいお酒を飲む、と。ですから、講師陣、石崎さんにつながれるというのはもちろんだし、講師陣も豪華というのがありますけれども、同じく、来る、集う仲間との出会いというのは非常に大きいですね。

石崎：そうですね。ただ勉強していただくだけではなくて、周辺の喜びとか、共有ってというのは本当に目に見えない価値があると思いますからね。

柳田：ありますね。そして、最後6つめ。輸入総代理だけではない、というところも特徴ですね。

石崎：そうですね、僕も輸入総代理ビジネスをやって、輸入業だけをやっているわけではないんですよね。今でもいろんな事業をやっておりますし、例えば福祉のシステムを使ったカレー屋の展開とかですね、4月はですね、整体のお店を出したりする計画もあったり、

色んなことやってるんですけれども。その中で皆さんに成功しやすいビジネスを、僕が実際にやっているものとかをですね、お伝えしていくこともできるんですよ。

柳田：本当にいろいろやってますけど、しかも、エメラルドなんですよ、だいたい。

石崎：僕の場合はですね、勝てない戦はしない人間なんですよ。生き延びたら勝てるわけなんですよ。勝ちに行かないんですよ、生き残る方法を考えるわけですね。ある意味逆説的な考え方もかもしれませんが、生き残れば勝てると。皆さんも生き残れば勝てるビジネスをいくつか持たれると、よりエメラルドになるんじゃないかなと。

柳田：なるほど。当然、これは参加者だけには輸入総代理だけではない部分もおいおい伝えていくと。

石崎：そうですね。その状態にある方に関しては、どんどんお伝えしていきます。その状態にない方は、その状態になればまた、その情報とかもいいんじゃないかなと思いますね。

柳田：これは楽しみにしていただければと思います。以上、特徴を6つ見てきましたけれども、これだけでもワクワクしますけれども。では、実際にですね、カリキュラムがこのプログラムがどうなっているのか、というところなんですけれど。これはですね、6ヶ月のプログラムになります。6ヶ月にわたって総代理のマスターになっていただくんですけれども、まずどうなっているかといいますとこちらですね。これは前回もお伝えしましたけれども、総代理ビジネス成功のフェーズが分かれていますので、このフェーズ1、プロダクトの発掘、フェーズ2、交渉・貿易・契約と、フェーズ3が、流通・マーケティングと。この3つのフェーズをすべてステップバイステップでマスターしていくと。

石崎：そうですね、この3つさえ基本的に学べばですね、この一連のビジネスは形にできるようになっています。

柳田：もう少し具体的に紹介するとこちらですね。ドン、と出ましたけれども。1ヶ月目からこのあと順々にご紹介していきますので、ここはさらっと行きたいんですけれども、こういう形でですねワクワクする感じになっているんですけれども。6ヶ月学ぶだけではなくてフィールドワークとか。

石崎：そうですね、フィールドワークは是非、私自身が出展するようなエキスポもありますので、ぜひ見に来ていただきたいんですよ。そんなに大きなブースではやりませんけれど。あっ！なるほどね、と主観で考えらるのではなくて、実際に体験していただきたいん

ですね。フィールドに出ていただいて。

柳田：これは本当にワクワクすると思います。この6ヶ月のロードマップで皆さんに総代理のマスターになっていただいて、どんどん成功者を出していきたいなと思ってますね。これをですね、これから具体的に紹介していきたいと思います。

まず1ヶ月目ですね。フェーズ1、プロダクトの発掘なんですけれども。まず宝探しその1ということで。まず、4月開講になります。4月13日の土曜日からスタートですね。毎月1回ありますけれども、毎回東京でやる予定になっています。まる1日の講義、講座になりますね。特徴でいうと、まずは発掘の仕方というのをお伝えいただいて、特徴としてはゲストが毎回来ていただく。

石崎：そうですね。毎回ですね、僕だけの成功事例を見るのではなくて、実際僕の友人ですとか、仲のいい方々の成功事例も見させていただきたいですし、そういった方々からのお話も聞いていただきたいんですね。

柳田：これは大きいですね、これは総代理をとられている社長さんとか？

石崎：ええ、これは大きいですね。そうですね、総代理をやられていますし、ご自身でメーカーズというのを作らせて自分が独占的に仕入れを興せるという事業をやっている方々を呼んでいます。

柳田：素晴らしいですね。こういう形で、1ヶ月目はですね、もうちょっと具体的に見ると、こういうことを学んでいただきます。

石崎：総代理ビジネスの概論というかですね、どういうものなのかというのを一度知っていただいたりとか。狙う取引のゾーンですとか、これ大事なんですね。無駄な動きはしない方がいいので、その人に応じた的確なゾーンを狙うと。あと、どのような商品を手掛けるべきかと。逆に手掛けない方がいい商品というのがあります。それは本当にロスになるので、ご自身が好きでもやらない方がいい商品ってあります。マーケットがなければ、それは売れないです。こういった需要の見分け方ですね。あとは、具体的な発掘方法ですね。その第一弾、その1ということで、このあたりをお伝えできればいいかな、と思っております。

柳田：楽しみですね。まず、いきなりのスタートからこのような形で盛りだくさんと。1ヶ月目のゲストがですね、諸戸さんということで、ちょっとプロフィールをご紹介します

けれども。諸戸さんは、石崎さんの方からご紹介いただけますか？

石崎：はい。諸戸さんといひまして、エクステリアの販売商社なんですね。彼自身も総代理をいくつか持っておられます。すごくその事業を深堀りする能力が高くて、スタッフも優秀なんですね。うちの商品もかなり売っていただいているんですね。彼自身が日本と海外を往復する生活をしていまして、人間的にも素晴らしい方なので、なぜこうなれたのか、輸入ビジネス、総代理ビジネスとはどういうものかというのを諸戸さんの方から語っていただければなと思っております。

柳田：素晴らしいですね。いきなり、皆さんの先輩にあたる総代理で成功されている社長さんから。

石崎：そうですね。何億という売り上げもやられていますし、ものすごくいい場所で、一等地で、女性に囲まれながら、お仕事を楽しくされていらっしゃる社長さんですね。

柳田：いいですね。この、諸戸さんともつながれる、という。

石崎：仲良くさせていただいていますね。

柳田：そんな1ヶ月目という形で過ぎてですね。次、行ってみましょう。2ヶ月目ですね。こちらはまだフェーズ1ということで、プロダクトの発掘、宝探しその2と。

石崎：発掘はしっかりやらせていただきたいな、と思いますので、2回に分けています。

柳田：ここはですね、5月25日にありますけれども。すごい名前があると思うんですけども、まずゲストトークは一回セッション3でも出ていただいた、総代理を獲得している猪股さんですね。

石崎：猪股さん、素晴らしい方ですね。この前もまた、面白いものを発掘されて、どう思われますかと来たんですけど、それも売れそうだったので、いいんじゃないんですかとお答えしたんですけども。

柳田：猪股さんにも少し話していただくと。

石崎：はい。

柳田：そして、特別講演としてなんと、あのテレビにも出られている心屋仁之助氏に来ていただけると。これちょっと後ほど説明してもらいますけれども。2ヶ月目で学ぶ内容ですね。こういう形になっています。ちょっとご紹介を。

石崎：はい。総代理の商品ですね、とった商品の収益の上げ方ですね、効率のいい上げ方ですね。あとは、やはりインターネットの時代ですから、インターネットを活用した商品の発掘方法、これはしっかり教えたいなと思っています。あとは、商品を見つけられるかどうかというのは、連想術にかかってくるんですよ。その連想を、ちょっと訓練させていただきたいなと思っています。

あとは手がけやすいカテゴリーと、手がけにくいカテゴリーがあります。例えば、アパレルの商品って難しいと思うんですよ。おしゃれなんで。ちょっと引っ張ってやってみても、サイズもあったりしますから。そういうものはやらない方がいいんじゃないか、とかですね。やるな、とはいいませんけれど。好きな方はやれば良いと思うんですけども、そういうことをちょっと精査したいな、整理したいなと。

あと総代理としての取り組みとスタンスですね。総代理店になるということは、その国のメーカーさんから認められてですね、すごく責任のある立場になるんですね。軽い気持ちでとって放置とかされると、日本というか、日本人全体のイメージダウンにつながりますから。そういったところのスタンスなんかも伝えたいなと。あとは、下にあるメーカーズビジネスについてということなんですが、これ、非常にこれからムーブメントが来ます。海外の工場とか、職人さんを使ってですね、なければ作ってしまえと。そして、あなたの企画ですから、当然、独占的に仕入れられるわけですよ。勝手に総代理店になれるということも伝えていきたいなと思っています。

柳田：楽しみです、ありがとうございます。そんなメインの2ヶ月目、ここまででフェーズ1のところ、発掘をばっちり学ぶんですけども。その締めとして特別のゲストですね、すごい方が来ていただけます。心屋さんですね。ご紹介いただけますか？

石崎：皆さんの中にも、かなり知っていらっしゃる方もいらっしゃると思うんですけど。日本テレビのナインイアンサーというですね、ゴールデンタイムにやっているテレビのレギュラーの。心の専門家の方ですね。僕とも非常に仲良くさせていただいてまして、この前もちょっと京都で4時間ぐらい飲ませていただけたんですけど、その4時間の中がほぼセミナー状態ですね。

柳田：気づきだらけという。

石崎：もう、僕のように、色んな事を自分なりにいろいろ経験してきたんですけれど、やはり心屋さんと話すと、ああ、なるほどねと、すごく勉強になるんですね。ビジネスと心は合体させた方が強いです。これは皆さんにぜひ聞いていただきたい講話になると思いますので。なかなか来ていただけるような方ではないんですが、ぜひということで。

柳田：これもあの、今回の趣旨に賛同していただいてということですよ。

石崎：そうですね。僕が、ビジネスと心は、絶対に融合させないといけないということを、前々から僕は言ってたんで、心屋さんにもそれはいろいろと相談に乗ってもらっていたので。ご理解いただいてですね、もう、ほとんど年末まで講演会が埋まっている方なんです。もう受付られないっていう方なんですけれど、わざわざ来ていただけます。

柳田：来ていただけると。すごいことになってます。以上で、2ヶ月目までできましたけれど、この後ですね、我々の総代理ならではなんですけれども。なんと、3ヶ月目のところでフィールドワークということ、これもすごいですね。6月28日金曜日、国際雑貨エキスポへの参加。

石崎：そうですね。エキスポ自体は26日から、水曜日からやっているんですけども、土曜日にセミナーがありますので、勉強会ですね。金曜日なんかに見に来ていただければ。

柳田：これはなんと、石崎さんが出展すると。

石崎：はい。僕の方も出展しますし、今回ゲスト講師に来られる方の何人かとちょっと出す可能性が出てきてますので。

柳田：楽しみですな。これ要は、日本で総代理をとったものを日本のバイヤーに紹介するって事ですね。

石崎：はい。見せる場所です。僕らのブースにどれだけの人たちが興味を示してくださっているのかを、リアルに見ていただける場ですね。そんなに簡単じゃないだろう、と思っていらっしゃる方も、中にはいると思うんですけど、じゃあ見に来てくださいと、どういう状態になっているかと。それをぜひ見ていただける場として、フィールドワークを入れています。

柳田：これは、今回のメンバーさん、0期生の皆さんはここに招待状を送らせていただい

て、見に来れるということですね。

石崎：ええ、見に来ていただいて、暇だったらお話もできると思うんですが、バイヤーさんに囲まれていたら、会釈くらいしかできないかもしれませんけれども。来ていただければな、と。

柳田：いやあ、これはもう何もののにも変えがたい体験にはなりますね。リアルに見れるというのは。

石崎：そうですね、想像するより見た方が早いんですよ。そのためにこれを入れました。

柳田：なるほど。例えばイメージでいうとこんな感じですね。

石崎：そうですね。エキスポとか、トレードショーと言われているものですね。日本中で毎月のようにやっております。

柳田：なるほど。そして、3ヶ月目はいよいよ総代理の交渉の仕方と。ネゴる技術となっておりますけれど。これがさっき出たのが6月28日にエキスポを見て、翌日の6月29日がリアルの講座ということですね。

石崎：はい。ここはですね、あまり押し付け教育をしたくないんですね。割とフリータイムを重視して、村井さんという、ある商品のヒットを飛ばしている方を呼んだり、もしかしたらスペシャルゲストの方がこのタイミングで来ていただけるかな、という。のちほどですね。

柳田：具体的に学ぶ内容としてはこのようになっていますけれども。

石崎：やはり、事前知識がないと、例えばワシントン条約に違反しているようなものを引っ張ったりですとか、日本でかなりいろんな法律をくぐらないといけないものをやったりとかしかねませんので。

柳田：電化製品とかも、いろいろね。

石崎：そうですね、いろいろご苦労されましたけれども。そういった部分ですね、規制のもの、法律がかかってくるものなんかを教えたいなと。あとは、リサーチした商品の精査ですね。それを、どう料理してくのかといったところとかですね。

柳田：これは、交渉という、非常に大事で、しかも、そこも石崎さんのアドバイスが非常に適切だなと思うんですけれども。その通りやるとけっこう進みますしね。

石崎：そうですね。無駄をしないことが一つなので。こういった手順ですとか、成功させる秘訣があります。相手に関心を示すようなことをしっかりやっていると、全然返事がもらえなかったり、これも時間の無駄になりますから。相手に関心を示していただく、それはもう交渉の秘訣としてお伝えしたいなと思いますね。

柳田：なるほど。そして、ゲスト講師は先ほどちょっと出ましたけれども村井さんということで。こちらの村井さんをご紹介いただけますか？

石崎：はい。村井さんは非常にまっすぐなビジネスマンの方でして、子供さんのですね、赤ちゃんとかですね、の物の総代理も2つぐらい持っていらっしゃるんですよ。なおかつ、日本にこういう物があったら面白いなあ、ということでご自身で企画を立てられてですね、海外のメーカーさんを使って、ある商品、要するにベビーシートの開発をしたところ大ヒットっていうことですね。ものすごいことになってて、商社とかいろんなところから取引して欲しいという状態になっているんですよ。この方からもお話を是非していただきたいなと思っております。

柳田：すごいですね。この方と一緒に出展される？

石崎：そうですね。村井さんと今一緒にやろうかなと。あと猪股さんもしかしたら、やっと商品が届くようなのでお声がけはしています。

柳田：ここまで3ヶ月ですけれども、非常に楽しみな展開になってきてますけれども、まだまだ終わりませんね。いよいよ4ヶ月目、行ってみましょう。7月20日、これは総代理獲得と、契約、そして貿易の実務といことになりますね。

石崎：契約は非常に大事ですので。海外、特にヨーロッパの方やアメリカの方っていうのは法律を非常に重視しますので、そういった契約のこととか、あと総代理というのはモラルというのが非常に大事ですね。本当にこの事業というのは、しっかりした方に来ていただきたいんですよ。それはやはり、けっこうモラルが問われるものですから、簡単な金儲けとしてとらえていただきたくないんですよ。しっかりやれば、本当に儲かる事業を組み立てられるですけれどもね、人間性は非常に大事です。あと、販売価格の決定ですとか、利益率の考え方ですね。あと在庫のコントロールとか発注の方法ですね。トラブルを発生

させにくい発注方法ですとか、あとは一連の貿易の条件ですとか、保険のこととか輸送のこととか。

柳田：あとはそういう契約、雛形的なところであるとか、そういったところも。

石崎：そうですね、一部雛形とかも、お伝えできればなと思うんですけれども。一番ちょっと面白くない授業かもしれませんけどもね。

柳田：地味ですけど、大事なところですね。

石崎：これは外せないですね。

柳田：実際やるといういろいろありますからね。これも、先駆者がいて、ある程度の雛形も紹介されてということがあるので、非常にスムーズに行けるんじゃないかなと。

石崎：こう書いていると難しそうに思われるかも知れませんが、日本でやっているビジネスの方がよっぽど難しいと思うんですよ。すぐ参入されて儲からなくなりますから。こういったものは一度身に付けたら、どんどん、どんどん、それは知識として貯まっていますから。

柳田：そうですね。一回やっちゃえばですね。皆さんもたぶん、今やっているビジネスに関しては語れると思うんで。

石崎：運転もそうだと思うんですけれども。最初は難しいと思うと思うんですけれども、今は普通に運転できるという。

柳田：はい、そうですね。4ヶ月目終わりました。いよいよ5ヶ月目に入っていきます。ここからフェーズ3ですね。総代理を獲得した後の日本での流通のさせ方、マーケティングということですけども。

石崎：そうですね。流通・マーケティングというと、リアルとインターネット・Webの世界の2つに大きく分かれると思うんですけれどもね。ここではリアルなことを中心にお話させていただくこととですね、あとはやはりお金の扱い方ですね。お金というのはエネルギーだってことを理解していただきたいんですよ。ですから、ちょっとスピリチュアルというのは変なんですけれども、そういった心のありようのことも含めてお話させていただければなと思っております。

柳田：なるほど。もうちょっと具体的にするとこんな形ですね。

石崎：そうですね。やはり、日本に持ってきても、それをいきなりそのまま売れる商品もあれば、やはり準備してからじゃないと販売していけない商品もあります。例えば、パッケージにしても、ダンボールの開発とかですね、そういうことが必要なものもありますし。説明書が無いようなものも当然ありますからね、そういうこととか。あとはリアルはどういう風にやっていったらいいかのかという概論ですね。そういうこととか、あとはテクニカルなこととですね、リリースであったりとか。

それで、面白い商品ですと取材とかもしていただける可能性もあります。見に来ていただく展示会なんかっていうのも、その、ご自身がとられた商材、商品にあった展示会というのがありますから、そことかを活用されたりとか、営業力に自信がある方はリアルに営業をされてもいいし、そういった方法もお教えできますし。あとは卸しですね。卸していくっていうのは醍醐味なんですよ、この仕事は。自分で売らなくても、色んなところに扱っていただいて、販売を肩代わりしていただく、代行していただくことを学んでいただきたいなと思います。

柳田：それも、石崎さんのノウハウの塊ですねえ。

石崎：そうですね、商品によっていろんなやり方がありますのでね。

柳田：そして、今回のゲスト講師が谷本さんということなんですけれども。ご紹介いただけますでしょうか？

石崎：はい。彼とも長い付き合いなんですけれども、彼は主にレザー、ウォレットとかですね、皮を中心にした商品の展開をやっているんですよ。特にレザーウォレット、財布ですね、日本で一番種類を持っている男って言われていて。

柳田：270種類以上という。すごいですね。

石崎：リアル店舗も持っています。ですから、リアルでの販売のこともできるし、彼は、インターネットのマーケティングも得意で、月にかなりインターネットからも出ています。卸しもしているですよ、彼は。それでいて、総代理ではないんですけれども、彼しか仕入れできない素材っていうのがあるんですよ、世界で。そういったお話が、彼から聞けるんじゃないかなと思っています。毎年毎年健全に業績が上がっている方ですから、一つの

モデルケースになるんじゃないかなと思っています。

柳田：なるほど。楽しみです。そして、いよいよ最後の月ですね、6ヶ月目になりますけれども、9月7日。Webマーケティング、そしてマスター誕生ということになっていますね。こちらは特にWebに特化して。

石崎：はい。やはりWebっていうのは効率がいいと思います。それをやらない手はないですし、ご自信で販売っていうのも当然いいと思うんですね。粗利率が高いので、利益率が高い。なので、Webのことはある程度知っていただきたいな、と。Webを使った取引の仕方ですね、ありますから、いろんなところがですね、いい商品であれば売ってくれますのでね。Webの世界でも。そういうことがお伝えできればなと思っています。

柳田：ゲストは、この後説明しますが、もうちょっと具体的に、今回学ぶ内容は、6ヶ月目、最後ですね、学ぶ内容はこんな感じになっています。

石崎：はい。Webのマーケティングの概論ですね、だいたいの大枠での話ですとか、なぜこれFAX・DMが入っているかという、ゲストで呼ぶ方がこの専門家でもある方なんです。これはまあ、リアルな世界にいくべきことなんですけど、その方はこのプロフェッショナルなので、FAX・DMの活用の仕方ですとか。

柳田：FAX・DMも総代理で開拓するにはかなり有効と。

石崎：はい。ものすごくいいツールだと思います。Webというのは自分から検索であったりだとか、何か流れてくるものを見てもらわなければいけないんですけれども。FAX・DMはいやでも会社に届いてしまう、プッシュできますからね。あとはまあ、王道ですよね、WebマーケティングのSEOですとか、PPCですね、こういったものですか、あとは様々なWebのサービス、システムの会社を活用する方法ですとか、あとはご自身で当然売ってもいいので、色んな売る方法を、ひとつとおりのお伝えできるかなあ、と思っています。

柳田：なるほど。当然、Webで売っていくというのも、皆さん視野に入っていると思いますけれども、今回、本当に特別な方を石崎さんにご用意いただきまして。こちらになりますけれども。

石崎：ぼかしが入ってますね。笑

柳田：ちょっとすごすぎて見せられない、という感じですけども。

石崎：はい。この方はですね。

柳田：SEO業界のブラックジャック！

石崎：はい、そうなんです。通常おもてに出てこない方なんです。なぜならば、SEO会社のコンサルをしている方なんです。

柳田：SEO会社から頼まれている。

石崎：そうです。皆さんが頼んでいるSEO会社にやり方を教えている、というなんていうんですかね、素晴らしい立場にいらっしゃる方なんですけれども。すごいんですよ、どんなワードも3ヶ月以内にトップページに入れてしまうぞ、というぐらいの方なんです。しかも、成功報酬ということで受けていただく、可能性もあります。

柳田：そうすると、0期生で総代理とられたかたで、Web活用したいという方は協力してもらえる？

石崎：そうですね。僕の中でも大切な人脈の中のひとりですね。

柳田：すごいですね。これは入られた方だけの特権という形になりますけれども。

石崎：そうですね。ホンモノのSEOの使い手に行き着くのが今はむずかしいんですよ。ご自身でアメブロとかで専門家だとかうたっていても、実は、あんまりこうね、やっていただいても結果を出せない方が多いんですね。

柳田：そういうのは変わりますしね。

石崎：変わりますね。もう、常に見張っておかないと、去年のやりかたが今年通用する世界でもないもんですから、この方は、I氏は、いいんじゃないかなと思っています。

柳田：こうやって、そうそうたる、オールスターと言ったのが分かるんじゃないかなと思うんですけども、実際の石崎さんの毎月の講義も充実しているのはもちろんなんですけれども、さらに、そのゲストもすごい感じで固めている、という6ヶ月の概要になりました。これだけでもワクワクしている方も多いと思うんですけども。それだけでは終わら

ないのが私達なんですね。卒業旅行！という。

石崎：いい響きですね。卒業旅行なんてねえ。

柳田：これは、2013年10月20日頃となっていますけれども。これは誰が行っても人生が変わる、超ワクワクな内容？

石崎：そうですね。僕もいろんな国に行っているんですけども、まずは時差の問題ですとか、暖かい国、ご飯がおいしい、いろんなトータルバランスを考えて、まず連れて行きたい国でもあるんですよ。先入観があるかもしれませんがね。

柳田：タイですね。人生が変わるタイツアー。

石崎：はい。もう何人も人生が変わってますんで、僕の周りの方々に。

柳田：タイとってなめてもらっちゃ困るということですね。

石崎：困るんですね。今はもう、すごい成長していますし、富裕層がすごいんですね。相続税がないので日本のお金持ちの比じゃないんです、富裕層は。そういう富裕層のお子様達が、アメリカやヨーロッパで学んでですね、タイでデザインを、アジアの文化とヨーロッパの文化とか、アメリカの文化と融合させたようなデザインをどんどん興して、面白いプロダクツが生み出されているですよ。

柳田：なるほど。タイ国最大の見本市に、この時期に合わせて行くということですね。

石崎：そうですね。日本の展示会だけでなく、世界の展示会も見たいですね。ドイツで、フランクフルトというところで、すごいがあるんですけど、ちょっと遠かったりしますので、やはり、実際に行ける場所として、タイはおすすめかなと思っています。

柳田：なるほど。こんな感じですね。見本市、展示会っていうと。

石崎：そうですね。面白い商品があります。

柳田：なるほど。これが展示会に行くだけではなくて、石崎さんのプロデュースで、誰が行っても人生が変わるような内容になっていると。

石崎：そうですね。おいしいお酒もね、飲みましょう、タイで。

柳田：なんか、すごい超高層の場所があると。

石崎：はい。世界で一番高いところにオープンバーっていうのもありますからね。そういうところで、皆さん、それまでに一つくらい総代理ゲットしていただければ、祝杯をあげたいと思いますね。頑張られるわけですから。

柳田：そうですね。ということでですね、6ヶ月プラスアルファ、お伝えしてきましたけれども。次はですね、受講スタイルというのをご紹介したいんですけども。毎月毎月リアルに会って対面で受講をしてもらって、プラス、それをオンラインでも見れると。基本的にはセミナーの10日以内には、オンラインで配信したいなと思っています。ですから、来れないときがあってもですね、大丈夫ということですね。けっこう海外からも来たい、っていう方もいらっしゃいましたけれど、直接、毎回はあれかもしれないですけども。

石崎：そうですね。半年の間に一度ぐらい日本にご帰国されるのであれば、是非この講義の時期に合わせていただければいいんじゃないかなと思っています。

柳田：はい。そしてですね、サポートですね、これは非常に充実しています。この女性がやってくれるわけではありませんけれども。こちらですね、石崎さんの徹底サポートついています。当然セミナーで直接質問もできますし、石崎さんへのメール相談、これは期間中無制限にできます。さらにですね、期間中に1回はスカイプ相談も設けて、直接マンツーマンでもやっていただけると。あとは英作文の作成補助であるとか、腕利きの通訳の紹介。

石崎：はい。この通訳が非常に大事なんですよ。ご自身で見つけてきてもいいですし、知り合いの方にやっていただいてもいいんですけども、僕のお墨付きの方とかもいらっしゃいますのでね、はい。

柳田：はい。通訳がけっこう鍵を握るって言いますもんね。

石崎：握りますね。通訳のレベルで足元を見られるケースもありますので。

柳田：そして緊急ホットライン、これもどうしてもっていう場合は助けていただけると。

石崎：そうですね、とにかくこちらも、それなりの覚悟で今回講師をさせていただきます

のでね。もともと僕も企業コンサルをやってましたから、常にそういう臨戦状態なわけですよ。ここ数年ずっと僕は現場から遠ざかっていましたけど、気持ち的には昔やっていたことをもう一度やるだけなんです。

柳田：ということですね。これだけ充実したサポートで石崎さんがやっていただけるというわけなので。本当に0期生は恵まれているな、という気がします。さらに、これだけはありません。特典、ご用意しております。まずですね、一つ目がドンと。これですね、日本人の成功法則になってますけれども、これは実はすごいんですよ。

石崎：そうですね。これは僕がですね、闇に包まれてどん底に落ちたときに、こういう言い方するとよくあるパターンになってしまうんですけど、いくらかけたかな、本当に800万とか700万ぐらいかけながら、トータルでですね、いろんな真理を学びに行ったんですよ。そして、ある時、なるほど！宇宙はこうなっているんだとか、成功とはこうなっているんだとか、エネルギーとはこうなっているんだと気づいたんですよ。それをすべて、情報集約しています。

柳田：価値50万円相当と。

石崎：はい。それぐらいはあるかな、と自分では思っています。それを皆さまに読んでいただく、という。eBook化してますのでね、プレゼント差し上げたいなと思っております。

柳田：なるほど。これは参加者だけの特典ですね。

石崎：はい。それで、なぜ日本人の、と入れたかというと、日本人のDNAに沿った成功を伝えていかないと、どうしても欧米の成功法則が多いので、ちょっと僕はそうじゃないな、と思っているんで。DNAは大事ですね。

柳田：大事ですね。楽しみですね。ぜひ楽しみにしていただきたいと思います。そして二つめですね。なんと、MVPにはスペシャルプレゼントと。MVPの人にはですね、あのセッションにも出てきました、石崎さんが総代理をとっている、18万8000円のアタッシュケース、あのかっこいいやつをプレゼント！

石崎：そうですね。ドンと行きたいなと思ってますので。

柳田：すごいですね。さらに、デザイナーズチェアー、これも総代理とっているやつ、

なんと79万8000円相当！

石崎：お姉さんは付いてきません。

柳田：このお姉さんは付いてきません。

石崎：これはもう、本当にオブジェですよ。ただ、ちょっと一つ注意点があります。これが置けるスペースのある方にしてください。ちょっと大変なことになります。

柳田：お姉さんよりちょっと大きいぐらいの、かなり大きいですかね。

石崎：2メートルくらいは長さがあると思うので、ちゃんとこれが置けるスペースがある方、もしくは置く予定がある方、どこか家を作るとかですね。

柳田：これ、もう一度値段を言いますけれども、イスで79万8000円で、アタッシュケースが18万8000円を、MVPということなんで、半年間受講して石崎さんが選ばれた方に。

石崎：そうですね、やっぱり格好いい方にアタッシュもそうですけれども、イスもですね、所持していただきたいんですよ。格好いいって、顔が格好いいとかじゃないんですよ。格好良く頑張っていたいただいた方、そういう方に保有していただきたいので、所持していただきたいので。

柳田：これはいいですね、これは是非頑張っていたきたいですね。

石崎：もう元取れちゃいますね、下の方とかゲットしていただくと。

柳田：繰り返しますけど、女性はついてこない、と。

石崎：はい。それはご自信で見つけていただければな、と思っています。

柳田：はい。ということで、もう1個ありますね。特典もう1個ですね。これはですね、いろいろ言ってきましたけれども、石崎さんとの有機的なつながりが持てるって、これは本当にプライスレスだと思います。サポートもそうですし、このメンバーですから、0期生は一生の関係になりますよね。

石崎：そうですね。人と知り合うのはご縁だと思ってるんですね。だから、前から知っていると、昔の友達が一生の友達になるケースっていうよりは、ほんとにパッと出てきた方と、すごく一生のご縁、例えば柳田さんなんかもね、たぶんいろいろですね、ビジネスとか色々な面でお付き合いしていくと思うんですけれども。そういう可能性は僕も持ちたいなと思っていますし。

柳田：はい。総代理だけではない、エメラルド・オーシャンだったりとか、一緒にツアーに行ったり、展示会に行ったりとかいう本当にこう、絆が深まるですね。

石崎：そうですね。僕は、先生と生徒さん、という関係よりは、パートナーという感じで、僕にも至らない点もあるし、僕の持っていないリソースを持っていらっしゃる方もいらっしゃると思うので、そういう方々と有機的にいい関係を結びたいなと思っています。

柳田：なるほど。もう、これだけでも十分なんですけれども、なんとですね、さらにシークレットゲストですね。元株式公開会社社長、証券会社オーナー経営者ということの、資金調達のプロフェッショナルX氏！

石崎：X氏。はい、僕とも非常に仲がいい方なんですけれども。彼は本当に資金調達のプロと言われてまして、皆さんも総代理をやるときに資金を気にされていた方がけっこういらっしゃったんですよ。もちろん、ご自身の持っている資金でやれます。やるようにすればいいだけなんです。ただ、どうしてもこれやりたい、と。バイヤーさんも食いついてきて、かなりの流通量が見込めるのであれば、勝負ってのもあるわけですよ。そういうことのプロフェッショナルなんで、ちょっと来ていただいて、資金調達をいかにするのかというお話をしていただきたいなと。

柳田：さらには、つながれる可能性もあるという。

石崎：さらにはX氏が、これはいけると思ったビジネス、商品に関しては、もしかしたら援助していただける可能性もあるということで。実際、かなり色々な援助をしていますのでね。

柳田：これはすごい特典ですね。そしてですね、これだけではなくて、相当これはすごいです。さらにさらにシークレットゲスト、これは石崎さんだから呼んでくれる、あの有名な日本のモノ文化の達人、誰もが知る一大ブームの仕掛け人も参戦するかも、という。

石崎：はい。今のところ、面白いじゃないかと。こう言ってくださっているので、そうそ

う呼んでくれる方ではないんですけれども。

柳田：この人はすごいですね。

石崎：そうですね、ちょっとたぶん、会場がどよめくんじゃないかなと思う方ですね。

柳田：多くの人が知っていると思うんですけれども、まさか石崎さんが呼んでくるとは。

石崎：来ていただこうかなと。物のことに対してすごく深い知識を持っていらっしゃる方だし、どういう物が流通して流行っていくかとか、それを実際に仕掛けていたような方です。すごく参考になる講話が聞けるんじゃないかなと思ってます。一緒に写真をとっていただけてかなり価値があるんじゃないかなと思うんですけどね。

柳田：本当にそうですね、このような形でですね、プログラムを逸脱したような、すごい展開に。実はさらに、もっと言うと、本当にこれに参加していただいた方には、我々がいま考えている総代理カンパニー構想というあたりにも参戦していただければと。

石崎：そうですね。一人の力は小さいものでも、皆さんが集まれば大きな力になるので、そういったベースを作ろうという話も出ていますしね、

柳田：出ていますね。そこに0期生というのは加われるんじゃないかなと思っています。そしてですね、推薦と。推薦もいらないかもしれないですけど、推薦を寄せていただいています。この講座及び、石崎さんに対して、これはなんと、皆さんよく知るステーキ専門店、あさくまの創業者でいらっしゃる近藤さんですね。

石崎：そうですね、有名な方ですね。

柳田：これは、どうやってお知り合いに？

石崎：あの、こちらは名古屋の方ですね、ステーキチェーンの草分け的な存在で、外食ビジネスの草分け的な存在の方でもあるんですけど。たまたまある時期にですねご自身のお店にいらっしやって、会長に声をかけたんですよ。あっ、あさくまの近藤会長ですかと。そこからのご縁で、今では2回や3回はお会いする関係で、なんと一緒に、今は仕事を立ち上げているんですよ。80歳ですけど、自分で運転されますし、世界へも毎月のように飛んで行っているんで、皆さんね、本当はちょっとお合わせしたいんですけどね、推薦だけいただいていますね、今は。かつこいいですねえ、180くらいあるんですね、身長も。

80歳なのに。

柳田：すごいですねえ。そんな近藤会長のお墨付き。そして、さらにですね、先ほどのゲストでも出ていただける、心屋さんですね。

石崎：はい。なんか、こういった推薦をいただきまして、恐縮なんですけれどもね、いま本当にテレビでご活躍されて。芸能人を番組で泣かされてますけれども、それだけ心に迫ってくるだけの指導というかですね、助言をしていただける方なので、本当に心屋さん、僕も知り会えて良かったなあと思いますね。

柳田：こんな、そうそうたる方々も推薦しています。そしてですね、我々、どんな人に0期生参加してもらいたいのか、ということなんですけれども。こんな方々ですね。

石崎：いま新規事業も立ち上げてもなかなか軌道に乗っていかない、軌道に乗ったと思ったらすぐにポシャってしまうという状況が多いと思うんですよね。ですけど、総代理のビジネスというのは一度組み立てると、何度も複製ができますから、右肩上がりの可能性が高いんですよね。ですから、経営者、ビジネスやられている方は、絶対にこれは一つ持っておいても損はないビジネスモデルかな、と思っています。

柳田：輸入転売とかされている方、個人でされている方も。

石崎：そうですね。輸入転売されている方は、逆に言えばですね、輸入の知識ってある程度あるわけですよ。輸入転売は絶対にやめなくていいと思うんです。総代理よりも輸入転売が稼ぎやすい部分が僕はあるって前も申し上げたと思うんですけど、ハイブリットでやってみればいいと思うんですよね。輸出転売でもいいですね。そういう方も、ぜひ来てください。

柳田：なるほど。あとは当然、やる気がある方ですね、志の部分であるとか。ビジョンに共感される方というのは当然というところですね。

石崎：はい、これは本当に何度も言うんですが、これは相性なので、僕がどんなにお話をしても、こいつのこと嫌いだな、とか、相性合わなさそうだなと思えば、たぶんうまくいきません。僕もなかなかそういう方にはご指導できないと思いますので。

柳田：またですね、一応、注意事項としては、こんな方はお控えください、とありますけれども。どれも当たり前なんですけれども。

石崎：やはり、お金を持っているから来ていただくというよりは、僕は心がしっかりした方が来ていただきたいんですね。本当にお金の方でブイブイ言わせているような方とかは、ちょっとあんまりこのノウハウというか、総代理ビジネスを教えたくないんですよ、僕も。もっと他のやつやってくださいと言いたいんですけれど。僕も本当にいろんな長い時間かけながらいっぱい失敗もしながら、こう集約したものなので、伝えたい方っていうのは、僕も本当にエネルギーを入れたい方なので。

柳田：あとは、やっぱりその、片手間とか、できない言い訳とか、エメラルドっていうと、なんか楽しんで、とかそういう誤解があると困るんですね。

石崎：そうですね。エメラルドの海にたどり着くまでには山を越えてこないといけないかもしれませんから。いきなりドボンとエメラルドの海に入れるわけではありませんので、そういった、ちゃんと山を越え、谷を越えられる方。

柳田：そうですね、このあたりはしっかりと見ていただきたいなと思います。

はい、ということですね、色々説明してきましたけれども。皆さんの中でまだご覧になっている方は、非常に興味があるんじゃないかなと思うんですけれども。これからお申し込み方法の方に入りたいと思います。今までも申し上げてきましたけれども、やはり、少人数限定でやっていきます。そして、ある程度高額にはなります。

その募集方法なんですけれども、まず日時、募集日程はですね、3月14日木曜日のお昼12時から、3月17日土曜日の3日間ですね。60時間の限定で募集をさせていただきます。これはWebサイトでの募集をさせていただくことになっているんですけれども、ただし・・・、これですね、今回ほんとに、0期生、成功者を排出するためにですね、本気でやる気がある方に限定をしています。あれだけのサポートがありますので、石崎さんの時間をかなり取りますので、少人数限定にしています。これですね、今回、1万3千名の方にご登録いただいて、ご覧いただいておりますけれども、今回募集させていただきますのがですね、今まで我々のプロジェクトというと、だいたい1000名くらい入っていたりしていたんですけれども、今回は、本当にそこまでサポートできないので、ほんとに絞ってます。

これ、なんと限定120名と。1%ということですね。これ本当に、毎月、対面で会いますので、120名以上とか、300とか、取るものではありません。そうなった時点で満員御礼となってしまいます。通常ですね、石崎さんが企業コンサルとかをされる場合はですね、最低30万円からと。ほとんどのクライアントが、月80万円という契約なんですよ

ね。

石崎：僕がちょっと昔、コンサルですね、ある期間やっていたんですけど、最終的には80万円くらいいただいていた、というくらい、やはりこちらも責任をもってやっていたというつもりはあるんですよ。

柳田：その×6というとなんでもない数になってしまうんですけども。今回もですね、6ヶ月に渡る対面での講座、メールでの相談、サポート、交渉、契約のサポート、マーケティングのアドバイス、人脈の紹介、そしてスカイプ相談までついて、受講料はこのようなかたちになってます。63万円と。これは額面だけ見ると高いですけど、これまでのサービス、内容を見ていただいた方には、非常に安いんじゃないかな、と思いますね。

石崎：専門学校とかでもですね、100万弱とかかかるんで。

柳田：それを考えると、非常にお安いんじゃないかな、と思っています。ただ今回はですね、皆さんは、一緒に創っていく0期生です。ですから、今回は特別価格をご用意させていただいています。今回はですね、なんと、0期生だけは、こちらですね、49万8千円という形で募集させていただきます。さらにですね、分割払いをご用意させていただきました。分割にするとですね、毎月8万7500円を6回払いで、52万5千円ということ。これであればですね、けっこう多くの方も。

石崎：そうですね、分割でしたら、エイ！ヤ！と思っただけの部分もあるのかなと。

柳田：はい。まとめるとこのようなかたちですね。一括払いですと49万8000円。毎月払いですと、52万5000円。月々87,500円。13万2000円引きと、10万5000円引き、ということになります。一応これは、どれくらい費用がかかるんですか、というのもありますので、目安としてはどれくらい費用がかかるんですか、と。

石崎：そうですね、現実的な話をすると、それは資金があればあるほどいいんですけども。サンプルを取り寄せて、ちょっとテストマーケティングをする、となると数万円から行えますし、10万円でも30万円でもやろうと思えばできます。そこからまた、利益を使わずにですね、少し、次の機会には多めに仕入れると、そういう方法でもできます。できればですね、30万円から50万円くらい自己資金があるといいかなと思います。

柳田：この受講料とは別に、運用資金として30万から50万ぐらいあるといいかなと、いけるかなと。

石崎：そうですね。僕の持っている総代理の商品のポストなんかも、最初はたぶん40万円くらいしか仕入れていないんですよ。そこから、今はすごい取引量あるんですけどね、売れなければ在庫の山になりますからね。それは、向こうに言っていただければ、メーカーさんにですね、いきなりたくさん買えっていうわけでもないものですから。

柳田：ただほんとに、もちろんその色んな資金がなくてもできるんですけども、今回に限ってはですね、このような形でですね、少人数限定の精鋭でやらせていただきますと。借金してまでとかいうのは、ちょっとやめていただきたいですね。

石崎：そうですね、それは良くないと思いますので。まず、今すぐその状態にある方というのがベストなんじゃないかなと思います。

柳田：お支払い方法を3つ用意させていただいております。クレジットカード、そして振り込み、コンビニでのお支払い、ということになります。**(※映像中にコンビニでの支払いの案内がありましたが、今回はコンビニエンスストアでのお支払いは受付しておりません。ご了承くださいませ)**

そしてですね、大事なことをお伝えさせていただきますけれども、最優先案内というのをご用意しています。こちら、今ご覧になっているページ、サイトにもあると思うんですけども、なんとしても0期生の120名に入りたい方、参加すると決断された方はですね、こちら最優先案内にご登録をしておいてください。通常の募集よりも6時間早く、3月14日の木曜日の朝6時から申し込み可能です。これは、登録されている方だけに朝6時にメールを流させていただいて、そのメールから募集の申し込みができるという風になっています。

これは、おそらくなんですけれども、非常に多くの方が参加したいと思っていると思いますので、確実に参加したい方はこちらに登録しておいていただきたいなと思います。ただまあ、これ、どうなるか分からないんですけども、例えばここに、最優先案内に登録していても、すぐに埋まってしまう可能性もあるかもしれないので、そこはご了承くださいなと思います。とにかく、すべてお伝えさせていただきましたので、これを見て参加したいという方は、最優先に登録しておいていただいた方がいいと思います。

石崎：ホワイトデーですね、その日は。

柳田：そうですね、なんと。そうでした。

さあ、世界と日本の架け橋に自分になるというのは、本当にワクワクすることですよ。

石崎：そうですね。メーカーさんとか職人さんが心をこめて作ったものを、任されるわけですね。そこは、エネルギーがこもってますから、いいモノであれば日本に、アジアに、しっかりと受け入れられますからね。そのパイプ役になるわけですから、非常に大切なポジションなんですよ、総代理という地位はですね。

柳田：世界中にそれで知り合いができてくる、仲間ができるっていうのはですね、本当にワクワクすることだと思います。

石崎：楽しいと思いますね。

柳田：そして最後お伝えしたいのは、これですかね。

石崎：はい、またお酒ですね。

柳田：もう一貫して伝えてきましたけれども。

石崎：そうですね。やっぱり、ビジネスというのはいいいことばかりではないです。そのデストネーション、目的地に行くまでには苦労もあったり、挫折しそうになったりもするわけじゃないですか。ですけど、最終的に目的地にたどり着いて、やった！というお酒は、たぶん、なにものにも変えがたいおいしさがあるはずなんです。

柳田：格別ですね。

石崎：世界でね、乾杯といきたいですね。

柳田：これは、0期生がとった先々に我々も行って、便乗して乾杯をすると、いうことですね。

石崎：そうですね。ツアーはもう、一応予定として入ってますから、それまでに取った方は、そのツアーのときのお酒が非常においしくなるんじゃないかな、と思いますね。

柳田：本当にここまでですね、ご清聴いただきましたけれども、最後にですね、石崎さんの方から、一言締めていただきたいな、と思います。

石崎：はい。長い、何部作でしたかね、これを入れると6部作？5部作ですね、5部作の動画を見ていただきまして、僕も別に今までは、本を書いたりとかですとかね、顔を出してあまり活動していなかったんですね。どちらかという、あまり有名になりたくないっていうのがあって、動いていたんですけれども。こういった僕のやってきたことに興味を示してくださいまして、いまご決断を考えていらっしゃる方も、いらっしゃると思うんですけれどもね。ご縁がどうなるかは分かりませんが、ご縁を持たさせていただいた方には、僕も全力でサポートさせていただきますし、僕のリソースも提供します。

今回ちょっとご縁がなかった方も、そういう受け皿のサイトも作るとお聞きしていますから、そこで逐一見ていただいて、また面白そうだったらご縁を持っていただけたらと思っています。そんなことで、このプロジェクト、僕もすごく人生の中で大事にしていますので、ぜひ皆さんも、心にピンと来るものがあれば、あまり迷わずにご決断されたらいいんじゃないかなと思っています。

柳田：本当に今回ですね、たくさんの方にご登録いただいて、セッションを見ていただいて、輸入総代理だけではなくてですね、もっと大きな考え方というか。そういうところも石崎さんのところから伝えていただけたのではないかと思いますね。

石崎：そうですね。最良の生き方ですね。人生、自分のにとっての最良の生き方っていうのが、本当の成功なんですね。いくら稼いだとかそういうことではなくて、そういうところまで気づいてですね、人生やっていっていただけると、本当に、この人生が有意義になりますんで、僕も知っている知識はすべて出させてあげたいなと思っています。

柳田：皆さん、今回ご登録いただきましてありがたかったと思いますし、僕も意外に特典のこころの方の話がよかったという声を聞いたのが嬉しかったり、電子書籍のビジネスゲームからの脱出への感想とかも、実はそっちも嬉しかったりしたので。

石崎：そうですね、僕もいくつか見させていただきましたけれど、自分の頭の中のある部分をまとめさせていただいたんですけど。ゲームは疲れますので、楽しいですけど、やはりやりすぎると疲れちゃいますから、脱出する一つのパスポートが手に入るんじゃないかな、と。

柳田：本当に皆さんの生き方とか働き方、ビジネスを考えるきっかけになったのではないかな、と思いますね。そうなったら本当に我々も嬉しかったな、と思います。それではですね、いよいよ、実際の募集、3月14日から始まります。ということで、ご興味ある方は最優先案内にご登録いただければと思います。今回ですね、非常に長かったんですけど、

最後までご清聴いただきましてありがとうございました。

石崎：ありがとうございました。

柳田：さあ、ネクタイはずしますか。

石崎：はずしましょうか。海が待ってますよ。

【エメラルドオーシャンビジネス】

⇒ <http://emerald-ocean.biz/zero/>

実際の募集開始は3月14日からとなりますが、エメラルド・オーシャンビジネスマスターズ0期生に参加するとご決断された方は、ぜひ上記サイトより最優先案内のご登録をお願いいたします。

エメラルド・オーシャンビジネスマスターズ0期生の特別価格は、一括払いですと49万8000円。毎月払いですと、52万5000円。月々87,500円。

おかげさまで、すでにたくさんの参加希望の声をいただき、定員越える最優先案内のご登録をいただいております。最優先案内は、入会を確約するものではありません。競争が激しい場合は、先着順になりますこと、あらかじめご了承ください。

最後までご覧いただき、本当にありがとうございました。