

講師：(株) TrimtabMarketing  
代表取締役 北岡秀紀  
主催：ダイレクト出版 (株)



【ザ・レスポンス】ビジネススクール  
インターネット・マーケティング・コンサルタント起業コース2期生

## 参加者の証言インタビュー

このレポートは、【ザ・レスポンス】ビジネススクール・コンサル起業コースの卒業生の方へのインタビューをまとめたものです。

- ・ 本当に、知識がほとんどない状態から、コンサルタントになれたのか？
- ・ 参加して、自分のビジネスにどれくらいのプラスの影響があったのか？

など、2名の方へお聞きしました。

# 1人目： ウェブコンサルティング業種からさらにスキルアップ

林 こんにちは。ザ・レスポンスの林です。きょうは、コンサルタント起業コースの2期生の卒業生の男性の方にインタビューしたいと思います。では、よろしくお願いします。

男性 よろしくお願ひします。

林 このコースに参加する前は、どんなお仕事をされておりましたか？

男性 僕はアフィリエイトを個人事業で5年ぐらひして、今はその収入のみで生活ができるようになったので、今はそのアフィリエイトで稼ごたい人たち向けの教材を販売したり、あとは個人コンサルもしています。

林 もともとコンサルティングをされていたということですね。

男性 そうですね。

林 ちなみに、どのようなコンサルですか？

男性 アフィリエイトに関するコンサルなので、例えば、どんなテーマを選んで、どんな市場に参入するかとか、で、そのアクセスを集めるにはどうするかとか、という内容です。

林 主にインターネットでアフィリエイトするためのコンサルティングということですね。

男性 はい、そうですね。

林 それで、まずこのプログラムなんですけども、もともとコンサルティングをやられていたということなんですけども、何が決め手となってこのコースに参加されることにされましたか？

## 自分にもできそうかなと思ひ申し込みました。

男性 僕は1期のときから存在は知っていたんですけど、そのときは受講生の方のインタビューがなかったのもありまして、まずは、そこまで決断はできなかったんですけど、2期の募集がされたときに、1期生のインタビューが結構あったので、最終的にはそれを聞いて、あ、自分にもできそうかな、と思ひ申し込めました。

林 そのインタビューが決め手となったというわけですね。

男性 そうですね。販売ページに書かれていることはもちろんわかるんですけど、では実際にそれを受講生が受けて、本当に効果があるのかどうかというのが一番知りたいところではないですか。

林 そうですね。

男性 だから、それがわかったので、決め手になりましたね。

林 参加する前に、例えばこのコースについて不安だった部分はありましたか。

男性 やっぱり、自分が参加して、本当に自分には効果があるのかどうかですよね。なので、特に、僕は今20代なんですけど、20代の方のインタビューを聞いて、あ、自分にも効果がありそうだなと思ひ、参加してみました。

林 自分のビジネスにどのように反映させればいいのかという、その部分ですね。

男性 はい、そうですね。

林 受けられてみて、特によかった部分とかいうところはありますか。

## 参加者達とのつながりが今でもずっと続いているので、毎日のやる気になっています。

男性 受けてみて本当によかったのですが、特に、セミナーはもちろんよかったのですが、セミナーが終わってからの、参加者の中に社長さんとか会社員の方とか、いろんな方がいますが、そういった方たちとのつながりが今でもずっと続いているので、毎日のやる気になっています。

林 なるほど。セミナーで知り合った方と今でも交流を深めているということですよね。

男性 そうですね。はい。

林 実際に、何か一緒にジョイント・ベンチャーなどをして、活動をしていこうという話もあるのですか？

男性 そうですね。まだ、今はそういったジョイントの話は出ていないのですが、皆さん異業種なので、それぞれの方が現在どんな活動をしているのかとか、具体的にはフェイスブック（Facebook）のグループ機能を使って、15名ぐらいの方が参加しているのですが、そこにきょうも書き込みがありまして、無料コンサルを実施して成果報酬制の契約に至りましたとか、いろんな報告があるので、僕ももっと頑張らないとな、とか思いますよね。

林 コンサルティングの仲間ができたということになりますね。

## 普段から情報を共有できる人がいないからすごく貴重です。

男性 そうですね。ふだんこういうことを共有できる人って、なかなか周りにいないじゃないですか。だからすごく貴重ですよね。

林 確かに。仲間ができると安心ですよね。

男性 ですね。やっぱり頑張れますよね。

林 ほかに何かありますか。

男性 参加して特によかったことですよね？

林 そうですね。

## 自分がおつき合いをしたいお客さん、理想のお客さんがふえました

男性 ほかににはコンサルティング・ノウハウがよかったです。これは実際に、僕は今、もう既に、個人向けなのですが、月30名ぐらいの方のコンサルをしているので、それで、北岡さんのコンサル・ノウハウを教わったことによって、自分がおつき合いをしたいお客さん、理想のお客さんがふえましたね。

林 お客さんの選び方というか、そういう部分が身についたということですか。

男性 そうですね。具体的には宿題制度を新たに設けて、例えば次回のコンサルまでに、これこれ、こういうことをしておいてください、というのを与えるのですね。課題を。それで、事前に提出される方もいれば、ぎりぎりまで、もしくは提出しない方もいらっしゃるのですよね。で、その提出されない方で、それが何回も続いたりすると、多分、本人のモチベーションの問題だとも思うので、そういった場合は、もうこれで契約を終わりますか、とか、そういったお話もしています。なので、やっぱりそういったモチベーション低い方はお断りして、でも、新たにモチベーションが高くてもっと頑張りたいという人をふやしているの、結果的に売り上げもふえていますし、自分が理想とするお客さんもふえているので、よい状態だと思います。

林 ご自身のコンサルティングの質が上がったということですか。

男性 そうですね。それでストレスも減りますし。

林 わかりました。ありがとうございます。このコースに参加した後に、何か目に見える成果だとか、そういう部分というのはありますか。

## 効率よく仕事ができるようになり、いかに無駄な時間をなくして効率的にお金を稼ぐかを意識できるようになった。

男性 先ほどの話とかぶっちゃうのですが、総合的に言うと、効率よく仕事ができるようになりましたね。北岡さんの仕事術に関しても学んだので、例えば、北岡さんが、1日何時間働いて、どこで、どんな仕事をしているかというのを聞いたので、僕もそれを意識して仕事をするようになりまし、いかに無駄な時間をなくして効率的にお金を稼ぐかというのが大事なので、そこを意識します。

林 仕事術というか、仕事の質が上がったということですね。

男性 そうですね。

林 ほかに何かありますか。

男性 あとは、以前から、そのコンサルのクライアントさん専用のメンバーページがあったのですが、そこに新たにQ&Aをたくさん追加して、なるべく同じような質問に対しては、こちらを見ておいてくださいね、で終わるので、かなり効率的に回せるようになりましたね。

林 なるほど。何かほかにも、感情的な変化というか、コンサルティングとして、もっとやっていけるという自信みたいなものはありますか。

## 法人にも十分コンサルできるスキルが自分にはあると自信がついた。

男性 それはすごくありまして、これまで僕は、ずっと個人の方しか相手にしてこなかったので、法人には通用しないかなと思ったのですが、今回コンサル講座を受けたことによって、法人にも十分コンサルできるスキルが自分にはあるかな、と思いましたね。

林 それは、具体的にはどういうところでそう思いましたか。

男性 セミナーの休憩時間とかに、北岡さんと直接お話ができるのですが、そこで僕が現状をちょっと話して、今後、北岡さんが僕の状況だったらどうされますかと聞いたんですよ。そうしたら、僕の場合は既に個人のお客さんが結構いるので、その個人の中で、例えば一人社長とか、フリーランスの方っていらっしゃるじゃないですか。

林 そうですね。はい。

男性 だから、いきなり社員数5名とか10名以上の企業向けにコンサルするのではなくて、まずはそういった個人で会社を経営している法人からやっていったほうがいいんじゃないですか、と聞いたので、それだったら今の、既存のお客さん向けのメルマガがあるので、そこで、例えば5名募集とかでやれば見つかるんじゃないかと言われたので、確かにそうだなと思いました。

林 北岡さんとも、しゃべる機会が多くありますものね。

男性 そうですね。あとは懇親会もありますし、どんどんしゃべったほうがいいと思いますね。

林 わかりました。ありがとうございます。最後なのですが、現在、このコースの3期生の方を募集しているのですが、ぜひこのような人が参加したほうがいいという人って、どのような人ですか？

## 参加した翌月ぐらいから元は取れてしまうと思うので、かなり即効性のあるセミナーです。

男性 僕の場合は既にコンサルもしていたので、ほとんどの方は多分ゼロからだと思うのですが、もう既にお客さんがいたりコンサルしている方であれば、参加した翌月ぐらいから元は取れてしまうと思うので。それで実際、僕はもう既に参加費は回収できているので、かなり即効性のあるセミナーでもありますね。

林 逆にこのような方は参加しないほうがいいんじゃないかなという人はいますか。

男性 値段が値段なので、軽い気持ちで申し込めないと思うので、まあ、そういった方はいないと思うのですが、やっぱり、簡単にお金をもうけたいとか、とにかくお金さえ稼げればいいというような人だと余りうまくいかないと思うので、本当に真剣にビジネスをやりたい人には向いていると思います。

林 わかりました。いろいろ参考になるご意見、ありがとうございました。

男性 こちらこそ、ありがとうございます。

林 それではまたお願いします。

男性 はい。

## 2人目：

### 小売店コンサルタントからさらにスキルアップ

林 こんにちは。ザ・レスポンスの林です。今回はコンサルタント起業プログラムの2期生の卒業生である渡辺さんに、インタビューをさせていただきたいと思います。渡辺さん、よろしくお願いします。

渡辺 どうも、お願いします。

林 お願いします。まず初めに、このコースに参加する前は、どんな仕事をされていましたか。

渡辺 今回、タイトルがコンサルタント起業プログラムなのですが、実はもうコンサルタントとして活動しておりまして、なので現在、コンサルタントとして既に活動している状態でした。

林 主にどのようなコンサルタントをしているのですか。

渡辺 主に小売店、飲食店とか、美容師さん、そういった来店型の方を対象にコンサルティングを行なっています。

林 地域ビジネスのコンサルタントということですね。

渡辺 はい。

林 今回、インターネット・マーケティングのコンサルタントということなのですが、その辺の、インターネットというのは、取り入れたりはされていましたか。

渡辺 そうですね。自分の集客は全部インターネットだったので。

林 そうなのですね。

渡辺 はい。で、会員さん自身は、インターネットに、意外とまだ弱い方が多い状況ですね。

林 今回、それをもっと取り入れてみようということで、参加されたということですね。

渡辺 はい。

林 ちなみに、そのときのコンサルタントとしての状態というか、精神的なものは、どのような感じでした？

### もっと自分自身を、二回りも三回りも成長させたいと思っていた。

渡辺 何かもうちょっと自分で改善したかったのですが、なかなかうまくいかないこともあって、もっと自分自身を、二回りも三回りも成長させたいと思っていたので、逆にコンサルタント起業プログラムだったので、既にコンサルタントの人とか、いては悪いかんと思ったりもしたのですが、参加しちゃいました。

林 ありがとうございます。もともとコンサルタントをやられていたということなのですが、一番の、何が決め手となってこのコースに参加されることになったのですか。

渡辺 ネットワーク・ミーティングに初めて参加したときに、寺本さんと名刺交換をさせてもらって……

林 そうなのですね。

渡辺 はい。それで、そのときにちょうどコンサルタント起業プログラムが募集中だったこともあって、寺本さんにも勧めてもらいまして。最初は、もともと気にはなっていて、セールスページを見ていたのですが、私は、東京に週2で、今、出かけたりしていることがあって、なかなかスケジュール的にいっぱいだったということもあって、行きたいけどちょっと日程的にタイトなスケジュールになっちゃうな、と思っていたのですよ。

林 3カ月の短期間だったので。

## 北岡さんって、シンプルにわかりやすく説明してくれる人だなと思って、すごいなと思いました。

渡辺 はい。土日が6回で。その土日以外の平日に、私が行っていたので、なかなか、出る機会がふえ過ぎちゃうからなと思っていて、第2回も既に予定が入っちゃっていたので、参加できないからなと思っていたのですが、寺本さんに、あ、いいですよ、と言われたのと、北岡さんと小川さんの対談動画を見まして、コンサルタントとその社長の間には、インターネットに関する分野は、まだ知識の差が大きいと。だから、その差こそがコンサルタントが稼ぐためにまだまだ参入できる状態だということで、非常に図がわかりやすく、北岡さんって、シンプルにわかりやすく説明してくれる人だなと思って、すごいなと思って、それで参加したいというふうになって、すぐに申し込みをしちゃいました。

林 その考えが、ワタナベさんにとっては腑に落ちたんですね。

## 知識の差が多いところほど、簡単にできるのだなと思いました。

渡辺 そうなのですよ。既にコンサルタントで活動していたのですが、なかなかそういう、客観的に、簡単に、シンプルに説明されていたことを意外と忘れてます。確かにそうだな、思って、それによって、どこに参入するかによって、全然、ある意味楽に事業を構築できる人もいれば、そうでない人もいるということだと思うのですよね。その知識のないところで頑張ろうとしても、なかなか難しいじゃないですか。でも、知識の差が多いところほど、もっと本当は簡単にできるのだなと、ああそうかと思って、そういったことに、その一つの図だけで気づきまして、あとはちょっと学んで、自分も二回り、三回り成長したいと思っていたので申し込みました。

林 その考え方がワタナベさんに取り入れられれば、もっと成長できるかな、と思ったということですね。

渡辺 はい。あとは、すごいなと思って。

林 全ての業務を単純化するというのが、北岡さんのすごいところだと思います。それが参加するきっかけになったと思うのですが、何か迷っていた部分とか、このコースについて、こんなところが不安だったという部分はありますか。

渡辺 それは特になかったです。もう完全に、自分の日程的な、都合が合わないところで申し込まない理由になっていたんで、もう申し込むと決めたら、結局、第2回目、予定も既に入っていたのですが、それも押しやっちゃいまして。

林 そうだったんですね。

渡辺 はい。

林 もう受けるだけだ、という感じですね。

渡辺 受けるだけだから、逆に、もうどんどん受けようと思ひまして。

林 ありがとうございます。では、実際にこのコースに参加されてみて、特によかった部分というのはありますか。

渡辺 実際に、期間中、3カ月間あるじゃないですか。

林 そうですね、はい。



## 3カ月の期間中に、売上げが毎月上がって1.7倍になりました。非常にありがたいです。

渡辺 その3カ月の期間中に、もう売上げが毎月上がって。

林 具体的にどれくらい上がりましたか。

渡辺 結局、1.7倍ぐらいに。それで、終わった今も伸びていますので、講座代金は既に回収させていただきまして、非常にありがたいです。

林 よかったです。

渡辺 ありがとうございます。

林 いえ、こちらこそありがとうございます。順調に売上げが伸びているということですか。

渡辺 はい。

林 コースの内容はいろいろあったと思うのですが、具体的にどういう部分をワタナベさんのビジネスに反映されましたか。

渡辺 私が期間中にやったのはファクスDMでして、あとはメールマガジンを平日2回から日刊に変えました。

林 毎日発行に？

渡辺 はい。あとはサービスの案内を、ちゃんと日にちを、何日から何日までと決めて案内するようにしました。

林 それだけで単純に売上げが1.7倍になったということですね。

渡辺 はい。本当にシンプルですね。ほかは、逆に言うと、一切目もくれずに、そればかりやっていました。

林 ちなみに、受ける前は、例えばそのファクスDMであったりだとか、そういう部分はしたことがなかったということですか。

渡辺 昔、1回やったことがあるのですが、もうしばらく……。でも4年ぐらい前なので、ほぼやっていないのと同じぐらいです。ファクスでも、1.26ぐらい反応がとれて、200何十人のリストが集まって、で、そこからちゃんとサービスの申し込みもあって、その費用分はもう回収したのですが、私、まだその後のフォローを、ほかの人のフォローをDMで送ったりしなきゃいけないのですが、それを送れていなくて、取りこぼしているのがあります。ただ、やったことは、ちゃんと、すごく成果になっているので。

林 実際のテクニックとか、そういう部分ですね。

渡辺 そうですね。あとは、やっぱり来ている人たちも高額なだけあって、意識の高い人というのがいっぱい来ていましたし、北岡さんとかと話すことで、すごくいいエネルギーをもらったというか、もっと、どんどん成長していきたいな、と思って、多分オーラが、オーラの泉です。あははは。

林 オーラが。

渡辺 すみません、わかりにくくて。

林 オーラが大分、ついたのですね笑

渡辺 はい。エネルギーがふえたんじゃないかなと思います。

林 結構、マインド面も変化されたということですね。

渡辺 はい。

林 わかりました。ありがとうございます。このコースに参加されて、ほかに目に見える成果というのは、何かありますか。例えば、以前よりもクライアントさんを多く取れているとか。



## クライアントが倍になりました。

渡辺 結局、売上げが1.7倍になって、クライアントさんも倍ぐらいになりましたし。すみません、数はあれなのですが、実際、倍になっていますし、今もふえていますし、さらに、実践してくれる方がふえました。その方たちもどんどん、今、成果を出しているのです。

林 その辺のマーケティングも、ためになりましたか。

## チェックリストだけでもすごく役に立つと思います。

渡辺 なりましたね。だけど教えていただいたことというのは、本当に全体的に網羅されて、体系的になっていて、チェックリストとかも……。チェックリストというのがテキストにあったのですよね。クライアントさんからヒアリングをして、どこを改善しなきゃいけないのかというのが、おおよその課題となる典型なものが、チェックリストでチェックできるようになっているのですよ。だからある意味、コンサルタント起業って、全く知識のない人でも、順番にそれを聞いていだけでそのクライアント企業の問題点が発見できるので、そういった意味で、自分はそういうチェックリストを用意していなかったのですよね。だから、それはすごく使えるな、と思って。すごく、本当にシンプルで。だから、小川さんと北岡さんの動画で、本当に稼げるということを言っていましたけど、要はそういうチェックリストが本当に、自分が、例えば知識がなかったとしても、勝手に質問をするだけで、例えば会社が、ここが問題点だな、とわかれれば、逆に言うとかとは、そこに詳しい人に聞くのでもいいと思うのですよね。自分がわかっていなくても、それを今度は詳しい人に聞いておいて、またフィードバックしてあげれば、結局同じことだと思うのですよね。だから、チェックリストというのは……。でも本当にすごく便利だし、それが集客の段階、面談の段階、クロー징の段階でチェックリストをもらえるので、それだけでもすごく役立つと思います。

林 いかに関係なくクライアントさんの悩みを解決してあげるかということだと思うのですが、それはチェックリストで簡単にできそうだな、という感じですか。

渡辺 はい。

林 何か、このコースを受けられて、自分の中で感情的な変化というところはありませんか。

## 堂々と稼ぐということにもっとフォーカスできるようになりました。

渡辺 売上げが上がったのと、最初は、例えばメールマガジンを日刊にするのも、毎日配信したら嫌がられるんじゃないかなと思ったのですが、全然関係なく、むしろ喜んでくれる、楽しみにしているという人のほうがふえましたし、よい自信にもつながりますし、それで、北岡さんとかそういう人たちと知り合えることで、もっと自分を伸ばしていきたいと思うようになりましたし、やっぱりいろんな人と会うことで自分のエネルギーレベルというのですか、どういうふうに表現したらいいかわからないですけど……。コンサルタントの役割って、クライアントさんに稼いでもらうことだと思うのですが、やっぱり経営者も普通に稼ぐというのが一番大事なのですが、得てして、稼ぐということを悪いことみたいに考えている人も多いんじゃないですか。もうけることを。でも、堂々と稼ぐということにもっとフォーカスするという、僕のメッセージを出しているのですよね、最近。やっぱりコンサルタントが、稼ぐということはずばらしいことだと言えば、経営者の人も安心して稼ぐということに集中できると思うのですよ。実際、なので、実践する人の割合がふえましたし、それで成果がもっと出るようになったので、そういった意味で自分自身の伝えることが、もっと伝わっているようになったんじゃないかな、と。

林 自分の中では、クライアントさんに伝えることが大分変化されたということですね。

渡辺 はい。

林 わかりました。ありがとうございます。最後になるのですが、現在3期生のほうを募集させてもらっているのですが、3期生の方に何かメッセージなどは、ありますか。

## 実際にこれから起業する人にとっては、本当に知識とかも体系的にまとまっています。

渡辺 やっぱり、受けて実際にやったほうが……。実際に起業するかどうかというのはその本人の問題なので、したほうが良いとは言えないですけど、やっぱり気になっているのだったら受けたほうが良いと思うし、僕も当初、日程が入っていましたが、そんなのは動かせば済むことなので。それで、やっぱり受けて。悶々とずっと悩むよりは受けてみて、ああ、自分にできる、と感じるのもいいですし、ああ、自分には無理だとなったら、無理だで、一日も早くまた次の目標に向けてやったほうが良いと思いますし、実際にこれから起業する人にとっては、本当に知識とかも体系的にまとまっています。やっぱりみなさん、それをまとめるのってすごく難しいと思うのですよ。結局、断片的な知識がいっぱいあっても、会社経営というのは一連の、全部つながっているじゃないですか。

林 そうですね、はい。

渡辺 どうしても世の中にあるセミナーとか教材って、部分的なものが多いので、特にコンサルタントとしてこれからインターネット起業としても、インターネット起業といっても、結局はお客さんを集めて成約までのプロセスというのが、全体のことをやっぱり知らないといけないと思うので、そういう意味ですごく体系的にまとまっているプログラムだと思うのですよね。なので、せっかく受けるならそういういいプログラムを受けたほうが良いんじゃないかな、と思います。

林 わかりました。逆に、参加しないほうが良い方というのはありますか。

渡辺 やっぱり、何か斜に構えている人とかは。もっとそれを活用して自分をステップアップさせたいのだから、すごくいいと思います。例えば北岡さんが、たしかセールスレターの中に、今はもうコンサルタントからさらにステップアップしているというふうに書いてあって、実際、当時よりはコンサルタントの収入は少ないと書いてありますが、じゃあ幾らだよとか、そんなどうだっていいことを一々気にしたりする人とか。とにかく、びんときて、気になっているのであれば、どんどんやったほうが良いと思います。その悩んでいる時間ももったいないと思うので。

林 とりあえずやってみて、コンサルタントとしてやる気のある方ということですね。

渡辺 はい。何十人も、前回もいらっやっていましたし、すごくみんなやる気のある方ばかりで、そういう人たちと今も情報交換とかをしたりしていますので。何がいかって、多分、僕はもともとコンサルタントの活動をしちゃっていたのであれなんですけど、これからの人って、みんなが、同じ状況の人がいるわけじゃないですか。だから、あの人は今、こんなになった。俺もやるぞ、と、いい意味で、同じような条件の人がいっぱいいるので、同じこれからコンサルタント起業する人にとっては、すごく切磋琢磨できて、いいライバルがいるから、よりいいんじゃないかなと思います。だから、もっと上の人とかがいたりしても参考にならないというか、同じ状況だからより切磋琢磨できるんじゃないかな、と思います。

林 わかりました。はい。ありがとうございます。

渡辺 ありがとうございます。