

# 資格ビジネス

※資格をもってビジネスを展開している人達に

是非みていただきたいレポートです。

極東からの東方の賢者ワイズマンです。

ビジネスの中には弁護士や税理士といった士業をはじめ、資格をとってそれを活用したものが多く存在します。

しかし現在、その資格を持たれた方が多く市場にあふれています。

その理由はこの国の「キャリア偏重主義」であり『手に職を付ける』の蔓延によるもの。

資格を取得すれば一生安泰、仕事に困らず安定した生活が保障されるという考え方があり、今や大学も専門学校のように資格武装する場になっちゃいましたね。

## 「隣の芝生は青く見える」

これ、実を言うところといったキャリアを持たれた方、更に言えばサラリーマンの方たちって、私のように22歳から起業し、50歳の今まで人に雇われたことも、なんのキャリアも持っていない人間から見れば『安定して、なんて、優雅な人生なんだろう・・・』と羨ましく感じると思います。

でも、実はサラリーマンの方やこういったキャリアを持っている方たちの方が生きにくく、逆に僕たちのような人たちを羨ましく感じているのです。

その多くの理由は、自分の人生を自分の意志でコントロール出来ないからです。

例えばサラリーマンは組織に雇われているワケだから、自分の人生＝組織になり、自分勝手に生きられない。

仕事や価値観を変えるには自分以外の組織のみんなの意識を変えなければなりません。それ、不可能ですよ。

だから、サラリーマンの方たちは夜な夜な居酒屋で同僚や上司の悪口で憂さを晴らすのです。

## 士業ビジネスのプランニングについて

税理士、弁護士、行政書士、社労士、司法書士などといったいわゆる『士業』も自己を変えるのが難しい職業ですね。

もし、あなたが税理士の資格を取得したとすれば、税理士として生きて行こうと考えるでしょうし、他の職業で生きて行こうとは思わないはずです。

美容業をやろうという税理士は皆無でしょうね。

その時点で「変えられない自分」という前提条件が出来上がってしまうのです。

で、クライアントさんの中で多いのがこの士業です。

この士業を元にてきたビジネスプランニングを紹介します。

### 1) 相続税対策ビジネス

これは税理士の方からの発案です。

2年後に相続税の控除額が縮小されます。

今まで相続税なんて関係ない……



要は控除額以内で支払う必要がなかった人たちも相続税の対象者になるのです。

わかりやすい例でいうと、「都内にマンションの一室」を所有し、それを相続した場合、確実に相続税がかかります。

よほど辺鄙な場所の不動産以外の不動産に関してはすべて相続税対象になるのですが、そこでその「タイムリーなニーズ」に対してのビジネスプランがこれです。

## 2) 遺品整理ビジネス

これは亡くなられた方の遺品を古物商の資格を持たれた方が整理するビジネスです。

この2つのアイデアが会員から寄せられました。

これを「ひとつにまとめる」実はこれがプランニングの基本です。



「相続の窓口」

これ、私が提案したビジネスプランです。

わかりやすい例は「保険の窓口」の相続バージョンです。

実は「相続」という言葉には色々な言葉(※キーワード)が含まれているのです。

ひと言で「相続」と言っても、税理士視点から見た「相続税対策」であったり、行政書士視点から見れば「遺言」であったり、先の古物商から見れば「遺品整理・・・資産鑑定」であったり、更には不動産を持たれていた場合は「アパマン経営」という選択肢もあります。

「生命保険」も当然、相続対策として活用されます。

このひとつずつを「相続の窓口」にいくつものビジネス(※言葉)がぶら下がっているの

です。

それをネット上に一括して、お客様にあった相続対策を提案する

「相続の窓口」

これが私がプランニングした「相続という言葉」におけるプロジェクトです。

### 3) 「交通事故被害者救済ホットライン」

このプロジェクトにヒモ付いている言葉＝事業は3つです。

**1つは士業＝行政書士。**

これは交通事故の被害者が損保会社からより多くの示談金を得るための折衝方法のコンテンツビジネスです。



コンテンツビジネスといっても情報商材を販売するのではなく、被害者の相談を受け、損保会社へ向けた交渉をサポートするビジネスです。

士業と呼ばれる行政書士のビジネスです。

基本的に文章(＝テンプレート)を送るだけですから、ひとりの行政書士で全国の被害者の相談と交渉サポートが可能です。

**そして、もうひとつは「整骨医院」です。**

同じ「交通事故被害者救済ホットライン」を屋号にして治療、リハビリの施術を提供しています。

示談金は通院日数、リハビリの回数によって変わりますから、当然、多く通えば通うほど示談金である慰謝料を多く得ることが出来ます。

整骨医院にとっても交通事故は健康保険を使わない自由診療ですので、通常90円のところを120円というように保険診療よりも多くの治療費が得られます。

しかも、すべてが損保負担です。

この整骨医院は被害者が通わなければなりませんのでエリア(商圏)が限定されます。

この「交通事故被害者救済ホットライン」は1県1医院で各県ごとに全国展開を行います。

**そして、最後はクルマの修理工場です。**

板金屋さんですね。

これも交通事故には必ず必要な事業体です。

このクルマの修理工場もエリアが限定されますので各県1社で全国展開が可能なビジネスになります。

この「交通事故被害者救済ホットライン」というプロジェクトはまったく違う3つの言葉＝事業による相乗効果で展開します。

ほとんどの企画はアイデアで終わってしまいます。

それを事業にするには、そのアイデアを水平展開にネットワークとして他事業を繋げる必要があるのです。

**今はインターネット社会です。**

それは昔のように1事業1ビジネスでは収益の限界が見えてしまいます。

具体的にはお互いに広告(※ここでは PPC 広告)をかけることで、お互いが連携し、収益を上げる仕組みが大事になってきます。

プランニングされたプロジェクト、私が行っている事業モデルです。

今、ワンワードのビジネスアイデアがたくさん転がっている時代です。

ネット社会とは言葉の社会だからです。

それを統合することこそがプランニングなのです。

## リラクゼーション系ビジネスのプランニングについて

今、日本国中、どの駅前にも必ずあるもの

・・・わかります？

それは美容院と「マッサージ」や「鍼灸」などのリラクゼーションビジネスです。

**比較的簡単に資格が取れることで、一気に広まりました。(エステもそれですね。)**

当然、私のところにもその手のアイデアが寄せられてきますので、その「マッサージ」や「鍼灸」「エステ」をプランニングしたプロジェクトをご紹介します。

この手のビジネスをプランニングする上でまず考えなくてはならないのは？

### ひとつは「参入障壁」をあげること。

「なぜ、リラクゼーションビジネスが全国にこうも多く広がったのか？」  
というと、その理由は比較的簡単に資格が取れてしまうからです。

だからこそ、参入障壁をあげるのです。

それは「気持ちいい」という癒しから、「治癒」という治しです。

## 1) 最先端骨格矯正ビジネス

これは数多ある整骨医院で仕掛けているプロジェクトです。

柔道整体士ですね。

整体やマッサージ・・・行える方法はその資格によりますが、今、保険治療が適応されなくなってきており、保険診療から自由診療へビジネス形態を変えざるを得なくなっているのです。



この最先端骨格矯正も自由診療です。

ターゲット(お客様)は偏頭痛で悩んでいる方で、実は偏頭痛や頭痛の原因の9割は首の歪みなのです。

でも、皆、脳外科だと思い、脳外科へ通院してみると「なんでもない」と診断されます。(考えてみれば脳の以上で頭痛が起きていたら、脳梗塞ですよ。)

大体が首の歪みです。

で、ここで参入障壁を高く上げて同業との差別化をはかります。

何をしたかというと首のレントゲン写真を提携している整形外科で撮ってきて貰い、その写真を元に治療を行うのです。

悪いところを可視化し、その歪んだカ所をきちんと矯正してあげるのがこのビジネスのポイントでもあります。

**ここでの参入障壁は提携の整形外科があるか否かです。**

まず、この手の頭痛や偏頭痛の治療を行うには脳外科は当然のことながら、整形外科でも保険対象外で扱ってくれません。



結局、整骨医院やマッサージ師の領域ですが、彼らはただ経験と勘で患部を揉みほぐすだけでまったくの医学的根拠がない治療を行っているのです。

医学的根拠がなく経験と勘で治療を行うため、逆に治療を行ったが為に患部が悪化し、半身不随になることも可能性としてはゼロではありません。

それをキチンと歪みをレントゲンで可視化し、治療する。

偏頭痛で悩まれている方のほとんどは長期間、その頭痛の為に不快な思いをされている方ですので、その方たちにキチンと歪みをなくし、完治して頂くビジネスとなります。

**「癒し」ではない「治し」がこれらのビジネスをプランニングするパラダイムシフトです。**

## 2) 日本脳幹マッサージ協会

ミュージシャンの桑名正博さんは脳幹出血で亡くなられたり、私の友人の奥様も脳幹破裂により植物状態になってしまいました。



この「脳幹マッサージ」は生命の維持装置である脳幹を活性化させるマッサージであり、この脳幹マッサージという方法を多くのマッサージ師の方に習得して頂き、脳幹出血の原因であるストレスフルな社会において活躍して頂くことを主旨として設立しました。

「脳幹マッサージ」の全国普及を目的としますから、屋号も「日本」と「学会」という大きな、アカデミックな言葉にしています。

**ビジネスをプランニングする上で一番大切なことは、このビジネスは世のため人の為になるのか？私は「救済」という言葉を必ず念頭に入れプランニングします。**

救わりたい人は必ず全国にいますので、その全国へ向けたプロジェクトの事例がこの「日本脳幹マッサージ協会」です。





東方の賢者

正式名称 Wiseman From The East 極東よりワイズマン