

## 1 つのプランニングで1 0 0 万円。

どうも、しまだしんすけです。

「東方からの賢者・ワイズマンのコンサルを受けたいのですが可能ですか？」

こんな要望を頂きました。

しかし、申し訳ないのですが現時点で個別の契約を受け付けていません。

それは、野球で言えばイチローに

「私の専属コーチになってもらえませんか？」

と言っているのと同じことで、現実的に実現不可能なことを理解して頂けるかと思いません。

イチローが今もメジャーリーガーとして活躍されているように、ワイズマンもまた事業プランナーとして前線で活動しているからです。

ちなみに、ワイズマンの描く企画書は1回100万円くらいのフィーをもらっていたそうです(もちろんクライアントやプロジェクトによって変わりますが)。

しかも、30分もあれば完成させるのだとか(最短で3分で書き上げたこともあるそうです)。

1回100万円ほどで企画書を書くだけというのもあったでしょうが、総合プロデューサーとして中・長期のプロジェクトに携わる時ももちろんありました。

伊藤忠商事との契約は、  
2 年間で1 2 0 0 万円のコンサルフィー。

伊藤忠から依頼が入った時は、

「振込みを確認できたら会ってやる！」

と電話で答えたそうです(笑)

で、実際にすぐに2年間分の契約1200万円全額が振り込まれ、契約をしたのだとか。

依頼内容は、、、

2年間でソニーのブラビア用のプラスチック部門のシェアをとることだったそうですが、なんと数ヶ月で、伊藤忠のシェアをNO.1にしたそうです。

コンサルフィーも高額に感じるかもしれませんが、結果をだすところがワイズマンのすごいところ。

力があると思います。

他にも、社会民主党の衆院選挙の時は2400万円、マンションの販促プロジェクトの時は1物件3000万円のフィーをもらっていたそうです。

一番大きな案件はシック3-Dのマイクベルナルドを起用した販促の時だそうで、6500万円もの報酬だったとか。

このように主に大企業の案件を受け持っていた時期は、だいたい30億から50億の予算がつくプロジェクトをたくさん抱えていたそうで、常に10以上のプロジェクトを動かしていたとのこと。

“抱えていたそう”というのは、今は大企業からの案件を断っているから。

「100万円で企画書を書いてくれと言われてもいやだね！」

先日もこう言われていました(笑)。

30分もあれば企画を書き上げてしまうにも関わらず、断っているのです。

それは、自分の仕事に対する美学があるから。

ただお金をもらえればいいというわけではないのです。

ワイズマンが大企業の案件を断るようになった理由は、、、

## 大企業の風潮がイヤになった

からだそう。

リーマンショック以前、お金が投資の方に動き、企業が健全的な経営をしなくなったという背景もある。

ダイナミックなムーブメントを起こす企画を得意としたワイズマンに対し、もっと即物的なプランニングを要求するようになってきた。

しかし、いくら高額なフィーを払ってくれるといっても、自分の信念に合わないような仕事はしたくないということで、大企業との取引を徐々に減らしていきます。

**「もっとお客さんと顔を合わせる Face to Face のビジネスをやりたい」**

こうして、ワイズマンは地元の中小企業や個人経営の救済活動を始めます。

ラーメン屋、ネイルサロン、税理士、行政書士、整体師、、、

僕らになじみのある商売規模のビジネスにとりかかるのです。

飲食店のデリバリーが1店舗10万円/日の売上(月で300万ほど)ネイルサロンは小粋  
広告を使い300コールの予約があったので、月200から300万円ほどの売上を新規  
で獲得していたみたいですし。

行政書士や税理士はこれから大きく動くところで月200万円ぐらいの規模だとワイズマンは言います。(といますか、このぐらいの規模で押さえるのが大事だといってました。

小規模は小規模なりの大規模は大規模なりのプランがあるということみたいです。)

そして、

地元企業の救済活動中、もう一度転機が訪れます。

2011年3月11日。

「東方からの賢者」という肩書きが示す通り、ワイズマンは日本の東側に住んでいます。

そうです、ワイズマンも被災者のひとり。

それでもワイズマンは地元の救済活動を続けます。

手がけたのは、リフォーム業。

職人に任せるだけでなく、ワイズマン自らも無料で屋根に登っていたそうです。

いろんな業者がハイエナのように群がっていたときに、ワイズマンの手がけたリフォーム業は採算度外視の原価での受注。

地元の新聞にも取り上げられるほど感謝されたそうです。

ちなみにこのリフォーム業は、今ではワイズマンの自動化ビジネスの1つとして毎月安定したキャッシュを生んでいる。

だいたい1日1万円の広告費で、月商1000万円くらいのビジネスとなっているそうです。

しかも、運営スタッフはたったの2名。

毎月1000万円を売り上げる事業を構築し、2人で無理なく回しているのです。

救済活動としてスタートした事業が今では毎月安定したキャッシュを生む、ビジネスにまでなっている。

なかなかおもしろい事例ですよ？

さらに、このリフォーム業ではじめて

## ネットマーケティングの世界にも挑戦

するようになりました。

理由は単純で、「ネットマーケティングを知らないのがイヤだった」とのことです。

大企業で培った経験とワイズマン独自のメソッドをネットマーケティングに落とし込んで、すぐにネットの世界でも結果を出します。

PPC を独学で覚え、反応のとれるプロモーションページを用意し、電話クロージングする。

1日1万円の広告費で月1000万円を売り上げる自動化ビジネスの仕組みを造り上げました。



結果の出たワイズマンはセミナーを開催し、限られたメンバーにワイズマンが構築したネットマーケティングをこっそり教えてくれました。

ワイズマンならではの思考法、テクニック、実践結果、さらにはリアルタイムで行っている事例のデータや管理画面まで公開するほど・・・。

僕もライブ参加をしましたが、包み隠さず全てをオープンに教えてくれるのには驚きました。

実は、、、

ワイズマンは今まで全く表に出ていなかったわけではなく、こうしてセミナーや合宿、長期プログラムなどを不定期に開催し、ワイズマンの経験とメソッドを僕たちに教えてくれていました。

ですから、あなたも知っているネット界の有名人もワイズマンの元で学ばれ、今、ビジネス活動しているということもよくあります。

例えば、、、

- ・24時間で億を稼ぐマーケッターの師匠
- ・某有名塾のブランディング講師
- ・有名 SEO 塾の塾長
- ・ネット界のアイドルマーケッター
- ・業界最大手 ASP の超一流販売者
- ・デュアルライフを満喫するトップケータイアフィリエイト
- ・超有名カリスマコピーライター

などなど。

ワイズマンの元で学ばれていた人たちは、今、時代を牽引している有名起業家となっている。

ただ、特定の人しか知る事のできないアンダーグラウンドな世界で指導していましたので、本当に知る人ぞ知る存在だったのです。

実力はあるけど、表に出てないからあまり知られていなかった。

これが実情です。

本当にもったいない。

ワイズマンのようなホンモノを求めている人たちは少なからずいる！という確信があったので、、、

## 「先生、表にでましょう！」

こう声をかけて、ワイズマンを無理矢理地上へ引っ張り出したのです(笑)。

こうしてワイズマンがメジャーデビューをするお手伝いをさせてもらうことになりました。

ここまで紹介してきた通り、ワイズマンは大企業のプロジェクトから個人経営の店舗まで幅広い事業を手がけてきました。

20年間で5000件以上の事業プランニングを行ってきているのです。

規模の大小だけでなく、オフライン&オンラインでも結果をだしている(ミックスさせるのが得意です)。

そして、それを自分の中で体系化し、再現性の高いメソッドとして構築し、弟子たちにも伝えている。

実績も実力一流、そして教育者としても一流、教養の備わった人格者であるワイズマンこそ、いまのビジネス状況を打破してくれる存在だと僕は信じています。

ワイズマンもこう嘆いていました、、、

「今、ネット系に限らずビジネスを教えている人たちって自分がうまくいった方法を普遍的なものだと勘違いして、無理矢理あてはめようとしてるでしょう。言っちゃうと詐欺だよ

ね。」

つまり、根拠もロジックもない、とワイズマンは指摘します。

自分が月100万稼いだ方法を教えますよ、自分と同じ事をやれば同じような結果が得ますよ、と錯覚をさせてお金をとっている。

残念ですが、こういった現状は僕も感じます。

だからこそ、安易に「答え」を求めず、誰でも結果のでる魔法なんてないんだという現実を受け止め、しっかりと地に足をつけて歩いて行くしか道はないと思います。

## 個人の時代。

などといろんなところで言われていますが、今は誰でも情報発信をするインフラが整いました。

Youtube、Facebook、Blog、Twitter、、、

など自己表現のツールが整っています。

### I am media

と、小室哲哉が言っていたそうですが、個人がメディアとなれる時代になってきました。

ここで僕が言いたいのは、Youtube、Facebook、Blog、Twitter などを使いこなそうといったことではありません。

重要なのは、ツールではなく中身だからです。

英語「を」話すことよりも、英語「で」話す内容の方が重要なように、いったい何を伝えたいのか、どうしたいのか、これからより大切になってくるでしょう(まあ、当たり前の話な



のですが)。

つまり、土壌が整ったということは、超実力主義ということの意味するので、今のうちにしっかり準備しておきましょうよ、ということです。

自分の看板を外したとき、自分が何者であるか、何ができるのかがシビアに問われます。

好むと好まざるに関わらず、しっかりと個人の力をつけないといけない時代だということですね。

## 2015年に訪れるタレントの世紀。

2015年後以降、消費税が10%になることは決定しています。

団塊の世代もいなくなります。

公務員の給料も民間の給料も下がってきています。

ワイズマンは「日本国内における経済の限界」なんて言っていましたよね。

2013年も半ばですので、残りあと1年半です。

残り1年半をどう過ごすのかによって、今後、10年、20年の僕らの人生が大きく変わるとでしょう。

まだ実感のないという人もいるかもしれませんが、いま、どのように準備をするかによって差がでてくるのです。

目に見えてから対処しては遅い。

今のうちから変化に対応する準備をしておく必要がありますよね。

これからは個人の時代、、、ワイズマンは「タレントの世紀」と表現しています。

見方によっては、、、

## ピンチこそチャンスである。

とも言えるでしょう。

これからいくら市場が海外へ向かうからといって、国内でビジネスをできない人が海外にいても仕方ありません。

だからこそ、準備期間である今のうちに日本でしっかりしたビジネスをやって力をつけよう、とワイズマンは言います。

海外に行ったときのシュミレーションを、まずはここ日本でやるのです。

本番に備えた稽古を日本で行ってから、海外にでる。

ワイズマンと僕たちはそんな計画をしています。

**それがワイズマンの理念の根底にある「救済」であるから。**

そして、市場の流れから僕らが向かう方向性は、予想ではなく「予定」であります。

ある日、突然人間は死んでしまう、、、徐々に衰退していくのではなく、ある時を境にガラッと変化するのです。

そのことを社会は予告している、、、ワイズマンは時代を読み、僕たちに道を示してくれました。

2015年に訪れるピンチをチャンスに変えられるのはあなた自身なのです。

東方からの賢者ワイズマンを推薦する執筆者:しまだしんすけ