

自己紹介

Who are you ?

現在

秋山大介 (あきやまだいすけ)

約12年間で10回以上の新規事業を立ち上げ実績

現役の経営者・コンサルタント・マーケター・セールスライター

経営管理修士 (MBA) を取得しておきながら「倒産寸前からV字回復を経験」した経営コンサルタント。倒産させたら「経営管理修士 (MBA) はしょせん実践では使えない...」と言われてしまうと思い、その知識を使いつつ地べたを這いつくばる戦略でV字回復させる。得意分野は「人材育成」「マーケティング」。

現在は、これまでの経験を活かし、家業の会社を経営しながら、コンサルタント等として活動中。顧問先からは、経営者の視点での人材育成やマーケティングのコンサルティング手法に定評がある。その結果、**コンサルタントとして契約から「共同経営者」や「事業責任者」への依頼に発展**することも。

コンサルティング費は、経営全般は50万円/月～、マーケティングなど一分野の場合は20万円/月～、プロジェクト単位の場合は200万円～で携わる。



現在

秋山大介 (あきやまだいすけ)

- 栃木県宇都宮市出身
- 1980年（昭和55年）1月17日生まれ
- B型
- タケオ・キクチの「典型的なSサイズ」 = 日本人の超平均
- 一児の父
- 好きな食べ物：杏仁豆腐
- 学生時代の部活：バスケットボール部（部活とは別にバンド活動）
- 意外なこと：iPhone、Apple Watch、iPad Proを使うが...PCはWindows
- 犬派
- 洋服は好きだが、ブランド名には無頓着



では、このような秋山大介が
なぜ、新規事業を語るのか？…

なぜ、私が新規事業を語る？

村上先生との出会い



むらかみ けんいちろう
村上 健一郎

専任教員 教授

スタートアップ戦略 インターネット 情報科学

担当科目

ロジカルシンキング、デジタル・マーケティング、スタートアップ戦略論、プロジェクト

学生へのメッセージ

ゼミの特徴/指導方針

- ✓ 顧客開発モデルやリーンスタートアップなどの新しいビジネスデザインの方法論に基づいて、ビジネスモデルの設計やビジネスプランの作成と実行を行う。
- ✓ なぜを繰り返すことによって、誰のどういう問題を解決するのかという本質に迫る。
- ✓ 創造的思考方法によって、どのような方法によって問題を解決するのかを追求する。
- ✓ 戦略、マーケティング、財務会計、HRなどの各視点から総合的に問題解決を行う。
- ✓ プロジェクトレポートは、修士論文と同等の品質を持つように指導する。
- ✓ ビジネスのローンチを目指してプロジェクトを進める。

「法政大学ビジネススクール イノベーション・マネジメント専攻」より引用

なぜ、私が新規事業を語る？

—
投資家へのプレゼンテーション経験





新規事業の実績

約12年間で10回以上の立ち上げ実績

主な新規事業経験

- 組織人事コンサルティング事業（2回）
- 個人投資家育成事業（3回）
- 幼児教育事業（2回）
- 経営コンサルティング事業（1回）
- 経営者向けオンラインコンテンツ事業（1回）
- 内装業（1回）

その他、20代から約12年間に渡り多数経験あり

主な商品開発経験

- 個人投資家向けサービス（5点以上）
- 幼児教育サービス（1点）
- 経営者育成サービス（1点）

その他、現在進行形で複数の商品開発に携わる

主な受講者実績

- 司法書士が不動産事業をスタート
- お茶農家がB2Bの新事業今月スタート



その他の実績

主な5つの実績

- 半自動的に売上が上がる仕組みを作り年商1億円
- 1人で年間売上8000万円を達成（オンライン）
- 倒産寸前の企業をV字回復
- 家業の乗っ取り騒動を乗り越え実質年増収
- 家業への出社は週8時間程度で、2年連続増収を実現

マーケター・セールスライターとして

- 半自動的に売上が上がる仕組みで年商1億円を実現
- 高額サービス（90～300万円）セールスライター作成
- 低額サービス（500円～20万円）セールスライター作成
- A4 1枚のチラシや冊子、宅急便を使ったDM
- 建設業の紹介動画制作
- Facebook広告を約80日運用して2500リスト獲得
- 以前は2ヶ月に1名程度しかこなかった幼児教室の体験レッスンに3ヶ月間で約140名獲得

その他多数あり

現役の経営者として

- 年商約4億円企業を経営し、5期連続増収増益を達成
- 創業者である父から、引き継ぎゼロ、業界知識&業界経験ゼロから事業承継
- マーケティング戦略の導入により建設業（内装業）で異例の粗利40%を7年連続達成中

人材分野

- 繁忙期まで残り1ヶ月の状況で、ほぼ育成されていない状態のパート・アルバイト人材育成を実施。1ヶ月間で必要な能力を養い、滞りなく繁忙期を乗り切る。
- 上記の育成成果として、電池部門売上構成比全店1位を獲得。また、販促方法が評価され、全店統一のモデルとなる。
- 個人投資家向けの育成プログラムを開発。受講者から「億トレーダー」を何名も輩出。
- 「面接をしない採用」方法を導入

勉強会（第2期）

study group

勉強会

content

1

扱うテーマ

- 参加者の皆さまが現状で解決したい課題
- これから課題になりそうなこと、知りたいこと
- 毎回1~2テーマを実施
- 基本的には何でもOK

2

進め方

- 仲間の課題を実際に解決できるように仮説の精度を高めるトレーニングと「真の問題」の特定をする
- 必要に応じて、秋山からレクチャー

3

実施形式

- Zoomでのオンライン形式
- 月に2回（2~3時間程度）
- 実施日：後日参加者と調整



ご参考：テーマ

経営全般

- ヒト：組織人事・採用
- モノ：営業・マーケティング・製品開発
- カネ：ファイナンス・会計・税務
- 情報
- 仕組みの作り方

実務

- アツと言わせる資料の作り方
- プレゼンテーション技法
- 営業プレゼンテーション技法
- アンケートの取り方（ラダーリング）
- アンケート結果のまとめ方（テキストマイニング）
- テレアポ成約率30%の獲得方法
- 動画制作方法
- 動画撮影方法
- 配信スタンドの選び方
- 導入システムの検討

ライティング

- 次につながる無料レポートの作り方
- セールスライティング
- コンテンツライティング/文章の書き方
- メールマガジンライティング
- プロモーションメールライティング
- FAXDM
- DM
- マガロクの作り方

記録動画で閲覧可能な過去動画：第1期で取り上げたテーマ **60**テーマ以上 (各30~60分)

リクエスト題材 (現実の問題)

- 後継者選抜・育成
- 自己理解
- レゼンテーション技法
- 自己理解
- セールスレターのリサーチ
- 自己理解
- 商品リサーチ・プレビュー
- 採用広告の始め方
- オンライン販売の始め方
- 次につながる無料レポートの作り方
- 物議の醸し方～マインドセット編～
- オンライン採用広告を出す方法～準備編～
- サブスクリプションの落とし穴
- セールスレター～レビュー編～
- オフラインで有効な「区別」戦略
- 見落としがち…採用広告を出す方法
- 資料の見栄えを良くするテクニック
- お客様の声に出ていた内容の「カラクリ」
- 誰も教えてくれない…新規事業の進め方
- なぜ、セールスレターは必要なのか？
- オプトイン・オンライン広告の情報共有
- [事例]採用広告を出す前のリサーチ
- 対面営業で取るべきは効率？親身さ？
- [実例]オプトインから販売までの仕組み
- リストの分け方&戦略的名刺の活用法

フォローアップ

- 後継者育成の根治療法と対症療法の違い
- なぜ、後継者育成は従業員育成より難しいのか？
- Π (パイ) の大きさの考え方～2:8の法則～
- 衰退の5段階に学ぶ「事実・データ」を重視すべき理由
- 実践・パレートの法則を使ったデータの読み解き方
- センタリング リサーチは対症療法か？
- [事例]リサーチ～相続サービス～
- [事例]リサーチ～人材育成サービス～
- [事例]リサーチ～幼児教育サービス～
- [事例]リサーチ～株式投資サービス～
- 絶対に…オンライン販売で忘れてはいけないポイント
- 絶対に…レバレッジで忘れてはいけない「2つ」
- [事例]なぜ、この広告は上手く物議を醸すのか？
- [応用例]スワイプファイルを使ったストーリーテリング
- なぜ相互依存を「7つの習慣」では推奨するのか？
- **「新規事業」の進め方**
- **新規事業の「3つの鉄則」**
- **新規事業の「実際」の進め方**
- **事例：ほぼ一人で立ち上げる新規事業の進め方**

サブコンテンツ

- whyとwhatの使い分け方
- 穴掘りの話のつづき…
- なぜロジカルシンキングは問題解決で上手く活用できないのか？
- どうして「〇〇のきもち」はすごいのか？
- どちらが大変？オプトイン？ORバックエンド？
- ペルソナ設定のリアリティ
- マーケットイン？ORプロダクトアウト？
- まず売れ！…広告の不都合な真実
- 正しいパラダイム
- SEOでこんな間違いをしていませんか？
- 価格戦略～なぜ、その価格なのか？～
- 陥りやすい…ミッションの落とし穴
- なぜ「プレイヤー → マネジャー → リーダー」の順番で成長するは…難しいのか？
- 中小企業が…上場企業に アプローチする方法
- どうする…？ B2CとB2Bの 収益バランス



1 扱うテーマ

- 現状の解決したい課題
- これから課題になりそうなこと、知りたいこと
- 毎回1~2テーマを実施
- 基本的には何でもOK

2 進め方

- 仲間の課題を実際に解決できるように、仮説の精度を上げて「真の問題」の特定する
- 必要に応じて、秋山からレクチャー



3 実施形式

- Zoomでのオンライン形式
- 月に2回（2~3時間程度）
- 実施日：後日調整

4 ご参加費

- 半年：5.4万円（税抜）
12回開催
1回あたり5,000円

本日中の特別割引

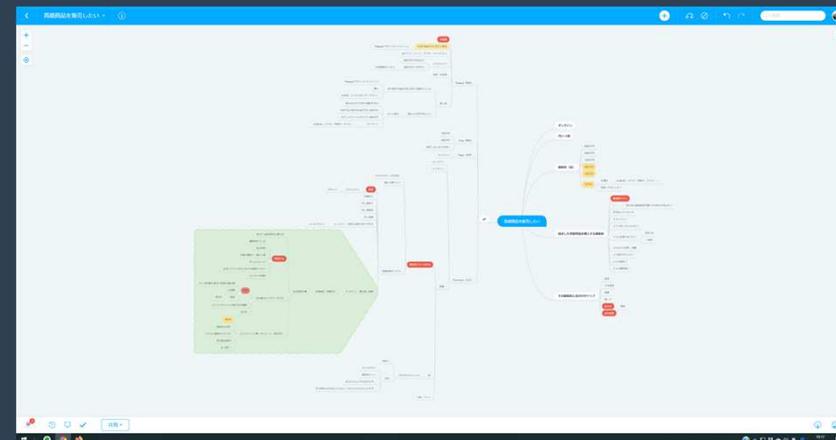
<価格>

半年（全12回）：~~60,000円~~（税抜）→54,000円（税抜）

※10%OFF・6000円お得!!

全12回 1回あたり5,000円→4,500円

分割払いOK：3回・5回・10回（クレジットカードの場合のみ）

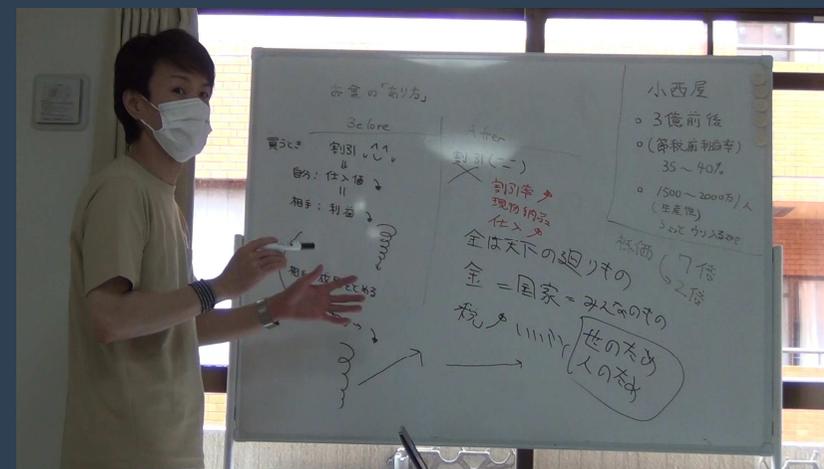


特典5つの問題解決動画

+特典5つの問題解決動画

~~30以内のお申込みで~~

+追加特典：人生や会社を豊かにする「お金の廻し方」



30分以内のお申込み追加特典