

# 「1億円稼ぐ」 計画レポート

こんにちは、土岐総一郎です。

私は、  
人にビジネスを教えるという立場を  
長年やっているので、  
昔からよく相談を受けます。

「収益化は出来たんですが、  
このあと  
どう展開していけばいいですか？」

「月 100 万は達成しました。でも、  
これを継続するには力が足りません。  
どういったスキルが必要でしょうか？」

「本気で億を売り上げたいのですが、  
事業プランが全く思い浮かびません。  
助言を頂けないでしょうか？」

要するに

**「売上を伸ばしたい」**

**「収益・収入を伸ばしたい」**

ということです。

事業家としては当然の悩みだと思います。

私の発信を受け取っている人も  
同じ悩みではないでしょうか？

確かに、

私が見ている範囲や

私が教える以外で

ビジネスに取り組まれている人でも

月 100 万の収益を出す人間は

ちらほら見るけれど

年 1000 万、年 1 億売上げる事業家が  
あまり出て来てないなという印象です。

そもそも、  
その範囲までのサポートを  
カリキュラムに組んで無い  
というもありますが。

一人で家の中で  
「タイピング」と「オナニー」を  
交互に繰り返す

中途半端な、  
暮らしていけない  
将来お先真っ暗な  
「無職フリーター」の量産

実際は、

「思っていたのと  
違う感じに進んでしまったな」

という人もいます。

もちろん、  
いい方向へ進んで  
事業を大きくしていった人もいます。

ですが、  
陰ながらみんなの発信を見たり  
たまにお話する機会があるので  
飲みに行ったりしています。

そこで見かけるのは

**行動の方向性さえあっていれば  
3年以内に年商1億円以上確定**

の若者たちです。

しかし、  
間違った方向へ進んでいる  
彼らは行動に関しては

行動すればするほど失敗してしまう  
「負のルート」を  
辿ってしまっているケースに、  
ハマっていることが多いです。

「あーそれやっちゃったか一笑」とか、

「おお、未だにそれを

やり続けてるのか・・・」とか

「え、そしたら、

もう〇〇したらよくね？」

と感ずることが多々ありました。

ただ中途半端に助言してしまうと  
間違った解釈を生んでしまい、

さらに混乱を招いてしまうので  
グッとこらえて見守っていたのです。

が・・・

結果的にその状態は、

**「彼・彼女らを  
無視してしまっている状態」  
に近かったんだな**

と今になって思っています。



そもそも 0 から 1 を作り出す  
行動量やパワー、エネルギーがあるのに

その次のステップである、  
100 万、1000 万、  
1 億を達成できないのは、  
私からしたら考えられないのです。

つまり、素質はある状態。

土台は整っている状態。

だけど実現していない。

**なぜ実現できていないのか？**

理由はシンプルです。

それは、

## 売上を確実に伸ばしていく 「完璧な地図」

それが無い。ただ、それだけです。

行動すればするほど、失敗する。

「負のルート」を  
辿ってしまっているのです。

まさに、その状態は、

# 地図もなく 『行動力』だけで動いている

状態に近いと思っています。

当然、動くことはできます。

収益を出すためにやったことを  
もう一周してみたり

今までやった作業の量を  
増やしてみたり

でもそれって

微妙に売上げを伸ばしますが、

**革新的に売上を伸ばす**

**キッカケにはなっていない**

のではないのでしょうか？

つまり、

「動けるけど、

ステージは上がっていかない」

私が人生のテーマにしている、

**「人生の質を上げる」**

ことに繋がっていないのではないか？

そう思っているわけです。

どうでしょうか？

「人生のステージ」

「人生の質」

最近上がっていますか？

もちろん、

ビジネスに取り組む前の自分と

ビジネスで収益を出した後の自分では

大きく変わったでしょう。

問題は、その後です。

思い描いていた自分になっているのか？

近づいているのか？

今の行動の先にそれが待っているのか？

一度、

考えてみてほしいのです。

今の自分の頭の中で、  
収入を2桁増やす事業計画が  
思い浮かぶのかを  
考えてみてください。

正直、

今までずっと

考えてきたのだらうと思います。

そして、  
思い浮かばないまま、  
新しい教材を買ってみたり  
沢山の本や、沢山の人の話を聞いたり  
色々、行動したのだと思います。

そういう事ができる人だって  
私は知っています。

ですが、  
結局「これだ！」というものが  
見つからず

最終的に  
これまでやってきたことの上塗りで  
行動をしてきたのではないのでしょうか？

**まさに  
「くすぶっている」  
そんな状態です**

私は今回、  
この手紙で  
そんな「くすぶっている」状態からの  
脱却をしてもらおうと思います。

いつまでも  
同じステージで戦い続けるのではなく、

**「いい加減、事業家として  
次のステージに行こうぜ！」**

と、本気で思っています。



この手紙を書く上で

なぜ、

間違った方向へ進んでしまう人と

割とスムーズに

いい方向へ事業を大きくしていく人と

差が生まれてしまうのか？を

考えてみました。

売上を伸ばす A さんと

売上が伸び悩む B さんの違い。

それはズバリ

「本質的な地図」

を持っているか？

の違いだけです。

「本質的な地図」を  
あなたには持ってもらいたいです。

「地図もなく、  
行動力だけで動いている」  
という話を書きましたが

**地図が無い**



**ゴール地点が見えてない**



**具体的なプランがない**

ので、  
スムーズに  
良い方向へ進むわけがありません。

その状況はまさに、

ゴールがどこにあるか  
わからないまま  
マラソンを走っているようなもの

です。

その状態で  
ゴールに辿りつくことができますか？

そもそもですが、  
前に進んでいくかどうか  
わからないんじゃない？

そう思います。

普通はその状態だと  
走り出さないのですが、  
**ビジネスとなると**  
**その状態で走っている人が多いです。**

0→1の地図は持っているけど、  
1から先の地図を持っていない。

持っていないけど、  
とりあえず走っている。

そんな状態です。

結構、まずいですよね。

私からすれば、  
0→1 を1億回、往復している  
そんな風に見えてしまいます

この往復を前に進むのに使えば  
1億歩”進む”わけですが、  
往復しているので場所はそのままです。

では、あなたが  
「本質的な地図」を  
手に入れるにはどうすればいいか？

まあ「手に入れる」と言うよりも

「完成させる」という  
表現の方が正しいのですが、

**それには「2つの軸」を  
身に着けたり  
伸ばしたりする必要があります**

たった2つです。

これから話す「2つの軸」を  
意識してもらえたら、

あなたも

**「本質的な地図」**

**(エッセンシャルマップ) を**  
手に入れることができ

伸び悩んでいる売上、  
止まってしまった収益がゴトリ、  
と音を立て始め

高速回転する車輪のように  
上昇し始めます。

では、  
早速その2つの軸について  
話していきますね。



# －1つ目の軸－

## 圧倒的な知識をつける

僕らは事業家なので  
誰かから「〇〇をやれ」と  
言われることはなく、

自ら「〇〇をやりたい」と考え、  
そのための行動計画を立てます。

今回で言えば

**「売上を伸ばしたい」**

**「事業を大きくしていきたい」**

などなど。

そして、  
そのために必要な要素を洗い出します。

「今よりもっと、**PVを伸ばす**には？」

「今よりもっと、

**リストを取る**ためには？」

「今よりもっと、

**高額な商品を売る**には？」

ここまでは誰でも思いつくのですが  
問題はその先です。

じゃあ一体それって  
どうやってやんの??

これが分からないから、  
止まっているのではないのでしょうか。

売上伸ばす、単価上げる、  
リピーター増やす、  
顧客満足度高める、  
広告を出す…。

「どうやって、  
どうやって、どうやって

…分からん！！」

分からないから、  
今までやってきたことを  
もう一回やったり  
量を増やしたりするだけで終わります。

“分からない” ということは  
つまり “知識がない” だけ

です。

もう一度言います、  
“知識がないだけ”です。

なので、  
知識量を増やしていけば良いのですが、  
知識の流入を止めてしまう原因も  
また存在します。

それは、  
「私は知っている」という慢心です。

ゼロからビジネスを始めた  
初心者の頃のあなたは、

「私は何も知らない」というスタンスで  
全てにおいて吸収しようとする  
姿勢があったと思います。

ですが、  
収益を出し、中級者になったとたん  
「私は知っている」に  
変わってしまったのです。

そして  
「ビジネスってこんなもん」  
となってしまう。

事実、

ちょっと 100 万円ほど

収益が上がったくらいの

「お雑魚様」がよく人のビジネスを  
批判しているのを見ます。

それは池の中の

「コイ」がちょっと池の外に出て  
口をパクパクさせている風景  
そのものです。



水の中から上がってないのに  
口だけは一丁前に語ります。

ポケモンでいうと  
体当たりを覚えたくらいの  
コイキングです。



しかも

「人に教えてもらった」ビジネスモデルで  
収益を自慢しているのだから  
本当に面白いです。

餌でもあげようかな、という  
気にもたまにはなります。

(調子に乗るのであげませんが…。)

これは、

一種の人間の「性（サガ）」なので  
仕方がないことでもあります。

もはや、

**収益が止まってしまった人のケースは  
大体これ**

です。

言い切ってしまうても  
過言ではありません。

一応、  
教材とか本とかは買ってみたり  
セミナーに参加してみたりは  
するんですが、

どうしても  
「知っている」の  
フィルターがかかっているので、

**今の自分に必要な知識を  
逃しています。**

これは実はサラリーマンが  
事業をしているのを  
批判しているのに近い状況です。

なまじっか  
微妙にご飯が食べられているから  
知識を得る必要がなく、  
そのままできてしまうのです。

これは、  
ビジネス歴が長ければ長いほど  
フィルターが分厚くなってしまい、

**新しい知識が  
脳みそに届かない人間に  
なっていくます。**

ビジネスに限らず、  
物事を習得する上で  
この話は適用されます。

それほど意識的に、

**「私は、知っている」の  
フィルターを外さないと  
初級者→中級者へ  
進むことができない**

のです。

確かに、  
自分でビジネスを起こして  
収益を出しているような人であれば

普通に比べたら  
能力（スペック）は高いです。

自分で事業をしている人は  
同級生 5 人と比べて、  
多分、勝っていると  
思っているのだらうと思います。

(なにが、勝ち負けを決めるかは  
感覚ですが…)

ですが、  
それが慢心を生んでしまっているのです。

大きくビジネスを成功させる人と  
そうでない人の違いは

**常に自分の近くに  
「自分より強い奴」を  
置いているか**

です。

いいですか？

これは重要です。

自分の近くには、  
自分より圧倒的に強い奴を  
置いてください。

「売上を伸ばしたいなら、  
自分より売上をあげている先輩」

「ゴルフのスコアを伸ばしたいなら、  
自分よりスコアが圧倒的に良いやつ」

もちろんこれをする  
と劣等感を味わうし、

嫉妬、妬み、やっかみ、色々な  
フラストレーションを  
感じてしまうだろうけど、

それがトリガーとなり、  
自分を奮い立たせてくれる。



それを利用するべきです。

**それがなくても自分でできるなら  
もうすでにやっているわけです**

「自分より強い奴」を  
置くこと。

これで  
「私は知っているのフィルター」を  
外せます。

そして、  
より多くの知識を求めるようになります。

まるで、  
ビジネスを始めたあの時のように。

**すべてが新鮮で、  
学ぶたびに収益が動き出すでしょう。**

私自身、  
知識（情報）というものには  
冗談抜きで、1000万円ほどは  
尽きこんだ気がします。

それでもまだまだ、  
奥が深いものであると思っているし  
学ぶたびに発見があります。

私が思うに、  
ビジネスは収益が出たらスタート  
だと思っています。

ですが、  
実際には  
「収益＝ゴール」になっている人  
もいます。

**圧倒的知識を身につけて、  
本質的な地図を  
作り上げてください**

ひたすらインプット、  
そして  
情報のアップデート。  
この繰り返しなのです。

正直、  
今のままで取り組んでいても、  
壁にぶつかって  
乗り越えられていない為に

現状維持になってしまっているのかな？  
と思います。

問題や課題が発生した局面で、  
次の一手が思い浮かばない。

思い浮かばないから、Uターン。

**やはり、**

**手探りで事業を展開するには  
限界があります。**

時間、お金、精神の  
リソースが削られて終わり。

そうならない為にも、  
そういう状況を打開するためにも、  
圧倒的知識インプットできる環境を  
手に入れ

**思考力を高めてみてください。**

そうすればきっと、  
あなただけの  
本質的な地図は完成します。

# —2つ目の軸—

## 圧倒的戦略

ズバリ言います。

結果を出す人間というのは、  
「意図的に出している」という  
事実があります。

具体的にどういう意味か説明すると、

年収 2000 万を達成するには

年商〇〇を達成し

それを達成するには、

3 月までに・・・

6 月までに・・・

9 月までに・・・

12 月までに・・・

という

具体的な戦略を立ててから

それを実行するように動いています。



なので、

**「地図もなしに動く」**

**ということは**

**ほぼあり得ません**

もちろん、

事前に考える時間を多く費やすので  
動き出しは遅いのかもしれませんが

その分その後が、

早くて大きくて確実です。

戦略を立てた後は、

淡々とやります。

だけど、

1つ1つ確実に

手応えを掴み離さないまま、

最短距離で突き進んでいきます。

1つの作業の先にある

**確定された未来が**

**見えている状況で動きます。**

# 「未来透視力」と言えば 腑に落ちるでしょうか

そういった能力があります。

これが、戦略です。

戦略がない行動は  
平気で我々を裏切ります。

私が思うに、  
伸び悩んでいる人ほど、  
より多くの行動量や  
スピード感で動いています。

なので、

**作業は足りているということ**

です。

作業量、  
行動量は足りているのに  
結果に差が生まれている。

**まさに、  
戦略が違うだけです。**

ここでまた、  
大きな差が生まれてしまっているなど  
そう感じています。

例えばですが、

**「料理をするのに、  
レシピがない状態で  
買い物に行くか？」**

と考えてみてください。

作ったこともない料理。

どういう具材が必要なのか？

どういう順番で具材を調理するのか？

どのくらいの火加減で、  
どのくらいの時間炒めるのか？  
てかそもそも炒めるのか？

こんな状態で料理はしないですよね？

勢いで料理しても、  
激まず料理が完成するだけで  
食べるってもんじゃないと思います。

**これをビジネスに置き換えると、  
レシピ=戦略 になります。**

なので、戦略って必要なのです。

では、  
戦略の差は  
どこから生まれるのか？

それは

**「成功事例のストック差」**

から生まれます。

成功事例を

どれだけ多く知っているか、

触れているか？

たった

それだけの違いです。

だって、  
いきなり

**「戦略を立てろ！」と  
言われて作れますか？**

多分、難しいと思います。

「自分がやったことがない目標に  
挑戦しているので、  
戦略の立てようがない！」

ぶっちゃけそう思うでしょう。

ですが、



**成功事例を  
たくさん知っていれば  
話は変わります。**

過去の成功事例から、  
同じような事例を引っ張ってきて  
その例を元に  
自分の戦略に置き換えてみる。

もしくは、  
いくつかの成功事例から  
部分的に戦略を抜き取り、  
1つに組み合わせてみる。

そうすれば、  
戦略はスムーズに組み立てられますし  
モデルがある分、  
やりやすさもあります。

成功事例を  
知っていれば知っているほど、  
計画を立てるといのは簡単になり、  
パズルゲームしている感覚になるのです。

というか私はもうそんな感覚です。

だから、  
人の話を聞いて  
その場でパッと  
アドバイスが出せるのです。

ですが、

**成功事例だったり、  
戦略は、  
ネットで調べても  
そう簡単には出てきません**

料理のレシピは  
すぐ出てきます。

なんだったら  
親、友達に聞いたら教えてくれるし、  
一緒に作ろう的な話にもなります。

ですが、  
ビジネスとなるとどうでしょう。

大抵の場合は  
親に聞いても分からないだろうし、  
先輩経営者も  
そう簡単に居るわけではありません。

表面的なところを見ても  
一生わからないのがビジネスです。

ビジネス・事業となると、  
答え探しが極端に難しくなるのです。

どうですか？

あなたの周りに  
年商〇億、何十億の人って  
何人いますか？

もし、  
そういう人と繋がったら  
積極的にアプローチしましょう。

セミナーに行ったりは  
確実にした方がいいですね。

友達との飲み代に  
5000 円使うなら、  
こういうことに  
5000 円使ってください。

ちなみに、

**戦略が組み立てられる力が  
身につけば、  
1つのビジネスモデルだけでも  
色々な応用**

ができます。

実際に

私も現在、多種多様な  
ジャンルの事業をしています。

自分の戦略が通用するかを  
試している感じで楽しんでいます。

なので、  
あなたも応用する力は  
身につくということです。

たくさん成功事例を網羅し、  
意図を持ち行動をする。

数撃ちや” 当たる” ではなく、  
逆算して” 当てる”

そういう事業家に  
戦略があれば、  
なることができます。

以上の「2つの軸」を  
あなたには意識してもらい  
本質的な地図  
(エッセンシャルマップ) を  
手に入れて欲しいなと思っています



改めて整理すると…

## —1つ目の軸—

### 圧倒的知識

自分の隣に

自分より強い奴（レベルの高い奴）を置き

「私は知っている」のフィルターを  
ぶっ壊す。

そして、

その環境の中で

先輩経営者から知恵熱が出るほどの

圧倒的な量の知識を

インプットしてもらおう。

そうすれば、

自分が洗い出した問題に対しての  
修正・改善案を考えることができ、  
ビジネスを前進（昇進）させることが  
できます。

**－2つ目の軸－**

**圧倒的戦略**

数撃ちや”当たる”ではなく、  
逆算して”当てる”

そういう人間になるために  
数多くの成功事例を知り、  
自分の中にストックしておく。

そうすれば、  
ただの作業地獄に陥らず  
効率よく、最短距離で  
事業を加速させることができます。

**ここまでが私が現時点で、  
伝えなかった  
収入の桁を2つ増やすための  
アドバイスです**

本質的な地図（エッセンシャルマップ）



「圧倒的知識」 × 「圧倒的戦略」



「情報アップデート」 × 「環境」 ×  
「未来透視力」 × 「成功事例」

分析し、分解してみたら

こういうことだなって結論になりました。

意識的にこれらの軸やポイントを

強化していくことができれば、

あなたのビジネスの  
売上げ・収益・収入が  
止まっていたとしても  
動き始めることでしょう。

これまでの努力と、  
これからの努力が実を結ぶためにも。

私の配信を読んでもらっている以上、  
あなたにはビジネスを  
成功させて欲しいと思っています。

なので、  
今回私は1つ  
新しい試みを行います。

**私、土岐総一郎は**  
**「2月29日」、「ZOOM」を使って、**  
**「セミナーを開催」します！**

今回のセミナーは  
今日お話したような  
「本質的な地図」を  
あなたに手に入れて頂くために

知識と戦略の2つの軸を中心に  
噛み砕いた内容をお伝えします。

ですので、  
セミナーの名前は

**「エッセンシャルマップ」**

と名付けました。

エッセンシャル→本質的  
マップ→地図

**まさに、  
本質的な地図を  
手に入れてもらうためのセミナーです。**

ここまで  
読んでくれたあなたなら  
もうその価値を  
分かってきているだろうと思います。

もしかしたら今まであなたは  
「戦術」や「ノウハウ」に  
頼った稼ぎ方で深く考えず、  
行動量で収益を  
出してきたかもしれません。

だから、  
収益が止まってしまう。



それにもう、  
あなたは気づいているのでは  
ないでしょうか？

**「このままではいけない」**

**「今の延長線上に、事業拡大が見えない」**

**「頑張っても、現状維持が、精一杯だ」**

そんな八方塞がりな状況を打開し、  
前に進むには  
知識と戦略が必要なのです。

せめて今の収入の桁が  
1つ増えるまでは  
知識と戦略について、  
しっかり学んで欲しいです。

それだけで  
見違えるほど今より成長するし  
人生の質も、倍速で上がっていきます。

瞬間的に稼ぐことも大事ですが  
地頭を鍛えて  
安定的に稼ぐことも大事です。

ぜひ、  
今回のセミナーに参加し  
本質的な地図を手に入れて、

自由自在に未来を  
コントロールできる事業家に  
成り上がってください。

事業家として、  
ステージを上げましょう。

**エッセンシャルマップセミナーで  
学べることを  
まとめてみました。**

**詳細は以下のとおりです。**

今回のセミナーのコンセプトは  
圧倒的知識と圧倒的戦力を  
インプットしてもらい  
「本質的な地図」を手に入れることです。

本質的な地図を  
作り上げるために必要な要素を分解し、  
それぞれ徹底的に深掘りして  
いきたいと思っています。

## 「エッセンシャルマップセミナー」

では、今回の  
エッセンシャルセミナーの  
金額について  
これから話していきます。

ここまでの内容を読んで、  
あなたのこのセミナーが  
いくらなら参加するでしょうか？

少なくとも、  
1000万円レベルで  
知識や情報、経験や体験、事業投資に  
費やしてきた私が直接話すセミナーです。

もちろん時間は限りがあるので、  
洗いざらい私の全てを話す  
ということにはできないですが、

**売上や収入を大きくするために必要な  
知識や戦略を厳選してお話するので、  
ピンポイントで、  
活きる内容になるでしょう。**

もし、  
今回お話する内容をインプットし  
本質的な地図を手に入れたとしたら、  
1つの稼ぎ方に  
こだわる必要はなくなります。

時代が変わり、  
トレンドが変わったとしても  
それを追隨していく力も  
身につくでしょう。

私のように、  
インターネットの世界から飛び出し  
「実業・実店舗・法人」どんな業種でも、

自分の強みを  
生かして価値提供し、  
収益を得られる未来が待っています。

**この世界観で動けば、  
自分でもビックリするくらいの  
売上と収入を手に入れると思います。**

しかもそれを「狙って」です。

なので、  
今回のセミナーですが、

**参加費用：5万円**

で募集しようと思っていました。



大体、セミナーの相場は、

「5万円」ですから。

まあこのくらいが妥当だろうと、

そう思っていたわけです。

ですが、

今回は ZOOM を使って

全国に向けてセミナーをするので

1人でも多く人に

聞いてもらいたい内容です。

さらに、

直接ってわけでもなく  
オンラインを通して  
お話する形になるので、  
その価格を見直すことにしました。

と言うことで、  
今回のセミナーの金額ですが、

**5,000 円**

で募集します。

内容のクオリティは  
一切落とすつもりはありません。

「地図もなく、  
行動力だけで動いている」

「動けるけど、  
ステージは上がっていかない」

そんな事業家のあなたを  
救済するセミナーです。

もう一度ここで、  
覚悟を決め直すと言いますか、

ビジネスを始めた頃に描いた  
目標を本当に、手に入れるために。

ぜひ、セミナーに参加してくださいね。

セミナー名：

エッセンシャルマップセミナー

セミナー金額：5,000 円

場所：ZOOM（オンライン）

日付：2月29日

時間：22-24時（2時間）

決済方法：銀行振込・クレジットカード

[>>>セミナーに参加する<<<](#)

**エッセンシャルマップセミナー**  
**—VIP コース—**  
**(先着 5 名様限定)**

今回のセミナーでは、  
通常コースとは別に  
VIP コースを用意しています。

セミナーの本編は同じく受けていただき、  
それ以外の時間帯でも  
サポートを行うコースです。

VIP コースで受けられる内容は  
こちらです。

## <VIP 特典 01>

### 個別コンサルティング (2時間)

(対面 or 遠隔)

(日程は個別で調整可)

セミナー受講だけで終わらず、  
セミナーを受けた内容を元に  
個別で質疑応答に答えたり

あなたの事業計画に対して  
マンツーマンコンサルティングを  
実施します。

場所により

私自身あっちこっち行ってるので、

日時と場所のタイミングが合えば、  
対面で行います。

遠隔であれば

時間も合わせやすいので、

割と早いタイミングで

コンサルティングが可能です。

セミナー受講は知識のインプット、

行動計画の完成まで

サポートしてほしい人は

ぜひ、VIP コースでの申し込みを

希望してください。



## <VIP 特典 02>

### 土岐とのコンサル&食事会 (東京&大阪&福岡)

(日程は私とメンバー間で調整)

私と、  
限られたメンバーでの  
コンサル食事会です。

食事会なのですが、  
主にはあなたの話を聞いて、  
強みや商品を引き出す  
キッカケにしたいと思っています。

アイデアが生まれる瞬間って、  
こういう食事とかの  
ちょっとした時間からなんですよね。

だからこのコンサル食事会は貴重です。

限られたメンバーなので、  
このメンバー内で  
ジョイントが発生する可能性も  
期待できます。

## <VIP 特典 03>

### 過去のコピーに関する 対談音声プレゼント

今、ライティングを  
任せている担当の子と  
コピーライティングについて  
対談した音声をプレゼントします。

コピーライティングに関する心構えや  
ちょっとしたテクニックを  
お伝えする内容になっています。

セミナーだけで終わらず、  
より早く、より大きな結果を出したい。

という人へ向けて

コンサルティングということで、  
5名限定にはなってしまいますが、  
濃密な時間を提供させていただきます。

**VIP コース：3万円**

で、ご参加頂けます。

セミナー名：

エッセンシャルマップセミナー

セミナー金額：

一般 5000 円、VIP30000 円

場所：ZOOM（オンライン）

日付：2月29日

時間：22-24時（2時間）

決済方法：銀行振込・クレジットカード

[>>>セミナーに参加する<<<](#)

# メッセージ

最後に少しだけ、  
**今回のセミナーの狙いについて**  
少しだけお話させてください。

私自身今まで  
本当に数多くの方と接してきました。

冗談抜きで  
5000 業態くらいは  
見てきたと思います。

そんな中で、  
私の今の一番大きな目標というか、  
実現させたいことに

**「100 事業 100 億円」**

というのがあります。

100 事業 100 億円です。

1つの事業に特化して  
売上げを出すのではなく、  
100 事業巻き込んで  
それぞれで売上げを伸ばして

全員で経済を大きくしていく  
というのをやりたいわけです。

「100 事業 100 億円計画」を  
実現するには  
まず 100 事業を集めないと  
いけないわけです。

これはもう、  
これだけでも大変です。笑

しかもそれを  
継続可能な動きにしなければ  
いけないわけです。

そして、  
**関わった事業の可能性を最大化する。**



ここに共に立ってくれる人が  
1人でも多く集まってほしいな  
という気持ちも

正直このセミナー募集には  
込められています。

セミナーでもお話する予定ですが、  
最近、私の昔からの生徒さんと一緒に  
会社を設立しました。

**動き始めたのが  
11月くらいなのですが、  
12月には早速  
300万の売上げを出しています。**

こういうことをたくさんやりたいなど。

**土岐 × あなた = 成功**  
**(人生の質を上げる)**

という方程式を作りたいなと。

そう、思っています。

これまで、  
様々なプロモーションを行い  
億を超える売上げを作ったことも  
何度もあります。

さらに、  
スクール事業では  
累計1万5千人のスマール起業の  
事例があります。

そして、  
現在進行系で  
多種多様なジャンルの事業に  
携わっています。

これらの知識・戦略を  
ぜひ聞きに来てください。

あなたのセミナー参加、  
心からお待ちしております。

それでは、  
またセミナーでお会いしましょう。

セミナー名：  
エッセンシャルマップセミナー

セミナー金額：  
一般 5000 円、VIP 30000 円

場所：ZOOM（オンライン）

日付：2月29日

時間：22-24時（2時間）

決済方法：銀行振込・クレジットカード

[>>>セミナーに参加する<<<](#)

# 追伸

私の note を  
見てくれている人と会ったのですが、  
ちょっとしたアドバイスと  
ちょっと人に紹介させるだけで  
目の前で 30 万円の売上をあげました。

人生は小さなアクションで  
簡単に変わることもあります。

このセミナーも  
一つのきっかけになります。

きっかけがなければ一生そのままです。

セミナー名：

エッセンシャルマップセミナー

セミナー金額：

一般 5000 円、VIP30000 円

場所：ZOOM（オンライン）

日付：2月29日

時間：22-24時（2時間）

決済方法：銀行振込・クレジットカード

[>>>セミナーに参加する<<<](#)