

「“今”こそあなたの ビジネスに創造的破壊を」

先日、2011年3月11日14時46分頃、
「東北地方太平洋沖地震」が
発生しました。

マグニチュード9.0、日本国内観測史上最大で、1900年以降、世界で4番目に大きな規模の地震であると観測され、日本国内のみならず、世界中を混乱の渦に巻き込んだ、歴史に残る大災害。

この災害により、現在も東北地方では数十万人の被災者が避難生活を強いられ、死者、行方不明者の数は2万人を超え、今でもさらに増え続けています。

また、地震によって引き起こされた津波による被害は福島原発にまで及び、放射線漏れという最悪の事態まで引き起こし、約1ヶ月間経った今でもまだ、予断を許さない状況です。

そして、原発の被害は、遠く首都圏にまで及び、深刻な電力不足や、パニックによる物資の買い占め、ガソリンの買い占めなどが起こり、様々な問題を引き起こしました。

地震、津波、原発、放射線、電力不足...数々の問題が同時多発的に発生し、戦後最大とも言える、大きな混乱を生みました。

“この災害から僕らは何を考え、
何を学ぶべきなのか？”

僕らはこの歴史的な災害を体験し、強制的に非常に多くのことを考えさせられることになりました。

そう、普段は考えないこと、見て見ぬ振りをしてきた問題に直面し、1人1人が自分の「答え」を導き出さなければならない状況に陥ったのです。

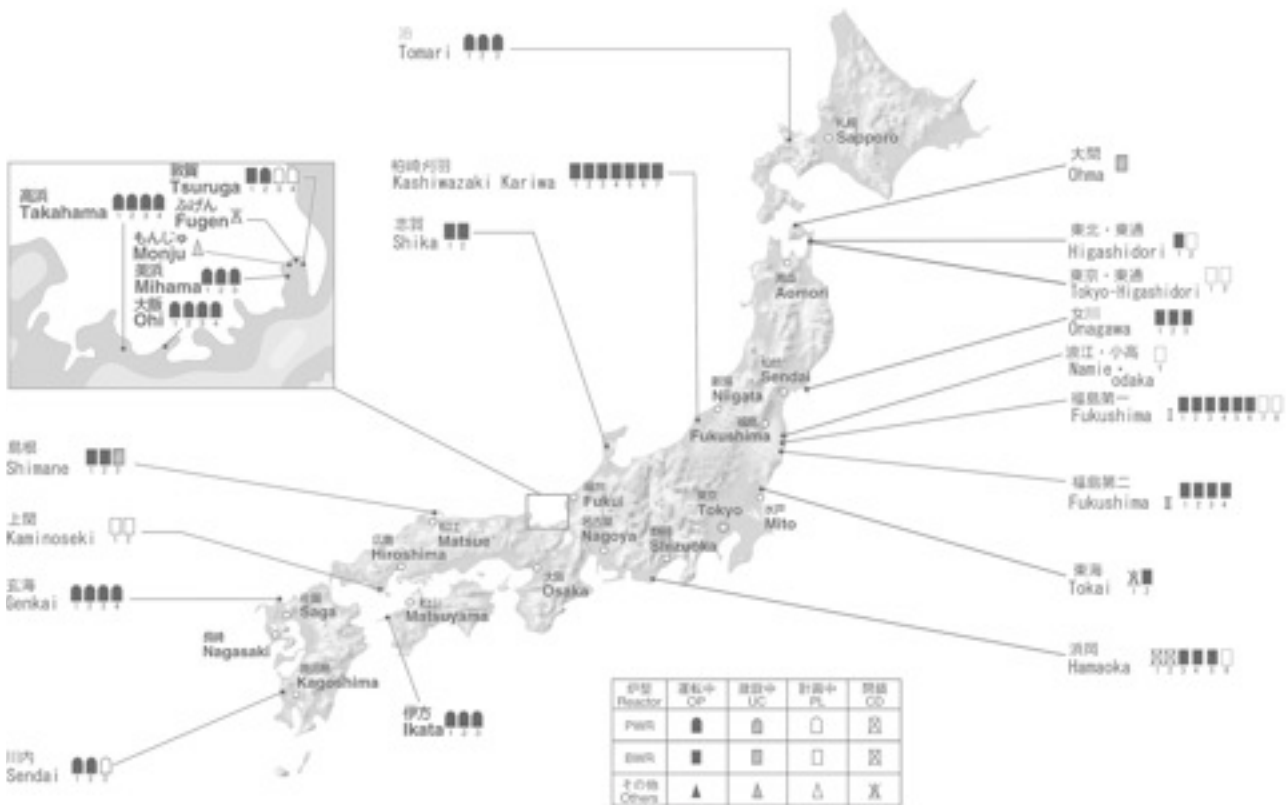
僕らはあらゆる問題を、“後回し”にしてきました。

例えば、「**原発の問題**」。

これは、非常に大きな問題であり、今後の課題でもあります。

日本には2011年1月時点で**54基**の原発が存在し、実際に稼働しています（内10基は福島第一、第二原子力発電所で稼働）。

■日本の原子力発電所の立地点の地図



出典：日本原子力産業協会

僕自身、「原発」という言葉や、核廃棄物処理の問題に関しては、聞いたことがあり、知ってはいましたが、まさかこれほど多くの原発が日本で稼働しているとは思いませんでした（多くても10基程度かと...）。

いや、心のどこかで、知ること自体を面倒くさがっていたのだと思います。

今回の災害で、僕らはこの問題に直面し、誰もがその危うさを知り、「考える」ということを要求されています。

僕は今回の災害で、

「無知は罪である」

ということ、改めて深く再認識しました。

僕らにはあらゆることを知ることが出来る「環境」があるにも関わらず、日本の安全神話を心のどこかで盲目的に信じていたがゆえに、調べることも、考えることもせず、他人事のように問題を先送りし、そのくせ、

日本国内の総消費電力のうち約26%を原発に依存しているのです。

※特に首都圏は依存度が高く、福島・浜岡原発などがダウンすると一気に電力不足に陥ります
出典：2008年度実績（資源エネルギー庁「電源開発の概要」）

よくわからないものに、ライフラインの26%を握られている。

これは非常に恐ろしいことです。

原発に関して、僕は専門家ではないので、原理や危険性、耐震性など、詳しいことを語ることは出来ませんが、様々な問題を抱えていることは調べればわかることです。

ぜひ、この機会に調べてみてください。

で、僕がここで言いたいことは、

**「日本は原発が多くて危険です。
原発を廃止にするか、日本を逃げ出しましょう。
次の地震が起こってからでは遅いのです」**

ということではありません。

原発問題は今後、長い時間をかけて議論し、エネルギー問題を根本的に改善しなければ、解決しない問題ですし、僕らが今すぐにどうこう出来る問題ではありません。

では、僕らがこの災害から考えるべきこと、学ぶべきことは何でしょう？

“ここからは「経営者」として発言します”

僕が今回の災害で、“1人の経営者として”1番衝撃を受けたのは、死者数や被害総額、原発の問題などよりも、

日本の安全神話におんぶにだっこをしていた自分自身の愚かさです。

僕と同じように、如何に自分が無力で、無能であるかを実感した経営者は少なくないでしょう。

いや、もしかすると、日本中の国民がある種の自信喪失をしているのかもしれませんが。

自信喪失。

経営者としても、一家の大黒柱としても、日本国民としても...

そう、僕らは結局、「日本」という国に依存し、日本の「安全」というものが維持されていなければ、生きて行くことさえ出来ないほど、脆弱な存在なのです。

あなたは今回の災害で、何かすることが出来たでしょうか？

僕は何も出来ず、ただ自分の無力さに絶望し、そして、自分の愚かさと弱さに気が付きました。

ささやかな募金や、物資の提供、節電への協力などは出来るかもしれませんが、僕らはこの国が有事になったとき、自分の身や家族、友達、社員さえも守れないほど、無力なのです。

例えば、政府の地震調査委員会は、「東海地震（首都圏を含む）」が今後30年以内に発生する確率は「87%」であると発表しています（予想震度は8.0～8.5）。

また、「東南海地震」の発生率を60%、「南海地震」の発生率を50%とも発表しています。

つまり、今後30年以内に東北地方太平洋沖地震のように、非常に大きな地震が発生する確率は極めて高いということになります。

もちろん、確率の問題であり、地震調査が正確かどうかはわかりませんが、プレートの真上に位置するこの国で、長期的に考えて地震が起こらないというほうが難しい

でしょう。

単純に考えても、地震という脅威が僕らの未来には絶対につきまといます。

そして、もう1つの問題は、やはり「**財政破綻**」のリスクでしょう。

銀行員や経済評論家の主張では、もしも、税収がこのまま減り、借金の返済が出来なくなっても、日本の借金の90%以上は自国民に対して発行している国債だから大丈夫であると言います（正確には、銀行がそのほとんどを持っている）。

バランスシート上で考えれば、理論上は問題ない、と。

仮にももしも資金不足になったとしても、日銀が紙幣を発行すれば、借金の返済は出来る、と。

しかし、どうでしょう？

最悪、財政破綻という事態に陥らないとしても、「円」を日銀が発行しまくれば、円は暴落し、「インフレ（通貨価値の低下）」が発生します。

そして、国内でインフレが発生すれば、日本国内の企業も外資系企業も、当然、資本を海外へと移し、自分達の資産が減ることを阻止しようとするでしょう。

「円が増え、円が売られる」

この状態を、もっとわかりやすく置き換えるとすれば、

「大量生産される商品の価値は下がり、
その商品を買いたい人が増えれば、価格競争が発生し、さらに価値が下がる」

原理はこれと同じです。

もしも、世界で100枚しか存在しなかったTシャツが大量生産されたら、当然その価値は下がり、そして、価値が下がり始めれば、焦って売りに出す人が増え、売る人が増えれば、結果的にさらに価値が下がり、価格競争が発生し、「限界値」まで下がって行きます。

ただしこの場合、「Tシャツ」には「原価」があり、最低限の価値（仕入れ値）が存在しますが、「お金」の場合、原価はありますが、それ自体に価値は無いので、国の信用力や、「今後、この通過を保有していて価値が下がらないか？」という予測で

価値が上下します。

例えば、僕らが「ドル」や「ユーロ」を想买い時の理由は、

1. 今後値上がりすることが予想出来るから投資する
2. 最悪、値下がりしないと予想出来るからリスクヘッジのために保有する
3. その通過での取引が必要だから両替する（輸入や輸出、旅行など）

このどれかの理由でしかないわけです。

輸入や輸出をしている場合や旅行に行く場合は、3番目の理由で他の国の通貨を保有することになりますが、残念なことに現在の国際経済では、「物」の流通よりも、お金そのものの流通のほうが盛んです。

つまり、「投資」です。

投資家が、リスクを感じて、資本を逃がせば、その国の通貨は暴落し、暴落するとともに、「輸入」による物資の調達が困難になり、物資不足は物価の上昇を生み、物価が上昇することでさらに通貨の価値が下がり、また海外へと資本が流れて行く。

このサイクルが、「インフレ」を引き起こすわけです。

※ちなみに、2011年3月11日以降の「円高」の理由は、

1. 保険会社が保険金の支払いのために資本を外貨から円に交換することが予想される
2. 国外からの義援金が大量に届くことが予想される（外国が円を買って、義援金にする）
3. 復興による国内生産の向上が予想される（建設関係会社の株価が上がっていること）
4. 上記の出来事を予想している投資家が円を買っていること

大きく分けるとこの4つの理由が考えられ、阪神大震災のときも同じように、一時的に円が大きく買われる動きになったためだと考えられます。

が、この動きはどこかで必ず反転して、次は円安へと動き、結果、緩やかなインフレを引き起こします（年間10～20%程度と予想されています）

誰だって、下がり続けている通貨を保有したいとは思わないですよね？

価値が下がる物を保有していても、自分の資産が目減りして行くだけです。

このサイクルが異常に早い状態を「ハイパーインフレ」といいます。

例えば、わかりやすい例で言えば、「ジンバブエ」なんかは、政府の政策の影響でハイパーインフレが発生し、2007年のデータでは、年間インフレ率が220万%を超えたとされています（2009年、2010年には「京」を超え「垓（がい）」という単位にまで膨れ上がっているとか...※数字にすると1垓は100,000,000,000,000,000となる）

数字が大きすぎるとわかりにくいので、単位を削りますが、220万%でインフレが起こるということは、物価が1年間で22,000倍になるということ。

つまり、約25日に1回、物価が2倍になって行くという計算です。

100円の水が、25日後には200円になり、さらに25日後には400円、800円、1600円と上がり続け、1年後には、約2,200,000円になっているというわけです。

100円の「いろはす（水）」を買うのに、220万円が必要になるのです（苦笑）

これは単純に、円で資産を持っていると、たった1年間で資産額が22,000分の1に減るということを意味します。

もちろん、これは極端な数字ですので、日本が同じ状況に陥るとは考えにくいですが、戦後の混乱期に日本で起きたインフレでは、年間400%のインフレ率を記録しています。

日本でも過去に実際に起こったわけですから、たった1年で資産が4分の1になるということは、現実として十分にありえるということなのです（物価が4倍になる）。

■2009年に発行された”100兆ジンバブエドル札“



地震、そして、財政破綻。

この問題は僕らの生活の身近にあり、いつ勃発してもおかしくない問題です。

例えば、今回の地震と原発事故による影響で、首都圏の機能が完全に麻痺し、日本経済がストップしていたとすればどうだったでしょう？

東京の機能が麻痺してしまえば、事実上、この国の経済も麻痺するということです。

計画停電や余震や放射線のパニックだけで、これだけ経済に大きく影響を及ぼしたのです。

もしも、全機能麻痺や東京から避難しなければならないほどの事態が起こったとすれば、この国の経済は破綻し、さらなる悲惨な混乱が生まれることは必至でしょう。

今回の地震、そして原発事故は、実はこの最悪の状況がありえたほど、危機的なものだったのです。

財政破綻した後、日本という国がどうなっていくのかまではわかりませんが、少なくとも現在と同じような生活が出来るわけではなく、生活レベルの低下、治安の悪化などが考えられます。

政府の機能が失われ、自治体や警察、自衛隊に払う給料も出せない状態になれば、治安が悪化し、一部の地域ではスラム化してしまうかもしれません。

物価の高騰や、物資不足、食料不足などで、感情が刺激されて、ストレスが溜まれば、いくら平和を好む日本人でも、争いを始めるでしょう。

戦後の状況を考えればよくわかると思います。

さて、僕らは1000年に1度とも言われる、今回の出来事で、自分達の身の危険（地震と原発）、さらに、経済的な危機が“十分に起こりえる”ということをまざまざと見せつけられました（いや、実際に起こりました...）。

日本の安全神話は崩壊したのです。

誰もが恐怖し、不安がこの国を覆っています。

被災地の被害、被災者の今後、復興を考えなければいけない一方で、僕らはこの事実を真剣に受け止め、自分の未来を決断しなければなりません。

安全、平和を愛し、誇ってきた僕ら日本人にとって、これは歴史的にも非常に重要な局面なのかもしれません。

“僕らに出来ることは何か？”

「経営者」として僕らに出来ることは、政府の対応や政策を糾弾することでも、原発反対のデモをすることでも、地震や財政破綻の危険性を流布し、余計な不安を煽ることでも、国外逃亡を考えることでもありません。

僕は日本が好きですし、出来ることなら、死ぬまで日本国民として、平和を愛し、この国の素晴らしい文化を守り、後世に伝えて行きたいと考えています。

だから、「日本」という国を守りたい。

とはいえ、僕らの力はあまりにも無力ですし、政府も信用は出来ません。

原点回帰をして考えてみましょう。

そもそも、「国家」とは、僕ら国民を守ってくれる「システム」ではありません。

ただ単に、利害関係が一致しているだけ。

国家が法律を定め、治安を維持し、僕らの生活の安全を“とりあえず”約束してくれる。

だから僕らは、バカ高い税金を払い、この国に住んでいる（消費税、相続税、住民税、固定資産税などを全て換算すると60%を超えるにもかかわらず...）。

この関係性を考えると、江戸時代も平成も、大した変わりはないのかもしれない。

いざとなれば、土地も財産も「国（お上）」のもの（苦笑）

（※実際に銀行の送金システムのカギを握っているのは政府であり、いざとなればいつでも預金封鎖が可能です。し、実際に戦時中は預金封鎖が行われ、国民の財産が没収されました）

そもそも、「守ってもらおう」と考えてはいけないのだと思います。

現代において、僕らは**自由**です。

その気になれば、日本から出て行くことも出来ます。

つまり極端な話し、「国」とは、マンションのような物で、気に入らなければ、引っ越すことも出来るのです。

もちろん、代々守り続けてきた土地や家業、住み慣れた街を捨てるのは難しいでしょうし、苦渋の決断になると思いますが、少なくとも、僕らには日本を出るという選択肢もあるのです。

選択するも、しないも、自分次第。

思い返してみれば、

僕らは「日本」に依存しすぎたのではないのでしょうか？

僕は今回の事件で、日本の危険性を知るとともに、戦後、僕らの安全を守ってくれていた「日本」という国と、政府に大きな感謝の念を抱きました。

そして同時に、

「僕は日本に依存しすぎている」
と、強く感じました。

その証拠に、僕は日本語以外の言語は全くと言っていいほど扱えませんし、パスポートすら持っていませんでした。

いざとなったとき、国外へ飛び出し、国外から日本を支援することさえも出来ないような状態だったのです。

日本は僕らに安全と文化的な生活を与えてくれています。

もちろん、問題も多く抱えていますが、それはどの国でも同じこと。

だとすれば、僕らは何を日本に与えているのでしょうか？

「税金？」

そう。

しかし、まだまだ税収は足りていません。

政府の使い方が問題であることは明白ですが、政治家ではない僕らに、どうこう出来る問題ではありません（し、無駄遣いの一端は僕ら一般市民も担っています）。

だとすれば、僕ら経営者が出来ることは、やはり、最終的にはより多くを稼ぎ、より多くを使うことです（稼ぐことでも、使うことでも税収は増えます）。

「国を維持するためにも、強くするためにも税収を増やす」

このためには、僕ら1人1人が今以上に頑張らなければならない。

と、同時に、
僕はもう1つ、僕らにしか出来ないことがあると考えています。

それは、

外貨を稼ぐこと

です。

先ほども言いましたが、僕らは日本という国に依存しすぎてきたのだと思います。

心の中で平和や安全を信じ、日本国内で、日本人を相手に、「円」を稼ぎ、ぐるぐると回して行けば、経済は活発的に循環して、好景気になるのでは？と、安易な方向に考えていたのだと思います。

しかし、インフレが加速すれば、日本国内での経済活動は事実上、意味を変え、僕らが今やっているようなビジネスは成り立たなくなり、会社自体が倒産することになるでしょう。

円がどんどん安くなっている時に、円を稼いでも意味が無いのです。

となれば、「外貨」を稼がなければならない。

「インターネット」という環境があれば、僕らはどこにいても、世界を相手にビジネスが展開出来るのです。

例え、日本でその環境が失われたとしても、国外へ出れば関係ありません。

日本人として、外国人を相手に、外貨を稼ぐことが出来れば、日本の復興を国外から支援することも出来るかもしれません。

なにより、僕らの生活が成り立ちます。

資本主義の世界において、僕らは常にお金を稼がなければならないのです。

そしてそれは、「日本国内で完結するもの」ではなく、もっと大きな視点で考えなければならない問題に変わりました。

日本の安全神話が崩壊したということは、国外で生きて行くことも現実として想定しておかなければならないということです。

安全神話の崩壊は、同時に、ルールさえも変えてしまったのです。

“もしも、ある日突然 国外へ放り出されたとしたら？”

「もしも」の話です。

例えば旅行中、日本への帰国が出来なくなってしまい、日本の金融機関へアクセスすることが出来ず、資金が底をついてしまったらどうなるでしょう？

文字通り、難民です。

その土地で働き、その土地の通貨を稼がなければ、生きて行くことは出来ません。

いや、正しくは“難民としてしか”生きて行くことが出来なくなるのです。

必要最低限の物資で、最低レベルの生活を強いられることになるかもしれません。

日本が有事の時は、日本の大使館なども当てにならないでしょうから。

そう、僕らが自由に、どんな状況に陥ったとしても、裕福に（最低でも現状レベルで）暮らして行くためには、

1. 時代に左右されず
2. 国に左右されず
3. 言語に左右されず
4. 短期間で0からお金を稼ぐ力

が、必要であるということ。

本当の自由や、コントロールを得たいとすれば、「日本」という国に依存し続けてはいけないのです。

僕は日本が好きですし、家族や友達、親戚がいます。

だから、国外へ出る理由は、国外から日本にいる大切な人達を守るためです。

とはいえ、1番大事なものは、自分と自分の家族の生活です。

「大切な人やものを守る」ということを考えれば、時代にも、国にも、言語にも左右されずに、お金を稼ぐ力を身に付けておくことが、当然の発想として思い浮かぶわけですね。

では、その「力」とは何か？

それは、

1. 語学力

2. インターネットを使ったマーケティング能力

この2つです。

言葉が扱えなければ、当然、その土地で、その土地の通貨を稼ぐことは出来ません（国外に住む日本人を対象としたビジネスをインターネットで立ち上げれば別ですが）。

そして、言葉が喋れたとしても、「マーケティング」が出来なければ、肉体労働などでしかお金を稼ぐことは出来ませんでしょう。

特に重要なのは、「インターネットを使ったマーケティング」です。

これはどんな国に行こうが求められている技術であり、どんな国に行こうが変わらない普遍的な技術です（中国など、アクセス制限がされている国では使えるツールが制限されるでしょうが...）。

例えば、アフィリエイトの仕組みを考えたり、販売戦略を考えたり、面白い企画を考えたり、ソーシャルメディアを利用して個人メディアを構築したりすることは、どの国、どんなビジネスでも、大して変わらないのです（使うツールもシステムも基本は同じ）。

英語圏から輸入された技術が日本で使えるように、日本で使っている技術を国外で利用することも出来るわけです。

マーケティングが出来れば、「売るもの」は何でもいいので、その土地にある商品を売ったり、誰かのビジネスを手伝ったり、外国人に日本語を教えることも出来るでしょう。

語学力とマーケティング力があれば、インターネットを使い、どこにいてもお金を稼ぐことが可能です。

実体験ではないので、あくまで「理論」ですが、僕らは国外で外貨を稼ぐことも視野に入れて、マーケティングを学び、語学を学ばなければならないのです。

結局、多くの二次的な災難は、準備不足によってもたらされます。

もちろん、想定外の地震や津波に備えることは出来ないでしょうが、例えば、自分の家の棚や家具を固定しておいたり、最低限の防災グッズを用意しておいたりすることで、多くの二次災害は未然に防ぐことが出来ます。

これは、「経営」にしても、「資産管理」にしても同じで、

今のうちに国外でもお金を稼げる力を身に付けておくこと

で、例え0になったとしても、復活することが出来るのです。

場合によっては、ある程度の個人資産を予め、国外へと移しておくことも出来るでしょう。

有事の際、自分や家族を守れるのは「自分」だけなのです。

国や自治体を守ってくれるわけではない。

特に、経済的な被害は誰も保障してはくれません。

家が流され、家族が亡くなり、家財も全て失った上、保険に入っていなかった、なんてことになれば、目も当てられない状況になるのです。

そして、恐らく、今回の地震によって失われた資産の多くは、実際に保障されないでしょう。

僕の出身地である高知県は、何年も前から津波の危険性に関して、情報を流したり、訓練をしていますが、僕の家族に聞いてみたら、実家は地震保険にも、災害保険にも入っていないそうです。

つまり、流されたら、それまで。

この事実から僕らが学ぶべきなのは、

準備不足が多く余計な不幸を招き入れてしまうということです。

非常に厳しい言い方ですが、準備不足に関しては、自己責任なのです。

僕らは経営者として、自分や家族はもちろん、社員や取引先、そしてお客さんを「守る」という役割を担っています。

また、日本に税金を多く支払い、貢献するという役割も担っています。

つまり、僕らの役割は、僕らが考えている以上に大きく、重要なものなのです。

原田さんとの対談音声でも話しましたが、政治家や、医者や、弁護士が、プライドと覚悟を持って、自分のやるべきことをやらなければならないのと同じように、僕らも経営者として、プライドと覚悟を持って、

出来ることを、出来る時に、出来る限りやる

という使命を背負っているのです。

だとすれば、僕らは何をしなければならないのか？

何をすべきなのか？

この答えは自ずと見えてくるでしょう。

**“より学び、より経験し、
より強い力を身につけること”**

そう、僕らに出来ることはシンプルです。

ビジネスをやきましょう。

経営者はビジネスを考え、生み出すのが仕事です。

野球選手が野球をするように、歌手が歌を歌うように、画家が絵を描くように、

僕らはビジネスをしなければならない。

そして、力を蓄えるのです。

「資産」を守ることは、混乱期において、非常に困難なことかもしれません。

それこそ、津波で流されてしまうかもしれません。

インフレで目減りするかもしれません。

どんな通貨で保有しようと、どんな株で保有しようよ、どんな物質で保有しようと、減る時には減ります。

もしも「確実に減らない方法」があるのだとすれば、それは世界中の億万長者に、1000億円でも売れるでしょう。

だから、僕らが蓄えなければならない力は「**知恵**」です。

マーケティングを学び、実戦経験を積み、お金が後から付いてくることは火を見るよりも明らかなことです。

知恵は誰にも奪えない。

知恵は何にも勝る力である。

月並みな例えですが、ユダヤ人はその迫害の歴史において、ある意味悟りとも言える答えに至りました。

お金を持つだけでなく、貴金属を持つだけでなく、生き残るために「知恵」を持つこと。

どんな土地に追いやられようと、例え全てを失い0からのスタートになろうと、知恵があれば、また1から作り上げて行くことが可能である、と。

だからこそ彼らは、長い年月をかけて、知恵を育み、現代において、その資産を大きく増やしたのでしょう。

そもそも、「奪われる（失う）」ということを前提としている。

日本人にはない、圧倒的な意識の高さです。

僕らももしかすると彼らと同じように、奪われる歴史を歩むことになるかもしれません。

この国は災害、原発、経済、国際関係、様々な側面において、「平和」や「安全」というものが失われる可能性を数多く孕んでいます。

「起こるかもしれないことは必ず起こる」

これは、確率論の世界では有名な言葉です。

「いつ起こるか」は、わかりませんが、可能性があるなら、それは必ずいつか起こるのです。

スロットを回し続ければ、いつか必ず揃うように、「それ」は起こります。

僕らに出来ることは、高い意識を持ち、備えておくこと。

ただそれだけです。

“まずはマーケティングを学びましょう”

さて、徐々に「核心」へと迫って行きたいのですが、僕らが“今のうちに”身に付けておかなければならない力は2つ。

1. 語学力
2. インターネットを使ったマーケティング能力

ですが、残念ながら僕には「語学」を教えることは出来ません。

なので、ただひたすらに“**世界で通用するマーケティング技術**”というものに特化してお話して行こうと思いますが、その前に、

「なぜ、マーケティングから学ばなければならないのか？」

について言及したいと思います。

ここまでの話を聞いて、もしかするとあなたは、

「日本でビジネスをすること自体がもう既に手遅れなんじゃないか？

一刻も早く、海外で通用するようなビジネスを手がけなければならないんじゃないか？

もしくは、投資や外貨預金で資産を国外へ移しておくべきなんじゃないか？」

と、感情的な焦りを感じているかもしれません。

この発想は正しいです。

「いつ起こるかは誰にもわからない」わけですから、「一刻も早く」という発想は正しく、もしもの時は、逸早く行動していた人間が生き残ります。

ただ、1度冷静になって考えて欲しいのですが、まず、僕らが目指すべき未来は、「自らの保身に躍起になった結果」ではなく、

0になってもいつでも再生可能であるという自信を身に付けた結果、手に入るコントロールされた未来

だと思ふのです。

僕らは不安にかられ、恐怖を感じ、何をすべきかを見失いがちです。

「混乱」とは、そうやって生まれるものであり、僕らが目指すべきは、そんな混乱とは無縁の未来なはずです。

つまり、体と脳みそさえ無事なら、どこにいても再生可能な「知恵」を身に付け、余計な不安や恐怖を感じず、誰もが混乱している中で強力なリーダーシップが取れるような人間になること。

終着点はここです。

もちろん、あなたが既に大きな資産、それこそ数億円規模の資産を保有しているのであれば、リスクヘッジのために、国外へと分散しておくことは有効でしょうし、語学力があるのであれば、今すぐに海外へ向けたビジネスを計画し、実行すればいいと思います。

とはいえ、どちらにしろ、マーケティングを学び、実践し、経験を積むことは必須の項目になります。

感情的になると、自分に出来ること、出来ないこと、すべきこと、すべきではないことの区別がつかなくなってしまうので、冷静になって考えることです。

僕らは、自分に出来ることしか出来ないのです。

あたりまえすぎて、言葉にするまでもないかもしれませんが、

1. 既に数億円の資産がある
2. 今すぐ海外向けのビジネスを実行出来る環境がある
3. 既に十分なマーケティング能力がある

これらの場合は、まずは資産のリスクヘッジと、海外のリサーチから始めればよいと思います。

僕ら（和佐・原田）から、学ぶことは特にないでしょ。

しかし、そうでない場合、僕らに出来ることは、まず日本でビジネスを立ち上げ、実力を身に付け、お金を稼ぐことです。

それに、そもそも、地震にしろ、財政破綻にしろ、原発事故にしろ、いつ起こるかはわからないわけで、もしかしたら、僕らが生きているうちには起こらないかもしれない。

30年後か、10年後か、1年後か、それとも明日か、それは誰にもわからないわけで、焦っても仕方がないのです。

手遅れなときは手遅れと諦めましょう（苦笑）

僕らがやれることは、手遅れにならないために、備えることです。

また、「日本でビジネスをやる」ということは、単純に自分の実力を鍛えることや、お金を稼ぐことだけではなく、この国に税金を払うことや、お客さんの悩みや問題を解決することにも繋がるのです。

僕ら、ビジネスをする側の人間が、

「日本はダメだ！海外に向けたビジネスをしよう」

と、自分の保身だけを考え始めたら、それこそ、破綻の第一歩を自ら踏み出していることになります。

何のために「力」を欲するのか？

もしもあなたが、自分や家族さえ無事なら後はどうでもいいと考えるなら、その考えに従って、焦ればよいと思いますが、少なくとも僕はそんなことは思いません。

「noblesse oblige (noblesse oblige)」という言葉がありますが、貴族には、貴族であることの責任というものが存在します。

僕らは、「誰かを守るために」という点で、リーダーであり、貴族であるわけです。

オルテガは「貴族」を血統ではなく、「自己認識」であるとしています。

つまり、自分に課せられた責務や使命を逃げずに果たした者が、貴族足りえる者である、と。

僕らは、望んで「ビジネス」というフィールドで生きることを選び、同時に、重要な役割を担うことを受け入れたはずです。

**「いやいや、俺は金儲けが出来れば、それでいいんだよ。
貴族とか、リーダーとか、バカじゃね？
金は騙して盗るもんだろ？」**

と、考えているのであれば別ですが、こんな奴は、ゴキブリです（ゴキブリだって同じ扱いはされたくないでしょう 苦笑）。

いや、ゴキブリだからこそ、こーゆー奴はどんな時代でも、しぶとく生き残って行くわけですが、自分の友達にも、家族にも、恋人にも、子供にも誇れないような生き方をするぐらいなら死んだほうがまだましだと思うわけです。

だって、想像しただけで、そんな人生楽しくないですよ？

別に、道德観を押し付けたいわけではありません。

ただ単純に、ゴキブリのような生き方を想像すると、「何が楽しいんだろう？
楽しくないのなら、何のために生きているだろう？」とってしまうだけ。

健康であるにも関わらず、ただ資源を消費し、二酸化炭素をまき散らし、糞尿を垂れ流し、自ら死ぬことさえも出来ないような「肉塊」になりたいと望むなら別ですが、そんなものになりたいという人は極稀でしょう。

**「他の奴らも同じようなことをやってるよ。
それが世の中ってもんでしょ？」**

と、他人のせいにして開き直るのであれば、それは自分の弱さや無力さを露呈しているだけ。

考え方が逆です。

オルテガの様に考えている人間が、過去・現在問わず、存在するのだとすれば、それは僕らの可能性の1つであるわけです。

自分が望みさえすれば、同じような生き方が出来る。

誰かがやっていること、考えていること、手に入れているものを、同じ人間である僕らが手に入れられないわけがない。

誰かを羨んだり妬んだりするのであれば、それは自分に足りないものがあるということ。

足りないものがあるなら、それを正しく知り、手に入れればいい。

僕らは結局、いつまで経っても「不完全」なわけですが、その不完全をどう受け入れるかは、それぞれの考えに委ねられるわけです。

自分に出来ることを、出来る時に、出来るだけやる。

最終的に行き着くことはこれ。

あれこれ考えたり、焦ったり、恐怖を感じたりしても、答えはシンプルです。

それに、準備不足で、もしものことが起こったとしても、最悪死ぬだけです。

死ねばそこで終わり。

何を恐れることがあるのか？（苦笑）

死ななくても、戦時中や戦後、生き延びてきた人達が確かにいたように、地震が起ころうが、日本が破綻しようが、国土の3分の1が放射線で汚染されようが、生きては行けます。

ただ、僕みたいな人間は、そんな混乱の最中、生きて行くことはまず出来ないので、変に生き延びて苦労するのが嫌だから、今のうちに備えておくだけです。

例えば僕は車椅子が壊れたら移動出来ないし、各種薬や、諸々のアイテムがなければ、僕なんて実質、寝たきりですから（苦笑）

体育館で難民として、寝たきりなんてなったら、体中に床ずれが出来て、感染症で高熱が

出て、抗生剤や解熱剤がなければ、どんどん膿んできて、最終的に、見られたもんじゃない姿になって死ぬことが、まあ、リアルに見えるので、人一倍心配しているわけです。

なにより、邪魔ですよな？

病気の人や、他の寝たきりの人には申し訳ないですが、やっぱり、安全や平和がありきで僕らは生き延びられてるわけで、これが100年前だったらもう死んでる命なわけです。

心の底から、この時代に生まれてよかったと思うし、だとすれば、やっぱり、自分に出来ることがあって、それによって余計な混乱や危険を回避出来るなら、やるべきだと思うのです。

恐らく、あなたにも

**「出来れば混乱には巻き込まれたくない。
家族や大切な人も守りたい」**

という、混乱に備える理由があるでしょう。

であるなら、まずはマーケティングを学び、自分に出来ることから始めることです。

それしかないのです。

この問題を解決する特效薬はありません。

裏技も魔法もなく、ただただ、地道な積み重ねの結果、です。

でもね。

嫌なことや、難しいこと、しんどいことを続けるのは辛いですが、

マーケティングを学ぶ・考える・実行するって楽しいと思いませんか？

楽しいことは続くのです。

僕や原田さんなんて、ビジネスジャンキー（中毒者）であり、
マーケティングパラノイア（異常者）ですから（苦笑）

継続は力なり。

どう考えても、学び、考え、実践し続ければ、その辺の居酒屋や魚屋の店長よりも、

遥かに卓越した力を身につけることが出来るはずです。

戦ったら勝てるでしょ？

どの市場を選ぶかで、ライバルの強さは変わります。

「インターネットマーケティング」という、最先端の技術と心理学の融合した知識体系を学び、ライバルが弱い市場へと参入すれば、楽勝でトップに立てるわけです。

まさに、創造的破壊です。

世界に視野を広げるとすれば、アメリカのように、競争が激化しているところばかりではありませんし、なにより、地域密着型のビジネスであれば、広大な土地が広がる国では、その地域に1店舗しかない、なんてこともありえるでしょう。

一人勝ちです。

もしくは、ライバルは数人。

マーケティングを学べば、あらゆる場所でビジネスを生み出すこと、成長させることが可能ですし、もっと言えば、言葉なんて出来なくても、仕組みづくりは出来るわけです。

既にあるビジネスに、ちょっとしたアイデアを提供することで、収入を得られるかもしれないし、なにより、語学なんて必要に迫られれば覚えるはずですよ。

流暢に話せる必要なんてありません。

片言でもアイデアを伝えることが出来れば、後は現地の人間に任せればいいのです。

意外と語学を壁に感じている人がいると思いますが、僕はあまり気にしていません。

最悪、Googleの翻訳ツールに頼ることだって出来るのです（苦笑）

“というわけで、改めて、
マーケティングを学びましょう”

問題は、何から学ぶのか？です。

ここではもちろん、「**創造的破壊メソッド完全習得合宿**」をお勧めするわけですが、ハッキリ言えば、3. 11の地震を予知して、世界に向けたマーケティングを話しているわけではありません。

あくまで、日本で今すぐに生かせる形で作り込んであります。

しかし、僕らがこの合宿で話したことは、それこそ「**世界**」から学んだことであり、世界にも通用するものです。

例えば、

「プロパガンダ・メソッド」

というものを公開したのですが、これに関しては、第一次、第二次世界大戦や、アメリカ大統領選挙や、コカ・コーラや、宗教の布教活動などを研究し、分析し、実際に僕のビジネスで試して効果があった方法を、体系化して話しています。

戦争、政治、宗教、独占企業など、彼らから学んだことですから、当然、日本以外でも通用する普遍的な心理誘導技術なわけです。

特にこの合宿では、いわゆる「セールスレターの書き方」や「広告の出し方」など、実務的なテクニックに関しては、ほとんどと言っていいほど話していません。

Twitterをやってみよう、とか、ブログをやってみよう、とか、ここにアクセスして、ここでアカウントを取って、とか、そーゆー話しはしていないのです。

一部、余談として映像編集に関しては、実際の作業を見せながら、10分ほど話しましたが、まああくまで余談です。

「DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）」や「PPC」など、普通、この手のセミナーには書かせないはずの言葉すら、一切話した記憶がありません。

不思議ですよ？

DRMも、コピーライティングも、PPCも、ブログも、Twitterも、最近話題のFacebookも語らず、インターネットマーケティングのセミナーで何を話したのか？

一言で言えば、

「創造的破壊をするための仕組みと手順」

なわけですが、これでは答えになりません（苦笑）

もう少し具体的に説明すれば、

1. 圧倒的に選ばれるコンセプトを生み出す方法
2. 圧倒的に選ばれるキャラクターを演出する方法
3. 圧倒的に選ばれるストーリーを紡ぐ方法
4. 圧倒的に選ばれるリーダーになる方法

これらを1日目に、そして、

5. 自分の世界に彼ら（お客さん）を惹き込む方法
6. 最強の個人メディアを構築する方法
7. 口コミを意図的に起こして爆発的に「認知」させる方法
8. 業界に革命を起こす方法

これらを2日目に話しました。

つまり、1日目は、

- ・ お客さんに圧倒的に選ばれるための素材作り

2日目には、

- ・ 爆発的に広げ、さらに自分の世界に惹き込んで行き、業界に革命を起こす具体的な手法

を、話したというわけです。

合計講義時間は、予定していた14時間を大幅に越え、**18時間**を超えました。

「完全燃焼」

この言葉が最も相応しいでしょう。

もしも、あなたが既にやっているビジネスや、これからやろうとしているビジネスが、他に埋もれている、埋もれる可能性があるとするれば、この創造的破壊メソッドは、そんな停滞した状況を、一気に覆す強大な力となるはずです。

創造的破壊メソッドは、他よりも圧倒的に選ばれるビジネスを構築する方法です。

アクセス数が多いとか、メルマガ読者が多いとか、そーゆー低レベルな話ではなく、お客さんは、あなたのビジネスしか選ばなくなる。

ライバルの商品が何十個並んでいようと、あなたの商品にしか興味を持たなくなる。

あなたが望むお客さんが、望み通りあなたの商品を選び、商品を買ひ、感謝してくれる。

どうでしょう？

ワクワクしませんか？

創造的破壊メソッドは、別の側面から見れば、洗脳メソッドです。

しかし、前にも話しましたが、教育とは洗脳であり、何かを伝えること自体がある意味、洗脳なのです。

男と女に置き換えればカンタンです。

大体、倦怠期のカップルは、お互いに、

「昔は、もっと男らしかったのに・・・
昔は、もっと女らしかったのに・・・」

と、過去を引き合いに出して、

「あなた（お前）は変わった」

と、主張しますが、これこそ錯覚が生み出した産物なのです。

実際には「変わった」のではなく、長い時間付き合っていくことで、元々あった嫌な部分が鮮明に見えてきたのです。

僕らは誰かを完全に理解したり、把握することは出来ません。

自分のことですら把握できないのですから、他人を把握することなんて出来るはずがありません。

なのに、僕らの脳は「理解している・されている」と錯覚し、自分が見たい部分だけを見て、相手のことを好きになります。

洗脳とは、この錯覚を利用することです。

要するに、

「そう思わせておく」

ということ。

我ながら、書いていて、かなり酷い言葉だと思いますが（苦笑）、正確に表現するとこーゆーことになります。

もちろん、これを「騙す」という方向に用いれば、詐欺になります。

でも、この錯覚は、自分の商品を選んでもらうということにも使えるのです。

言葉にするとすれば、

「この商品を選ぶことが正解であると信じてもらう」

です。

何が正解で、何が間違いかなんて、絶対的なものはないわけで、重要なのは信じられるかどうかです。

神様だってそうでしょう？

信じなければ存在しない、存在しないから、宗教は詐欺に見える。

でも、信じれば確かに存在し、神がいるから彼らは生きて行ける。

信じるか、信じないかで、人間の人生や価値観、生活そのものが変わるので。

僕らがやって行くべきことは、自分が100%信じる商品をお客さんに選んでもらうために、他のライバルよりも信じてもらうことです。

その為に、ストーリーを使ったり、データを使ったり、客観的な証明をしたり、社会的な証明（みんなが正しいと言っている）をしたり、色々な技法を使って、心理誘導をして行くわけです。

これらの数々の手法を、体系化したものが、創造的破壊メソッドです。

**彼ら（お客さん）が既に持っている常識を破壊し、
新しい常識（信じる心）を創造する。**

このメソッドがビジネスにおいて、如何に強力に作用するかは、容易に想像出来るはずです。

“今こそ、あなたのビジネスに創造的破壊を”

さて、どんどん具体的な内容を話して行きたいのですが、何しろ、創造的破壊合宿の映像は合計で18時間以上あり、1分の無駄もなく、完全燃焼するまで喋り続けたので、例えばよくある「ブレット」にして、合宿の内容を羅列したとすれば、最低でも20ページは独占してしまうでしょう。

なので、内容に関する詳細な説明は、省きたいと思います。

大まかな内容は、先ほど書いた通りです。

一応、映像に収録されている講義タイトルと、それぞれの講師名をまとめると、このようになります。

1日目（10時～22時）

- (1) 創造的破壊・概論 by 和佐大輔
- (2) 創造的破壊”キラーコンセプト”の創り方 by 原田翔太
- (3) 記憶に焼き付くキャラクターを演出する方法 by 和佐大輔
- (4) お客をまんまとレールに乗せて完全自動で感情を操る
魔法のマーケティングストーリーを紡ぐ技法 by 原田翔太
- (5) 圧倒的なリーダーシップを撮る方法
～世の中ではあまり語られない成功のプリンシパル～ by 和佐大輔
- (6) 創造的破壊計画（ワーク）

2日目（10時～21時）

- (7) ワークレビュー&フィードバック
- (8) 『プロパガンダ・メソッド』 by 和佐大輔
- (9) 無敵の個人メディア構築法
～時代が変わっても一生使えるコンテンツ頭を手に入れる！ by 原田翔太

(10) 業界に革命を起こす方法 by 和佐大輔

(11) 質疑応答

この目次だけでも、如何にこの合宿が「普通ではないか」がわかると思います。

ちなみに、1つ1つのテーマで、通常の2時間セミナーの数倍の情報量が含まれています。

質疑応答やワーク意外の、8つの講義テーマは、それぞれ平均して2時間はあります。

参加者にも言われたことですが、この合宿は本来なら3日間にかけてやるべき内容を2日間に凝縮したものになっています。

イメージとしては、2～3万円で開催されている2時間セミナー×8回×3（詰め込んだ価値は3倍）＝ぐらいの価値が詰まっているという感じです。

“具体的なパッケージ内容”

今回は、**世界でも通用するレベルの圧倒的なマーケティング技術と心理誘導技術を学んでもらう為に**、2011年3月5日、6日の2日間にわたって開催された、「創造的破壊メソッド完全習得合宿」を完全収録した「映像」を提供しようと思います。

DVDではなく、ダウンロード形式で配信する映像です。

記憶に新しいとは思いますが、この合宿は、**参加費198,000円**という非常に高額なものだったにもかかわらず、わずか5時間程度で、予定していた25席が満席となり、実際には32名が申し込まれていたのですが、会場の広さの問題で最後の7名はキャンセルさせていただきました。

また、返金保証も付けていたのですが、高額だったのにも関わらず、返金は0件。

通常、返金保証付きの高額商品の場合、低額な商品よりも返金率が上がるのですが、この合宿では0件でした。

参加者が、いつもの知り合いばかりだったのかと思われるかもしれませんが、少なくとも僕と面識のある人は2～3名程度でした。

これはある意味驚異的な数字かも知れません。

まあ、作り手の僕らとしては、当然返金されないように、全力を尽くして完璧なものを目指すわけですが、どうしても、一定数の返金が出るものです。

一言言うだけで約20万円が戻ってくるのです。

特に今回は、既にビジネスで成功している人も何人か参加していましたが、学校教育に疑問を感じて、変えたいと思っている高校の先生や、これから起業を考えているサラリーマンや、地元の特産品を販売したいと思っている女性など、20万円と言う金額が、決して安くはないだろうという人も数多くいました。

移動費に宿泊費、それらを色々と合わせれば、30万円近くになったかもしれません。

しかし、それでも返金は0件。

これは、作り手としては非常に嬉しいことです。

僕らも完全燃焼しましたし、参加者の満足度と、今後へのモチベーションも非常に高かった、文字通り「**最高**」の合宿でした。

僕的には、今までの人生で最高の価値が提供出来た合宿だったと思っています。

その全てを収録した映像を提供します。

具体的には・・・

Main Content (合宿を収録した映像ファイル)

1. Windows・Mac用映像ファイル

合計18時間、15本の映像ファイルを、Windows用には「WMV形式」で、Mac用には「MOV形式」でダウンロードすることができます。

Windows Media Playerか、Quick Timeなどで再生することができます
(Windows・Macには、必ず標準装備されているアプリケーションです)。

ファイルサイズの合計は、Windows用「WMV」が合計で16GB
Mac用の「MOV」が合計で15GBになります。

2. iPod・iPhone・iPad用映像ファイル

映像を移動中や出先でも見たいという場合は、iPod、iPhone、iPad用に、「M4V形式」のファイルも用意しています（iTunes対応の形式）。

時間の有効活用に繋がりますので、ぜひ、必要な場合はご利用ください。

3. 全ての音声を抜き出したMP3ファイル

さらに、持ち運んだり、車の中で聞いたりする為に、映像ファイルから音声だけを抜き出した「MP3ファイル」も用意しています。

CDに焼いたり、携帯型音楽プレイヤーに入れたりして、いつでもどこでも合宿の内容を復習することができます。

ぜひ、和佐・原田を携帯してください（笑）

4. セミナーで使用した資料集

セミナーで使った資料は、全て「PDF形式」でダウンロード可能です。

また、印刷して持ち歩きたい場合もあると思いますので、余計な背景画像のないシンプルバージョンも用意しています。

インクの無駄遣いにならないようにしていますので、音声や映像とともに、ぜひ印刷して持ち運んだり、アイデアを書き込んだりして活用してください。

以上が今回のメインコンテンツとなる、各種映像ファイル、音声ファイル、PDFファイルです。

量が膨大でサイズが大きいので、もし、パソコンの空き容量に不安がある場合は、

ポータブルHDDや、USBメモリーなど、保存用の機器を用意しておいてください。

今アマゾンで調べてみたら、ポータブルHDDだと320GBぐらいいでも5,000円程度です。

320GBもあれば、なんでも入れられるので、今後の為にも使えると思います。

“ボーナス、価格、返金保証・・・ まとめてドーン”

流石に疲れてきたと思います。

しかし、まだまだ伝えなければならないことが沢山あります。

1つ1つをもったいぶっていると、後3倍の文章量が必要になると思うので、ボーナスと価格と返金保証に関しては、まとめて一気に書きたいと思います。

合宿の参加費は、2日間で198,000円でした。

今回はいくつかのボーナスも用意しています。

これから説明して行きますが、かなりまともではないボーナスです。

さて、いくらなのか？

僕は創造的破壊ブログに、

**「この合宿は後日販売する。
そのときは参加費よりも安い金額になるだろう」**

と、書きました。

販売戦略的には、こんなことを言う必要はなかったのですが、本当のことなので、隠す必要もなかった。

だから、逆効果になると知りつつも、わざと書きました。

では、どれくらい安いのか？

参加費198,000円で、宿泊費も移動費も別負担ですから、参加者は30万円近くの金額を実際に負担して、参加してくれました。

普通に考えれば、30～50%オフぐらいが予想出来る数字だと思います。

98,700円とか。

しかし、今回はかなり冒険をしようと思います。

震災の影響で、お金を使わざるを得なかった人もいるでしょうし、また、ビジネスをやっているなら、多くの人が売上げを大きく落としたでしょう。

義援金として被災地に送った人もいると思います。

この時期、このタイミングだと、

「売上げの一部を義援金として寄付します」

や、

「売上げの全てを義援金として寄付します」

という商品も多いですが、僕は今回の災害の被害者は、被災地にいる人達だけではないと思っています。

例えば、この災害の影響で福岡のイベント会社が潰れたそうです（他にも既に何十社も潰れた会社があります）。

理由は、イベントの中止です。

元々資金繰りがうまく行っていなかったようですが、イベントさえ無事に開催されていれば、潰れることはなかったでしょう。

今後、何百もの会社が間違いなく倒産するでしょう。

例えば、車や家など、大きなものを買おうと思っていた人は、今回の震災の影響で先送りにするかもしれません。

この先どうなるかわからないのに、大きな買い物は出来ません。

経済が冷え込むということは、同時に、倒産する会社が確実に増えることを意味します。

体力のある大企業は、この冷え込みを乗り切るでしょうが、中小企業にそんな体力はありません。

つまり、結局被災者の次に被害を受けるのは、僕らのような中小企業や個人事業主なのです。

被災地の人を支援する人は沢山いますが、僕らを支援してくれる人は誰1人としていません。

だから、僕がやるべきことは、中小企業や個人事業主を守ることだと思っています。

もちろん、ビジネスですから「タダで」なんて、都合のいいことは起こらないのですが、かなり冒険をして、金額を安く設定しました。

~~198,000円~~ → 59,800円

そう、59,800円（税込）です。

支払い方法もいくつか用意しました。

1. 銀行振り込み一括払い
2. クレジットカード一括払い
3. クレジットカード分割払い（3回）

申し込みページで支払い方法の選択が出来るので、自由に選んでください。

銀行振り込みの対応口座は「楽天銀行」、クレジット決済は「PAYPAL」を利用しています。

クレジットカードの分割払いの場合は、3分割で購入することが出来ますが、分割手数料が上乗せされますので、若干割高となります。

詳しくは申し込みページで確認してください。

次に、

「返金保証」

についてですが、本当ならこんなものは付けたくありません。

198,000円を支払って参加してくれている人達が実際にいるこの合宿を、59,800円で譲ろうというのです。

これだけで、十分過ぎると思います。

結局「返金」というのは、自己責任の放棄ですから、人間としての尊厳を保てなくなり、自分の決断に自信が持てなくなる要因にもなりうるので、特に、ビジネスという厳しい世界で頑張っていくという人に対して、返金保証は付けたくありません。

だから僕は、ネットビジネス大百科以外の商品で返金はほとんど受け付けていませんし、原田さんも同様に、返金保証をつけない主義です。

僕らは「お母さん」ではないのです。

何から何まで保証して、優しく、長い目で見れるわけではありませんし、そんなものはただの甘やかしに過ぎません。

千尋の谷に突き落とすぐらいの厳しさが必要だと思っています。

とはいえ、実際にこれだけ景気が冷え込んでいるわけです。

次の大きな地震や原発の不安や恐怖もあるでしょう。

決断しにくいかもしれません。

59,800円は、確かに安くはなっていますが、金額的に小さいものではありません。

恐らく、これから日本の経済を盛り上げて行く為にも、マーケティング能力を鍛えて行く為にも、多くの人は“**今すぐにでも知恵が必要**”だと思います。

創造的破壊メソッドを使えば、経済が冷え込んでいようが、影響を受けずに、売上げをのばすことができます。

今は「無駄遣い」が減っているわけですから、より強力に、圧倒的に、選ばれるということが求められているタイミングです。

人はこんなときでも、必要なものや、欲しいものは買うのです。

ただ、慎重になっているだけ。

これは創造的破壊のチャンスです。

ですから、僕らを支持してくれている出来るだけ多くの人に、このメソッドを学んで欲しいと思っています。

もしも、「お金」が心配のタネになるのなら、今回は保証しましょう。

このチャンスを「お金が心配」なんて、バカみたいな理由で逃して欲しくはありません。

他のライバルが混乱しているうちに、創造的破壊メソッドと言う最強の武器を手に入れ、使ってください。

不謹慎ですが、笑いが止まらなくなるでしょう。

このメソッドはそれだけ強力です。

で、返金保証の「条件」ですが、こちらはシンプルです。

1. まずは6ヶ月間実践してみてください

実践もされずに、返金されることほど、僕ら作り手の努力を無にする行為はありません。

ビジネスをする人間ならよく理解出来るでしょう。

最低でも、6ヶ月間は実践して、その効果を試してみてください。

例えば、創造的破壊メソッドを使って、コンセプトを変えるだけで、あなたのビジネスはガラリと変わるはずです。

創造的破壊と言う仰々しい名前に相応しい結果が得られるでしょう。

2. 何の成果も得られなければ6ヶ月後から1週間以内に返金請求をしてください

会計上、あまり返金期間が長いと問題があるので、返金期間は、購入後6ヶ月後から

7日間のみとさせていただきます。

つまり、4月15日に購入したとすれば、6ヶ月後の10月16日～21日までが返金受付期間となります。

基本的な条件はこれだけです。

つまり、6ヶ月間実践してみて、何の成果も得られなかったら、自己申告でいいので、返金請求をしてください。

具体的な請求方法は、購入後のメールで案内します。

3. 遠慮なく返金請求をしてください

もちろん、本音を言えば遠慮して欲しいのですが（笑）別に深刻に考える必要はありません。

返金して欲しいと感じた、もしくは理由があるなら、どうぞ遠慮なく返金請求してください。

悩むよりも行動です。

返金されたお金を使えば、色々なことが出来るでしょうから、あなたの人生に取ってもっと効果的な使い方をしてあげてください。

僕らは理由などは一切聞きませんし、何か理由を付けて、返金を阻止することもありません。

以上。

返金保証の条件は、6ヶ月間は試してみるというだけです。

6ヶ月間もあれば、0からでも数十万円～数百万円、既にビジネスを持っている場合は、数千万円規模で売上げを増やすことが出来るはずです。

返金の心配よりもまずは、6ヶ月間を死ぬ気で過ごすことを考えてみてください。

“いよいよ、次はボーナスの説明です”

結局長くなってしまいそうですが、今回、いくつかのボーナスを用意しました。

もちろん、全て“今回だけ手に入るもの”です。

ボーナスだけで、59,800円という価格の数倍の価値があると理解していただいて結構です。

出来るだけ簡潔に紹介して行きたいと思います。

Bonus Contents 01 : The “Rebirth” Seminar

～自分の脳みそ(パラダイム)を破壊し、望み通り再構築する為に～

まずは1つ目のボーナス。

これは「セミナー」になります。

「18時間も講義して、まだ喋り足りないのか？」

と、思われるかもしれませんが、はい、全然足りません。

もちろん、創造的破壊メソッドの全ては合宿で話しました。

しかし、「理論」があれば、「実例」や、「応用」が欲しくなるはず。

このセミナーの役割は、創造的破壊メソッドという理論をベースとした、具体的な実例と応用技術を学び、創造的破壊メソッドを”生かす“ということです。

どんな知恵も生かすことが出来なければ何の意味もなく、宝の持ち腐れとなってしまいます。

ですので、より効果的に、今すぐにでもビジネスに適応させて、生かすことが出来るように、かなり具体的な実例や、応用展開の方法をこのセミナーでは公開しようと考えています。

セミナーのテーマは、

「Rebirth (リバース)」

つまり、“生まれ変わる”ということ。

創造的破壊とは文字通り、破壊し、再構築し、新たなものを創造することを示します。

これすなわち、生まれ変わるということ。

あなたのビジネスが生まれ変わり、あなた自身が生まれ変わり、既存のパラダイムに囚われるのではなく、意図的に、積極的に破壊して、新しい“**あなたが望む未来**”を創造して行くということです。

また、この言葉には「復興」という意味も含まれますので、このテーマが相応しいのではないかと思い、選びました。

いつ、どこで、どのように行われるのか？についてですが、こちらに関しても非常に面白い試みを考えています。

それは、**このセミナーは映画館を貸し切って開催します。**

具体的な場所は、「東京秋葉原UDXシアター」となります。

開催日程は2011年5月3日(火) 12時~18時です。

UDXシアターの内観





→ [UDXシアターの詳細はこちら（公式サイトへ）](#)

いかがでしょうか？

僕も原田さんも映画好きで有名ですが、流石に、映画館を使ってセミナーをやった経験はありません。

僕らとしても、このセミナーは非常に楽しみです。

ただし、映画館ですので、座席数が予め決まっています。

全部で「**172席**」。

実際は、満席にしてしまうと混雑が予想されるのと、関係者席を確保する関係で、最大でも150席ほどしか空席はありません。

150席は「先着順」に埋めさせていただきますので、もしも、大量の申し込みがあった場合は、申し訳ないですが、参加していただくことが出来ません。

もちろん、このセミナーは撮影して、創造的破壊完全習得合宿を購入してくれた人全員に映像を無料配布しますが、やはり、参加出来るのであれば、参加したほうが

より効果的です。

購入完了メールにて、申し込みフォームをお送りしますので、もしも、セミナーに必ず参加したいという場合は、出来るだけ早くお申し込みください。

全席が埋まり次第、申し込み受付はストップさせていただきます。

Bonus Contents 02 : Rebirth Day Party

～あなたの人生に創造的破壊をもたらす特別な一夜～

次に、こちらのボーナスは、Rebirthセミナーと同じ日に開催されるパーティーの参加権利になります。

参加費は1人6,000円。

参加出来る人数は最大で200名となります。

こちらに関しても、先着受付順にさせていただきます。

セミナーと合わせて参加するか、もしくは、パーティーだけ参加するか、どちらでも大丈夫です。

開催日時は、2011年5月3日（火）18時30分～21時30分となります。

会場は、セミナー会場と同じ建物内にあるスペースを利用しますので、UDX内になります。

[詳しくはこちらをご覧ください](#)

かなり大規模なパーティーとなりますが、創造的破壊メソッドを求めるような、ある意味、狂気じみた人間しか集まらないパーティーです。

これがどれほど、貴重で、インパクトのある出会いの場になるかは、ご想像にお任せします（笑）

もちろん、僕ら2人も参加しますし、
「招待枠」として、僕らの友人も参加しますので、気軽に声をかけてください。

僕らの人脈は多岐にわたりますので、意外な人物と出会えるかもしれません。

パーティーを楽しみましょう！

Bonus Contents 03 : C&Dホットシート

～僕らの手であなたのビジネスを破壊し、創造を手伝いましょう～

次に、3つ目のボーナスですが、こちらも先着順になります。

まだ開催日は未定ですが、東京都内で「ホットシート」を行います。

ホットシートとは要するに、コンサルティング型のセミナーのことです。

通常のセミナーと違うのは、僕ら講師が一方的に講義するのではなく、参加者にプレゼンをしてもらい、全員でそのビジネスを磨いて行くという点です。

「三人寄れば文殊の知恵」ではありませんが、僕ら2人も含め、参加者全員で多角的な視点で考え、分析し、アイデアを出し合うことで、自分1人では絶対に思いつかなかったような、とんでもない解決策が見つかるはずです。

僕ら経営者は、どうしても1人で考え、煮詰まってしまうがちですが、ビジネスを加速させるヒントの99%は、自分の外に存在するのです。

街を歩いていて閃く、居酒屋で喋っていて閃く、誰かに相談して閃く、自分1人では答えが出せなかった問題も、「外」にヒントを求めた瞬間に、解決してしまったりするのです。

このホットシートでは、1セット10名程度で、4時間をかけてあなたのビジネスを磨き上げて行きます。

時間をかけてみっちりやりますので、1日に2セットしか出来ません。

ですので、参加出来る人数は**最大で20名**となります。

詳しい日程が決まり次第、購入者通信で募集しますので、参加出来る人はぜひ参加してください。

ただし、他の購入者にも情報をシェアすることになりますので、参加条件として、「録音することに同意していただく」必要があります。

参加出来なかった人には後日、ホットシートの様子を録音した音声を配布しますので、ぜひ、ヒントにしてください。

他人の悩みや相談を聞くことで、自分自身を客観的に見ることが出来るので、“他人の悩みが解決されて行く様子を知る”ということは、非常に学びの多いものです。

Bonus Contents 04：創造的破壊の教科書

～これはあなたが特別であることの証明です～

最後に、4つ目のボーナスですが、こちらは、

合宿の書き起こし + 創造的破壊フローチャート

この2つを収録した、**本**になります。

ご存知の通り、原田さんはある出版社の顧問をしていますので、本作りに関しては並々ならぬ思いがあります。

「創造的破壊の第一歩の記念として、「物」を残したい」

これは僕ら2人に共通していた思いでした。

そこで今回、急遽、出版社のデザイナーや編集者に無理を言って、創造的破壊メソッドを1冊の本にすることにしました。

映像で学び、音声で学び、資料で学び、さらに、文字で学ぶ。

人間の脳とは不思議な物で、受け取る情報の形態（映像・音声・文字）によって、受け取る情報の量や質、角度が変わるのです。

僕らは創造的破壊メソッドを、完全に習得して欲しいと心から願っています。

ですので、出来るだけ何度も、違う形、違うタイミング、違う意識で、創造的破壊メソッドを学んで欲しいのです。

そうすれば、59,800円という投資が、安すぎると感じられるほど、深く創造的破壊メソッドが理解出来るはずです。

この本は、ある意味記念品です。

ここでしか手に入らない物であり、ある意味、1番手間ひまをかけて作り上げた特別なものです。

「情報」は、どこかでいつかコピーされて、出回りますが、この本は創造的破壊メソッドを学ぶ人間だけが所有しているものになります。

「特別の証」という大げさに思われるかもしれませんが、僕らは真剣にそう思っています。

僕らは特別な人間でなければならないのです。

「僕らはリーダーであり、貴族である」と言いましたが、ビジネスをやって行く人間は自分が特別であるということをしっかりと認識し、特別であることを果たさなければならないのです。

ニーチェはこう言いました。

**「貴族たるもの、自分の選んだ責任を他者に求めては行けない。
自分の果たすべき責任は自分だけのものであり、それは自分で選んだ道である」**

まあ、この言葉は完全に僕の解釈なので、原文とは異なりますが、まさに、僕らはビジネスをすることを選び、他者にはない責任を背負うことを選びました。

であるなら、それを強く認識し、特別で在る必要がある。

ニーチェやオルテガは、「貴族」や「エリート」という言葉を使いましたが、それは生まれや血統、能力によって分けられるのではなく、自己認識によって

分けられるものです。

自分がどう在りたいのか？

これが、「大衆」と「貴族」を分つものなのです。

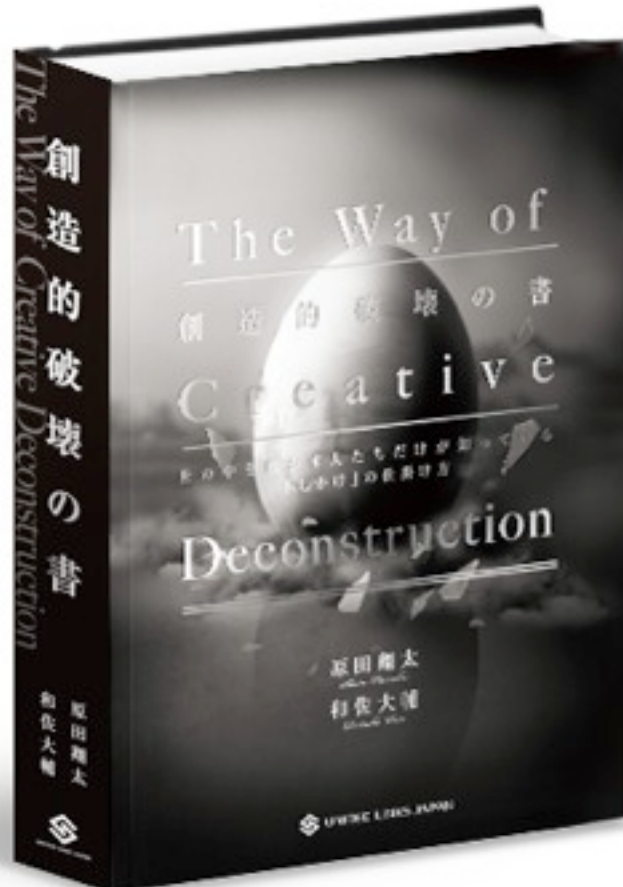
まあ別に、貴族が正しいとか、エリート主義だとか、そーゆーことを言いたいわけではありません（大衆も貴族も、どちらにしる“満たされざる者”です。詳しいことは割愛します）。

問題なのは、「どっちになりたいのか？」という意識の方向性です。

ビジネスをすることを選ぶということは、特別で在る証だと思いますし、何より、創造的破壊メソッドを学ぶ時点で非常に稀な存在であることは間違いのないのです。

だからこれは、僕らからの「特別の証」だと思って受け取ってください。

実際の本のイメージ



以上。

全部で4つのボーナスを今回は用意しました。

もう1度まとめておくと、

Bonus Contents 01 : The “Rebirth” Seminar

～自分の脳みそ(パラダイム)を破壊し、望み通り再構築する為に～

Bonus Contents 02 : Rebirth Day Party

～あなたの人生に創造的破壊をもたらす特別な一夜～

Bonus Contents 03 : C&Dホットシート

～僕らの手であなたのビジネスを破壊し、創造を手伝いましょう～

Bonus Contents 04 : 創造的破壊の教科書

～これはあなたが特別であることの証明です～

の4つとなり、それぞれの先着参加人数は、

- ・セミナー先着150名 (参加費無料)
- ・パーティー先着200名 (参加費6,000円)
- ・ホットシート先着20名 (参加費無料)

※全て東京都内で行われます

となります。

パーティー以外は、映像・音声の後日配布されますので、参加出来ない場合でも、中身を受け取ることは出来ます。

が、参加することの意味は非常に大きいですので、ぜひ、参加出来る場合は参加してください。

“全部まとめると・・・”

今回僕らが提供するものは...

Main Content

1. 合宿を収録したWindows・Mac用映像ファイル
2. 合宿を収録したiPod・iPhone・iPad用映像ファイル
3. 全ての音声を抜き出したMP3ファイル
4. セミナーで使用した資料集

Bonus Contents

1. The “Rebirth” Seminar
～自分の脳みそ(パラダイム)を破壊し、望み通り再構築する為に～
2. Rebirth Day Party
～あなたの人生に創造的破壊をもたらす特別な一夜～
3. C&Dホットシート
～僕らの手であなたのビジネスを破壊し、創造を手伝いましょう～
4. 創造的破壊の教科書
～これはあなたが特別であることの証明です～

以上の8点。

そして、販売価格は、

198,000円

ではなく、

59,800円 (税込)

そして、返金保証として、

- 条件1. 6ヶ月間実践してください
- 条件2. 何の成果も出なければ
購入日から6ヶ月経過後から1週間以内に返金請求してください
- 条件3. 理由は問いません。遠慮なく返金請求をしてください

という3つの約束が用意されています。

要するに、6ヶ月間試して、成果が上がらなければ、返金期間中に限り、無条件で返金を受け付けるということです。

以上の条件・内容で問題がなければ、下記の申し込みページから、「創造的破壊メソッド完全習得合宿」をお申し込みください。

お支払い方法は、

1. 銀行振り込み一括払い

2. クレジットカード一括払い
3. クレジットカード分割払い（三分割）

こちらの3種類が用意されています。

今すぐ創造的破壊メソッド完全習得合宿に申し込む

“私も申し込むべきでしょうか？”

何かの商品を発売すると、必ずこの質問をされます。

「私も申し込むべきでしょうか？」

正直なことを言えば、今回の場合、“自分の判断で行動が出来ない人は申し込まないほうがいい”と、答えます。

選択権はあなたが持っているのです。

いつでも。

世界中には選択権すら持たない人が大勢いますし、震災の被害で、選択肢が極端に減ってしまっている人もいます。

つまり、今この現状において、選択権を有するということは、素晴らしく幸せなことだと思ふのです。

そして、何度も言いますが、「**ノブレス・オブリージュ**」という考え方に当てはめれば、**“持てる者には、それを行使する義務がある”**のです。

お金を持つ人間、スキルを持つ人間、知識を持つ人間、健康を持つ人間、選択権を持つ人間、僕らは、持てるものを最大限行使して生きなければいけない。

それが持たざる者への礼儀であり、“決して平等ではないこの世界で”持って生まれたと言うことへの感謝でもあるわけです。

僕らは“持てる者”です。

少なくとも、今この瞬間、世界レベルのインターネットマーケティングを学び、いつでも、どこでも、脳みそさえ無事なら0からお金を生み出すことが出来る力を手に入れるという選択肢を持っている。

問題は、あなた自身がどうしたいのか？です。

近い将来くるであろう危機的状況に備えて、学びたいなら学ばばいい。

もう子供ではないのです。

自分の行く道は自分で決めなければならない。

誰も守ってはくれないし、平和や安全は永遠でないことが今回の震災でハッキリとしました。

であるなら、1つの道として、マーケティングを極め、資本主義社会において、ある種絶対的な力を手に入れ、その力を使って守るべき者を守るというのは、正しい選択ではないでしょうか？

「マーケティングを学ぶことに何のマイナスもない」

僕はこう思いますし、もしも、この先何十年も「もしも」のことが起こらないとしても、お金を稼ぐ力というのは、確実にあなたの人生も、家族の人生も、社員やクライアント、さらにはお客さんの人生も、より良いものにするはずです。

何か起こった時には備えとなり、余計な不幸は寄せ付けず、何も起こらなければ、なお幸せになれる。

それが、今のうちに創造的破壊メソッドを学び、実践するということです。

確かに、この時期、このタイミングに59,800円を失うのは怖いかもしれませんが、ハッキリ言えば、59,800円じゃ「もしも」には備えられませんから（苦笑）

破綻することを考えれば、中途半端な現金なんて持っていても意味はないのです。

数千万円、数億円の余剰資産を構築するか、0から生み出す力を身につけるか、人生のコントロールを考えれば、選択肢はたった2つです。

59,800円が、今後のあなたの人生において、何億円もの現金を生み出す可能性があるわけです。

しかもこれは、ギャンブルや宝くじではなく、あなたがやるか・やらないかの世界。

確率論ではなく、積み重ねによる確実な結果なのです。

むしろ僕らからすれば、失敗するほうが不思議です。

「英語が喋れない」と、思い込んでいる奴を、外国に放置してくれば、1年後には片言ぐらい喋れるようになっているのと同じで、積み重ねは裏切らないのです。

もちろん、こんなことを言うと、

「努力は報われるのですか？」

「夢は叶うのですか？」

的な、気持ちの悪い質問が思い浮かぶと思いますが、僕は努力は報われるし、夢は叶うと思っています。

ただし、世界一とか、そーゆー大それた夢や目標でない限りは。

例えば年収3000万円とか、5000万円とか、1億円とか、これぐらいのレベルの人が、世界中にどれだけいるのか？

・・・数億人はいます。

世界人口が約70億人だとすれば、その内の5%ぐらいは、これぐらいのレベルで稼いでいて、そもそも、日本に生まれた時点で僕らにはトップ50%ぐらいに入る裕福さと環境があるわけです。

つまり、僕ら日本人にとっては、50%の内の5%、要は10%ですよね。

10人に1人の人間になればいいだけの話して、マーケティングを真剣に学び、ビジネスをやってる時点で、稀な存在なのです。

そして、創造的破壊メソッドを体系的な知識として知っているのなんて、世界中でもリアルに2%ぐらいでしょう（使える人はもっと少ない）。

世界一を目指さないのであれば、こんな夢や目標、叶わないほうがおかしいのです。

世界でもトップレベルの教材を学び、実践すること。

どう考えても、この努力が実らないなんてありません。

正直、創造的破壊メソッドを59,800円なんて、安い金額で提供するのはどうかしていると思います。

これで出来なければ、他にどんな方法があるのか？と、疑問になるほど、創造的破壊メソッドは強烈ですし、このオファーの費用対効果は異常です。

それでもまだ、迷うのであれば、

1. 今回のチャンスは見送る
2. とりあえず買って見て、6ヶ月間試す

このどちらかを選んでください。

僕らには絶対の自信がありますから...

“言い忘れていましたが、
この合宿は今回限りの販売になります”

重要なことを言い忘れていました。

この合宿の映像の販売期間についてです。

結論から言うと、

この合宿の映像販売は今回限りです。

再販の予定はありません。

今回の機会を逃がすと、もう二度と手に入らないと考えてください。

販売期間は、

2011年4月15日（金）～4月17日（日）の3日間だけになります。

チャンスはこれが最初で最後となりますので、注意してください。

“今後、日本はどうなるのか？”

今回僕は、あえて「地震」や「原発」といった、非常にデリケートな問題に真正面から立ち向かいました。

正直、このレターを書く労力は、いつもの5倍はかかっています。

出来るだけ言葉を選び、出来るだけ正確なデータを引用し、現状の「日本」という国の状況をお話ししました。

デリケートな問題であるが故に、恐らくこのレターは賛否両論となるでしょう。

人によっては、

**「自分のビジネスなんか考えてないで、被災地のことや、復興のことを考えるべきだ。
今はオールジャパンで、頑張るべきだ。
日本に生まれたのだから、日本人として、日本のことを考えて生きるべきだ」**

と、思われるかもしれません。

しかし、僕は「日本」という国の未来を考えた結果、今回話した結論に達したのです。

3月11日、あれからずっと、自問自答を繰り返してきました。

睡眠時間を削り、ニュースにかじりつき、ウィキペディアを何十時間も読みあさり、諸々の噂や、様々な人の主張を調べ、膨大な量の情報を分析し、自分自身の未来と家族の未来と、日本の未来と、被災者の未来と、そして僕が守るべき人達の未来を真剣に考えました。

仲間と意見交換をしたり、原田さんとも何時間も議論しました。

実際に、知恵熱が出るくらい悩み、このレターを書いている今も、考え続けています。

こんなに多くのことを短期間で調べ、学び、考えたのは、人生で初めてかも知れません。

僕の足りない知識で、足りない頭で考えても、本当に正しい答えは見つからないでしょう。

しかし、僕は自分自身の答えを見つけました。

それが、

「ビジネスをもっと頑張る」

ということです。

自分や家族を守る為にも、日本を守る為にも、僕にはこれしか出来ないと考えています。

そう。

僕は無力です。

自分の無力さに絶望し、これまでの人生を恥じ、無知であることを呪いました。

しかし、結局、全ては僕の問題であり、今回の災害で僕らは気が付くことが出来たのです。

ある人がこんなことを言っていました。

「日本は幕末から明治初頭にかけて、欧米列強の植民地化の脅威にさらされながら、東アジアで唯一植民地になることなく、危機的な状況を、驚くほど合理的に鮮やかに乗り越えてきた。

敗戦から、東京オリンピックまでの間、マッカーサーから「四等国」という烙印を押され、二度と国際社会で敬意をもって遇されることはないだろうと呪われた日本は、「化学主義」「民主主義」という新しい国家理念を採用することで、短期間のうちに焦土を世界の経済大国にまで復興させた。

日本人は本来、合理的で、クールで、どんな国の人種よりも危機的状況に強いが、「平和」「安全」といった豊かな環境下では、愚鈍で幼稚で、非合理的な人種となる」

のど元を過ぎれば・・・

というのが、日本人の特徴なのかもしれません。

今回、東北地方の被害は甚大でしたが、もしも、福島原発だけではなく、静岡県にある浜岡原発までもが事故を起こし、首都圏が非常事態となっていたとすれば、死者数は

1万人や2万人では済まなかったでしょう。

実際に、それだけ危機的な状況だったのです。

さて、僕らはまた、幕末や戦後を生き残った人達のように、合理的に、この国を復興させ、より良い未来を紡ぐことが出来るのでしょうか？

今回の災害で、僕らは気付かされたのです。

地理的（地球物理学的）にも、地政学的にも、数多くの潜在的な脅威に晒されているこの国に、もしも、より良い未来を望むのであれば、僕ら1人1人が危機感を持ち、考え、自分に出来ることを出来る時に、出来る限りやるしかない。

これは意識の問題です。

無知で、無関心で、平和や安全にかまけ、盲目的により良い未来がやってくると信じて、目先の利益だけを追求し、何の対策も、行動もしてこなかった結果が、今なのです（原発などはその象徴でしょう）。

僕らが考えるべきことは何か？

僕らに出来ることは何か？

それはやはり、「やれること・出来ること」なのでしょう。

「知らなかった」「関係ない」では済まされないのです。

今回を機に、政治家を目指すのもいいでしょうし、医者や自衛隊員を目指すのもいいでしょう。

明確な危機感を持ち、自分で考えて、1人1人が出来ることをやれば、恐らく、状況は好転するはずです。

僕はビジネスをやります。

僕の未来にとっても、家族の未来にとっても、この国の未来にとっても、1人でも多くの世界に通用するマーケッターやクリエイターが増えることは、プラスになると思うから。

何より、何かが生み出せる人が多いほうが世界が楽しくなると思うから。

僕もその1人で在りたい。

そして、1人でも多くを育てたい。

そう考えています。

さて、少し話がそれましたが、
最後に、「日本の未来」について、現在考え得ることをまとめておこうと思います。

もちろん、僕が調べ、分析し、考えられる範囲で予想される未来なので、
正確ではないでしょうが、少しヒントにはなると思います。

“今後予想される出来事”

僕ら経営者に直接関係してくる未来の出来事に絞って話して行きますが、
まず真っ先に予想されることは...

「増税」です。

まあ、これは論理的に考えれば誰でもわかることだと思いますが、今回の災害によって、日本は多くのお金を失います。

被災地の復興支援や、福島原発の問題に、住民への保障問題、経済の冷え込みによる
税収の悪化など、支出は増えるのに、収入は減るという状況です。

阪神淡路大震災による被害総額は10兆円を超えていたとされますが、今回はさらに
範囲が広く、原発の問題もあるので、さらに多くの被害が予想されます。

ちなみに、災害の復興支援には、国家予算の中の「予備予算」が使われるわけですが、
2010年度の予備予算の残額は約2038億円とされ、2011年度の予算が成立
すれば、新たに1兆1600億円ほどの予備予算の使用が可能になりますが、それでも、
まだまだ復興にかかる費用には遠く及びません。

明らかな財源不足です。

となると、当然国は、増税や国債を発行したりして、財源を確保しなければならない
わけで、現実的に僕らにダメージがあるとすれば、

1. 消費税の増税

2. 相続税の増税

など、今回を機に、どこかのタイミングで必ず増税は行われるでしょう。

現在は復興支援の為に、被災者の所得税や相続税を減税するような動きもありますが、被災者以外は、増税という問題に直面します。

で、事態を正確に把握する為にも、今回の災害で、どれだけ税収が減ってしまったのか？ということを考えて行きたいのですが、具体的な数字はまだ出ていません。

が、考え得る限り、大手企業、例えばトヨタや日産のような自動車製造業では、精密機械の部品の生産のほとんどを東北地方に依存していたため、事実上、生産がストップしています。

また、同じく精密機械の部品の生産を東北地方に依存しているJRも、関西地方での運行車両の間引きを決定しました（整備に必要な部品が届かない）。

他にも、集英社、講談社など、大手出版会社も「紙」の生産ラインのほとんどを東北地方に依存しているので、週刊誌の発行がままならない状況です。

ディズニーランドなどは、再開の目処すら立っていません。

これらに関連するビジネスも全てストップしている状態です。

このように、東北地方に生産を依存していた企業は、事実上営業が出来ない状況にありますし、関連するビジネスも同じ状況です。

震災の被害を直接受けた企業は言うまでもありません。

ちなみに、「東京商工リサーチ」の調べによると、震災による影響を受けている上場企業は、全体の71%に及ぶとのこと。

もちろん、「影響」といっても、大小様々ですが、基本的にはほとんどの上場企業が不利益を被ったわけです。

で、ここからが問題ですが、業績が悪化した企業はどうなるのか？

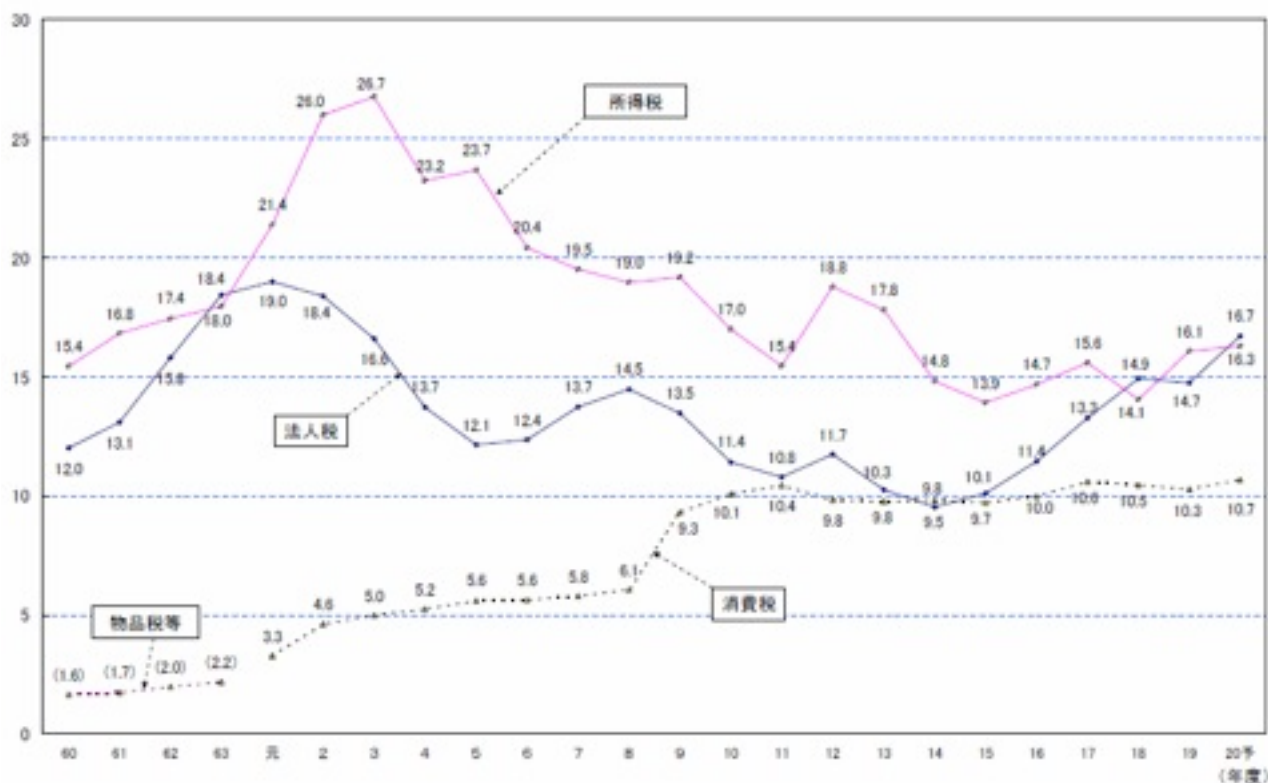
当然、「赤字決算」をすることになります（というか、わざと赤字にします）。

会計上、赤字決算となれば、払う法人税は微々たるものになるので、とりあえず、資金繰りがしやすくなるわけです。

中小企業の法人税や、個人からの所得税も同じように少なくなるでしょう。

となると、前年比から考えて、相当額（数兆円）の税金が減ることになります。

ここに面白いグラフがあります。



昭和60年以降の税収推移をグラフ化したものです。

バブルがはじけ、不景気になり、徐々に景気回復してきたということがよくわかります。（バブル絶頂期からたった5年で法人税は19兆円から約12兆円にまで減っています）

これは3年前までのデータなので、その後、どのように推移して行ったかはわかりませんが、今回の災害により、間違いなく法人からの税収は減るでしょう。

景気の上り下がり、実際に税収は数兆円単位で増減しているわけです。

となると、「増税」が現実的に考えられるわけですが、増税が行われるということは、単純に、今までよりも多くの利益を出さなければならないということです。

利益を多く出さないと、増えた税金分を補えないので、収入は減ることになります。

景気の冷え込み、不謹慎や自粛といったムード、さらには増税、などなど、ハッキリ言えば、僕ら個人や中小企業が1番ダメージをうける立場にあります。

倒産する会社も相次ぐでしょう。

そして恐らく、これらは全て現実起こるでしょう。

となれば、僕らに課せられた使命は、

より多く稼ぎ、より多く使い、より多くの税金を払うこと

になります。

正直な気持ちを言えば、税金なんて払いたくないし、出来れば収入を増やしたいです。

しかし、今回の災害で、「国」というものの存在価値や、政治的リーダーの存在価値、自衛隊や、各自治体、警察や保安庁など、税金で食っている人達が必要不可欠であることがわかったわけです。

僕らは僕らのためにも彼らを食わせる必要がある。

もちろん、無駄遣いをしている政治家や、無駄遣いの温床である国土交通省などは、どうにかして欲しいですが（苦笑）

少なくとも、公務員である彼らがいなければ、僕らの生活は成り立たないのです。

確かに、無駄遣いされるとわかっている税金を払うのは嫌ですが、それでも、僕らが払わなければ、税収は減る一方です。

税金の使い方は、今回の災害によって、大きく変わるでしょう。

変えるのは政治家の仕事です。

自分が政治家にならないのであれば、僕らに実行力はないのです。

出来ないことを嘆いても仕方がない。

より多く稼いで、より多く税金を払って、より多く残すことを考えましょう。

経営者である僕らに出来ることは、シンプルに、ただこれだけです。

少なくとも、災害なんかに負けて、業績を下げるのは、経営者の責任であり、無能さが生む結果です。

不景気だからこそ、もっと稼ぐ。

それが出来るのが、創造的破壊メソッドであり、インターネットマーケティングの醍醐味です。

アイデアややり方次第で、いくらでもやりようはあるのです。

“自分の人生を自分でコントロールする”

僕は自分の人生をコントロールしたくて、ビジネスを始めました。

しかし、それは「奢り」であったことに気が付きました。

本当にコントロールは、

「いつでも全てを失える」

ということが前提だったのです。

ユダヤ人のように、圧倒的に高い意識を持って、知恵を磨かなければ、コントロールなんてものは、永遠に得られないのです。

日本で、日本人を相手に、小銭を稼げてても意味がない。

僕らの課題は、

「どこに行ってもいつでもお金を稼げる力を身につけること」です。

その為には、マーケティングを学ぶ必要があるし、実力を付ける必要がある。

そしてなにより、「もしも」を想定しておく必要がある。

予め想定しておくことと、そうでないとは、実際にもしものことが起こったときの対応のスピードが変わります。

例えば今回、海外メディアでは、

「暴動も強奪も起こさず、冷静に現実を受け止めている日本人の姿勢は感動的だ」

と、評価されています。

僕らの常識では、暴動や強奪なんてものはそもそも、存在しないのですが、どうやら外国人にとっては、それが不思議なようです。

実際、ハイチ地震や、スマトラ沖地震、カトリーナなどの自然災害が起こった地域では、ほぼ必ず、暴動や強奪、強姦などが行われ、一時的に無法地帯と化します。

これが国民性の違いなのか、日本人の真面目さに由来するのか、何が原因で違いが生まれるのかは、非常に興味深い研究対象ですが、僕は必要以上のパニックが起こらない理由の1つとして、

既に心のどこかで覚悟が出来ている

ということが考えられると思っています。

首都圏に住む人達はどうかわかりませんが、僕の地元である高知県は、南海地震が発生した場合、大津波によって、沿岸地域は壊滅状態になると、何年も前から言われ続けています。

僕の実家も、大きな津波が来れば、確実に流される位置にあります。

港町ですから、海沿いに街があり、三陸海岸沿いのように、高さ15～20メートル級の津波がもしも押し寄せてきたとすれば、まず、壊滅は免れないわけです。

津波の到達時間にもよりますが、流される人も出るでしょう。

しかし、これはある意味、想定内の範囲内なのです（規模の想定ではなく「起こる」という想定）。

いざとなったら、何も持たずにすぐに高台へ逃げなければならないということを、何年もかけて、教育されているわけですから、逃げる覚悟は出来ています。

東北地方での情報開示や訓練などがどのように行われていたかは知りませんが、少なくとも、沿岸地域に住む人間は、津波の脅威を知っていますし、いつか地震が起こると言われ続けてきたはずです。

東京だってそうですよね？

「もしも、東京で直下型の地震が起こったとすれば？」

こんなシミュレーション番組は何度となく放送され、何年も前から、ずっと危険視されています。

ある種の覚悟は出来ている。

だから、無駄なパニックを起こさないのです。

これは、ビジネスにおいても同じことが言えます。

常に最悪のことを想定しておくことで、パニックにならず、冷静になって振る舞うことが出来る。

最悪の事態とは、

「抗えない力によって全てを失うこと」です。

実際に、今回の災害のように、抗えない力によって、全てが失われることがあるわけ
です。

次は災害ではなく、破綻や、もしくはそれ以外の「何か」かもしれません。

疫病、戦争、テロ、天変地異、国家破綻...僕らは今回の災害で、こんな途方もない、
映画の中でしか見たことがないような出来事が現実になり得るということを学び
ました。

であるなら、やることは決まっています。

最悪の事態を現実起こると想定し、今のうちに備えておくこと。

恐らく、今回の災害に関しても、もしも、もっと周到な準備や備え、危機意識の統制が
取れていたとすれば、被害はもっと小さくて済んだのかもしれない（少なくとも、
原発事故は防げたでしょうし、逃げ遅れるということもなかったかもしれません）。

既にお話ししましたが、

準備不足が余計な不幸を招き入れてしまうのです。

であるなら、世界で通用するレベルのマーケティング技術と心理誘導技術を融合させた知識体系である創造的破壊メソッドを学ぶことは、もしもの危機に備えるという意味でも、非常に意味のあることではないでしょうか？

僕らに出来る準備は、“どんな時代でも、どんな状況でも、どんな場所でも、限りある資源を使って、お金を稼ぐことが出来る力”を身につけることです。

少なくとも、資本主義社会が存在する限りは、お金を稼ぐ能力が「何かを守る力」となりますから・・・

以上。

僕が伝えたかったこと、考えていたことは全て書けたと思います。

後はあなた自身が、経営者としての采配を振るってください。

何を想定し、何に備え、何を指し、何から学び、何をすべきなのか？

僕らは自分で決断する立場にいる人間です。

混乱期であろうと、なんであろうと、自分の生きる道は自分で決めなければならない。

それが、リーダーであり、貴族であり、ビジネスを営むということです。

ぜひ、幕末や戦後を生き、今の平和の礎を築いた日本人のように、長期的に見て合理的で、鮮やかな判断と、行動をしてください。

僕らは本来、どんな民族よりも合理的で、クールな民族なのです。

歴史が証明しているように、僕らにはそれが出来る。

出来ることを、出来る時に、出来る限りやること。

こう考えれば、あなたの歩むべき道も自ずと見えてくるでしょう。

[今すぐ創造的破壊メソッド完全習得合宿に申し込む](#)

では、最後まで読んでいただき、ありがとうございました。

次は、創造的破壊合宿の中でお会いしましょう！

和佐大輔

PS.

最後に確認ですが、創造的破壊メソッド完全習得合宿の販売は、今回限りとなります。

販売期間は4月15日～4月17日までの3日間のみ。

このチャンスを逃すと、二度と創造的破壊メソッドを手に入れることは出来ないと
思ってください。

決断のスピードが如何に重要であるかは、今回の災害で学んだことの1つだと思います。

僕らに残されている、備えるための時間は残りわずかかもしれません。

「1秒でも早く」大げさでもなんでもなく、本当にこれが求められているのです。

先着順に埋まっているボーナスもありますので、ぜひ、スピーディーで冷静で合理的な
決断してください。

もっとも、今回は返金保証もあるので、迷う必要もないかもしれませんが...

PPS.

最後に、今更ながら、ふと思い出したことがあります（苦笑）

僕が、合宿を終えた後の懇親会で、参加者と別れるとき、別れ際に発した一言。

「明日があるとは思うなよ」

何がどういう流れで、この言葉を発したのかまでは覚えていませんが、この言葉は僕の
口癖のようなもので、割と色んなところで頻繁に口にしていますが、3月6日、

震災の直前にこの言葉を発したと思うと、何か不思議な気持ちになります。

僕はいつも、半分本気・半分冗談で、この言葉を使っています。

僕は実際に、13歳のときの事故で、それまで生きてきた13年間を失いました。

もちろん全てではありませんが、少なくとも、スポーツ万能で、やんちゃ坊主だったあの頃の僕はもういないわけで、「未来が崩れた」というよりも、「過去が失われた」という感覚だったことを覚えています。

恐らく、被災地で大きな被害に遭われた人達も、同じように、今までの日常や、過去に積み重ねてきたものが、一瞬にして奪われたような感覚を持っていると思います。

僕は人生で2度死にかけました。

いや、「かけた」という表現であれば、100回ぐらいは危険な目にあっています。

「明日があるとは思うなよ」

僕は本気でこう思っているし、だからこそ、何事も今この瞬間にやるべきだと思っています。

震災でわかったことは、

日常はある日突然失われるということ。

そして、そんな時、備えのない人間は本当に無力であるということ。

「メメントモリ」・・・死を思え。

平和で、長生きすることが当たり前で、人が死なないこの国で、こんなことを実際に思っている人は少ないでしょうが、だとすればやはり、僕らは日本や平和に依存しすぎているのだと思います。

本来なら、生と死は隣り合わせ。

いつ死んだっておかしくはないわけで、「死ぬはずがない」「明日が同じようにやって来る」と思うこと自体、僕らの驕りなのかもしれません。

もちろん、何の心配もせずに、平和に生きていられればそれに超したことはありません。

し、特に戦争などを経験していない、今の日本を生き、支えている僕らは、心のどこかでこのままの日常が続くと思っていました。

「永遠なんてない。いつかは必ず崩れ去る日が来る」

こんなことは言われなくても知っています。

でも、「知っている」と「理解している」では、大きく違うのです。

僕らは理解しなければいけない。

今後、より良い未来を紡いで行くためにも、失うということを理解し、実感し、そして考えて行動しなければいけない。

「私は行動力がないんです」 こんなことを相談してくる人がいますが、もう、こんなことを言っている暇はないのです。

あまりにも危機感がない。

安全神話が崩れ去った今、「行動したいけど、出来ない」ではなく、「行動せざるを得ない」というのが、生きて行くということなのだと思います。

自分の意志とは裏腹に、失うのが怖くて一歩が踏み出せないということは、リアルに危機感を持っていない証拠、今を生きていない証拠です。

“環境に生かされている（日本に）”とすることです。

自らの意思で生きているのではなく、生かされている。

意味が全く違います。

平和や安全が永遠に続くと言う前提であれば、生かされるというのも1つの選択肢でしょうが、そうでない場合は話しが変わります。

そして何よりも、今回の震災を経験してあなたは、

“何かがしたい”

と、思ったはずですよ。

「誰かのために」とか、「役に立てることを」とか言うと、偽善者っぽいですが、理由はそれぞれだとしても、何かがしたいと感じ、何も出来なかったことを後悔したと思うのです。

心の底から、何かがしたいと思い、無力さに絶望したなら、今すぐに何かをやるべきです。

そして、次の時、絶望しない強さを手に入れること。

絶望の中には希望があります。

パンドラの箱ではないですが、そーゆーものです。

絶望したなら、その深さだけ、もっと強くなれる余地があるということ。

僕らは成長する生き物です。

だらだら生きていては、墮落しかしますが、断固たる決意と思いを胸に秘めたとき、進化は加速します。

明日があるとは限らない。

この事実に向き合うか、それとも見て見ぬ振りをするか。

あなたはどちらを選ぶでしょう？

もしもの時、誰かを守れる人間でいたいのか？

それとも、誰かの助けを待つ人間になりたいのか？

これだけでも、大きく道は分かれるはずです。

誰かを守るためには現実的な「力」が必要です。

僕はマーケティングの力が世界を変えているし、資本主義社会において、唯一平等に活躍出来るのが「ビジネス」というフィールドですから、マーケティングを極めて、どんな時代でも、どんな場所でも、自由にお金を稼げる能力を身につけることこそが、僕ら起業家に出来る最善の備えだと思います。

ぜひ、よく考えてみてください。

では、本当に最後までお付き合いいただきありがとうございました。

[今すぐ創造的破壊メソッド完全習得合宿に申し込む](#)