

やらなきゃならないのに、努力ができない  
継続できない！上手くいっても続かない！

**そんなクズな僕でも、  
時間とお金の自由を手に入れて  
愛と感動の毎日を過ごせている  
16年間こっそり続けてきた  
たった1つの習慣をシェア**

もし、あなたが、いまのままだと良くないとわかっているのに、  
「忙しい！」「やる気が出ない！」「自分にはできないかも」と  
感じているなら、10分だけ時間ください。未来が劇的に変わります。

コツコツとした行動の継続が苦手、忙しい、  
なるべくラクして稼ぎたい、だからこそ出来るやり方を発見

ど  
うしようもない、最低の病気だと思っていました。

周りの人からの「大丈夫？」が、  
「しっかりしなさい」に聞こえて  
励ましや応援をパニックになって完全シャットアウト。

今のままだと絶対に良くないと気づいているのに  
改善できない、行動できない、やる気にもならない。

実際に困っているのに、  
「自分は、困っていない」と自分自身にすら嘘をつく。

遊びや好きなことは、過剰にやるのに、  
やるべきだと理解していることは、一つもできない。

自分は、行動も努力もできない病気だと思っていました。

あの人のようになりたい！  
あのくらい稼ぎたい！

そういう目標は、ありました。

だけど次第にそういうのも数日で薄れていって、  
実際は、全く良い状況じゃなくても

(まーいっか。)

で、やるべきことをやらず。  
どうしようもない状況に追い込まれては、焦り、  
最終的には、パニックになって、こわくて逃げ出す。

ずっと  
このパターンを続けてきました。  
よくないと分かっているけど、  
抜け出せなかったのです。

そんな状況でも  
誰にも相談できずに、自分にすら（大丈夫だ）と、  
偽ってなんとか凌いで生きてきました。

やっているフリの達人になりました。

何があったのか少しだけお話しします。

こんにちは、  
僕は、濱田将士（はまだまさし）といます。

大阪生まれ、大阪育ちです。  
趣味は、サーフィン、旅行、美味しい食事です。  
餃子と鮎とそばを永久に繰り返すような毎日です。

尊敬する人は、たくさんいますが、  
最も憧れている人は、X Japan の hide です。

毎年そして、自分の人生に変化があるたびに  
三浦海岸までお墓参りと人生報告をするほど  
ずっと大好きです。

職業は、経営コンサルタントとって  
クライアント先の売上、利益、集客の成果を  
作る仕事を約 20 年やっています。

そんな僕ですが…

# 絶望が待っているなんて 思ってもなかった

22 歳で大学を順調に卒業して、  
新入社員で一部上場会社に華々しく入社しました。

それまでの僕の人生は、  
水泳では、ソコソコいい成績の選手で  
勉強も、まあまあできる。

そんな学生時代で  
どちらかといえば、結構チャホヤされていました。

そして、大学生の時に、  
フィットネスクラブのバイトで

泳ぎをプライベートで教えていました。

20代のイケメン韓国人から  
70代の資産家おばあさんまで  
いろんな方に泳ぎを教えていました。

それが僕には、天職で  
人気インストラクターになって  
1時間8千円くらいの金額で教えていました。

僕の取り分は、8割だったので、  
1時間あたり6,500円ほどです。

毎月150セッションくらいやっていました。

学生をしながらなので、  
週末は1日10時間ほど  
プールに入りっぱなしです。

手と足の指は、ふやけて、指紋もなくツルツル状態。

優しい生徒さんたちは、  
「先生、一人で練習しているから先に、食べて！」と  
よくパンや、おにぎりをくれました。

寝不足と疲労で、マンツーマンで  
教えながら寝てしまったこともあります。

この仕事で、  
**毎月90万円ほどの給料**がありました。

2年ほど、荒稼ぎしていたときに、  
所属していた店舗に新しい店長が配属されました。

その店長が、僕の給料と人気に嫉妬して  
本社に掛け合って僕の報酬を下げようとなりました。

その時には、すでに  
稼いだお金で、特殊な水着を開発していて  
運良く特許が取得できていたのです。

その水着を販売する事業を  
友人と3人で始める準備をしていたので、  
プライベート水泳コーチを、  
あっさりやめました。

そして、  
事業をスタートさせました。

# 勘違いの幕開け

その水着販売の事業が、とてもうまく行って  
4,000円かけて作った水着が14,000円で売れました。

商品を作ってくれる工場が一社だけで、  
なかなか生産が追いつかず、人気があったので、  
とにかく作れば売れるという状態でした。

商売をするのが、たのしくなって  
さらに拡大させようと  
経営コンサルタントのK先生と出会って、  
加速度的に成長して、大成功しました。

かけたお金が3倍になって返ってくる。

そんな感じで、どんどん上手く行って、  
毎月400万円ほどの給料がありました。

そのお金を使いに使ってまくる。  
それでも自然と貯まるという感じでした。

だけど、僕の興味は、自分の事業やお金よりも  
経営コンサルタントの先生だったのです。

とにかく、かっこいい。

K先生が、こうしたらいいですよーと  
指導してくれる通りにやると魔法のようにうまくいく。

**K先生に憧れていました。**

K先生に習ってビジネスや世の中の仕組みなど  
勉強しました。

いろんな経営者にも  
たくさんお会いしました。

本を出版している著者、超有名な大社長と会って  
こうなりたい！と強くおもいました！

そして、周りが就活し始めてしばらく経ったところに  
僕は、自分の事業を完全に友人に譲って  
サラリーマンとして1から  
経営コンサルタントになることを決めました。

こうして新入社員になったのです。

## 絶望の暗黒時代のスタート

とてもワクワク期待して入社した僕は、  
がっかりします。

先輩社員が  
ただのバカにしか見えない。

給料を、もらっているのに、仕事していない。  
会社に貢献していないのに、こんなのあり？  
ただ徹夜して仕事している気になっているけど、生産性低いわ。

と、こんな感じ先輩を**馬鹿**にして見ていました。

そんな僕は、当時入社2ヶ月ほどで  
自分の顧問先ができました。

当時は、新卒入社の顧問先獲得最短記録でした。

九州のリサイクルショップ。

ここの売上をあっという間に  
5倍にしました。

盛って5倍じゃありません。  
ほんとうに**売上が5倍**です。

月300万円の売上の店が  
**毎月の売上が1,500万円になった**のです。

売場の構成を変えて客数を増やして  
ある商品群を、他社に卸す仕組みをつくって  
新ジャンルを取り扱って売上は、5倍。

そのリサイクルショップの  
社長もB'zファンの店長も20代女性社員も  
毎月の業績の上がり方にポカンとしていました。

僕は、自分で**天才だ**と思いました。

その会社からの毎月のフィーを増やしてもらって

自分の会社で決められた予算の3分の1くらいを  
その会社からのフィーだけで達成していたので、  
適当に遊んでいました。

自分の顧問先がない先輩や同期たちは、  
上司の仕事を手伝って、  
その分け前を自分の成績にします。

自分の仕事がない先輩は、  
まるで「たすけてー」といって  
アンパンマンの顔をわけてもらって  
喜んでいるカバオくんです。

普段から分け前をくれる上司にヘコヘコして  
タバコを吸わなくても喫煙室についていく  
金魚のフンでヘラヘラしたパシリに見えて  
ダサいなおもっていました。

僕は、そうはならないぞ！とおもって  
どうやってうまくやっていくか考えていました。

先輩や上司が依頼してくる仕事は、  
「忙しい」とか「クライアントが、、」とか  
適当に誤魔化して全くやらない。

フル無視です。  
孤独な1匹狼状態です。

# 裏切りで頭真っ白

入社一年目の年末、  
上司や先輩にハワイに旅行に行くと伝えたら



はあ？ って、顔をされましたが、  
もう予定いれたので！と、振り切って行きました。

10日ほどゆっくりバケーションをするつもりで行きました。

そしたら、到着した日の夕方に  
顧問先のリサイクルショップの社長から携帯に着信があり、  
国際電話は、金額高いから嫌だなーと思いながら、電話しました。

2時間ほど話ししました。

「20代の女性社員さんが、  
店のロゴを変えたいと言ってくる。

絶対に思い通りにした、  
今のロゴのままだったら退職するとまで言うてる！  
わがまますぎて困る！」という相談でした。

おいおい、そんな話に国際電話は、  
やめてくれと思いましたが、  
グッと堪えて、ヒルトンホテルの部屋のベランダから、  
ダイヤモンドヘッドと海を眺めて話しました。

電話の翌日に、  
その20代女性社員さんと話しました。

「僕は、ロゴを変える必要がないとおもうし、  
変えたいのなら、理由やどんな感じかを  
きちんと社長にプレゼンしてほしいです。」

そしたら、

「はい！わかりました！  
濱田さんが必要ないというなら納得です！  
ありがとうございます！」

で、話は終了。

よかった、落ち着いた！  
と思ったら次は、社長から電話。

「濱田さん、あのね…（ちょっといつもと違う雰囲気）  
今までは、俺の影響力があつたとよ。  
社員さんたちにも頼られちよつたとよ。  
だけど、いまはまるで信頼なし。

全部、濱田さんに（信頼が）いっちょつるわー。  
もう売上も利益も十分やわー悪いっちゃけど  
契約今年で終了ってことでよろしくやわー。ガチャ。」

え???

意味がわからない。  
頭真っ白。

もう年末で、来年からどうしたらいいの？  
いや、なぜ契約が終わる？  
こんなに簡単に裏切るの？

そんな風に思いました。

人生で初めて全く面白くないハワイバカンスを過ごして、  
年が明けて帰国して、全社員が参加する会議に出席。

「あいつ、ハワイ行ってたらしいで」と噂され、

ただでさえ仕事を依頼してもやらない  
勝手なやつと肩身が狭いのに、

上司に「クライアントとの契約がなくなりました。」と

報告しなければ、なりません。

ダサイ先輩のように  
金魚のフンパシリにならずに済んだのは、  
そのクライアントからの売上があったからです。

でも、その売上がなくなったのです。

上司に報告したら  
「わかった。濱田だけに非があるわけじゃない。  
変わった社長だから関わるのやめよう。」と、

言ってくれて、一安心。

そして、

ちゃんと働こう。  
人の仕事も手伝おう。  
心を入れ替えてやろうと。

そんな風に決意をして会社に出社したら、

リサイクルショップの B'z ファンの店長から電話で

「濱田さんの上司が、  
濱田よりも私の方がすごいから  
私と契約しましょうって営業に来てるよ」って。

あー、自分の売上が欲しかったんだね。  
人のクライアントを横取りするなんて。  
っていうか マジで全員くそすぎるわ。のスイッチオン。

# 絶望 × どん底

そこから4年間。

自信喪失で無気力、空回りの地獄の毎日が始まります。

パシリに見えていた先輩たちは、稼ぎ始めて  
同期たちも、どんどん結果を出し始めて出世し、給料も増える。  
あとから入ってきた後輩たちも稼いでいる。

周りが稼ぎ始めていたころ、僕は…

人に「教えてください」が言えず、  
そして誰からのおこぼれで数字をつくるのが許せなくて、

出来もしないのに、  
スポーツ施設部門のコンサルティングを  
社内で立ち上げていました。

会社の経費使って、全国の施設にDMを郵送して  
セミナーを開催しても参加者は、5社程度。

契約なんて1つも取れません。

そんな状態なので、  
給料は、新入社員の時からほぼ横ばい。

それでも昔の貯金があるので  
全く困った素振りにはゼロ。

彼女に、「どうして給料増えないの？」と聞かれても  
稼いでいないなんて絶対に言えなくて、

「持ち株を買ってるんだよね」って嘘をついていました。

この時は、本気で  
何をやればいいのか、

どうやればいいのか  
だれに頼ればいいのか、  
真っ暗迷宮状態で、  
どうにかしなきゃいけないのに、

できない。

生きている心地もしない。

会社員なのに、  
会社の一員である感じもしない。

もうセンスもないし、こんな程度の人間なんだな—  
何かのタイミングで転職かなにか適当で、  
彼女とも適当に理由つけて別れたらいいわって

人生を諦めていました。

# Turn out the lights

ある日の夜 21 時、  
滋賀県の高速道路を運転していました。

その日は、ザーザーと車内にまで音が響くくらいの大雨で  
ワイパーも最高速度で動かして運転しているような状況で、  
車内の音楽もあまり聞こえない。

肩に力が入って  
少し緊張気味に運転していました。

道中、長いトンネルに入った瞬間、雨の音がピタリと止み、  
聞こえなかった車内の音楽が急に聞こえ始めました。

ギターのイントロが聞こえてきて

ボーカルの歌いはじめの音が車内に響き渡りました。

Turn out the lights, Close your eyes

(明かりを消して、目を閉じてごらん)

Turn up the silence, The heartache of your life

(不意に沈黙がやってくる、人生における心の痛みよ)

Dance forever, Under the lights

(永遠に踊れ、光の下で)

This brutal love

(ああ、この残酷な愛よ)

この声を聞いた瞬間、  
突然、飛び出すように涙が溢れました。

トンネルを抜けたら涙と豪雨で、さらに運転しにくくて、  
運良くすぐ近くにパーキングエリアがあったので、  
トイレやレストランの建物からなるべく遠くの  
バスやトラックを止めるエリアの端っこで泣き続けました。

どうして自分の人生は、  
こんなにパツとしないんだろう。

やるべきことが分かっているのに、  
できない。

情けない。

行動が必要だと分かっているのに、動けない。

モチベーションは、  
行動のあとからついてくることも  
経験してわかっているのに、気持ちが乗らない。

## だけど、

いつもと違ったのは  
いまの状態から抜け出したい  
抜け出そう。と、思えたことでした。

どうしたら抜け出せるのか  
何をしたらいいのか  
本当に変えられるのか  
そんなこと全くわからないし、  
考えもしなかったのですが、

もう今の状態は、  
やめると決めたのです。

そして、  
気持ちが変わらないうちに、  
経営コンサルを目指すきっかけになった  
K先生に電話をしました。

イケイケの学生起業家時代とは、  
かけ離れたダメ社員の現状を伝えて

「ここから抜け出したいです。  
でもどうしたらいいかわからないので、  
助けて欲しいです。」

助けてって人生で、はじめて言いました。

今まで何度も苦しい時がありましたが、  
なんとか一人で解決してきました。

助けてという言葉が言えなかったのです。

人を助ける側になりたい、  
助けてというのが、

恥ずかしいし情けない。

自分が自分じゃなくなる  
そんな思いから助けてって言えなかったんです。

助けてといったら K 先生は、

「濱田くん、そんなに辛い時に、  
僕を頼ってくれてうれしいです」  
と、言ってくれました。

もうその暖かい言葉に涙が止まりませんでした。  
K 先生も電話の向こうで一緒に泣いてくれました。

# 半年間の精神の限界修行

少し落ち着いたタイミングで  
アドバイスをくれました。  
それがこの3つです。

毎日、必ず1時間のインプットをする。  
毎日、何かアウトプットをする。  
毎週、尊敬する人に連絡する。

## 半年間。

半年間という期間を決めてやりました。

10年でも5年でも1年でもありません。

半年間、これが僕には頑張れそうな  
ギリギリの期間だったのです。



やりました。

A5サイズのピンクのキャンパスノートに  
定規で線を引いて毎日丸をつけて管理していました。

簡単ではありませんでした。

それでも、さすがのように  
本当に無我夢中でやりました。

朝起きたら、  
音声にしたセミナー音声を携帯で聞き始めて、

シャワーをするときは、  
浴槽の蓋の上においた洗面器の中に  
スマホを入れてうえから濡れないように  
タオルをかけてスピーカーで聴き、  
家を出たらイヤホンで聴く。

起きている時間ずっとメモ帳を  
もってキーワードやアイデアを書く。

会社でめちゃくちゃ怒られてショックを受けた日も  
体調が悪くて、頭が割れそうに痛い日も  
喧嘩してめちゃくちゃ怒りが頭に来ている時も  
嬉しいことがあって舞い上がっている日も  
いそがしくて、それどころじゃない！って日も  
今日くらい流石にいいんじゃない？って日も

**“ここを乗り越えたら変わる、**

**ここでやらないなら死んだ方がマシだ！”**

と歯を食いしばる思いでやりました。

どれだけ辛くても  
hide の DAMAGE という曲と  
限界破裂という曲を爆音で聴いて  
自分を奮い立たせて、  
ルーティーンに戻るといった感じでした。

会社からの帰りは、  
早く帰ってきてという当時の彼女の意見を一切無視して  
カフェに寄って、

メモをノートにまとめて今日、  
何をアウトプットするかを考えてアウトプットする。

カフェでの滞在時間だけでも 2 時間半くらいかかります。

何も言わずにそんな習慣を開始していたので、  
ご飯を作って待っていてくれる彼女は、怒ります。

カフェでうっかりウインナー入りのパンを食べてしまいます。  
コーヒーも L サイズ。  
家に着いた頃には、もうお腹いっぱいヘトヘト。

家に着いても、おしゃべり好きの彼女の話  
聞きながら食事をする気になりません。

せっかく作ったご飯は冷めるし、残すし、疲れた表情。  
さすがにここには、摩擦がありました。

だけど  
自分のすべてをかけたの挑戦する半年間。

誰になんと言われようが、  
どんな目で見られようが、  
どんだけ辛かろうが、

やるしかなかったのです。  
修行だと決めてやりました。

ひたすらインプットとアウトプットを繰り返す。  
そうすると、いろんな気づきがありました。

## A4 サイズ 16 枚の奇跡

インプットしたことをノートに書き、  
自分の仕事で試してと  
アウトプットしているうちに、

これだ！！っていう、  
身体で言うツボのようなポイントが  
明確になってきました。

修行を初めて3ヶ月ほど経過した時、  
スイミングスクール向けの  
セミナーをやろうと思いました。

上司に、  
「これでダメだったら諦めるから  
最後にやらせて欲しいです」と  
頼み込みました。

じゃあやってみろと言うことで、  
全国のスイミング約1,500通に送る  
セミナー案内を作りました。

いつもだったら、顔写真が入って  
綺麗な見た目のいかにも  
上場コンサル会社のセミナーです！

という風なデザインの案内ですが、

僕は、ワードで16枚の文章を書いたんです。

写真も1つもなしです。  
自分の顔写真すら無しです。

白いコピー用紙に  
ワードで書いた文章を印刷して  
右上をホッチキスで留めて  
透明袋に入れて宛名のシール貼って郵送しただけです。

投函して3日後に反響が一気に出て  
セミナーの申込みFAXが1日で81枚。

セミナー用に確保していた  
社内のセミナールームは、20名用。  
完全に想定外の反響でした。

さらに嬉しいのは、

セミナーは日程で参加できない。  
交通費と研修費を支払うから  
会社に来て話を聞かせて欲しい！  
という人もいたことでした。

結果として、そのセミナーは参加者131名。  
利益400万円超え、契約件数21件。

社内では、  
「濱田は、水泳時代のコネをつかったらしい」  
と言われました。

このセミナーで一気に  
超人気コンサルになったのです。  
21件の顧問先がある独立コンサルだと

年収3000万円以上は確定です。

辛いのは、この時点で、  
修行期間が、あと3ヶ月残っていたことです。

急に超多忙になって、  
毎日地方に出張になり、  
会議に会食にと忙しくなったのですが、  
それでもインプットアウトプット修行をやめませんでした。

無理やり時間をつくるために、  
愛知県のクライアント先には、  
新幹線ではなく、  
大阪から車で行ったりしました。

車内で3時間ほど  
インプットの時間が  
無理やり取れるからです。

計画性がなくて、大阪から愛知まで車で行って  
次に愛知から東京まで新幹線で行き、  
うっかり新幹線で大阪に帰ってしまい、  
そのまま名古屋駅前の駐車場に10日間車を放置して、  
やっと取りに行った時には、  
駐車料金を見て震えました。

そして、修行期間の半年が終わる頃に、  
フィットネス企業向けのセミナーを開催しました。

企画書を上司に持って行った時に指示された条件は、  
「きちんと綺麗なDMを作って集客しろ！」です。

これを言われたときに、

やばいなと思いました。

ですが、一応言うことを聞いて

上場コンサル会社っぽい  
スーツ着用の顔写真入りの  
セミナーのご案内を作りました。

そして、投函して反響を見ると、  
初日の申込み数は、4件。

やばいなと思ったので、  
もともと企画の段階でほぼ完成させていた  
セミナー集客用のワード文章を

夜中や早朝の誰もいないような時間に会社にこっそり行って  
コピー機で印刷して、備品庫にあった封筒に入れて  
宛先シールを貼って、郵便局に持って行って、自腹で送りました。

そうすると、  
やはり反響がすごくて、300部送ったら  
50社ほどの申込みがありました。

続けたらよかったです、  
時間と手間が、かかりすぎました。

そこで次にやったのは、  
会社のFAXからフィットネス企業の  
FAXに案内を送りました。

これも大当たりで、  
このセミナーも参加者が  
100社を超えたのですが、  
**重大なへま**をしました。

そのフィットネスセミナーの案内文章は、  
**A4サイズで21枚**あったのです。

それを FAX で送ったのです。

確かに明らかな迷惑です。

他の社員や上司にバレないように送ったのですが、  
電話と FAX 返信によるクレームが来ました。

セミナー申込みを遥かに超える件数のクレーム数です。

中には、

わざわざ 「2 度と送ってくるな！」 とか

「FAX 受信料請求します」 と書いて

返信してくる人までいました。

クレームのほとんどは、  
カンカンで会社に電話をしてくれます。

カスタマーサポートの方たちは、  
ずっと謝罪し続けて  
僕は、部長に呼び出されて怒られました。

その時に初めて  
コンプライアンス  
という謎の言葉を知りました。

この時の僕の頭の中を正直に公開すると

- 1、 やってよかったな。
- 2、 クレームをしてきた人は、興味が引き出せなかったんだな。
- 3、 どこのポイントを改善したらよかったのか
- 4、 ワードでやっているテクニックを DM に使うには？
- 5、 それができたら、クライアント先のチラシの反響上げれるな
- 6、 それは、そうと次は、どうやったらバレないだろう

と、一切、反省しませんでした。

理由は明確で、僕が上司だったら、怒るふりして喜ぶからです。

その部長は、真剣に怒っていましたが。

基本的に、一匹狼体質から脱却できなかった僕は、自分のやっていることを秘密にします。

他の人に、バレないようにこっそり、うまくやろうとします。

# 2,840

そして、目をつけたのが、メールマガジンです。

会社の経費を使わず、自腹でメールマガジンの契約をして

いろんなフィットネス・スイミング・テニススクールなどのスポーツ施設のホームページにあるお問い合わせフォームに

業績や集客の事例を公開する無料メルマガを始めたから登録してくださいという趣旨の宣伝文章を何千件と送りつけました。

FAX の件でクレームを言ってきた会社に対してもです。いちいちチェックなんてしてられません。



さすがにクレームには、ビビってたので、  
金曜日の13時から24時くらいまで  
フォーム作戦を遂行しました。

夜遅くまでやっていたので、  
疲れ果てて、そのまま眠って、  
土曜日の朝メールを開けると、  
メルマガの会社から  
アップデートの連絡が来ていました。

登録件数をみたら、  
1400件ほどになっていて

情報を見てみたら、  
経営者や管理者だらけで、  
しめしめとおもいました。

結局、  
月曜日の朝までには、

## 2,840 件の登録者数

になりました。

メルマガをやっているうちに  
A4サイズ何十枚も必要な宣伝文章を  
何回かに短く分けて

長文と同じように  
成果を出す方法を編み出したり、

A4サイズ2枚にギュっ！！っと  
詰めて成果を出せるようになっていました。

このメルマガのおかげで、

## 何年間も稼ぎ続けました。

そのメルマガだけで一切お金をかけずに、  
セミナー集客や商品販売（当時は、DVD）を行いました。

年末が社内の締めだったので、  
自分や自分のチームの成績を増やした時に

DVD を撮影して、  
メルマガで流して  
購入してもらって、

## チャリン。

おかげで  
ほぼ毎年、12月5日くらいまでには、  
自分の年間の業績を確定させて、

12月15日くらいから1月5日までハワイにいました。

# あなたの話です。

ここまで聞くと、  
濱田さんは、もともとすごい人だから  
成功したんですよ！私には、無理です！  
って言う方もいるかもしれません。

わたしは、あなたに話をしています。

あなたにも、僕と同じような  
（僕以上の）自由がある生活が  
可能なことが私は、

はっきりわかっています。

本気です。

濱田さんが、すごい人かどうか  
わかりません。

自分のクズなところや  
ダメなところは、自分が一番知っているので  
胸を張って、すごい人です！  
なんて言えません。

そして、  
このやり方で成功していたのは、  
僕だけではありません。

# 全く同じ方法で クライアント先も大成功

社内では何をやっているのか  
誰にも言わなかったので、

どうやっていたのか、  
だれも知らなかったし  
隠し続けていたのですが、

自分の顧問先には、  
全てを話していました。

すべての顧問先のチラシは  
全て僕がラフを描いて  
ホームページも

赤ペン入れて変更しました。

そして、顧問先も、集客のためにメルマガをスタートしていました。

こうして、多くの顧問先の業績アップを実現していたのです。

## 大事なのは、 チラシでもメルマガでもない。

ここまで読んで、もしかしたら大切なのは、あなたが、チラシやメルマガのテクニックだ!と思っているかもしれないので、

根本的に大事なことを言います。

## テクニックなんて役に立たない

大事なのは、  
チラシでもメルマガでもありません。

テクニックでは、ないのです。

僕が半年の修行で身につけたのは、  
テクニックではありません。

修行するまでは、  
どんなテクニックを学べばいいんだろうと  
思っていたが、

修行で学んだ最大の気づきは、

テクニックなんてどうでもいいんだ！

ってことです。

# かわいい鴨さん

本屋さんで売っているビジネス書や  
ビジネスユーザーや  
なんちゃってビジネスインフルエンサーが  
スキルやテクニックを教えたがっていますが、  
あれは、あなたからお金を稼ぐためです。

お金の稼ぐ公式は、  
客数×客単価×リピートです。

暴露になってしまいますが、

なんちゃってエセコンサルは、  
いつまでも成功できない人からの  
リピートで自分の売上を稼ぐのです。

テクニックに走った瞬間、  
あなたは、立派なネギを背負った  
鴨さんになります。

うまく扱われる  
かわいい鴨さんです。

綺麗に出汁まで取られて  
骨だけにされてしまうかもしれません。

それほど、  
スキルやテクニックは、  
学んでも成果には、直結しにくいのです！

でも、そんなこと  
気づけるわけがないんです！

だからあなたが、  
ビジネスでうまくいっていなくても  
学んでいるのに、成果が出ていなくても  
SNSやブログの投稿を頑張っているのに、集客できなくても  
以前の僕と同じような状況だったとしても

あなたのせいではない。

だれも本当のことを言わない。  
テクニックよりも大事なことがある！  
って、誰も教えてくれない。隠し続ける。

ビジネスで成功するためには、  
スキルやテクニックよりも大事なことがある。

それを理解しないと  
テクニックは、役に立たない！

まずは、土台からだよ！って  
きちんと教えてくれないんです。

## 半年間の修行の本当の価値

K先生から与えられた修行では、  
何を教えてもらったわけでは、ありません。

何かを与えてもらったわけでも、ありません。

修行の本当の価値は、  
学ぶ習慣でした。

学ぶは、真似る。  
学びには、インプットとアウトプットが必ずセット。

**学ぶ＝行動が変わる。**

成果が出ないのに、頑張ることすらできなかった、暗黒時代に  
僕は、（自分でなんとか出来る）と  
自信もないのに、無理やり言い聞かせて  
傲慢になって、学ぶこともしなかった。

誰にも、なんとかしてもらえない。  
だったら、いいや。

と、自分の人生なのに、  
どこかで他人のせいにして、  
自分の人生を諦めていました。

そして、這い上がる方法として  
【学ぶ】だったのです。

真の学ぶは、行動が変わることです。

K先生は、

**どん底の僕に**  
**今こそ学びの時だ！**

と教えてくれたのです。

そして、その時に学んだことが  
まさに僕の原点となり、武器となったのです。

僕は、K先生のおかげで  
土台が全てなんだ！って  
気づけたから、コンサルで独立して  
本も出版できて、いろんな講演ができて  
時間もお金も自由で、たのしい毎日を送れています。

僕が、どうしようもないほどの愚かさで  
やる気すらないダメ社員だったころから

今の自由でたのしい毎日が送れるようになったのには、  
明確な理由があって、それについてお話します。

これこそまさに、  
修行を通して学んで手に入れた  
僕の絶対法則です。

いや、この話をするのは、  
ちょっと躊躇しちゃうな—  
と思いながら話すと…

# 土台が全て

## 何事も

土台が、すべてです。



建物では、基礎になる土台が  
植物だと、栄養を吸い上げる根っこが  
もっとも大事だということは、明確です。

ビジネスにおいて  
土台であり、あなたの根になるのは、  
マインドセットなのです。

世の中のノウハウは、  
成功パターンの秘訣をルール化したものです。

では、その成功パターンを  
先に実践していた人は、どんな人なのか  
それが、マインドセットなのです。

このマインドセットに  
とにかくフォーカスすること。

# マインドセットこそが ダイヤモンドリターン。

20 対 80 の法則というものがあります。

20 の要因によって 80 の結果を生むという法則です。

- 20%の友人との会話が 80%を占める
- 連絡の 80%は 20%の人に集中している
- レストランの注文の 80%が人気メニュー20%に集中している
- 観光スポットのうち 20%が 80%の観光客を呼ぶ
- 自分の洋服のコーディネートの 80%は手持ちの 20%のアイテムで成り立っている

- 再生リストの 80%は 20%の曲で構成されている
- 全体の 80%の味を決めているのは 20%の食材だ

こうしてみると  
確かに 80 対 20 の法則が  
存在しているように感じますよね。

さらに 20 の内の 20%つまりたった 4%が、  
本当に大きな結果につながっています。

# たった 4%の ダイヤモンドリターン

1 日 24 時間のうちの  
57 分間。

これが  
ダイヤモンドリターンです。

例えば、  
疲れたから 1 時間ストレッチしたら、回復する。  
1 時間ゆっくり半身浴してスッキリする。  
1 時間散歩をして心拍数と体力を鍛える。

4%の力を、  
すでに知っています。

そして、その 4%の時間を  
生み出しつづけることの  
難しさも知っています。

ですが、  
ビジネスでの4%は、  
実際には、簡単です。

## マインドセットに生きる。

これが大きな成果につながる  
ダイヤモンドリターンになるのです。

間違ったマインドセットで  
頑張っているのに、  
幸せになりにくい人たちもいます。

その方達は、  
共通して間違ったマインドセットを、もっています。

その間違ったマインドセットの1つが

### BIG MORE

BIGMORE というのは、  
考える力を麻痺させている恐ろしい概念です。

簡単にいうと“もっと”、“無限にたくさん”です。

制限なく“もっと”多ければ多い方がいい。  
この考え方が最も力を奪います。

想像して欲しいのですが、

ゴールはありません。  
走り続けてください。

と言われて走れますか？

それよりも、

「5キロです。  
一回だけです。  
全力出し切って走ってください。」

と、言われた方が走れませんか？

## LESS IS MORE

やりたいことは、  
たくさんあっていいんです。

どうせなら全部やりましょう！  
そんな人生がいいに決まっています。

そして、その上で大事なことは、  
いま、何にフォーカスするかです。

1日24時間、1年は365日。  
一年は、52週。

この時間の中で、あなたにとって  
幸せ度の高いものから優先順位をつけて  
それを欲しい順番でリストにしたら  
確実に上から手に入れたくありませんか？

そのためには、

本当に大切なものを選びとるという

LESS IS MORE をマインドセット持った方が  
幸せ度が高いのです。

このように  
マインドセットをどう持つかで  
考え方がかわるので、行動が変わり、  
結果も大きく変わります。

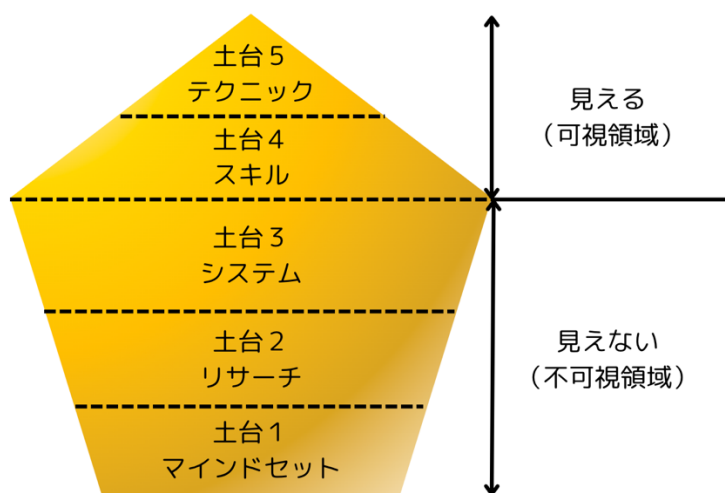
すでにスキルやテクニックを学んでいる方は、  
マインドセットの土台によって

さらに成果に  
直結させることができるようになります。

スキルやテクニックは、  
土台があってやっと価値が出てきます。

## 土台がなければ、意味がない。

ビジネスの土台は、  
5つで構成されています。



たとえば、  
小さな頃やったドッチボールで

ボールが手から離れる瞬間に

手首のスナップを効かせて  
ボールに回転を加えるという  
**テクニック**をマスターしても  
飛んできたボールをキャッチできなければ、  
投げるチャンスが生まれません。

つまり、  
ドッチボールにおける重要な**スキル**は、キャッチです。

そのために**システム**は、  
ボールをより自分たちのチームでコントロールする。

**マインドセット**は、  
内野は、当たるな。  
外野は、リスクとチャンスを見極めろとなります。

これが、わからず  
いくら手首のスナップを効かせても  
やはり効果は、出にくいわけです。

# 独立起業して 11 年目。 あらためて思うことは、 やっぱり土台。

サラリーマンを卒後して、  
独立企業し、いま 11 年目。

サラリーマン時代とは、  
全く違った自由な毎日です。

クライアントにも恵まれ、  
いろんな拡大や成長を感じています。

これをもたらしてくれているのは、  
基本をやっているからです。

基本とは、  
マインドセット、リサーチ、  
3つの基幹システムです。

ここだけは、ぶれずにやってきたから  
今があります。

派手なことは、やっていませんし、  
どちらかというと、  
11年間、同じことを  
続けているだけです。

だから、やっぱり思うのは、  
土台が全て。  
と、ということです。

# できること、少し だけど効果絶大

僕が、あなたのためにできることは、  
お金と時間の自由な毎日を現実にすることです。

そのために、必要なあり方、  
マインドセット、スキルを  
遠回りなしで、伝えて  
実践して成果を出してもらおうことです。

ここが本当に大切なことなのですが、

あなたの人生で実践できるのは、あなただけです。

僕に、できることは、あなたの背中を押したり  
力づけたり、まちがった方向に行った時の軌道修正です。

そのために、成功不可避の  
システムを構築しました。

## 時間とお金の自由を現実化する

### ビジネスオンラインコミュニティ P8 (ピエイト)

これは、浮ついた  
オンラインサロンでは、ありません。

肩肘を張ったエリートの  
ビジネススクールでも、ありません。

しっかりと地に足がついた大人としての  
お金と時間の自由の豊かさを人生に持ち込むために参加する  
ビジネスコミュニティです。

一緒にビジネスを学んであなたのライフスタイルを  
さらに熟成させるためのビジネスコミュニティです。

このコミュニティの本質は、

## **学び続ける環境。**

ビジネスを成功させて自由を得るために学び続けるのです。  
それも、楽しく。ここに深刻さは、必要ありません。



コミュニティを辞書で調べると、

**共同体**と出てきます。

P8（ピエイト）は、  
ビジネスを成功させて

時間とお金の自由を手に入れて楽しい人生を送る共同体です。

# 自由だけが選択肢

あなたには、

自由になるしか選択肢が残されていません。

お金と時間から自由になった  
人生を楽しむしかないのです。

そんなことできるのかな？  
自分自身にそんな自由手に入るのかな？  
ついていけるのだろうか？  
どんな人が参加しているのか不安だな

そういった恐怖や不安があると思います。  
ですが、そのままでOKです。

そこから自由になるために、  
まさにP8（ピエイト）が役に立ちます。

とは、言っても  
怪しいなーと思っている方も多いと思います。

第三者から僕のことをいいことも悪いことも存分に  
語ってもらいたいと思います。

## 濱田さんは、目指すべき未来をクリアにします！

知的好奇心が止まらない！

濱田さんに会うたびに、  
新しい視点やアイデアに心を揺さぶられます。  
そんな人に、また会いたくなるのは当然です。



わたしは広告代理店を経営し、  
経営層の方々と多く接する中で、  
時間とお金の自由を手にした人々には、  
自然と人々が惹きつけられていく様子を何度も目にしてきました。

そして、濱田さんと過ごす時間は、  
それをまさに体感できる瞬間です。

彼の言葉は、  
まるでゴールまでの道筋を鮮やかに描き出し、  
目指すべき未来をクリアにします。

言語化の巧みさは圧倒的で、まさに次の一步が見える瞬間が訪れます！

GYMAD 株式会社 代表 反橋光希さん

## アロハ、短パン、ビーサン

P8（ピエイト）は、  
大学の教授のような真面目な

先生のエリート授業では、ありません。

僕は、めったにスーツも着なければ、ネクタイをつけることもありません。

どちらかというと、アロハシャツに短パンでビーサンのイメージの方が近いかもしれません。

ビシッと背筋を立てて髪の毛を七三分けに固めている人だけの授業がいい方は、絶対に向いていません。

バシッとタイトなスーツを着てピンヒールで、パソコンを雷鳴のごとくバチバチ鳴らしながらタイピングするキャリアウーマンですけど！？  
みたいなツンツン系女子も、絶対に向いていません。

## **みんなで楽しく学び続ける場です。**

学びの中で得た成果をシェアして、そして、それが全体の成果を引き起こす。

### **学びと成果の好循環の場が**

## **ビジネスオンラインコミュニティ P8 です。**

僕が伝える内容は、実際に僕が経営コンサルティング歴約 20 年間の中で自分やクライアント先で結果を出してきた内容です。

泥臭いものかもしれません。

ですが、真面目に  
あなたの成果に  
フォーカスしてデザインした内容です。

そんな内容を楽しく、  
仲間と自分の仕事に活用して  
気楽でハッピーな人生が好みの方向けです。

P8（ピエイト）には、  
あなたと同じように  
楽しみながら頑張る仲間がいます。

普段では、できないような達成感が味わえたり  
**一生の仲間ができる可能性**も  
少なくありません。

時間とお金の自由を手に入れることを  
真剣に自分のこととして捉えてください。

僕が伝えるのは、ビジネス書や  
あなたがずっと稼げないままで  
鴨にリピートするような内容ではありません。

## 時間とお金の自由を現実化ための学びの場 ビジネスオンラインコミュニティ P8（ピエイト）

では、プログラムの内容を公開します。

# #1:毎朝 10 分間の音声 デイリーアドバンストーク

毎朝 6 時に、

LINE でその日の URL が届きます。

その URL をクリックして、メンバーサイトに  
ログインをしてページが開き音声流れます。

あなたは、スマホや PC でそれを聞き、  
今日 1 日のスタートに勢いをつけます。

音声は、すべてアーカイブで残ります。  
いつでもチェックできます。

内容は、  
マインドセット  
リサーチ  
3つの基幹システム  
スキル  
テクニック  
などの話から、

普段の生活からの気づきや  
シェアなどです。

## #2:毎月第2土曜日の 90 分授業

# ワンオリマーケティング 実践講座

# 20年間の経営コンサルティングで作上げた 誰にでも成果が出せる売上と集客のノウハウ

ワンオリとは、One & Only マーケティング™の略称です。

お客様にとって

あなたが、唯一無二の存在になる。

それを実現するマーケティング手法です。

周りのライバルが気づいていない

あなただけの市場を独占できるノウハウです。

このワンオリの特徴は、

お客様があなたのファンになるということです。

しかも、

浮気なしです。

そして、

誰にでも

実践可能です。

成果の再現性も

非常に高いです。

このノウハウは、

世間に認められて

総合法令出版社という

大きな出版社から書籍として出版しました。



10年後もつきあってくれる新規の顧客をゼロから育てるマーケ...

濱田 将士

単行本 (ソフトカバー)

¥ 1,404

↑アマゾンでランキング1位を獲得したり、



↑ 北海道から沖縄まで全国の書店に並びました。

このワンオリを、  
あなたが実践できるように  
1から解説していきます。

講座のアーカイブは、  
いつでも見られるので、  
まとめて90分取るのが難しい方でも  
ご自身のペースで進められます。

# 生き方そのものがメッセージ

どれだけ口達者に難しい理論を言っても  
実践していなければ、偽物です。

僕が、カッコいいなと思う大人は、  
実践している人です。

ボクシングの観客席から、

**ジャブ！よけろ！**

というのは、簡単です。  
誰にでもできます。

ですが、  
実際にリングに立つことができる人は、  
少ないです。

成果を得るのは、  
リングに立っている人だけです。

あなたにも  
リングに立って欲しいです。

リングに立つとは、  
実践することです。

ワンオリを実践できるように  
講座を行います。

実践を始めた瞬間から

世界は動き始めます。



# #3:毎月の90分間ライブオープンコンサルティング 失敗しても成功までサポート できない…が、できた！に変わる 実技デモストレーション

毎月1回、週末（たまに平日の夜）に  
Zoomを使った公開型のコンサルティングを行います。

90分間というと、  
長いと感じる方もいるかもしれませんが

ですが、この90分間は  
得るものがとても多いです。

人の課題を聞くことで、  
自分が見えていなかった課題が見つかったり、

人のブレイクスルーを見ることで  
あなた自身もブレイクスルーできます。

たくさんの課題を扱うので、  
時間もあっという間に過ぎます！

P8（ピエイト）のメンバーのみが  
参加可能な会です。

メンバーからの質問や課題に  
その場で向き合って解決します。

例えば、チラシやSNSなどの広告をみて  
ここをこう変えてこうしてください。

と、いうふうにその場で解決を行います。

ここでは、  
できないと思っていることや  
結果が出ない！を、解消します。

### 常に OK！できた！

を、つくります。

普段の日常で  
ストップの原因になっていることを  
ここで解消して前進をつくれます。

## #4:フォーラム 成果や実践例のシェアの場

参加者同士の交流の場を  
オンライン上で用意しています。

日々の成果や行動を  
自由にシェアしていただけます。

グラドルールの範囲内で  
自由に交流していただけます。

## #5:あなたの担当サポートコーチ 実践して成果を出すため二人三脚

P8（ピエイト）では、  
あなたにサポートコーチが付きます。

わからないことや不安なこと、  
こんなことに時間が奪われるので、頑張れない！  
こんなことがあって感情的になっていてつらい！  
不安すぎて集中できない！  
逃げ出したい！  
など、サポートコーチに  
いつでも相談できる環境を用意しました。

## 忙しい！

という方も  
ぜひ担当のサポートコーチに  
頼ってください。

サポートコーチは、  
あなたのサポーターです。

あなたの成果にコミットを持っています。

# 3つの基幹システムを 完全にインストールして 集客、セールス、単価を 自由自在に扱える

ビジネスを成功させて  
自由なお金と時間をえるためには、

## 1. 商品価値創造システム

2. はじめて客創造システム
3. ファン客育成システム

この **3つの基幹システム** を動かすことです。

できるだけ

**自動化** できるように

システムを動かします。

システムを構築するためには、  
それぞれのシステムをさらに分解して  
一つ一つを作っては、  
繋げていくことです。

**むずかしくありません。**

一度わかれば、  
朝起きて、歯を磨いて、顔を洗って  
水を飲むという風に考えなくても  
**自然に行動が取れる** ようになります。

ですが、システムは、  
外側からは、見えません。

## **手品のタネと仕掛けが丸見え**

手品と一緒にです。

やっている側は、  
タネも仕掛けも  
わかっているやっています。

だけど、外から見ると  
何をやっているのか  
タネも仕掛けも  
一切、見えないのです。

だから、システムを構築するのは、  
難しいのです。

P8（ピエイト）は、  
最初から手品のタネを明かします。

僕は、手品を見せて自慢したいのではありません。

あなたにシステムを構築してもらいたいのです。

例えば、人が何かを買う時には、  
次のような心理テストを行なって、  
全てにパスすると購入します。

## 購入心理テスト

- 1、 その話は、本当なの？
- 2、 私に関係あるの？必要なの？
- 3、 お金と時間と労力に見合う価値があるの？
- 4、 今なの？

この4つです。

あなたが、最近何か新しく購入してみて  
購入時にこの心理テストを  
合格したか考えてみてください。

この購入心理テストも  
システムの手品のタネの1つです。

このタネがわかれば、  
あなたは、SNSなどに何かを記載するときに、  
このどれを乗り越えてもらうために何を書くのか  
考えることができます。

このように、みえていたら、  
ガイドとなって、できます。

しかし、  
このタネが見えていないから  
何を書けば効果的なのが  
わからないのです。

こういった  
心理学、行動心理、購入動機などの  
人の感情を3つの基幹システムに

こっそり埋め込むことで、  
より効果的なシステムが完成します。

## お金の問題を想定外の方法で解決し お金の余裕と自由が現実になる

### 実際のあなたは…

今は、毎日が忙しくて、  
本当に大変で、自分のことにも  
家族にも、仕事にも十分に  
手が回っていないし、それどころじゃない！

と、言う方もいらっしゃるでしょう。

お金や時間の自由なんて、  
夢のまた夢のように思えて、

「今まさに、この瞬間、  
お金と時間が欲しいんだ！」

と、いうところに  
いらっしゃるかもしれません。

本当に大変なことは、承知しています。

できることなら、  
そんな大変な状況で  
毎日、苦痛や自分自身と戦って、  
踏ん張っているあなたの目をしっかりを見て、  
承認と力づけをしたいくらいです。

そして、  
そのような大変な状況の人が、

大変さから解放されて、  
本当に自由な人生が手に入ったら  
これ以上ない幸せがあるとおもいませんか？

これを実現するためには、  
本物を学び続けることです。

将来の不安や心配事が一切ない  
100%楽しめる精神状態で  
世界中どこでも旅行しながら働く  
と、いうことも可能です。

想像して欲しいのですが、

## 静かな朝、

窓から鳥のチュンチュンという声で  
目が覚めます。

カーテンを開けると、  
朝の明るい光と素晴らしい景色が現れます。

あなたは軽く伸びをして  
スマホを開けると、メールからも SNS からも通知があり、  
開けると、あなたのお客様からのメッセージで  
いずれのメッセージも、

## あなたへの喜びと感謝で溢れています。

あなたのアシスタントさんから連絡があり、  
今日も ビジネスは、トラブルなく安定して  
伸びている報告を受けました。

さて、今日は、素敵なカフェで、  
美味しいコーヒーを飲みながら、  
お客様のための企画を考えて…

午後からは、  
旅行の予定でも立てようかな…

そんな1日が、  
毎日になり  
人生になるのです。

あなたの日常になるのです。

**全ての方が  
参加できるわけではありません。**



次のどれかに当てはまる方は、参加できません。

## 1、20代は、立ち入り禁止！

このP8（ピエイト）は、  
地に足のついた大人として  
ビジネスを成功させてお金と時間を得て  
最高の人生を生きる共同体です。

はっきり言って気楽に楽しく成功する場です。

そのために  
楽しく学び続ける場です。

ですが、それも参加者の皆さんが、  
みなさんなりに苦労や努力を重ねたからこそ  
活きる場でもあります。

20代の皆さんは、もがき苦しんでください。

その経験が、将来の人生をより豊かにします。  
心から応援しています。

そして参加できない2つ目のパターンは、

## 2、知識を得るだけ、

## コミュニティには参加しない人

もしかしたら、あなたは

人見知りかもしれませんし、  
人が怖いかもしれません。

商売の土台は、人です。

人があるから商品がある。  
人があるからサービスがある。  
人があるから宣伝広告がある。

人がいなければ、なにもないんです。

人との関わり一切なしで

ビジネスで成功するのは、

とても難しいです。

P8（ピエイト）を  
活用してコミュニティで  
会話してみてください。

チャレンジもしない、会話もしない。シェアもしない。  
聞いて知識得るだけですって人は、  
自動的に退会なることもあります。

### 3、実践しないマウント取り

P8（ピエイト）は、実践し合う場です。

実践しないけど、人のやってることに口を出したり  
マウントをとったり、評価する方は、いません。

応援、協力、力づけあって、  
自分自身もメンバー一人一人の全員が  
行動して成果を得るようにする場です。

P8（ピエイト）には、  
様々な年齢、性別、職業の方がいます。

「経営者だから偉いんだ！」というような  
勘違いされている方は、出入り禁止です。

## ここでしか手に入らないノウハウ

僕が P8（ピエイト）で提供するノウハウは、  
今まで 20 年間ちかくプロの経営コンサルタントとして  
多くのクライアント先の経営者、経営幹部、社員、アルバイト  
そしてその家族の生活を豊かにしてきた  
本物のビジネスノウハウです。

僕自身も、

その方法で辛かったサラリーマンどん底時代を  
脱却しましたし、独立してからの成長も  
お金と時間の自由も、このノウハウだけで手に入れました。

そして、このノウハウを実践することで  
将来に対する不安も、驚くほどありません。

### 今、全財産失ったら…

ショックは受けるとおもいます。

3 日ほどシクシク泣き続けるとおもいます。

ですが、  
人生が終わるわけではありません。

最悪、紙とペンだけあれば、  
生活に困ることは、ありません。

いつでも復活できます。

それが P8（ピエイト）で  
提供するノウハウのパワーなのです。

そのパワーを人生に持ち込んで  
あなたは、お金と時間の自由を手に入れて  
人生を楽しむのです。

いろんな話をしたので、  
簡単にまとめると…

## P8（ピエイト）とは、

1、

参加者全員がお金と時間から自由になって  
人生をたのしむために楽しく学び続ける  
ビジネスオンラインコミュニティです。

2、

ビジネスの土台として  
もっとも大切で効果的なマインドセットを  
毎朝のデイリーアドバンストークで伝えます。

3、

毎月 90 分のワンオリ実践講座で  
これからの日本で効果的に成果につながる  
マーケティング手法を実践できるようになります。

4、

3つの基幹システムである

1. 商品価値創造システム
2. はじめて客創造システム

### 3. ファン客育成システム

の、3つのシステムも構築し、  
できるだけあなたが時間と手間をかけずに  
システムを具体的に動せるようになります。

5、  
実践中に仲間との交流によって  
モチベーションや刺激があったり、  
専属コーチからの協力的なサポートで  
あなたの行動を後押しし続けます。

では、P8（ピエイト）への

参加料金ですが、

僕は普段、法人相手だと2時間で  
30万円以上のフィーをいただいています。  
個人相手だと2時間で10万円以上です。

それでも、結果が出るので  
クライアントが途切れることは、ありません。

僕が主催するセミナーも  
5千円から20万円近くのものまでありますし、  
年間200万円近くの勉強会も行っています。

このP8（ピエイト）は、

毎朝のデイリーアドバンストーク、  
毎月のワンオリ実践講座  
毎月のライブオープンコンサル

これらを通じて、

毎月8時間かけて  
あなたの成果にフォーカスし続けます。

さらに担当のサポートコーチまでついて  
あなたの成果にコミットします。

40万円。

これが妥当なラインかなと思いますが、  
僕がサラリーマンで仕事ができなくて  
給料が上がらなかったあの時に  
40万円は、払えません。

なので、

5万円。

と、考えました。

5万円支払っていただいても、  
半年も経たないうちに  
利益として5万円以上のリターンがあります。

だけど、

毎月5万円って考えると  
集客するために  
そのお金を使ってほしいです。

どれだけノウハウを身につけても  
実践しなければ、成果にはつながりません。

なので、最終的に  
P8（ピエイト）の参加料金は、  
40万円でもなく  
5万円でもなく

**3,300 円（税込）** に決定しました。

3 万円では、ありません。

**3 千円** です。

僕は、あなたに楽しい人生を  
おくってほしいと願っています。

**月 3 千円。**

専業主婦の方でも旦那に  
こっそり使ってもバレないくらいの金額です。

はっきり言ってこの金額は、  
僕にとってチャレンジです。

こうやって文章で書いている  
この瞬間でも、  
「安すぎるなー」と  
**心配なくらい安い**です。

ひょっとしたら突然

**値上げをする可能性**も

ゼロでは、ありません。

その場合にも、  
3 千円に入っているメンバーは、  
そのまま維持で、  
新しいメンバーの金額が上がるシステムです。

つまり、3 千円で参加できる今は、

とても得です。ラッキーです。

濱田さんに感謝を伝えたくになったら  
遠慮なく惜しみなく伝えて欲しいです。

「濱田さんと会うのに、  
お金払わなきゃと思うので躊躇します」

という人がいますが、

お金が欲しい時は、きちんと言います。

伝えていないのに、  
お金を請求するような卑怯なことは、  
絶対にしません。

もちろん、  
お礼に段ボールいっぱい  
1万円札をつめて持ってきてくれたら受け取りますが…

僕が、実践しているマーケティングの本質は、

“お客様を育てる”です。

ですので、今のあなたではなく、  
ガッツリ稼いで、幸せで、たのしくて  
本当に最高の人生だー！と  
育ったあなたから、

ごっそりと、トラック一杯分ほどの  
お礼をいただけるのと楽しみにしています。

**逆に月3千円が安すぎて不安だ**

という方もいらっしゃるかもしれません。



## 本当に成功できるのか？

という方もいらっしゃるかもしれません。

その気持ち、すごく共感できます。

僕は、騙されるのが嫌です。

騙すのも嫌です。

あなたを騙す気は一切ありません。

# 完全返金を保証します。

最初の1ヶ月P8（ピエイト）参加してみて、  
面白くない、成果があがらない、得るものがないと  
思ったら、完全に返金します。

返金理由を、細かく聞いたり  
チェックしたりすることは、ありません。

実際には、成果が出てるんだけど、  
飲みに行くために返金して欲しいという理由でも

きっちり3,300円、返金します。

それだけ内容に、自信があります。

## 具体的な内容が、わからなくて不安！

と、いうかたも  
いらっしゃると思います。

1週間、毎朝無料で

デイリーアドバンストークを

受講してください。

デイリーアドバンストークを1週間無料で  
受講してから  
メンバーになるか  
自分自身で判断してください。

まずは、

下記の P8（ピエイト）の

メンバー登録をクリックしてください。

そして必要事項をご記入の上、  
最後の送信ボタンを力強く押してください。

そうすると、  
P8（ピエイト）の事務局から  
会員サイトへの登録のご案内と  
更新情報が届く LINE の登録案内  
そしてフォーラムについての案内が届きます。

そして、  
毎朝のデイリーアドバンストーク  
毎月のワンオリ実践講座  
ライブオープンコンサル  
担当サポートコーチとの二人三脚

これを通じて

マインドセット、リサーチ、  
3つの基幹システム、スキル、テクニック  
全てを使って、ビジネスを成功させ、  
お金の自由と時間の自由を手にして  
人生を謳歌してください。



はい！パワフルに  
P8にメンバー登録します！

## 1ミリのリスクもなし

僕は、何かを始めるときに気になるのは

- ・お金が、かかるんじゃないか
- ・時間をあまりかけたくないな
- ・恥ずかしい思いをしたくないな
- ・がんばれるかどうか不安だなー

という4点です。

ですからそこには、  
とてもパッションがあり、こだわっています。

お金は、返金保証でさらにお試し参加。

時間は、朝の10分間です。

たとえば、朝ごはんの用意をしている時間、  
出勤時間を使って、イヤホンを入れてください。

それだけで毎日発見があります。

恥ずかしい思いをしたくない！  
僕だったら、一番気になるのは、これです。

僕は、大勢のまえで  
恥をかきたくないという心理があるので、  
発言を極力控えます。

いままで、本来取れる成果が取れないことも何度かありました。

なので、P8（ピエイト）では、  
あなたにサポートコーチが付きます。

わからないことや不安なこと  
質問したいけど、できないという場合にも  
あなたをサポートできるように  
サポートコーチにいつでも相談できる環境を用意しました。

## 大好きだったおばあちゃん

僕は、母方のおばあちゃんが大好きでした。  
僕が小学生のころ亡くなりました。

おじいちゃんと、  
市場で八百屋さんを経営していました。

指先は、ヒビだらけで  
中には、土が入り、黒いヒビになっていました。

すごい人でした。

市場の八百屋さんなのに、一所懸命仕事を頑張って  
カラーテレビも地域で一番最初に購入し、  
家には、お手伝いさんが2人いました。

派手でいつもサングラスをしていました。

やさしくて、なんでも買ってくれました。

おばあちゃんが、糖尿病で入院した時に  
子どもながらに、おばあちゃん、  
ずっと働いていたけど  
幸せだったのかな？とっていました。

病院で看病していた  
おじいちゃんが、先に亡くなって  
そのあと、おばあちゃんが、  
おじいちゃんに連れられるように亡くなりました。

その時から、仕事と幸せについて  
一致しないのかもなと感じていました。

# したくないこととしてても 見たくないもの見ても 時計は、回る

人生は、時間が限られています。

人によって、寿命が違いますが、

自分の時間は、限られています。

その時間に、  
何を体感して生きたいですか？

楽しさ、充実度、幸せ、自由さ、親しみ

仲間、パートナーシップ、愛。

あなたは、これを生きるために  
仕事をしたり、働いたりしているのでは、ないでしょうか？

目的と手段を間違えない

「私はこの人生が大好きでほんとうに最高！」と

いう、愛する人生を生きる目的のために  
手段として、お金や時間があります。

お金や時間が人生の目的になることは、ありません。  
あなたが手に入れるべきものは、その先なのです。

ですから、お金や時間を  
早急に自由に扱って、  
あなた自身が愛する人生を生きてください。

え？自分が愛する人生??

考えたこともない！

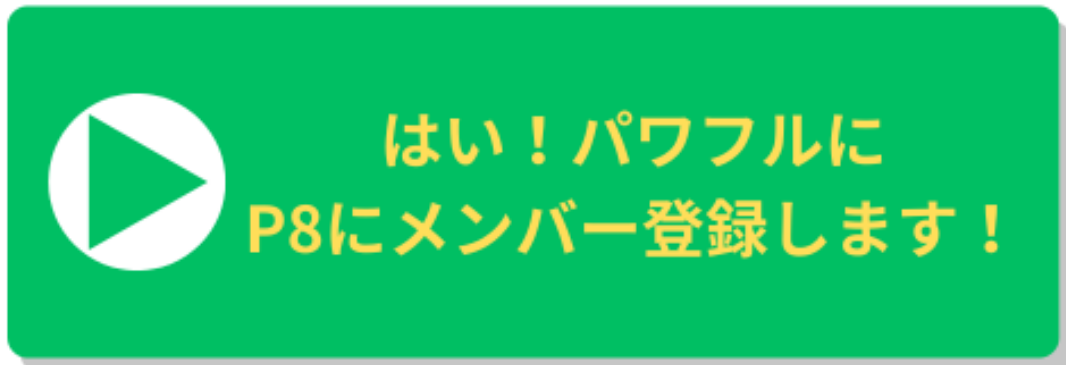
と、いうかた、安心してください！  
そんなことまで語り合える仲間が

P8（ピエイト）で、待っています。

時計は、カチリカチリと音を立てながら、動き  
時間は、気づかないほど静かに、進んでいます。

あなたは、この瞬間も死に向かって進んでいます。  
残りの人生をより愛する人生にするために  
そして  
あなた自身と、あなたの周りの方々のために  
ぜひ、P8（ピエイト）に飛び込んでください。

濱田将士



### 追伸 1：

この手紙をすべて読んでくれたらわかるとおもいますが、  
プロの経営コンサルタントであり、  
私はマーケティングの専門家です。

大手の出版社から書籍も出しています。  
アマゾンランキング1位にもなりました。

いままでの経験や知恵を全て詰め込んで  
あなたのビジネスを安定させて

お金の不安がなく、自由な時間も確保して、  
そして、精神的にも平安な状態を作る方法を  
具体的なやり方から実践までサポートします。

## 追伸 2：特別特典

最初の 20 名には、個別セッションを無料で行います。

スタンダード会員の最初の 20 名には、  
最大 1 時間の個別セッションを実施します。

金額に換算すると

**8 万円分の個別セッションを無料**で行います。

通常、僕の個別セッションは非常に高額です。  
それでも途切れることは、ありません。  
理由は、結果が出るからです。

最初の 20 名には、個別セッションを無料で行います。  
そこで、あなたの人生を聞かせてください。

一緒に人生のコミットメントを作ってもいいし、  
ビジネスのボトルネックを  
その場で解決してもいいですね。

その時、その瞬間のベストな成果を  
個別セッションで、作りましょう。

個別セッションは、一回ではありません。

**半年間、毎月 1 回**やりましょう。

ですので、8 万円 × 6 回 = 48 万円。  
消費税も入れると、

**528,000 円分の特典**です。



※この特典は、月 3,300 円のメンバーになった方の先着 20 名の特典です。  
無料お試し中の方は、この特典は対象外になります。

## 追伸 3：遺言

この P8（ピエイト）は、  
僕の娘と息子に向けた遺言です。

いまは、まだ小学生で小さいのですが、  
大人になって、いつかビジネスをやる時に、  
僕が近くにいなかったり、この世にいなかったら  
どうやって子供たちのサポートができるか

この P8（ピエイト）のコンテンツを通じて  
未来の子供たちをサポートしたいと思います。

それだけ本気で  
この P8（ピエイト）のコンテンツを作っています。

子供達に向けて、適当に遺言を残す親は、いません。

真剣に自分の子供達のために遺言として P8（ピエイト）を作っています。

安心してご参加ください。



はい！パワフルに  
P8にメンバー登録します！