

# Business Journey

## モジュール7

株式会社 OUTSTANDING

## 「関係資本」の収益化、最大化、管理について

ふたたび ようこそ。

今日は講座の中でも、特に重要なセッションのひとつです。

あなたがこれから学ぶ方法論、戦略についてです。

「シークレット」という言葉は嫌いなので避けますが、手法、コンセプト、そしてシステムとしては、

コストもリスクもゼロで、圧倒的な収益性があり、私とクライアントに 2000 億円以上の利益をもたらしたやり方です。

そのコンセプトとは、「**関係資本 (relational capital) の収益化、最大化、管理**」です。

まずこの「**関係資本**」について説明しましょう。

「**関係資本**」とは、あなたのビジネスの内外に存在する、あらゆる無形の要素のことで、求めている資源ほぼ全てに対して、無制限のアクセスを与えてくれる様々な要素のことを指しています。

たとえば、多くのスモールビジネスは、これから起業するのであれ、すでにビジネスをしているのであれ、様々な限界や制約によって、行き詰っていると思い込んでいます。

資金の不足、営業スタッフや商品の不足、マーケティング力の不足、信用技術の不足などです。

実はどれも問題ではありません。

なぜなら他のビジネスやメディアの誰かが、または、カリスマやオピニオンリーダーと呼ばれる個人が、あなたが求めるものは全てすでに所有しているからです。

あなたがすべきことは、ジョイント・ベンチャー、戦略的アライアンス、強力な提携関係、アフィリエイト提携、販売代理店契約、ライセンス契約、権利売買などを、いかに実現するのかを考えることだけです。

実際どのようなものか、そしてなぜそれほど価値があるものなのか、説明しましょう。

ある商品を販売しているとします。

たとえば、ドレスショップへ販売していますが、営業スタッフは1人もいません。あなた1人だけで切り盛りしています。

購入者はまだそれほど多くはないけれども、素晴らしい商品を取り扱っています。商品はほぼ無制限に生産、または調達することができるものの、営業スタッフを雇って、給与を払う余裕はありません。

遠方へ出張費を捻出することもできません。

見本市で商品を宣伝することもできません。

様々な制約で縛られていると思うでしょう。

しかしそうではないのです。

なぜなら、あなたと全く競合しない商品をドレスショップへ販売している人や会社、販売グループなどを見つけ出して、ジョイント・ベンチャーを組むことができるからです。

それによって、相手はあなたの販売を手に入れ、既存の市場へ販売することもできます。

次の例です。

ある1つの都市で、すでに良い実績を挙げているビジネスがあるとしましょう。

しかし都市内の他地区、または、他の都市へ事業を拡げる資金や力はありません。

建物を借りたり、人を雇ったり、多額の資金調達をしたり、長期賃貸契約を結ぶなど、様々なことが必要だからです。

しかしこれからはもう必要ありません。

なぜならあなたのビジネスと補完関係にあるビジネスをしている誰かが、必ずあなたが必要とする施設、営業チーム、展示スペース、最高のロケーションをすでに所有していますから、そのような人とジョイント・ベンチャーを立ち上げればよいのです。

あなたは、自分の創造性を発揮するだけです。

その方法については、本セッションの最後に説明します。

今回はまずビジネスで、この関係資本の構築に重点的に取り組むことが、いかに重要であるか、2種類の理由をみていきます。

まずいくつかお話をしましょう。

ひとつは、私自身についてです。

以前私は、世界中でセミナー事業をし、非常に大きな成功を取っていました。

2年半の間に250億円稼ぎ出しましたが、特にこれといったコストや労力をかけませんでした。

なぜでしょうか？ それは自分たちが探している企業ターゲット層をすでに所有する、

あらゆる組織にアプローチしたからです。

ビジネス誌の出版社を訪ねたり、アンソニー・ロビンスやコンサルティング会社、ビジネス本の出版社を訪ねたりして、私たちが推奨してもらい、提携相手になってもらいました。

そして提携相手が収益を生み出した時点で、初めて私たちは彼らに対して支払うという形にしました。

私がセミナーをしようとするとき、提携相手は非常に力強く、自信に満ちた内容の手紙やメール、ウェブセミナーへの招待を各クライアントリストへ送ります。

1人当たり50万、150万、250万円のセミナーの参加者を、提携相手が集客してから、私たちは支払うのです。

かつて私のクライアントに、投資家たちへ金塊、つまりゴールドバーを販売している、非常に小規模のビジネスオーナーがいました。

雑誌や新聞の広告を利用して、ビジネスを拡大しようと、大いに頑張っていました。ほとんど成果に結びついていませんでした。

そこで私は、金融系ニュースレターの運営者たちと、ジョイント・ベンチャーを複数立ち上げました。

各ニュースレターの有料購読者は、経済、様々な投資対象、株式市場について学びたいと思っていました。ニュースレターでは、私たちのゴールドビジネスのことを宣伝してくれました。

彼らと直接競合するビジネスではなかったからです。

そして2000億、2億ではなく“2000億円”を稼ぎ出すビジネスに成長しました。

このようなことは、実際に実現可能なのです。

アメリカのコロニアル・ペンという会社は、全米退職者協会（AARP）と提携しました。

実際にはAARPに出資もしました。

この連携によってまさに文字通り、年間数千億という保険料収入を両者へもたらしました。

日本ではどうかわかりませんが、

アメリカでは現在、スターバックス、銀行、ファーストフードチェーンなどが、顧客数の多いスーパーマーケットとジョイント・ベンチャーを組み、提携相手として、出店するなどして、とてつもない売上を達成しています。

資源という点でみると、あなたが必要なものは、誰かがすでに持っています。

ワークブックにも書いてあります。

正確な数字はわかりませんが、100もしくはその前後の数字のはずです。

私たちはこれを **OPR** と呼んでいます。

**コントロールが可能な他者リソース**、という意味です。

例えば営業チーム、ブランドの宣伝、ライセンス、流通、商品展示のための見本市内のブースなどです。

あなたがもっとワクワクできるように、実際のメリットをいくつか説明します。

2つのカテゴリーがあります。

1つ目のカテゴリーは**9つのメリット**です。

今から読み上げて コメントしていきます。

2つ目のカテゴリーは**43のメリット**があります。

これらを理解すれば、あなたの気持ちは未来への期待で一杯になるでしょう。

今夜あなたは眠れなくなります。

なぜなら自分が必要なあらゆる資源があなたの手の届く範囲にあり、リスクを冒したり、お金を使ったりする必要がないことに気付くからです。

**必要なのは、自分の創造性だけです。**

誰もが創造性を持っています。

あなたが必要とするものをすでに所有している人たちと連絡を取り、話し、交渉しましょう。

## ■ジョイントベンチャーを実施した場合の9つのメリット

戦略的アライアンス、ジョイント・ベンチャー、強力な提携関係を実施した場合の9つのメリットについて説明します。

1つ目。

これらの手法を使えば「スケール、範囲、スピード」という強みを実現することができます。

コストを一切かけずに、一晩でああなたのビジネスを2倍、そのまた倍、あるいは3倍にすることができます。

他者の市場、営業チーム、購入者、小売業者を利用するのです。

他者の施設、小売業者、営業チームを利用すれば、あなたは一晩で、地域、全国、そして海外へとビジネスを拡大できます。

素早く、リスクゼロで実現できます。

なぜなら自分のビジネスをすでに存在しているものへ繋ぐだけだからです。

2つ目。

あなたの商品やサービスの市場浸透度を高めることができます。

例えば今のあなたはある都市の東側だけ、あるいはその都市内だけでビジネスをやっているとしましょう。

強力なポジションを確立していて、直接競合しないビジネスや、他の都市、または同じ業界の別の市場など、あなたが新たに進出したい場所に、すでに強力な顧客基盤があるビジネスと提携関係を結ぶことで、あなたが望むあらゆる市場や地域へ、たった一晩で進出を果たすことができるのです。

3つ目。

地域、国内、国際市場における、競争力の向上が可能です。

他者や雑誌、インターネット、ウェブサイトなどのメディアと提携することで、

相手の尊敬や信頼など、信用にかかわる全要素が自動的にあなたの手中に収まるのです。

自分が一体何者かを浸透させるために、市場で一から苦勞を積み上げていく代わりに、いきなり頂点からビジネスを始めることで、競合を全て相対的に不利な位置へ追いやることのできるのです。

ビジネスには本当に面白い側面があります。

その1つはあなたのゴールというのは、最大限の強みを常にあなたの手の中に保ち続けることによって、あらゆる弱みを倫理的に許容される範囲内で、知らぬ間に競合側へ押しやってしまうことです。

競合相手は押しやったことに気付くこともありません。

まさにこれが3つ目のメリットの効果です。

4つ目。

**商品開発力を高める**ことが出来ます。

前回、ビジネスを成長させる方法について話しましたね。

フロントエンドとバックエンドの増強、新商品や新サービスを毎年投入することについて話しましたが、私がまだ話していなかったことは、それらを自分で行う必要はない、ということです。

すでに商品がある誰かとジョイント・ベンチャーを組めばよいのです。

商品を作る人と組んだり、あなたの業界で新たな使い方を提案できそうな商品や、サービスがある人と組むこともできます。

あるいはその逆もできます。

あなた商品やサービス、ビジネスを他業界へ持ち込み、紹介することもできます。



これらは双方向に行うことが可能で、素晴らしい可能性を秘めています。

5つ目。

自分の商品、またはそれ以外の商品を用いて、新たなビジネスチャンスを作ることが可能です。

あなたは今、何にも縛られていません。無限の可能性とチャンスがあります。

想像してみてください。

「ああ、私の人生もビジネスも、限界が見えている。これが自分の運命なのだ」とぼやく必要はありません。

たった今、目の前の窓は開け放たれ、ガラスの天井はこじ開けられたのです。

目の前にはあなたが追い求める、あらゆるビジネスチャンスがあります。

そしてそれらのリスクはゼロなのです。資本も必要ありません。

素晴らしいチャンスがあなたの目の前に広がっています。

ワークブックには、このコンセプト全体を簡潔に説明した章があります。

これを読めば、あなたは解放され、どれだけ多くのことが実現可能かわかるでしょう。

またどれほど多くのチャンスや利益が横たわっているか気付くでしょう。

そしてどれだけ始められるか、どのくらい早く、どのくらい安全にできるか、

同時に何通りのやり方ができるのだろうか、

そういった思いであなたの中が一杯になるでしょう。

あなたに強力な気づきをもたらすのです。

6つ目。

自分の思うままに、**新たなビジネスを創造**できます。

たった一つのビジネスで苦労を重ねる代わりに、思うままに様々なビジネスを立

ち上げ、様々な都市に展開することが可能です。

常に提携相手やジョイント・ベンチャーとビジネスをするので、自分は一円たりとも投資する必要はありません。

あなたが投資するのは、自らの知的資本と、私から学ぶ誰も知らないこの知識なのです。

圧倒的な強みを持つことになるでしょう。

7つ目。

**有形資産と無形資産をコントロールできます。**

想像してみてください。

販売を中止した商品を誰かが抱えているとしましょう。

それを入手して、自分の市場に持ってきて販売したり、商品のおまけとして提供することもできます。

誰かの過剰在庫をあなたが自由に利用できる可能性もあります。

私はつい昨日、5万単位分のスペイン語、フランス語、ドイツ語の講座を手に入れました。

一億円相当の資産価値があり、全て私の思うままに利用できます。

数年前は3億円相当の広告を手に入れました。

当時は誰も買い手がおらず、誰かがその広告の使い道を見つける必要があったのです。

入手するのに1円も払う必要はありませんでした。

その広告の使い道を見つけるための創造性だけが必要でした。

ワークブック内の解説を読むと、よく理解できるでしょう。

ここではまず全体像を伝えようとしています。

ワークブックには詳細な説明が豊富にあります。

そして最後には皆さんが抱くだろう質問に、私が答えていくという素晴らしい特典をご用意しています。

## ■ 43のメリット

それでは43のメリットについてお話ししましょう。  
実に素晴らしいので知っておくべきです。

利用できるこのようなメリットを私は「収益レバー」と呼んでいます。  
メリットの中で重複するような内容については飛ばしていきます。  
全てワークブックにリストアップされています。

1つ目。

戦略的アライアンス、ジョイント・ベンチャー、強力な提携関係は、簡単に構築  
できます。

自分だけの力でやろうとすると、自力で市場に入っていなければなりません。

資本を投入し、建物を建てたり借りたり、人を雇ったり、必要な設備を購入しな  
ければなりません。

どれも自分で行う必要はまったくないのです。

それらをすでに所有しているか、投資をした人と手を組むだけでよいのです。

またおまけとして、相手の信用、チーム、販売スタッフ、事務スタッフ、配送スタッ  
フ、ITスタッフまで  
手に入ります。最高ですね。

2つ目。

あなたの販売力を劇的に高めます。

覚えているでしょうか？

前回あるいは前々回だったか、以前のセッションで「パルテノン神殿戦略」について話しました。

新たな収益の柱を追加する度に、5%、10%、15%の売上増につながることで、またビジネスの諸経費は、主なマーケティング活動に吸収されるため、その他の収益力が一層大きくなるということを説明しました。

立ち上げたジョイント・ベンチャー、戦略的アライアンス、強力な提携関係は全て、自分一人で行う通常のビジネスが生み出す収益の2倍、3倍、時には4倍もの収益をもたらすのです。

反語のように聞こえるかもしれませんが、これが真理です。  
より良くなるのです。

3つ目。

総売上高を増加させ、収益性を倍増させます。

どの会社も売上高増加と収益性倍増を望んでいますが、多くの経営者はマーケティングや販売スタッフ、投資や広告に多くの費用をかけずに、

この2つを実現する方法を理解していません。

あなたはこれからそのような費用なしで、売上高増加と収益性倍増を達成することが可能です。

4つ目。

参入障壁を低くします。

参入障壁とは、市場参入にかかる時間と費用です。

外国市場へ参入するにも、別の都市へ参入するにも、時間や費用、スタッフや広告が必要です。

しかし、すでにビジネスを立ち上げていて、クライアントを持ち、高い評価と信

用を得ていて、市場との接触手段を持つ人と提携関係を結べば、どの市場、都市、国、産業でも、すぐに参入できます。

#### 5つ目。

あなたのイメージや名声が高まり、状況が好転します。

私は無名でスタートしましたが、当時非常に有名だった、アンソニー・ロビンスが、私のことを素晴らしいと言ったので、他の人もそう思うようになりました。

サクセス・マガジンが私を素晴らしいと評価したので、他の人もそう思うようになりました。

ビジネス本の著者として名高い5人が、彼は素晴らしいと書いたので、他の人もそう思うようになりました。

地位が確立していて信用があり、強力で高評価で価値のあるブランドを保持している人と提携したとき、その人が得ているメリットをあなたも手に入れることができます。

ブランド確立のために費やした年月や多額の費用、今まで続けてきた、そして今でも続けている努力によって得たメリットです。

一瞬にしてあなたのものになります。

#### 6つ目。

クライアントの基盤を一挙に拡大します。

私がセミナー事業をしていた時は、ほとんど費用を使わず、2年で4万人の参加者を集めました。

1人当たり平均125万円支払うので、非常に大きい金額になります。

巨額な金額です。

現金なし、資本なし、リスクなし、投資なし、です。

どうすれば実現可能か。その方法を知っているだけで、これだけのことができるのです。

7つ目。

市場における自分の存在感を高めます。

現状では、誰もあなたを知らないでしょうが、一旦誰か優秀な人と提携すれば、その会社の営業スタッフ、小売店や販売代理店、見本市でのブース担当者があなたを売り込み、市場や業界における存在感は一気に高まります。

8つ目。

クライアントに付加価値を提供します。

今までのモジュールで、ビジネスを成長させる3つの方法について話しましたね。またより高い価値を付加するために、商品やサービスを組み合わせることも話しました。

あなたが提携相手のところへ行って、自分の商品を使う、あるいはその逆でもいいのですが、この方法で提携相手のクライアントに付加価値を提供できます。なぜならクライアントはその補完的な商品をいずれどこかで買うのでしょうが、信用できる売り手、つまりあなたが提携相手から買うことができる、そのことが付加価値なのです。

9つ目。

先ほどの話同様、クライアントのメリットを見極めるために、大きな役割を果たします。

あなたの商品やサービスなど、提携相手が独自のものを付加価値として提供すれば、クライアントは高く評価するでしょう。

これはマイナスの評価ではなくプラスの評価です。

市場に広告を出して、自分を知らない人に信用してもらおうとは正反対です。

10番目。

新興市場に一瞬にして参入することができます。

以前、資金が全く無いバイク会社について話したと思います。

彼らは中国で小規模にビジネスをしていましたが、マレーシアへ進出して芝刈り機製造会社とジョイント・ベンチャーを立ち上げました。

芝刈り機製造会社が、活用していなかったものを全て使いました。設備、生産人員、営業チーム、販売代理店、小売り業者などです。そして両社とも、ほぼゼロ投資で、1年目に10億円の利益を上げました。

このようなおどろくべきことが起こるのです。

### 11番目。

あなたの限界を広げます。

つまりあなた自身、会社、家族、あなたの将来の可能性を広げます。

### 12番目。

多種多様な新しい市場への進出速度を加速させます。

「2019年か2021年にインドに進出しよう」ではなく、明日できるのです。

「資金が1億円余計にできたら、インドネシアに進出しよう」ではなくて、明日できるのです。

「管理職と英語が話せる人員のチームがちゃんとできたらアメリカに進出しよう」ではなくて、明日できるのです。

資金もチームも必要ありません。

必要なのは、優秀な提携相手だけです。

### 13番目。

地域内であれ、国内であれ、現状のビジネスの地理上の限界を超えて、広大に事業展開ができます。適切な提携相手さえいれば、国際展開も可能で、事業展開のレベルを次々と上げていくことができます。

一瞬とは言わないまでも、数週間、数か月のうちに実行可能です。

これは速いですね。

しかもリスクや資金はほとんど無くて済みます。

14番目。

国際市場に拠点を持つことができます。

私は近々ロンドンでセミナーをしますが、そのセミナーは満席です。

また私は日本から帰国したばかりです。

シンガポールでは3000人、マレーシアでは1000人でした。

上海では850人、イタリアでは1000人の予定です。

私は何もしていません。提携相手がいるだけです。

私は国際的な人間ではありませんが、提携相手がすべてを可能にしてくれるので、活動範囲を広げることができるのです。

15番目。

他社の市場をコントロールできます。

現在競合相手が、市場を大きくリードしている状態であっても、短期間で追い越すことは可能です。

優秀で、深く尊敬されていて、市場への接触手段はあっても、競合しない会社と提携すれば可能です。

市場を支配している巨大な競合に対し、地位、市場、接触手段において、上回る  
ことができます。

とてもワクワクしますね。

大きな競争優位性を得ることができます。

簡単に競争に勝てます。

考えてみてください。

この方法は驚くほど大きな力をあなたに与えるのです。競合の上に行く力です。



18番目。

ジョイント・マーケティングが可能です。

限られた予算を補ってくれる相手と出会ったら、その人と協力しましょう。

提携相手の名前を付けくわえて、マーケティングができます。

ジョイント営業が可能です。

提携相手の営業スタッフは、あなたの営業スタッフを連れて行くことができます。

見本市では、提携相手のブースで、あなたの営業スタッフが協力します。

あなたの営業スタッフを連れて提携相手の販売代理店が、小売り業者に商品を売り込むこともできます。

非常にエキサイティングですね。

20番目。

新商品や新サービスの企画課程で協力し、他社の資源を最大限に活用することができます。

もう何番目かは言いません。

非常に柔軟な活動ができます。

もし40の新しい施設や収入源を創り出そうとするなら、大量の運営スタッフが必要になるでしょう。

しかし、ジョイント・ベンチャーであれば、業務を完遂するきちんとした組織である限り、2-3人の人員でほとんどすべて運営できます。

しかもわずかな人数のスタッフに、何十億、何百億円もの金額を管理させることが可能なのです。

以前私には20人のクライアントがいて、それぞれ50億円から1000億円の収入を上げていましたが、私の下にはパートタイムのスタッフがたった1人いただけでした。

各社と様々な業務でジョイント・ベンチャーを立ち上げており、私は各社の利益の25%を得ていました。

私は市場との接触方法がありました。

ある会社は200人電話営業スタッフがいたし、別の会社は毎月1万通のセールスレターを送っていました。40種類の見本市ブースを出していた会社、500人の営業スタッフを使っていた会社、65の販売代理店と取引していた会社もあります。

私は全社から利益を得ましたが、私には管理する必要もなく、固定費もない、給与や福利厚生手当も支払わない建物の賃貸料もありませんでした。

あなたも実現することが可能です。

損得。つまり、リスクが非常に少なくなるのです。

わずか、ほんのちょっとです。

唯一損得と言えるのは、うまく機能しない時だけなのです。

時間をかけ努力し、熱意を持って交渉し、その後仕組みを構築するといった「機会費用」はかけますが、巨額の投資をしたり、小切手を書いたりはしません。10年間のリース契約もしません。

故障すると非常に面倒な高額設備を買ったり借りたりといったことはしません。

配達用トラックも買わない。ITに多額を投資してもいない。

他の人のものを使っているだけです。

わずかな資金で非常に巨大で幅広いビジネスが拡大できます。

提携関係の一環としてゼロコストで、最先端技術や専門家たちを利用することが可能です。

他者のIT設備や専門家や生産設備など、なんでも使うことができます。

提携相手が新規開発や、商品化過程の業務を多く手掛けるので、あなたの研究開発

力は強化されます。

そこから相手の流通網を利用する方法もあるし、自分の流通網にもってくる方法もあります。

自分の市場が狭い場合は、その後に他の市場を利用する方法もあります。

このように利益を得る方法は二通りあるのです。

さらに多くの専門的知識を得るための門戸が開かれます。

各提携先企業には、人材の集団があります。

高給取りの専門家、管理職、営業の専門家、マーケティングの専門家、技術、生産、流通、会計関係の専門家たちです。

この専門家たちに働いてもらうために、必要なのは契約だけです

利益の半分とか、売上高の半分を支払うとか、どう決めても構いません。

すべて結果に基づく、つまり成果報酬として支払います。

固定費として支払うコストではありません。

利益が出たのちに支払いましょう、成果が上がった後に支払うのです。

この協力関係で利益が出たら、支払えばよいのです。

素晴らしいことですね。

銀行口座にお金が入った後にだけ、既存クライアントがいる時だけ、

利益が出ている時だけ支払えばよいのです。

提携によって、業界内のあなたの評判は圧倒的に高まります。

市場に提供できる商品やサービスの数を劇的に増加することもできます。

というのは初回購入者向け商品も、グレードアップ商品も、補完的な商品も扱うからです。

覚えていますか？

アップセル、リセル、クロスセルを行い、取引に新商品やサービスを付加しましょう。  
質量、またはその組み合わせのどれにおいても、より高い価値の商品やサービスを提供しましょう。

ビジネスを革新する力が高まります。  
もはや、想像力や開発力や、資金力が不足している状態ではありません。  
様々な人たちと存分交流できます。

ある友人はジョイント・ベンチャーを立ち上げる権利を得て、  
政府による宇宙事業の1つから、特許ライブラリを得ました。

政府が何千億円もかけた特許を、100件手に入れましたが、  
彼らがしたことは、生み出した利益の中から、手数料を払っただけです。

このように素晴らしいことができるのです。

市場において、真に優位性のある独自の地位を築くことができるのです。  
その市場への参入が初めてだとしても、業界の第一人者に容易になれます。

マーケティングや営業を担当してくれる人を見つけましょう。  
あるいはあなたがそれを提供しましょう。  
どちらでも可能です。

何かを大量に購入するときは、他の人とチームを組んで買うことができます。  
例えば、小規模なドライクリーニング店の経営者だとします。  
他のドライクリーニング店50店と提携しましょう。  
またはいくつかの部署を統合したり、支払いを一括かしたりして、コストを50%  
から80%削減しましょう。

即座にできる**流通網**を作りましょう。  
毎月1つ、新たな流通網を築きましょう。  
そうすると、毎年12の新流通網ができます。

この流通網は継続し、繰り返し、永久に存在する富を生み出す資産となります。  
初年度は12、2年目は24、3年目は36になります。

全国に全世界にあなたがここはと思う所はどこにでも作りましょう。  
自分の、そして他社の隠された資産や見逃されたチャンス、  
利用されていない関係性や信頼性、ブランドを活用することができます。  
そして投資や努力の見返りとして、さらに大きい利益が得られます。

なぜなら、何十億、何百億という他社の資源を利用しているのであって、  
あなたは1円も投資していないからです。

あなたが求める市場に参入できる一流企業のメディアと巧みに提携関係が結べば、  
競合があなたと同じことをするのは、非常に困難です。

あなたがすでに先手を打っているため、競合が真似ることはできません。  
あなたは彼らの手を封じたのです。

最も得意なことに集中でき、苦手なことを避けられます。  
特異な事業分野であれ、苦手な分野であれ、アウトソーシングすることができます。

例えば、流通網を作るのが本当に苦手だとしましょう。  
すでに販売手段と販売員を持っている会社と提携することで、何も投資せずに今後  
の利益の分配という大きな成果を得ることができます。

非常に限られた人数のチームの力を最大限引き出すことが可能です。  
スタッフが5人だけでも、他者やメディアなどの各資産、50億、100億、  
200億円を、その5人にコントロールさせられます。

素晴らしいことです。  
諸経費はコストを分割することで軽減したり、成果報酬にすることで全廃にできま  
す。

今回の内容は以上です。

言いたいのはこういうことです。

**あなたには欲しいと思うものはなんでも手に入れたり、達成したり、創り出したり、表明する能力が備わっています。**

今までもそうでしたし、これからもこの能力は備わっているのです。

なぜなら資本金でも、知識でも、道具でも技術でも、自分には無いと思う資源は、すべて入手可能だからです。いつでも手の届くところにあります。

必要なことは、**行動すること**だけです。

そこで、これはとても大切なのですが、ワークブックに戻ってみると、雛形や頭脳トレーニング、戦略的アライアンスと関係資本の最大化に関するセクションがあります。

フォームではなくセクションです。

そこでは読む人に質問していきます。

質問に答えることで、あなたがいくつの資源を即時入手できるか明確になります。

また、会社内外の関係資本を見出し、資金化し、最大化し、そして運用し、倍増させ継続させるためのチャンスと可能性がいくつあるか明確になります。

考えられる限りの全チャンスを見出せます。

どのようにして誰と提携するか明確になります。

また私のプレゼンテーションを書き起こしたものがありますから、理解がしやすいと思います。

このセッションを繰り返し見ること、ワークブックを読むこと、私が話した強みを1つずつ復習することを強くお勧めします。

私が行なった短期トレーニング講座の内容を、丹念に読み返すことを強くお勧めします。

頭脳トレーニングと関係資本最大化について、注意深く読んでください。  
20ページほどだと思いますが、全部読んでから行動に移してください。

今日から1年後、あなたが得るのは次のものです。  
多くの素晴らしい戦略的アライアンス、ジョイント・ベンチャー、強力な提携関係、  
アフィリエイト提携、販売代理店、会社内外のライセンス契約です。

あなたのビジネスに与える影響は何億、何十億円にもなるでしょう。

私を信じてください。単に可能性があるだけではありません。

あなたがやると決心すれば、実際にできるのです。  
全てはあなたの心の中にあります。  
なんでも実現可能です。

私は実行してきました。  
私が話したことは全て活字化されています。  
私は何千億円も得ました。

あなたも1億円でも、その数倍でも、10倍でも、簡単に得ることができます。

幸運を祈ります。

そして ワークブックの今回のセクションを、ていねいに注意深く読んでください。  
なぜなら、この考え方は、あなたのビジネスや生活、あなたの将来、  
あなたの利益や財産の運命を変えるからです。

ありがとうございました。