



# 互幸会議

GOKO KAIGI

互幸会議にご参加ください!!

厳しい時代……あなたの**本業,副業,新事業?**

人生が豊かになる **CTPT**Marketingでビジネスが豊かになる

…講師役になったりアドバイザーでビジネスを!…

2023.04-01

04月 1/2

互幸会議・主宰

**企画塾**

株式会社企画塾・代表取締役塾長  
高橋憲行



# 互幸会議

GOKO KAIGI

これからの「極めて厳しい時代」に

あなたの、新しい人生の、ビジネスのための

コンセプトと仕組みがスタートします

ちょっと、テキストのイメージをご紹介します

日本マーケティング & マネジメント研究機構

株式会社企画塾・代表取締役塾長

高橋憲行  
**企画塾**

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4クエストコート原宿511  
FAX03-6447-0881 <http://kjinet.co.jp/> web@kjinet.co.jp

# 互幸会議の核となるのは 「人生企画」と「CTPTマーケティング」



人生企画



CTPT  
Marketing

みずから起業開業する人は、大きく増えます

人生100年時代、退職起業は、間違いなく大きく増加します

中小企業は厳しくなり破綻廃業も増え、人生を真剣に考える人が増えます

結果、人生を考えざるを得ない人が多々増えてきます

女性の方や、シングルマザーも真剣に起業開業をするでしょう

人生を豊かにするには、方法論が必要です

起業開業を、失敗しない方法論がCTPTMarketingです

既存企業のV字回復や、着実な成長にもCTPTMarketingは重要です

CTPTMarketingには、膨大な成功事例があるのはご存知ですね



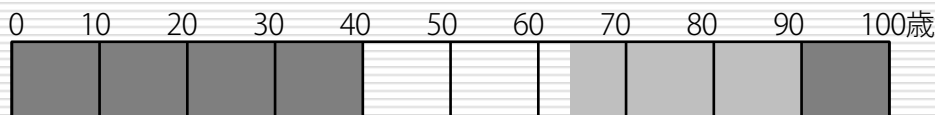
テキストの一部を、ご紹介しましょう

# 人生企画のテキストは？…

人生なんて、考えるのはめんどくさいと  
いう人は多いけれど

あなたの一生を「ライフスケール」で観てみましょう

ライフスケール  
を用意しますね。

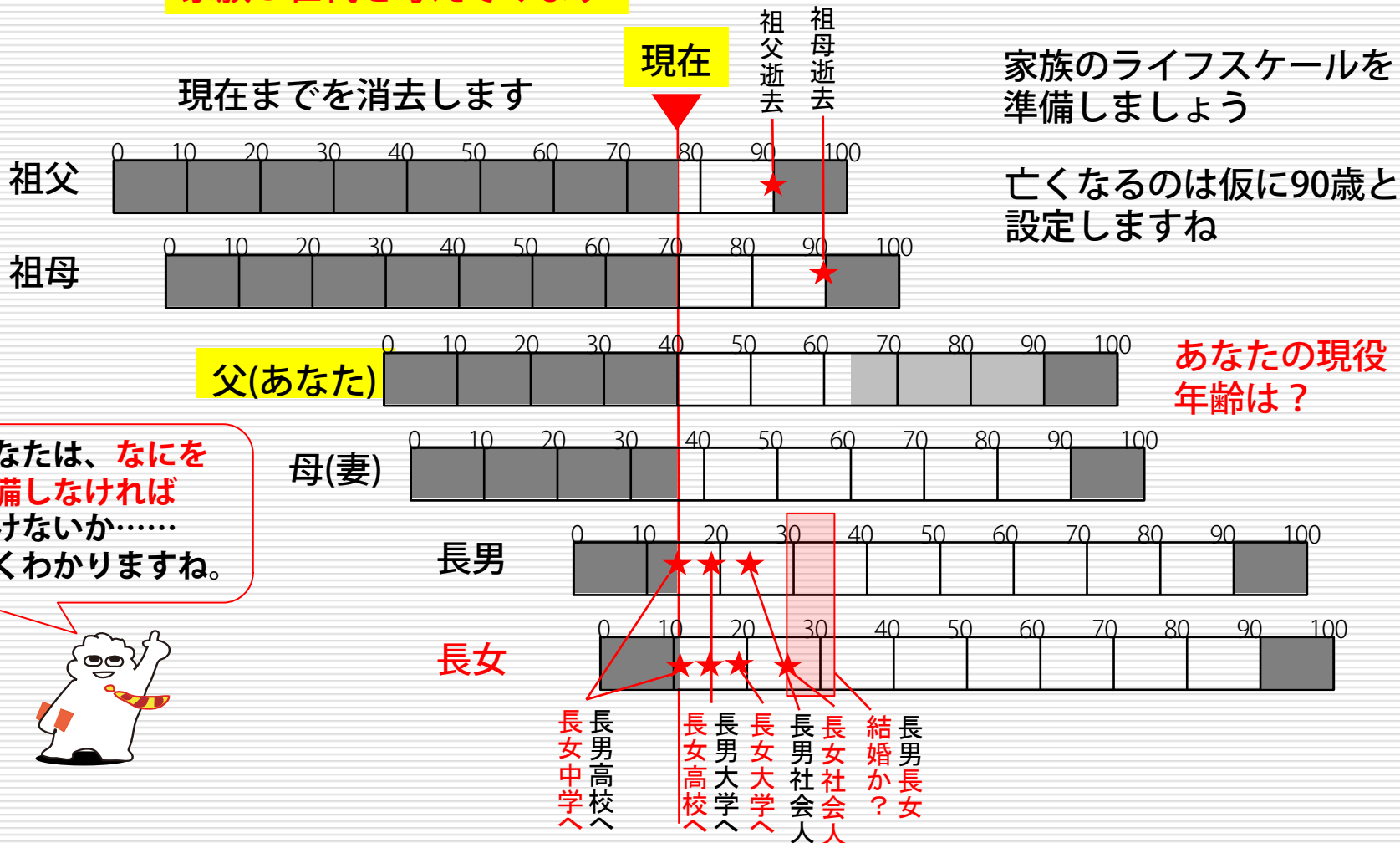


あなたはいま、何歳ですか？ **そこまでを消して**みましょう  
人は**例外なく死**を迎えますね。あなたはどのあたりまで？  
もし、**定年**があると、**定年後再雇用**があると、どうなりますか？  
働く期間は、その後より**意外と短い**ことがわかりますね  
あなたが、これから働いて、**残りの時間も楽しく暮らす**のに  
どのくらいのお金が必要ですか？  
意外と、**残時間は少ない**ですね？  
いろいろ考えてみましょう。

これだけで、人生をどう生きるか、考えますね

# 家族のことも考えてみましょう

家族3世代を考えてみます



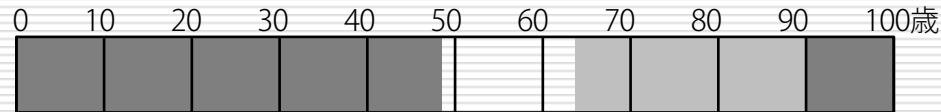
家族のライフスケールを準備しましょう

亡くなるのは仮に90歳と設定しますね

あなたの現役年齢は？

家族に今後、なにが起こるか一瞬で、ほぼ一覧できますね

# 1分もかからず**自分の人生**を感じる



ライフスケールで見ると  
現役時間は、思いのほか  
少なすぎますよね

いろんなテキストを用意してます

勉強できる場も用意します

教えてあげる先生、アドバイザーも募集してます

ライフスケールを1分観て、真剣に感じてもらいましょう

厳しい時代ですから、かなり重要で  
真剣に考えたい人は増えています

**あなたが講師役、アドバイザーをする……十分に可能ですね**

**起業開業・自立・成長には増販増客・売上増は必須です**



膨大な成功事例が、サイエンスレベルで支援できます

ちょっと難しそうに感じるかもしれませんが

基本は、**CT**をしっかりと見ること(コンセプトマップ)

**PT**設計を、しっかりと掌握すること

今回はPTの紹介までは割愛しますが……

この二つを、しっかりと押さえることです

**副業なら、すぐにでも可能ですね**

**あなたが講師役、アドバイザーをする……十分に可能ですね**

# まず、CTを考えましょう

## 小さな事業を考えてみましょう

【第2課題】コンセプトマップ.01
C T

<p>テーマ <b>絵手紙の教育システムを全国展開へ</b></p> <p>成果目標・経営成果 2022年実績、2億円、2023年目標3億円          会費収入が年間1億円を越えた。関連グッズの販売も期待以上に好調である。会員は高齢者を中心に順調の伸びており、2023年、3億円は充分に目指せる。これを核に多様な事業展開を目指したい。</p>	<p>記入者 Etegami Japan KK 絵田美子</p>
<p>T ターゲット 全国の絵手紙ファン ないし興味を持つ人たち</p>	<p>C コンセプト ウェブ絵手紙美術館を核に 絵手紙教育と体制強化</p>

サブシステム

企画統括	経営と連動させつつ、各部門の総合的な企画を推進し、次世代ビジネスを推進。まず日本、次いで世界を目指す。絵手紙以外の趣味コンテンツの事業化を図る。
コンテンツ部門	コンテンツのDBを創るのと同時に絵手紙作家を育成し絵手紙美術館での常設展示を行う。また絵手紙作家を、各地の教室講師として派遣する。
絵手紙美術館	絵手紙美術館をウェブ上に設け、全世界に告知拡大する。絵手紙の価値を、広く告知広報するのと同時に、ウェブ販促を仕掛け、教育重要、物販需要を獲得する。
教室運営	教室運営は、本部主催を実施するだけでなく、所定の教育水準があると認めた地方教室の開催も拡大し、本部からは遠隔地に対し、ウェブ教育を推進する。
商品販売	絵手紙関連の素材や、テキスト(教材)販売などを実施する。また作家的な活動をする人たちの絵手紙集の販売、画材の販売などを実施する。
システム開発	ウェブ上の「絵手紙美術館」のシステム運営、HP、ブログ、メルマガ、SNS対応、さらにウェブ教育など、ウェブ系、システム系全般を担う。

組織概要 収支概要 その他

<ul style="list-style-type: none"> <li>社長室</li> <li>特別PT                             <ul style="list-style-type: none"> <li>WEB絵手紙 2020年開始</li> <li>WEB水彩画 2021年開始</li> <li>WEB書道 2022年4月</li> <li>WEB俳句 2022年7月</li> </ul> </li> </ul>
---

事業の基本システム

外的環境

絵手紙人口そのものは不明だが、ある絵手紙協会では2万人会員ともいわれ、潜在層は200万人ともいわれる。水彩画人口も100万人以上いると言われ高齢者の増加と共に関心が高まりつつある。

内的環境

社長の趣味で始まった絵手紙事業だが、教室運営で1万人突破が目前であり、5周年を機に、さらなる拡大を目指す。ウェブ美術館を核として、全国展開を果たしてゆく。

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1998~

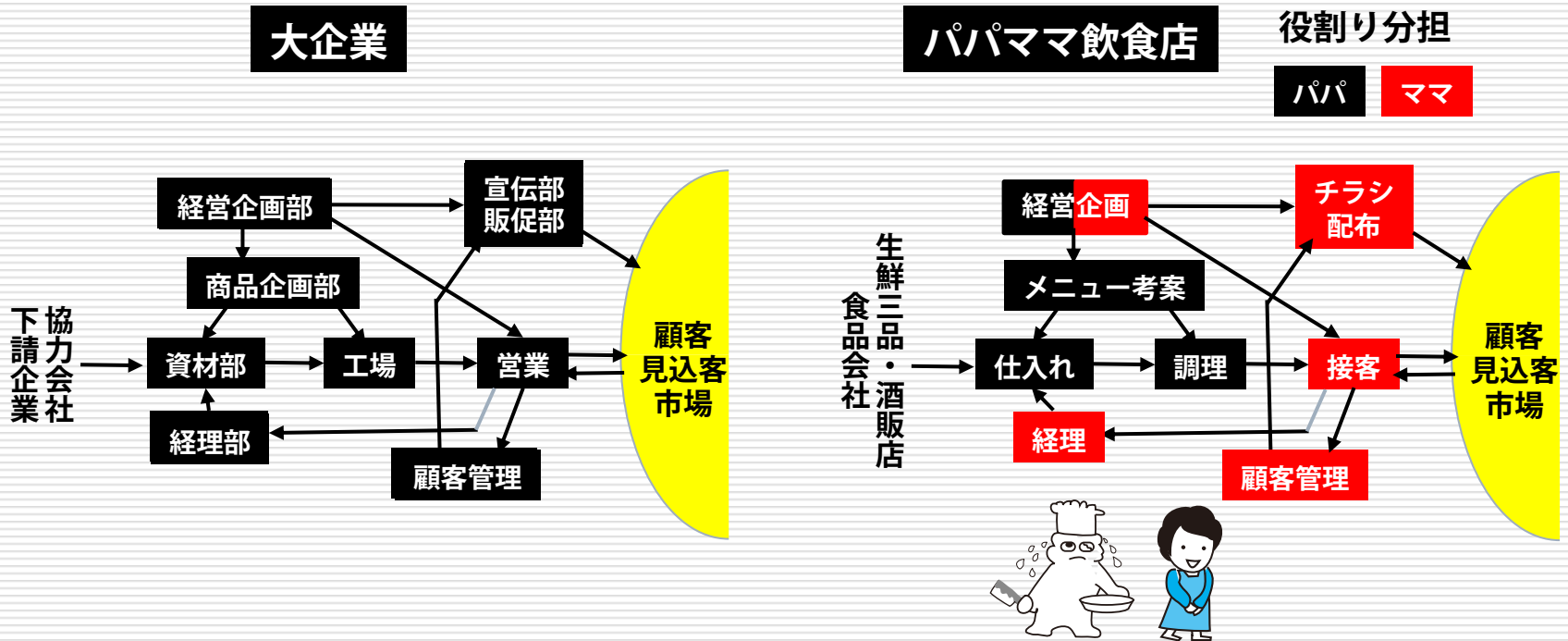
小さくても、事業の本質を押さえるのがコンセプトマップです

MP受講された方は、ちょっとウンザリかもしれませんがww



# 大企業と個人事業の組織

実は、まったく同じ構造をしています



組織的に各部門を設置し、対応

兼任兼任、また兼任で対応

これを理解し、押さえるのが「成長への原点」です

兼任しているだけで、個人事業も大企業も、ほぼ同じ組織

十分に皆様が、講師になれる。  
可能なことがお分かりいただけましたね



膨大な成功事例が、サイエンスレベルで支援できます

**副業なら、すぐにでも可能ですね**

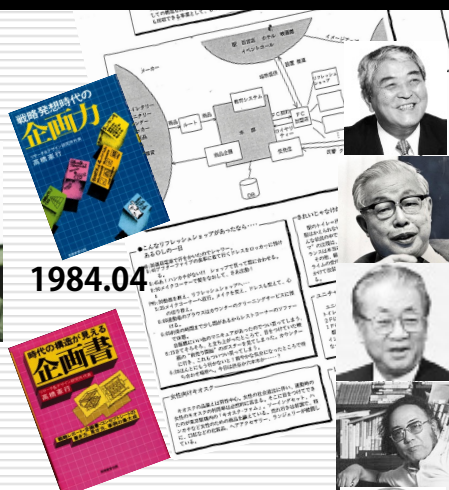
**あなたが講師役、アドバイザーをする……十分に可能ですね**

# 経営者ほか、多数が大評価!!

## 図解型企画書の発表後、面談依頼が続々…!!



1984年



1984.04

1984.10

こうした  
仕組み、構造が  
大きく評価され  
たのです

**高原慶一郎氏** 当時.ユニ・チャーム社長  
わかりやすい、それよりキミ、おもしろいプロジェクトを考えてくれ!!

**真藤恒氏** 当時.日本電々総裁、NTT初代社長  
面談後、公社で「1枚起案書運動」がはじまり効率化、合理化へ!!

**堺屋太一氏** 通産官僚、小説家、経済企画庁長官  
以前から講演でご一緒していた「これは革命的だね」と高い評価を!!

**竹村健一氏** ジャーナリスト、80年代のトップ評論家  
ラジオ番組で対談後親交「あんた米国に行って発表しろ、日本はあかん!!」

**佐々木正氏** 当時.シャープ副社長、孫正義の若い時代に2度救った恩人  
電卓大飛躍の張本人、1枚企画書を高く評価してくれた

**森健一氏** 当時.東芝取締役、初のワープロ開発リーダー  
1枚企画書を高く評価し、すぐに高橋に仕事を発注、毎週、東芝通い。

**林雄二郎氏** 当時.東工大教授。通産官僚、日本財団理事長  
情報化社会の命名者、「キミの企画書は、情報社会むけの言語だね」と。

**野田一夫氏** 当時.多摩大学長、NBC初代会長  
これはスゴい、大学教授になれ…と大学に何度も誘われるのは困った

超一流経営者、著名人から次々と面談依頼や高評価

# いま「極めて厳しい時代」へ

見通しが暗い情勢、生活、社会、ビジネス情勢

「値上げラッシュ」も、情勢の不確実性も

企画の方法論  
を多様に持ち

売上増の方法  
増販増客の方法論を持ち

CTPTMarket  
-ingを駆使し

会社も豊かに  
自分も豊かに

なんの問題もありません

企画とCTPTMarketingが、あなたをパワフルに!!



# あなたの副業,本業を確実に 本格的にやる人は、市場を見据えてCTPTMarketing



増販増客,V字回復!!  
将来は? 息子娘は?  
新しい事に挑戦!!



CTPTMarketing  
人生企画  
企画の方法論

講師になって  
みませんか?

ノウハウを提供します

厳しい時代を見据えて  
互幸精神で、近隣会議  
安心の場!! (月例.週例)

皆様と、ノウハウを  
学習できる場を  
つくります

あなたの会社をV字回復  
起業開業を確実に  
退職起業もぜひ!!

厳しい時代ですが  
しっかり売上増を  
計算づくで創り  
ましょう

厳しい時代にむけ、本気で実績づくり!!

# ご清聴、ありがとうございました

膨大な、1万事例近い増販増客成功事例報告



毎年30事例を収録したCTPTMarketingの  
成功事例「増販増客実例集」16巻

企画・マーケティングで**120冊超!!**  
**日本最大,最多の出力!!**



詳細にツール類なども収録した  
さらに本格的で緻密な

「**増販増客marketing実例集**」18巻

膨大なノウハウが、あなたをバックアップ



**互幸会議・主宰会社**

高橋憲行（株）企画塾・代表  
株式会社企画塾

日本マーケティング・マネジメント研究機構  
Japan Marketing & Management research Organization  
東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4 クエストコート原宿511