

〈2026年版〉 なんと、もう1人僕を欲しいと思ったか。  
1人1人完全オーダーメイドの  
夢もお金も家族も自由な時間も自由な旅行も手に入れる  
「すごい（完全）コンサルティング」を  
始めてかれこれ7年が経過しました。

original ver 2018/05/06 西田光弘

これを書いたのは、今からもう7年も前の2018年のことで、「西田、会社、やめるってよ」で会社経営をすべてやめて、「西田光弘個人事務所」で個人事業を始めたときです。この太字部分、または〈2026年版〉が追記です。

ペルソナさんにとっても7年経ち、あなたも年を重ねビジネス経験は増え、違うステージを過ごしていると思います。必要があるところだけ加筆修正をし、あとはそのままですので、ほぼ、すべて7年前のままです。

内容のみ早く知りたい方は10ページに移動してください。  
しかし、そんな読み方では僕とお付き合いできません。

家族サービスっておかしな言葉で半年とか1年に一回、お茶を濁していない？仕事のことばかり考えて上の空で公園でスマホばかりいじってない？ファミレスで心ここにあらずではない？

妻、子供、他家族、お客さん、友人、、、そして、忙しい僕ら起業家はいつ仕事に集中できるんだろう？逆に、仕事ばかりしていたらいつ、一緒に遊ぶんだろう？

西田光弘です。

2007年に長女15才/長男5才で離婚し、その長男が10才の時再婚し、次男誕生。子供は今（2018年）25才 15才 5才。人生ずっと子育て（笑）。25年間小さな子供を育てながらの家庭人をしてきました。イクメン（片親男親）時代もずっと@5000その後@8000万に（1億には届いていません。）にしてみました。これを書いた2年後に再度離婚し、の子供達は〈2026年版〉今、33才 23才 12才になり、長女は結婚し、長男は自分で起業してもんどりうっています。

あなたがどんなに家庭人として忙しくても、仕事が忙しくてもビジネスがもう一つ上のステージに行っていないくてもあなたがどんなビジネスをしても、どんな業種業態でもかまいません。あなたのビジネスのステージを引き上げる「**すごい（完全）コンサルティング**」を2018年からはじめました。1人1人完全オーダーメイドです。集合研修でもなく、講義、勉強でもありません。

すべての1人1人にあった問診、診療、処方、伴走、チア-アップ、実務のアドバイス、コンサルティングとにもかくにも「完全コンサルティング」です。

あなたがどこを目指していようとかまいません。その辺のお話しをしていくのでこの手紙を確認してくださいませ。

## もしも年収2億のコンサルに相談することができたら

専門家のコンサルティングって特急券、ワープ、時間短縮だなんて思いませんか？

その分野の膨大な経験から出てくる答えを買っているんです。お金をケチって買わないでやっていると時間はどんどん過ぎ、素人なので、到達するレベルがたかが知れていたり、間違っていたり。特に一人型で家庭人で夫で地域人で友人で、、、と忙しいとそれが致命的です。

組織社長なら「あれ、調べておいて」「発注しておいて」「相談しておいて」を分業できますが、1人はそれを全部やらないといけない。なにもかも1人でやっていたら自分の専門性も何もあったものではないので結局、売上も、利益率も利益額も手残りもなかなか上がらないんですね。

で、そんな毎日だから夢だの希望だの、なりたい自分だの、てんてんてん、です。

だからこそ僕が欲しかったのは

## 特急券・ワープ・時間短縮・ドラえもん

です。自分が最高にお金にできることに集中したかった。そして、家族、家庭の時間を買ったんですね。

じゃあ、年収2億円の経営の専門家チャオならよかったのか？いくらチャオ（僕のメンターですね）といえども、経営をするのは自分なので、共同経営者が欲しいわけではないんですね。踏み込まれすぎず、でも、よく分かってくれる経営サポートってないかなってずっと思っていました。

僕が求めていたことは戦略参謀とか軍師とか全体観がわかってビジョンメイクと一緒に考えアドバイスをしてくれる人。それは戦略とかビジネスモデル、ビジネスアイデアの整理整頓、交通整理をしてくれる人です。それも、納得性の高い「なるほどだからそうなのね」と。

一緒に手を動かしてくれる人でなくてもいいんです。

できたら、一緒に夢を語ってくれたり、壁打ち（アイデアだし）、ブレストもしてくれるとうれしいなあ思っていました。自分のコミットを聞いてくれて自分の進捗レポートを見守ってくれる人もいたらいいなあ。そうすれば、必切を守って着々と進められるのに。〈2026年版〉7年間やってき

て、結果的に、僕の得意な、抽象から具体、具体的な今日することにまで落とすべ切は、ただ「べ切を切りましょう、デッドラインは大事です」とは意味が違います。

ビジネスの転換期（大きな判断）はもちろんのこと、日々判断を下すこと（小さな判断）は日常ほど色々あります。そんな毎日だって相談したい、時には困った内容で人には相談できない内容も。

そんなあれもこれも知っている分かっている、答えを持っているスーパーマンなんて、いるものではなく、これらをそれぞれのコンサルタントとかコーチとか技術の専門家とかにお願いしてきました。結局色々な契約をしなければならず、自分で学ぶ時間も大変でしたし、お金もあれこれ掛かりました。何より大変なのが、結局あっちのサポートとこっちのコンサル、そっちとの合意形成や情報共有、コミュニケーションを「自分がやらないといけない」

〈2026版〉今は7年前に較べて、ビジネスワールドも細分化が激しくなりつづけ、サラリーマンをやめた「ド素人部分専門家」が無尽蔵に増殖しています。さらに、SNSの「せい」で強迫的に「なにかしないといけない」ってだけで、金をドブに捨ててしまいがち。そこから「当たりを引くまで」お金がかかり続けます。

ある時期、税理士さんがその役目に近いかなと思ったこともありました。お金の事を全部見せているので、事業のプランや何を考えているも飲みながら語ったことがあるからです。

でも、数年してみると違うことにだんだん気がつき始めたんです。節税のための生命保険とか、規模拡大のアドバイスとか、ちょっと価値観が違う。そもそも、経営のプロでもマーケとのプロでも無い。

〈2026版〉2018年の前から言っていますが、税理士さんに「経営の相談」なんてしてはいけません。会社を悪くするだけです。厳に「税金の相談」にとどめてください。

ちょっと整理すると・・・僕が欲しかったのは

- ・ 作戦参謀、軍師
- ・ アイデアの整理整頓をしてくれる交通整理
- ・ 壁打ち、アイデアだし、ビジョンメイク、共感のだめ出しも
- ・ コミットを聞いてくれる
- ・ ビジネスにまつわるお金の相談とか示唆とか

「共同経営者ではなく、一部の部品コンサルタントではなく」なんて人を求めていました。もちろん、マーケティングにも強いといいなあ、なんて。そんな人居るわけじゃないですかね。実際にはいなかったし、チャオは当時年収2億円で、一日のチャージが200万円で、時給で売ってくれませんので契約できませんでした。

## 「あなたがずっとやりたかったことをやり なりたかったものになる！」

それをやるうというのが西田の「すごい（完全）コンサルティング」です。お金が儲かる一側面だけで無く、楽しさ、自己実現、夢をもとにして、一文で表すと「あなたがずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。それを支えるビジネスに作り直す、作り上げる」フルサポート、コンサルティング完全版です。\*一番重要なことを最後に書きました。

**単なるお金が儲かればいい経営コンサルティングはやりません。（そういうコンサルティングも得意ですが西田光弘個人事務所では、そこだけはやりません。）**

今からは「それ」をやる、なるには遅すぎる？（それをやるには、なるには）お金がない？  
そんなの言い出したらそれはエゴだ、わがままだ、勝手だ、と言われる？・・・だから

- ✓ 自分で自分のジャマをするのをやめる
- ✓ 長年の夢をせき止めて入るものを排除する
- ✓ 自分のクリエイティビティを高める
- ✓ （何と張り合っている？）張り合うのをやめる
- ✓ ラットレース から抜け出す

それを手伝います。そして

「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。ビジネスを作り直す、作り上げる」  
んです。それはつまり、

- ✓ 自分を好きになるとは一人の時間を増やすこと
- ✓ 自分一人を楽しめるようになる
- ✓ やりたいことだけの人生になる

そのために断捨離、片付けがありますね。

- ✓ 財務の片付け
- ✓ 事業の片付け
- ✓ 「商品・サービス」の片付け
- ✓ 顧客の片付け

他にも・・・

- ✓ PCまわりの片付け、スマホの片付け
- ✓ 本の片付け
- ✓ 思考の片付け、価値観の片付け

これらほとんどが

「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。」ことをジャマしています。

**\*【注意】なんだ、事業を整理するコンサルか、とか片付けコンサルをやるんですね、とか早計に「一面」で判断しないでくださいね。**

「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。ビジネスを作り直す、作り上げる」ためにはとても多面的な複合的な全体システムから手を付ける必要があります。だから、1人1人完全オーダーメイドなのです。

さらに堅苦しいことを言えば、片付けて断捨離したら戦略の決定・適切な@の算出・それに近づく道筋・未来作戦会議・賢人会議

他にもあなたのビジネスを「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。ビジネスを作り直す、作り上げる」ためになることならすべて西田の知財を制限無しで投入します。

たとえば僕がお金を産みだしてきた・・・・

- ✓ ジョイントベンチャーマーケティング
- ✓ セミナー型集客
- ✓ ネットマーケティング
- ✓ 営業フローの整理
- ✓ セールスプロセスの整理
- ✓ セールス素材の整理
- ✓ 「商品・サービス」の整理
- ✓ DBマーケティング
- ✓ やずやマーケティング
- ✓ お金を使わずにお金を生むマーケティング
- ✓ zoomによる遠隔コンサルティング
- ✓ 会計のコンサルティング
- ✓ 業務改善のコンサルティング

〈2026年版〉7年分のユニーク20クライアント（たったの！）の経験値、これはAIで絶対に代替できません。ただし、僕がこれを全部書き起こして、整理したら、AIにお願いすることが可能になります。

## 夢とか目標とか自己実現とか「楽しさ」にまつわること

- ✓ それらの現状を無視した夢・目標の伴走、サポート
- ✓ 現状から積み上げたときの成果：対策のコンサルティング
- ✓ 通販型ビジネスのコンバージョンアップの 実践策
- ✓ ビジョンメイク
- ✓ 夢を実現するビジネスのロードマップメイク
- ✓ シンプルライフ
- ✓ 正しさと楽しさの両立のウォッチしてサポート
- ✓ 「誰に」「何を」に ロードマップガラガラポン

提供期間：期間は通常は1年契約です。毎年、5月末/6月からが「すごい1年」です。最初の契約期間が過ぎたあとも「夢」の実現まで、サポートすることはもちろん可能。

## 何をやらない・できない・知らないをお伝えしておきますね。

- ✓— 人事・労務問題
- ✓— あなた以外の人のもちベーション・やる気に関する問題
- ✓— 法務問題
- ✓— 借入れ・銀行等融資関連
- ✓— 単一の業種の固有の問題

しかし、これらは反転すると

### ◆人事・労務問題

戦略やフレームワーク、過去のクライアントの事例から本質的問題は抽出できるので、対処策、どんな専門家が必要なのかは絞り込むことができます。

### ◆あなた以外の人のもちベーション・やる気

僕からあなたにモチベーションに関すること、やる気に関することを伝えるのであなたが間接的に伝えて教育することで一番あなたが学びになり、結果的に改善に着手できます。

### ◆法務問題

戦略やフレームワーク、過去のクライアントの事例からなぜそれが起き、どう対処すればいいのかの本質的な焦点を絞って、どんな専門家に相談すればいいかを選定できます。（時間の短縮）

### ◆借入れ・銀行等融資関連

戦略やフレームワーク、過去のクライアントの事例から原因の抽出と対策時間があれば本質改善も、返済プランの考え方なども実はかなり得意です。（\*その道の専門・法律的なことは別）

#### ◆単一の業種の固有の問題

戦略やフレームワーク、過去のクライアントの事例から汎用性の高い話 → 固有の問題にも当てはめられることが多く業界を知らないことで実践的かつ効果的なアドバイスが可能。

僕と、この完全版コンサルティングですっとおつきあいすることで

## どんなことを体験してもらえるか

と列挙してみました。お金ができてできることは . . . . .

#### ■未体験なことをする

└ 飛行機はファーストクラスに乗る。スイート泊まるのも是非やってください。できればなんの記念日でも無い日に気張らずにさらっと泊まる。乗る。用事もなくファーストに乗る、とかどうですか？

〈2026年版〉7年前の比では無いくらい僕の経験値があるのは、ここを読んでいるあなたならご存じのはず。あなたが見たことの無い「こんな世界もある」をすごいコンサル時間にお話しし、あなたの夢や憧れの姿一幕に組み込んでいくことも。

#### ■持っているものをリプレース（買い換え）する。

└ 例：いい時計を買う、車を買換える。これはかなりセルフイメージがあがるのでしょ。僕もやってきたし、たいていの方がここを続けますね。どんどんmore-more！（笑）どこかまで行けば飽きますが、飽きたと感じることまでは欲望が続き、それを実現できない自分に問題がある？とか酸っぱいブドウにしてしまいます。そのためにも、一旦はやる。（金額の多寡、持ったモノの価値がどうのこうのそういうことではありません。）

#### ■飲む打つ買うで散財する

└ 銀座でシャンパン一杯開けて、一晩100万なんてことも可能、それが夢なら。

〈2026年版〉今もすごいメンバーと銀座の基地でご飯をたべることがありますし、僕抜きでみなさんと、〈西田語〉で会話できる旅行や飲み会、新年会をやっているそうです（伝聞）

#### ■事業欲で再投資する

└ 仕事が好き、その仕事を選択的にもっともっと働く、それが夢だっていいですよ。僕は1人型経営の、凡人の、ための成功法則を作る、拡げるが僕の夢、憧れなので、今も続けています。もちろん、あなただって「お金を稼ぐため」だけではない事業に進むことができますね。

## ■殖やす系にのめり込む

L 今流行りのビットコインとか、もちろん株をはじめとした本業以外の事業投資に興味をもつことも可能です。それもこれも、あなたの「夢」「なりたい自分」ならば選べます。今のあなただとできないかもしれない……。でも、それを選べます。

## ■親孝行・家族孝行する

これは事業家だけでなく、誰しもしたいことだし、お金が無くたってできることはたくさんあります。しかし、お金、時間、心の余裕があればできる「親孝行」はクオリティをあげる選択肢が持てます。できないからやらない、のではなくて、できる。その親孝行をしたいかやるかやりたいかは選べます。

こんなところですね。他にも

■ビジネスの超効率化と家族との関係の維持発展についても、ほとんどの**家庭人のお父さん起業家**よりも経験をもとにお話を聞く、悩みを吐露してもらいそれを黙って聞くことも。なかなか人に言えない「悩み」も相談できると思います。

■しかもイクメン（シングルファザー子育て）も約5年してきたので（笑）主婦、奥様、つまり、子供が中心で自分を中心に生きるなんてできない中で仕事を作ってきたので、なかなかこんな経験はいないと思います。つまり、家族で、夫婦での仕事の悩みも相談できると思いますよ。

〈2026年版〉（僕は離婚2回していますが、、、）ご家族、長く続いてられる方多いですね。続いているがゆえ、長く一緒に過ごしてきたから起きる「そんな悩み」を聞くこと本当に多いです。小さな小石ですが、仕事に影響しまくるので、大事です。

ちなみに僕は、2回の離婚とも両元妻と「すごい仲がいい！」ほどではありませんが、普通に仲いいし、長女とも長男、次男とも普通に仲いいです。そんなのもちょっとしたコミュニケーションの積み重ねかもしれません。

■本は万単位ではありませんが数千冊読んできていて、かなり多様なことへの理解もできると思いますので、どうぞ、こんなこと考えているなんてどうなんだろう？こんなこと人に言えないななんてことも。

〈2026年版〉すごいクライアントが「全員」口を揃えて言うのは、適切なタイミングでの「本の紹介」だ、と言います。教養があっても、ビジネスに成功するかどうかは分かりませんが、教養（の要素を少しでも）持ち合わせて、事業をする方が絶対に上手く行っています。（儲かりますは当たり前です。）

あなたが楽しめる夢を明確にして効果的な計画を立てて、正しい方法で進み続け、やり直し、リバウンドのきわめて少ない方法でああなたの夢に最短のルートをえらびだして、その毎日を一歩ずつ確認しながら、近づいていく。

〈2026年版〉2018年当時は、西田、仕事、やめるってよ、の即時でしたので、まだ、潜在意識、スピリチュアルに積極的に踏み込んでいませんでした。理由は最下部に書いてあります。7年間通底するのは、当たり前なのですが、潜在意識、スピリチュアル、量子うんぬんが今日という現実を作っているし、明日を作っていますが、それを理解して自分の人生に活用できるか？みなさんできるようになっていきます。そういう当たり前のことをずっと扱っている、ということです。

「ずっとやりたかったことをやりなりたかったものになる。ビジネスを作り直す、作り上げる」

ことで、あなたの「夢」「目標」が手に入る、それはこんな方への「すごいコンサル」です。

基本：

- ✓ 開業5年以上すでに顧客がいて、事業としては回転していること。
- ✓ ダイヤモンドマトリックスで、右上は隣の芝生が青く見える、そんな人
- ✓ 経営者、意志決定権者であること（NO.2は不可）
- ✓ 男女は問いません。
- ✓ 年齢も問いません
- ✓ 事業ジャンル、業種、業態も問いません。

とはいえ、西田語でいうところの「ピンク色のホワホワした夢」でまだ、お客さんもない人は残念ながらサポートできません。

### 〈2026年版〉お断りする人（お申込をお控えください）

起業家としてよちよちしている人をよりそって助けるサポートではないので

- ✓ （年数は経っていても）お客がいないのですが、どうしたらいいですか、という人は不可
- ✓ 女子のキラキラ起業（西田の独断と偏見です）は無し

また、

- ✓ 人数がいるのは不可
  - ↳ 結局事業サイズがあると人の変数が大きくて、ただの経営コンサルティングになる

[重要] 基本は

- ✓ 開業5年以上すでに顧客がいて、事業としては回転していること。
- ✓ ダイヤモンドマトリックスで、右上は隣の芝生が青く見える、そんな人

が、対象ですから、ギリギリなんだよなあ、という人はフォーム送信時に「過去数年の@」を書いてください。意気込みはいりません。意気込みのある人は大抵うまくいきません。

ぼくはミニマリストなので、僕から「わかりやすい成功者の私生活」の刺激とかは期待しないでください。そのかわり、あなたのもっとも大切なことへ近づくお手伝いはできると思います。

僕は人生、きわめてミニマリストです。旅行も昔から荷物の少なさにびっくりされます。いまでも、リュックに最低重量の7kgでOKです。昔のレターにも書きましたがいまだにかわりません。ジーンズは2本で、着るシャツは同じシャツを、2種類、それぞれ3、4枚です。最近は靴がちょっと増えてジョギング用に2足、街用に3足。革靴・スーツは冠婚葬祭用しかもっていません。

#### 〈2026年版〉

当時は、家も住所もあり、ジーンズもスーツも革靴もジョギングシューズも有りましたが、今、ありません。バックパックは19リットルです。2025年は6月現在日本に16日滞在ですが、それ以外の期間を海外で過ごしている間も、バックパックです。

なにがお伝えしたいかというと、

事業に成功して、仲間とリッチな遊びとか、エロい遊びとか、奥さんに言えない遊びとか、豪華な旅行とかしたいと思われても、僕はそういう方面に価値を感じないのであまり情報を持っていないし、そういうニンジンであなたを動かすこともできないってことです。

もちろんあなたがそういうニンジンで動くことは否定しないどころか大歓迎です。それがあなたの夢ならそういうビジネスモデルを作りましょう。（一緒には行かないけど）

#### 〈2026年版〉

僕は、この7年の間に、ご存じのように2年アメリカに留学したり、永住権をトータル3つ（申請含む）となり、那覇にアパートメントを持ち、最近ではベトナムにも、持つことにし、英語で本格的にビジネスを始めました。2018と全く違う人生を生きています。

あなたは「ずっとやりたかったことをやりなりたかったものになるためにビジネスを作り直す、作り上げ」ていますか？

さて、

## あなたの夢が天秤の右側に、左側に投資額

が乗っています。さて、それでは投資額のお話しです。毎度おなじみですがどんな価値があるかちょっと計算。

気心の知れたコンサルタントとかの相場で計算してみましょう。あまり大安売りのコンビニエンスな価格でもなく、これくらいは払うのがまあまあかな、のフィですね。

大規模のコンサルタントや売れっ子の超トップコンサルタントだと話が現実味がないですからね。

会計コンサルティング 5万円～8万円

マーケティングコンサルティング 30～万円（2026年は値崩れして、10万円も）

エグゼクティブコーチ 10～30万円（コーチはローンチサポート業界が価格を上げています）

IT等効率化のコンサル 5～10万円

PPCなどなんらかの広告に関する 10万円

仕事の業務改善 10万円

約100万円 . . . . . 年間1200万円ですね。

1人ビジネス型は人を雇いませんが、仮に1200万円の半分の600万円で常時雇用してもおそらく、マーケティングの人はマーケティング、業務はちょっと苦手。業務が得意な人は経営のことは今ひとつと”常に短し襷に長し”だと思います。600万払っても、つまり月額50万円払っても、です。

当時の会社・ダイヤモンドマトリックスでの個別コンサルティング契約は月額30万円ですが、今回は

\*楽しさ（夢や目標憧れの姿）への関与度合い

\*今の事業のこんがらがり具合

\*☆への距離難易度、欲しい、めざしたい売り上げ、利益、給料などからあなたのオーダーメイドのフィを算出させてもらいますが、スタート額は1000ドル/月額です。

### 〈2026年版〉追記

ZOOMでの相談では毎回言っていました、ここに書いていない重要なことがあります。

①1億円稼いでいる人の100,000円と1千万円の人100,000円は重みが違います。軽すぎてもだめ、動かないから、重すぎてもだめ続かないから。「適切な負荷」を決めることが最重要。だから今の@とやりたい@から適切な同じような重みのある金額を算出し「それでいきます」という金額をお支払いいただき、1年間変更しません。

②5-6月にプロスポーツ方式を取り入れています。過去1年の実績の振り返りと次の1年のコミットでチームと年俸を交渉しますね。数字以外も色々なことも振り返り、次の1年のコミットどうするか？で同じように決めて同意した金額でまた1年取り組みます。現状維持も減額のお願ひも、うなぎ登りも色々です。事業構造を変えるとき、売上、利益が減る、キャッシュが . . . なんてこともあります。そういうことにも付き合います。

「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。ビジネスを作り直す、作り上げる」ための「すごい（完全）コンサルティング」に見合った1人1人オーダーメイドの提案をさせていただきます。

## 最後にまとめと手前ミソかもしれませんが・・・

書けば書くほど、ほんとうに、手前味噌で自分褒めで大変恐縮ですが、あなたがなにかちょっと投資したり、コンサルを受けたり、講座に参加したり、そんなのを1年投資してる分をちょっと計算してみてください。（しましたか？）その上で、きっと手に入るのはその固有のジャンルのことだけの可能性が高いと思いますが、違いますか？

安くていいものはありませんが、高品質で品質に比して安いモノはあります。お金持ち、投資ができる人、稼げる人は「高品質で品質に比して安いモノ」を買います。結局長い目で見ると安いからです。それが賢い投資だと僕も思いますし、お勧めできる「考え方」です。

あとは、西田が高品質かどうか？それに対して安いかどうかは、あなたの目と耳で判断してみてください。一緒に歩む1年が楽しみです。それでは！

## 申込について

各自のフィはそれぞれですのでまずは、個別相談です。書いてきたとおり、1人1人完全オーダーメイドなので、誰でも、どんな人でも、はできませんよね？

お話しして、交通整理して、あなたに必要かどうか？投資するほどの夢か？そもそも夢が明確では無い場合がけっこうあります。そんなことの交通整理もします。まずはお話ししましょう。

申込の方法は以下のフォームから名前とメールアドレスを入れてくださいませ。

▼自分の事業にもあてはまるか交通整理を個別相談で希望はこちら  
(もちろん相談は無料 デポジットもありません。クロージングもありません)

→ <https://goo.gl/LQ388R>

西田光弘個人事務所 西田光弘

追伸：「すごいコンサルの日」は2日間に集約してしまっていて、いまでも続けてくれている方ばかりです。今回の募集は最大でも3名/社です。\*ヨーロッパや南アメリカなどの時差が大きいところに行くと深夜始まりでなかなかヘビーで枠を増やすに至らず申し訳ありません。

〈2026年版〉書き下ろし追記です。

AIも投資先の一つですが、AIを便利に使い倒すということにすぎなければあれば99%の人が奴隷への入り口です。「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったものになる。ビジネスを作り直す、作り上げる」方向性がわからないで、AIを使ったって、絶対に「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったもの」にはなりません。

「ずっとやりたかったことをやり、なりたかったもの」がわかったら、そうでないものをどうAIを使うのか、置き換えていくのか？そして、速めるのか？です。

〈2026年版〉追記

## [最重要]なぜ？すごいコンサルをやっているのか？ 7年やっても続けるのか？

あれから7年も経っていても、僕はリストをたいして刷新していないので読んでいる方は7年も経っている方ばかり。最も重要なことです。

すごいコンサルは、あなたのためのコンサルティングではないのです (笑) え？ は？ 何？

このすごいコンサルは僕のために始めたんです。

僕は子供の頃から尻揚げで使ってこんがらがってしまった尻糸や、妻のネックレスの鎖状の部分がこんがらがってるあれらをキレイに直すのが大好き、今もです。また、いつもメガネやディスプレイや窓や机の上を磨いていまして、磨くのが大好きなんです。

人生・ビジネスのあらゆるシーンで自分のこんがらがりや自分を自分ではまず解けないでしょう？でも、じつは経営コンサルティングって、実はあまりこんがらがっていないんですよ？たいしたことないんです。

なぜか？

経営戦略のメンターの「自己実現を経営に持ち込むな」です。

それに忠実でさえあれば、「人」という大きな変数も扱わない1人型では「こうすればああなる」んです。うまくいくんです。それを体系化したのが「西田式経営メソッド」です。宗教、スピリチュアル、自己啓発、自己実現が大好きな僕にとって、経営戦略コンサルティングをやっている間は忠実にそれらを横に置いてきました。解法ができあがる前は、すべてこんがらがって見えていたからそれでも楽しかったのです。

2016年にコンサルメソッドができあがってアルケミーで再現性を確かめて「つまらなくなった」だから会社経営をやめました。だってこんがらがっていないか、僕でなくても解けるメソッドを作り上げたのですから。

経営を良くしたいというだけの方のコンサルは「ただの」経営戦略コンサルティングに過ぎませんが、右上を超えて、芝生が青く見え始めて、ちょっと慢心し始めて、このあとどうしていこうなんてあなたにこそ自己実現が必要なのです。

自己実現していきましょう。だから「すごい」を始めました。あなたという「自己実現」とお付き合いするのが僕の至福なのです。そのこんがらがっているものを解いているのが楽しい。

卒業について

なぜ、卒業していくのか？卒業する方はもうこんがらがってなくて、スパイラルに階層をあがった高いレベルで、経営戦略にしたがって「こうすればああなる」をひたすら高いレベル、次のレベルでやればいいのです。＊一般的には、そこから高収益になって一緒にコンサルタントも儲けさせていただくのですが、ね、、、、僕がつまらなくなるのです。なので卒業です。

曇ったメガネとはビジョンがみえていないこと

多くの方が、自分の未来を見通すはずのメガネを曇ったまま掛けていて、いまだかつてクリアなところを見たことが無いので、「こんなものだ」と、だから、磨くことすらしていません。それを一緒に磨いてくと、スーパークリアで「なんてよく見えるんだ〜！」となります。そうなれば、自分で磨けますし、もう、曇らせることは無いでしょう。なので卒業です。

▼自分の事業にもあてはまるか交通整理を個別相談で希望はこちら  
(もちろん相談は無料 デポジットもありません。クロージングもありません)

→ <https://goo.gl/LQ388R>

左でもがいている人は、経営メソッドで努力してからになりますので  
エスコートコンサルティングの門を叩いてください。

\*じゃあ、999万はだめなの？928万は？　そういう数字の問題ではないので、

[重要] 基本は

- ✓ 開業5年以上すでに顧客がいて、事業としては回転していること。
- ✓ ダイヤモンドマトリックスで、右上は隣の芝生が青く見える、そんな人が、対象ですから、ギリギリなんだよなあ、という人は  
フォーム送信時に「過去数年の@」を書いてください。  
意気込みはいりません。意気込みの強い人は大抵うまくいかないものです。