

人が**集まる** 世界観 の 作り方

！たった！ これは本当の話です。

5つの条件を満たすだけで、

「あなたにお願いします」と

選ばれる！

人の心を動かすアイデア仕掛人

高橋 芳文

ビジネスがうまくいっていない、そんな不安を抱えていませんか。
「あなたにお願いしたい」と選ばれるための“独自の世界観”と“専門スキル”を使って、60万円以上の商品・サービスをつくれれば今よりも、もっとビジネスが楽しくなるはず！



初めまして、人の心を動かすアイデア仕掛人
高橋芳文（たかはし よしふみ）です。

僕がこの「人が集まる世界観の作り方」を通じて、ビジネスで生み出したいのは「喜び」です！

あなたも、人に喜びを与え、喜ばれる人になって欲しい！
こういう世の中だからこそ、その輪を世の中に広げたい！
「ありがとう」と「笑顔」のプラスの連鎖を生み出すことが僕のミッションです！

その最良の連鎖を生むために、選ばれる人になるための独自の世界観を構築して、あなたの売上を上げる必要があるのです。

僕は、あなたのこれからの未来が楽しみです！

いやいや、そんなこと言っても、今の私の状況は芳しくないんです・・・。

だって

- 一念発起して起業したのに売上が伸びない
- 達成したい年商額があるのに、なかなか突破できない
- 突き抜けたいのになの負のループから抜け出せない
- 良い商品・サービスなのに売れない
- 何度も、プレスリリースしたがテレビや雑誌の取材は実現しない
- 集客・営業・販売に苦戦している
- やりたくて始めたビジネスなのに、うまくいかないことばかり
- 自分の売り出し方に迷っている
- 売れるコンセプトの作り方がわからない

といった問題を抱えているのに

そんな簡単に、困窮した蟻地獄のようなこの状況から脱却するのは難しいんじゃないの。

もしかしたら、そんなことを考えているかもしれませんね。

でも、大丈夫です！！

僕は、あなたが選ばれる人になる最良の方法を知っています！



そして「人が集まる世界観の作り方」は、法人・個人事業主や業種などに関係なく、専門スキルを活かしたビジネスに取り組むあなたの人生を好転させ、大逆転させる力強いアイテムになることをお約束します。

なぜ、そんな大胆なことが言えるのか！

僕が生み出したメソッドを使えば、
価格競争に巻き込まれることも
営業や売り込みをすることなく
あなた（貴社）にお願いしたい！！
と、お客様から言われる環境を実現することができるからです。



では、どうやってそんな夢のような状態を手に入れるのか？

気になりますよね。

これから、順を追ってご紹介いたしますので
もがいている状態から脱出し、望む状態を手にするのをイメージしながら
読み進めてみてください。
そうすることで、さらに良い結果へと近づくことができます。

ページの最後では、**成功を願うあなたのための素晴らしいオファー**をご用意しています。
ぜひ、期待とワクワク感を持って読み進めてください。

高橋芳文ってどんな人？

こんな偉そうなこと言う僕のことを「お前は、何者なんだ？」と思う方もいますよね。
申し遅れました僕は、創業50年・累計売上50億円超の零細企業、看板制作などを手がける興和サイン株式会社の2代目社長であり、人の心を動かすアイデア仕掛人 高橋芳文と申します。

周囲の人は、僕のことを「ユニークだ！個性的ですね」、「モノの見方・視点・考え方が普通と違っておもしろい！」と言います。それが極まって“ヘン人”もしくは“変わり者”とも呼ばれたりします(笑)

近年、この個性的な世界観を持つ僕に対して、興味を持ったテレビ局から出演依頼をいただき現在も雑誌の取材やラジオ出演、行政の講演会など多数の依頼をいただいています。

<出演したテレビ番組の一例>

- 『マツコの知らない世界』（TBS）
- 『23時の密着テレビ レベチな人、見つけた』（テレビ東京）
- 『所さん！大変ですよ』（NHK）

その他、フジテレビ、日本テレビなど多数の番組に出演



巨大看板ハンターとして、『マツコの知らない世界』に出演

また『儲かるお店の「すごい！」見せ方』（PHP ビジネス新書）など3冊の書籍を商業出版しています。



看板の仕事は100業種以上の業種を手がけてきました。

○『アイラブ歌舞伎町』の巨大看板

（公益社団法人東京屋外広告協会会長賞の受賞。DSA 日本空間デザイン賞 2015 の D 部門ショーウィンドウ&ヴィジュアルデザイン空間の分野で、入賞・入選）

○人気ユーチューバー水溜りボンドのエレベータートリック 3Dアート（再生 600 万回超）

○福山市ニチマン本社のスピンブルームーブの巨大スニーカーオブジェ

○JAXA（宇宙航空研究開発機構）

○店の魅力をジョークで発信する商店街まちおこし

など

そして、40歳で法政大学大学院政策創造研究科修士課程に入学

坂本光司教授、増淵敏之教授のもとで「中小企業経営の研究」「看板の研究」を深め、

50歳で同大学院博士後期課程を満期退学。

看板に関する研究成果の学会発表や研究論文もいくつか執筆しています。

もしかしたら、この文章を読んでいる方の中で、僕の書籍や僕が出演したテレビ番組を見てくださった方がいるかもしれませんね。

仕事柄もありこれまで、お客様の心を掴む看板として多くのキャッチコピーや文章を生み出してきました。近年は、これまで以上に“言葉の持つ力”に魅了され、僕が尊敬してやまないセールスコピーライター・大橋一慶氏から学べる貴重な機会を得ることができました。日本には名だたるセールスコピーライターがいらっしゃいますが、僕はその中でも大橋氏はピカイチだと確信しています。そして、その大橋氏にセールスコピーライターの指導者としての資格を拝任するに至りました。しかも、恐れ多いことに大橋氏から推薦いただけるというとても有り難い状況になっています。僕は、習得したこの能力を余すことなく、お客様のため、社会のため、僕と関わってくださるみなさんのために使う！と決めています。

何度も会社を潰しかけた苦い経験

こうしてみると華々しい印象を持つかもしれませんが、怖いもの知らずの看板屋のように感じられるかもしれませんが・・・実は僕、慎重派で怖がりな小心者なんです。

この仕事を始めた頃は、看板屋の仕事に対する特段の感情は何もなく、どちらかと言えば好きではありませんでした。やる気になり始めたのは、先代から会社を引き継ぐ頃だったと思います。

今では、他社では作れない特長のある看板を作ってくれる！と、日本全国からご依頼をいただき、そのおかげでテレビ出演の依頼も来るようになりましたが昔は、どこにでもあるような普通の看板を作っていたため、**他社と比べられ安く買い叩かれていました。**

加えて僕の実力不足もあって、**何度も何度も倒産の危機に見舞われ会社を潰しかけました。**

その度にアルバイトをしてなんとか食いつないでいたんです。



その当時は、まさに**僕が会社の癌**だったと思います。

当時は100%下請けでしたので、どんなに大きな仕事をしていても依頼先との守秘義務によって、当社が制作したことは一切口外できず、実績があるのにその実績が語れない、評価されない、そんな状況でした。

このままでは、やっていけない、どうにかしないと。

そう考え、実績を実績として語れない下請けから脱却し、お客様と直接やり取りをする元請けにポジションチェンジすることを決意！

看板作りのための機械装置が増えれば増えるほど下請化する、という自分の感覚があったのでリース期限が切れた機械装置からどんどん返却していきました。

そのため周りからは、あの会社は倒産するんじゃないかとか、看板屋が機械装置を持たずにどうやって業務をこなすんだ、といった酷評や意見がたくさんありました。

機械装置の返却と同時に、これまで自信がなくて「**こんな提案をしたら、なんて思われるだろう。怒られるのではないか**」と自分の中で萎縮して手が出せなかった“遊び心のある看板”を思い切って手がけることにしました。



看板は、商売の大切な顔です。

お客様の話を聞き、「強み」や「らしさ」を独自の世界観として表現し、お客様の商売のお手伝いをする！

売れないものを売れるように、伝わらないものを伝えるものに見事、下請から元請けにポジションチェンジでき、**価格競争に巻き込まれない立ち位置を確立**することができました。

そして、各メディアからの出演依頼や取材依頼をいただくまでになったのです。とはいえ僕の中では、看板を作るプロセスを通じて提供できている自分の能力は、半分くらいだと感じています。

自分の能力やポテンシャルの使い道は、どこにあるのか。

どうすれば自分の能力を最大限に発揮し人の役に立てるのか。

そればかりを考えていました。

僕と関わった人、僕とビジネスをした人に成功してほしい！

人に喜んでもらいたい！

僕は自分の能力を最大限に発揮して人の役に立ちたい！

その人を最大限に成功させてあげたい！



そんな衝動がますます強くなり、主人公がひとつひとつ課題をクリアして、パワーアップしていくゲームのようなワクワク感、刺激、達成感が感じられる取組として「人が集まる世界観の作り方」を発表し仕事にするに至りました。

社会情勢が大きく変化しつつある今だからこそ、対策と準備が必要！

会社の経営者や自営業の方をみると、コロナの影響をモロに受けて低迷している会社もあれば、逆に恩恵を受けて伸びている会社もあり、経営がうまくいっている会社とそうでない会社の二極化が進んでいます。

業務においても法人、個人事業主を問わず、オフラインからオンライン化が進み、ニューノーマルという言葉も聞かれるようになりました。

このような動きをみても、これまでの働き方や常識が通用しなくなってきています。

2021年秋に、サントリーホールディングスのような大手企業が“45歳定年制を提唱”し物議を醸し出していました。また、JR品川駅のモニターに出した「今日の仕事は楽しみですか。」の広告がSNS上などを中心に批判が高まり、1日で掲載が終了。この一件をみても、多くの人は仕事に対してネガティブな感情を持っていることがわかります。

こういった社会情勢をみていると、終身雇用性が崩壊し始めていることで安心して働ける環境ではなくなってきていると同時に、仕事を楽しいと思えない人、仕方なく働いている人の多さが伺えます。

逆に言えばこれからの時代は、人の役に立つことで人に喜ばれ、人から選ばれ、仕事が楽しいと思えるように“自分の力で稼ぐための仕組みづくりと準備が必要だ”ということです。



今は、まさに時代の分岐点にあります！！

これからの人生を考えた時、あなたは今どんな行動を起こしますか。

下請けをやめるために自ら1億円以上の売上を手放す

下請けから元請けに価値転換した当時、
僕が手放したモノの中に“1億円以上の売上”がありました。

それは、先代から受け継いだ鉄道会社が行っている駅構内の看板業務の下請けでした。駅の看板は毎月、変わったりするので定期的に仕事依頼があり売上も安定していました。

でも、僕はその1億円以上の売上を自ら進んで手放したのです。

普通に考えると、1億円以上の売上を手放すなんてあり得ない！！
おかしいんじゃないか！
何を考えているんだ！ってなりますよね。



でも、僕は躊躇なくそれを手放したんです。

なぜ、1億円の売上を手放したのか？と聞かれたら

「下請け業務は、取引先に振り回されることが多く、無茶振りされても断れないのが慣例でした。労働環境を考えても今後、その状態を継続するのは無理があったし、当社にとって明るい未来は見えなかったから、やめた」と答えます。

その行動の原動力になったものは何か？と聞かれたら

「自分が楽しいと思える仕事がしたい！と心底、思ったから」と答えます。

売上や利益という金額を追いかけていたある時、精神的な疲労と空虚感にさいなまれ日々の生活さえも味気なく感じている、そんな自分に気づいたのです。

お金を求めてビジネスをするより、自分の満足度を高めて仕事をする方が楽しいに決まっている！

そこで、自分の世界観を前面に出してビジネスに取り組むことにしました。

そしたら、あれよ、あれよという間に、お客様をはじめ各メディアから選ばれるようになりテレビ出演の依頼や雑誌掲載、ラジオ、講演会などが舞い込むようになりました。それも、自分で売り込んだわけではなく向こうから、僕を見つけて選んでくれるのです。

この状況を聞いて、みなさんはどう感じましたか。

自分もメディアやお客様から選ばれる人になりたい！

それが本当に実現できたら、どんなに楽しいだろう！と思いませんかでしたか。

僕は、このメソッドを活用すれば、誰でも、

その人が望む結果を、僕と同じように“具現化することができる”と考えています。

しかも、その分野で相手から「あなたにお願いします！」と選ばれる

“あなた独自の世界観”を手に入れることができるのです。

世界観構築ならではの秘技！営業マンがいなのに月平均 70 件の問合せ！

僕の会社には、営業マンは1人もいません。ゼロです。

ですが、このコロナ禍の中でも新規の問合せは毎月 60~80 件あります。ちなみに、コロナの前は毎月 100 件はありました。

ネット広告の力もありますが、僕自身が会社の「カンバン」になったことで、相手が見つけてくれて、選んでくれる環境ができました。



そのおかげで、提案営業や売り込みをすることなく毎月 60~80 件の問合せが来るのです。この新規の問合せに加え、リピーターのお客様や口コミ・紹介、定期的な依頼もあります。

こんなことを言うに「それは、高橋さんだから出来たんですよ」と言われたりしますが、冒頭の僕の自己紹介をよく思い出してください、僕は何度も会社を潰しかけた男ですよ。

そんな僕が大逆転できたんですから、誰にでも出来るのは間違いないんです！！

ただ、誰にでも出来ますが、その方法や順番、どのようにやっていくのかを

分かっていないと出来ないのは事実です。

僕は、やってはいけないこと、やると良いことが分かっているし、しっかり伝えられるんです。

そこをサポートして、**その人に結果を出してもらって、喜んでもらうのが今の僕のミッションです！**

「あなた（貴社）にお願いするつもり」という状態で、お客様からお問合せがくると嬉しいですよ。僕はその方法を知っています！

その方法を「人が集まる世界観の作り方」に盛り込んでいます！

これを実践することで、これまでお伝えしたような結果を、あなたも手にすることができるのです。

 **60 万円以上の商品が売れる！ 選ばれるための「人が集まる世界観の作り方」とは！**

僕の実体験から構築したこのメソッドとあなたの専門スキルの相乗効果で、あなたらしさを表現する独自の世界観が生まれます。

自分の世界観ができると、ライバルの追随を許さない独壇場ができ、価格競争から解放されます。同じ業界であっても、あなたの世界観が表現できるようになると勝てる確率が上がるのです。また、お客様はもちろんテレビ局などのメディアからも選ばれる存在にもなれるのです。

では、どうやって独自の世界観を構築していくのか！

「人が集まる世界観の作り方」は、3 つの要素から構成され

「世界観の構築」には 5 つの条件があります。

「人が集まる世界観の作り方」3 つの要素

【1】自分を整える

自分の心の声にふれ、魂の意図に気づく

【2】売り出し方を設計する

あなたの世界観を構築する < 5 つの条件 >

1. キャラクター設定
2. 強み
3. 社会への存在意義
4. 制限
5. 信用と信頼に値する実績

【3】集客の仕組みを構築する

広告と IT ツールの活用、セミナー集客の仕掛け

【1】自分を整える

何かを構築しようとする、壊さないといけないものが出てきます。それが「囚われ」です。ここでは、あなたが何に囚われているのかを心の声にふれながら探っていきます。そのためのワークとして、思考ではなくあなたの中の感情を文章にして書き出していきます。
※囚われの度合いは個人差があるため、その方の状況に応じて内容を調節します。

世界観の構築に最も重要な

あなた“らしさ”を輝かせるには「囚われ」から解放される必要があります。

「囚われ」から解放されると、うまくいかない負のループから抜け出すことができるのですが、多くの方は、自分が何に囚われているのか分かっていません。

なぜ自分がそういう行動をしてしまうのか、分かっているようで案外、分かっていないのです。

「囚われ」の一例

- ・ たくさんの人に称賛されたい
- ・ 仕事とは、こういうものだ
- ・ お金をもらっている、嫌なお客様の仕事もこなさないといけない
- ・ 本当は、○○をやめたいけど○○のことを考えるとできない
- ・ 家族のこと、生活のことがあるので我慢は必要だ
- ・ 喜ばれるから、つい安い値段にしてしまう
- ・ ○○しないと認めてもらえないから、仕方なく○○をしている
- ・ ○○が、すべてだ！

など



これらは自分が、こうだと思い込んでいたり、人生経験の中で刷り込まれたものや当たり前のように思っていることがほとんどで、それに囚われていることに自分では気づいていないのです。

囚われから解放されるには、思考（頭で考えること）をやめて、自分の感情（喜怒哀楽）を大切に扱うことが大切です。

囚われは、他人に指摘されても手放せない人がほとんどです。

それは、人に気付かせてもらうものではなく、自分で気付かなければ意味がないからです。

自分の心の声を聞いて、自分が何に囚われているのかに気づくと

はじめから無かったかのように、それが気にならなくなり解放されるのです。

売れないのには、売れない理由がある！

- ・ 商品・サービスは良いはずなのに思うように売れない
- ・ あと一押しなのに、ずっと同じ状態で燻っている

- ・ どうすればいいのかわからない
- ・ このままでは、ギリ貧状態になる

鳴かず飛ばずで、売れないのには、売れない理由があります。売れない理由がわかれば、リセットは簡単です。



一見、難しそうにみえるかもしれませんが「人が集まる世界観の作り方」のプロセスで考えていくと、比較的スムーズにリセットが出来るようになるのです。

もともと世界観の構築ができている人は、うまくいっている人が多いのに対し世界観の構築ができていない人は、うまくいっていない人が多いのです。

ニッチもサッチもいかない状態になる前に、打開策を探り先手を打つことが大事です！

今すぐ何かしないといけない、といったことがなくても、社会の変化にのまれず波に乗るためには、来るべき未来に備えて、今からしっかり準備しておくことが重要です。

あなたは、自分の力で稼ぐ準備ができていますか？

あなたは、波に乗って売上を伸ばす方法や仕組みを持っていますか？または、知っていますか？

僕は、約 30 年の看板製作・想いを形にする仕事を通じて、数千社の経営者の相談を受けてきました。その会社・その人のどこが滞っていて、どこを解決すれば、その会社もしくはあなたの世界観が輝き出すのかを導き出すことができます。

これまでは、店舗や会社の「看板」作りをしてきましたがこれからは、人を輝かせる「カンバン」作りにも尽力したい！

その思いそのままに今まで培った経験とノウハウから、法人・個人事業主や業種などを問わず、誰に対しても通用する方法や仕組みを「人が集まる世界観の作り方」として、みなさんの活躍に役立てたい！その人の心からの笑顔が見たいのです！

【2】 売り出し方を設計する

あなたの世界観を構築する<5つの条件>

1. キャラクター設定
2. 強み
3. 社会への存在意義
4. 制限
5. 信用と信頼に値する実績



<5つの条件の考え方>

1. キャラクター設定

この設定は、世界観構築において最も重要な部分です。

この部分が欠けてしまうと、うまくいきません。

キャラクター設定とは、あなたらしさを表現するものでもあり、らしさは、ファンを生み出します！

キャラクター設定というと、自分とは違う何かを演じるという印象を持つかもしれませんが、そのやり方では自分の気持ちや精神性に負荷がかかり、うまくいきません。



そのため、あなたとの自然な会話の中でキャラクター設定の基となる“らしさ”の輪郭をはっきりさせていきます！“らしさ”は、自分の姿は鏡を通さないと分からないのと同じように、他人から教えてもらわないと自分では分からない内容です。

2. 強み

「人が集まる世界観の作り方」で定義するビジネスにおける強みとは、下記の中で最低2つ、できれば3つ以上あるものを言います。

- ・好きなこと
- ・苦もなく楽にできること
- ・毎日できること
- ・頼まれなくてもやりたくなること
- ・本気になれること



ビジネスにおける強みとは、その人のウリやセールスポイント、専門知識などはそれ単体では強みにはならず、他者との関係性に絡んでくるものであり、人への役立ち度合いによって決まるものだと考えています。あなたが持っている能力が、どれだけ人のために活かせるかが強みになるのです。

3. 社会への存在意義

他者を食べ物にするような一人勝ちではなく、周囲に与える影響も考慮しなくてははいけません。それは、あなた（貴社）が存在する意義はどこにあるのか！ということにもつながります。自分だけが儲かれば周囲はどうでも良いのではなく、共に発展していけるかどうか、地域・社会に貢献できるかどうかです。また、自社・自分の欲が社会に害を与えるようなことはしないこと、良好な経済活動を維持し続けるためには地域（社会）、人、ビジネスにおいて三方良しであることが大切です。



4. 制限

やりたくないこと、やらないこと、したくないこと、やってはいけないこと、を決める。

儲かるならなんでもやるとか節操のないことはしない、など頼まれてもやらないこと、自分の強みから外れることはやらない、など一貫性を担保することが重要です。

5. 信用と信頼に値する実績

信用は、過去の実績や経験などの蓄積によって成り立ち、
信頼は、未来への期待によって成り立つ、と考えています。

ビジネスにおける信用と信頼は、仕事の「量・件数」と「質」の両方、もしくはどちらか一方をうまく表現することが大切です！例えば「量・件数」でいうと、どんな仕事をどれだけ手掛けたのか、数字で表せますよね。また「質」では、〇〇で有名な〇〇の仕事をしました！とか、テレビに出演した、商業出版をした、といった内容です。

メディアに関する実績がなくても、その他の実績があれば大丈夫です。

もし、あなたがメディアに取り上げてもらいたいと考えているなら、僕が実践したテレビなど各種メディアに見つけてもらう方法をレクチャーいたします。

その方法を使えば、プレスリリースなどで、メディアに売り込まなくても、向こうから見つけてもらって、選ばれるようになります！



[3] 集客の仕組みを構築する

自分・自社の世界観と専門スキルの掛け合わせでコンテンツができれば、次はどうやって認知拡大し集客・販売につなげるかが課題になります。世間では、コンテンツ作りだけだったり、集客・販売の方法だけを伝えていることが多いのですが「人が集まる世界観の作り方」では、ゼロ円で集客する方法をはじめ、広告とITツールを活用した販売方法やセミナー集客の仕掛けなど、売上を上げるための方法もお伝えしています。



自分を「カンバン」にして輝かせる !! 心理学の要素

冒頭に紹介した僕のプロフィールや実績をみてもらうとわかるように、僕は看板に関わる研究や調査なども行ってきました。その中で、より良いモノづくりのために人間の心理がどのように作用するのかにも興味を持ち、ルドルフ・シュタイナー、ミハイ・チクセントミハイ、ケン・ウィルバー、カール・グスタフ・ユングなどの心理学についても色々調べようになりました。

僕が『人が集まる世界観の作り方』の中で行うセッションでは、僕の実体験をもとにしたノウハウはもちろん、こういった心理学などの要素も盛り込んでいます。

一例として紹介すると、ご存知の方もいらっしゃるかと思いますが、自己開発に有効とされる心理学モデルに、心理学者のジョセフ・ルフト氏とハリントン・インガム氏によって考案された「ジョハリの窓」があります。

これは、自己と他者から見た自己の領域を4つの窓として表すもので、対人関係の進展や自己理解に利用され、ビジネスにおいての能力開発にも効果を発揮するとされています。

この4つの窓のうち

「盲点の窓」他人は知っているが自分は知らない

「未知の窓」他人も自分も知らない

というものがああります。

自分では気づいていない、

あなた自身の隠れたポテンシャルを探り

ビジネスに活かすという内容も僕のセッションに盛り込んでいます。

ジョハリの窓はほんの一例ですが、自分では気づきにくい自分（自社）の強みやアピールポイントなど、心理学的に様々な視点から魅力を引き出しあなたらしい世界観を構築していきます。あなたや自社の経験と専門スキルによって作り出されるオリジナルコンテンツは、あなたの未来のお客様に喜びを与えるようになるのです。

「人が集まる世界観の作り方」 オンライン説明会 & 相談会（無料）

自分（自社）に独自の世界観の作れるのだろうか？
今の状態は、こんな感じだけど大丈夫かな？
私でもお客様から選ばれるようになれる？
世界観を構築できたら、本当に今よりも売上が上がるの？

といった方をはじめ
いきなり申込むのはちょっと・・・、
もう少し「人が集まる世界観の作り方」の詳細を聞きたい、という方もいらっしゃるかもしれません。

そこで、みなさんにもっとわかりやすくお伝えするため、
オンライン説明会 & 相談会を設けることにしました。

ちなみに、当然のことですがオンライン説明会 & 相談会に申し込んだからと言って、
受講する義務はありません。また、こちらから営業することはありません。

達成したい目標がある方

お客様に喜んでもらいながら収入をアップさせたい方

楽しくビジネスをしたい方

どうすればいいのかわからず立ちずくんでいる方などもぜひ、僕を尋ねてください。

先の記述で「社会への存在意義」についてお伝えしましたが、
僕のこのメソッドで一人でも多くの方に、成功してもらうこと、喜んでもらうこと、感動を味わって
もらうことは、僕にとっての喜びであり、感動であり、貢献でもあるのです。

あなたにも、人に感動を与え、喜ばれる人になって欲しい！
こういう世の中だからこそ、
「ありがとう」と「笑顔」の連鎖と
その喜びと感動の輪を世の中に広げたい！

そのプラスの連鎖を広げるために、まずはあなたに
あなたが求める結果を手にしてもらう必要があるのです。

選ばれる人になるための世界観構築が
あなたのブレイクスルーのきっかけになると嬉しいです。
みなさんとオンラインでお会いできるのを楽しみにしています！
※所要時間は、1時間を予定しています。
※毎月5名様限定にて受付しています。



▼「人が集まる世界観の作り方」

オンライン説明会 & 相談会（無料）のお申し込みはこちら！

https://timerex.net/s/ytaka0502_5ff5/ee583d01

