

# 酒井とし夫の 創業塾カリキュラム



## ■創業塾カリキュラム概要

創業塾カリキュラムとして下記のとおり自分の強みや能力の発掘、経営戦略と戦術、マーケティング、SNS活用、AI活用、メンタリティまでを体系的、総合的に網羅した内容で指導します。

| 回   | テーマと概要  |
|-----|---|
| 1回め | <b>自分の棚卸</b><br>客観的な自分の強み、能力、才能の発掘を行い、バリュープロポジション(自社・自店の差別化要因)を探します。                                |
| 2回め | <b>経営戦略</b><br>小さな会社やお店の経営戦略として効果的なランチェスター弱者の経営戦略の基本を学び、商品戦略、顧客戦略、営業戦略、フォロー戦略を策定します。                |
| 3回め | <b>経営戦術</b><br>マーケティングの基本を学び、自社や自店の営業、販促、広告での応用法を考えて頂きます。   |
| 4回め | <b>SNSとAI</b><br>YouTube、インスタグラム、ツイッター、ブログ、フェイスブック、TikTok のビジネスと商売での活用法を学びます。また ChatGPT の活用法も習得します。 |
| 5回め | <b>メンタリティ</b><br>現時点での事業概要と計画を発表し、その後、心理学とコーチングを応用して目標実現に向けての決意を固め、行動に向かうためのワークショップを行います。           |

※回数が増減も対応可能です。

※開催時期や1回あたりの時間は相談のうえ決定します。

※ビジネスコミュニケーションスキルやプレゼンテーションスキル、営業スキル、スピーチ話法等をカリキュラムに組み入れることも可能です。

※料金は回数、時間、内容によって異なりますのでお問合せください。



# ■創業塾カリキュラム詳細

## 1回め／自分の棚卸

客観的な視点から見た自分の強みや能力、才能がわかれば自分に合った仕事、ビジネス、起業する市場を見つけやすくなり、商売やビジネスは成功軌道に乗ります。

講師・酒井とし夫が指導する創業塾では 29 の質問に答えながら自分の強み、能力、才能、そして意欲の素、モチベーションの源泉を理解します。この 29 の質問は都内の有名大学の公開講座やコーチング協会の指導でも使われているものです。

実際にこの質問を通して、自分のことを客観的に理解して、それを仕事や人生で活用している方々が多く存在します。

さらに人間には各自が持っている「意欲の素」「モチベーションの土台」「行動力の源」となる価値観が存在します。創業塾では心理学やコーチングのスキルを使って参加者の「意欲の素」「モチベーションの土台」「行動力の源」を明確にします。

これによって創業後に困難や課題に直面した場合でも意欲を持って問題解決に取り組むことができ、さらに仕事やビジネスへのモチベーションを生涯にわたって持続することが可能になります。

## 2回め／経営戦略

「戦術で戦略をひっくり返すことはできない」

この言葉は講師・酒井とし夫がランチェスター経営戦略の第一人者である竹田陽一氏から教えて頂いた言葉です。

どんなに営業テクニック、集客ノウハウ、マーケティング戦術、SNS 活用等を学んでも、経営の基本となる戦略部分がしっかりしていないと創業、起業は軌道に乗りません。



そのため酒井とし夫の創業塾では戦術とともに中小個人企業の経営バイブルとも言われる弱者の戦略論であるランチェスター経営戦略も指導しています。

今は 100 年に一度の激動期と呼ばれるほど変化の激しい時代。創業すると経営課題や解決しなくてはならない問題が毎日のように発生します。

周りの人たちは「あっちが良い、こっちが良い、いや向こうが良い」と様々なことを言いますが、そんな時に創業者自身に戦略的な判「断基準」がないとあっちへフラフラ、こっちへフラフラと経営方針がブレて、時間と資金と労力をムダに使うことになりがちです。

そしてその「判断基準」は一時的な流行や短期間のブームに沿ったものではなく、どんな時代にも当てはまり、実践的に応用できる普遍的なものが良いのは言うまでもありません。それがランチェスター経営戦略です。

そのランチェスター経営戦略の肝となる根幹部分を解説し、参加者各自が自分のビジネスや商売の経営戦略を構築します。

### 3回め／経営戦術

講師・酒井とし夫はどんな商品やサービスを扱っていても、どんな業界で働いていても商売やビジネスにはひとつの共通項があると考えています。

それは・・・お客様は『人』である、ということ。

そして人は『心』で好き嫌いを感じ、『心』で興味と無関心を決め、『心』で買うか買わないかの行動に至ります。

そのため起業家、経営者、商売人、ビジネスマンは人の『心』を理解し、営業や販促、交渉、接客、コミュニケーションへの応用の仕方を理解して身に付けると売り上げアップや集客増、あるいは顧客との良好な関係作りにつながりやすくなります。

心理学をベースにしたマーケティングスキルは「人」を相手に仕事を行っている限り、どんな業界や職種に属する人であっても、また中小企業であっても大企業であっても効果を発揮するものばかりです。

酒井とし夫は創業塾カリキュラム内でこのような経営やビジネスに役立つ心理マーケティングスキルを事例や応用例や実習を交えながら分かりやすく解説します。



### 4回め／SNSとAI

講師・酒井とし夫自身が下記のとおり長年にわたりオンラインツールや SNS を活用しています。

- ・メルマガ配信 16年めで読者数は2万人超え
- ・アメブロ投稿 13年めで読者数2.7千人超
- ・X(旧ツイッター)投稿 12年めでフォロワー2万人
- ・YouTube投稿 13年めで登録者数3千人超
- ・フェイスブックページ投稿 8年めでファン数は8千人超
- ・ワードプレスサイトはすべて自作
- ・LINE公式アカウント配信 6年めで登録者1千人超
- ・Instagram投稿 4年めでフォロワー2.8千人超
- ・TikTok投稿 2年めでアカウントを2つ運用
- ・その他 LinkedIn、note、VOOM 等も活用



そのため机上の空論ではなく、実際に自らが長年にわたって効果を上げている SNS の活用法を創業塾では指導を行います。

また、人、モノ、金といった経営資源が限られている創業者こそ、今の時代には AI の力を最大限に活用すべきです。今、話題の ChatGPT も AI の一種であり、こちらから命令や指示を与えると、ChatGPT は最善の回答や情報をあなたに提供してくれます。

この ChatGPT についても講師・酒井とし夫はいちはやく取り組み始め、毎日のように経営指導、コピーライティング、企画書作成、アイデア出し、資料作成に役立てています。もちろん企業研修やビジネス講演会でも ChatGPT をテーマに登壇を重ねています。

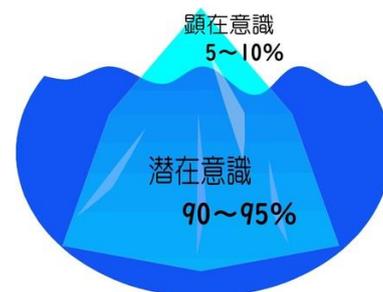
その ChatGPT のビジネスでの具体的な活用法も創業塾で指導します。

## 5回め／メンタリティ

創業すると多くの課題に直面して弱気になり、経営を続けられない起業家も少なからず存在します。そのカギを握るのが潜在意識です。

全世界で出版され累計 1 億部以上を突破しているベストセラー「思考は現実化する」(ナポレオン・ヒル著)でも紹介されているように人間には 2 つの意識があります。それは顕在意識と潜在意識です。

小さな顕在意識に比べて、大きな潜在意識の影響力は 2 万倍あると言われています。



「起業しよう」「資格を取ろう」「人前で堂々と話そう」「目標を実現しよう」「商売に身を入れよう」「自信を持とう」「やる気を出そう」と思っても多くの方はそれを実現できません。

その理由は潜在意識が「面倒くさい」「どうせできない」「無理だ」と 2 万倍の力で影響を与えているからです。逆に言えばちゃんと潜在意識領域にインプットできれば、ものごとは 2 万倍の力で自然に進むこととなります。

2 万倍の影響力を持つ潜在意識を動かすには意識ではなく脳の奥底で気づき、身体で納得して腑に落とす必要があります。

講師・酒井とし夫が指導する創業塾では NLP 心理学をベースにしたワークショップを通して参加者の潜在意識に影響を与えて、創業を成功に導くサポートを行います。

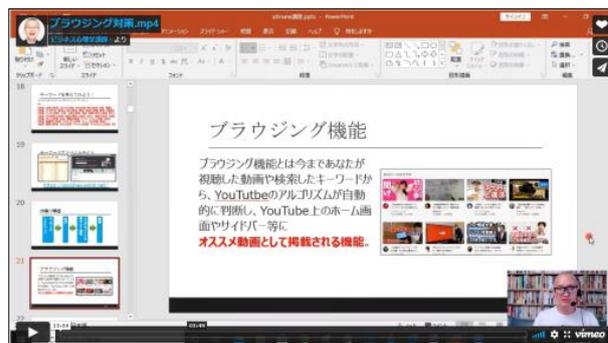
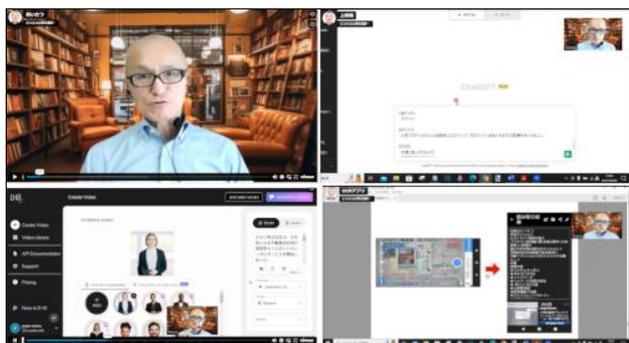


## ■創業塾参加者特典

講師・酒井とし夫の指導する創業塾に参加頂き、すべてのカリキュラムを履修した方には下記のセミナー動画のすべてを無料で公開します。

- 自分の強み、能力、才能がすぐにわかる質問について解説したセミナー動画(約 30 分)
- ランチェスター戦略と心理術を解説したセミナー動画(約 2 時間 40 分)
- SNS 集客の活用法を解説したセミナー動画(約 8 時間)
- ショート動画の活用法を解説したセミナー動画(約 2 時間)
- ChatGPT の基礎～実践までを解説したセミナー動画(約 2 時間 25 分)

※これらのセミナー動画は有料で一般販売しているものです。



## ■創業塾についてのお問合せ

お問い合わせは下記にお願いします。

電話&FAX 025-562-2715

携帯 090-1459-5739

メール [info@middleage.jp](mailto:info@middleage.jp) または [sakai@toshio.biz](mailto:sakai@toshio.biz)

〒949-0303

新潟県糸魚川市田海 2886-1 担当:酒井・池田

※24 時間 365 日年中無休

※創業塾カリキュラムについての内容、講師料等については時間、回数、制約条件などによって異なりますのでお問合せください。予算規定がある場合もご相談ください。

※講師派遣会社経由のご依頼の場合には時間、回数、講師料の対応が難しいので派遣会社を通さずに必ず直接弊社にご連絡・ご依頼ください。



**インボイス制度に対応済み**  
(適格請求書発行事業者登録済)

※弊社はインボイス発行事業者です。(ファーストアドバンテージ(有) / T7110002026521)

※交通費は電車移動の場合には JR 西日本・北陸線の新潟県糸魚川駅が起点となります。普通指定席往復の実費運賃の請求となります。飛行機移動の場合には糸魚川駅→羽田空港→現地という移動経路が主となります。原則として移動の手配は弊社で行い、講演後に実費を請求させていただきます。

※宿泊が必要となる場合はご手配(シングルルーム・禁煙)を頂くか、弊社で手配を行い、講演後に講演費用や交通費と合わせて請求させていただきます。

累計講演回数1,000本超

# 酒井とし夫 プロフィール

ビジネス心理学講師・酒井とし夫



累計講演回数1000回超プロ講師  
ランチェスター経営認定講師  
米国 NLP 心理学ビジネスマスター  
米国 NLP 心理学プラクティショナー  
全米 NLP プラクティショナー  
米国 NLP 心理学コーチ  
GCS コーチングコーチ  
コミュニケーション心理学 1 級  
コミュニケーション能力 1 級  
LAB プロ・プラクティショナー



## ▼略歴

1962年4月10日生まれ。新潟在住。立教大学社会学部卒業後、中堅広告代理店勤務。その後、広告制作会社を設立。以降、広告制作、モデル派遣、撮影ディレクション、アイデア商品販売、キャラクターグッズ販売、露天商、パソコン家庭教師派遣事業、パソコン教室、インターネット通販、コンサルティング事業等数々のビジネスを立ち上げる。

現在、北海道から九州まで日本全国の商工会議所、商工会、行政団体、上場企業、一般企業から累計1000回以上の講演依頼を受ける人気講師として活躍中。

メルマガ「商売心理学」は読者数2万人を超え、日本一のメルマガ配信スタンドまぐまぐで殿堂入りメルマガとして認定。フェイスブックのファン数は8,400人を超えて個人ページとしては日本トップクラス。

ランチェスター経営・竹田陽一氏認定講師であり、講演活動の師は日本一の人気講師にも選ばれた木越和夫氏。最先端心理学の米国 NLP 心理学協会認定ビジネスマスター資格、コーチ資格も有し、セールス、交渉、コミュニケーションに活かすビジネス心理学をもとにした講演・研修が好評。

## ▼マスコミ掲載履歴

雑誌「プレジデント」、フジテレビ「とくダネ!」、にいがた産業創造機構 NOCOPRESS、日本経済新聞、朝日新聞デジタル、商経アドバイス、エスカイヤクラブ月刊誌、新潟経済リサーチセンター「にいがたの現在・未来」、週刊トラベルジャーナル、FMIにいがた、OBSラジオ、島原新聞、新潟日報新聞 他多数



## ▼講演実績概要

累計講演回数1000回、講演講師歴15年。

パナソニック、富士通、ファンケル、山崎製パン、ENEOS、NEC、三井住友海上火災保険、東芝ソリューション、シャープ、キャタピラー・ジャパン、NTTユーザー協会、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、船井総研、関塾、西川リビング、仙台銀行、第四銀行、新潟県庁、横浜市経済局、税理士会、お米マイスター全国ネットワーク、全日本葬祭業協同組合連合会、財団法人にいがた産業創造機構、日本能率協会マネジメントセンター、日本製薬商事、佐渡地域振興局、自動車整備共同組合、全国すし研究会、理容生活衛生同業組合、新潟県長岡市商工部商業振興課、公益財団法人栃木県産業振興センター、宮崎市地域雇用創造協議会をはじめとする上場企業、一般企業、金融機関、行政機関で講演実績多数。また商工会議所、商工会、連合会、YEG、JC、JCI でも北海道から九州まで全国各都道府県で講演実績有り。

## ▼酒井とし夫の本



「売れる営業のルール」「小さくはじめる起業の教科書」「心理マーケティング 100 の法則」「人生が大きく変わる話し方 100 の法則」「予算ゼロでも効果がすぐ出る 売上げが3倍上がる！ 販促のコツ48」、「小さな会社が低予算ですぐにできる広告宣伝心理術」、「売れるキャッチコピーがスラスラ書ける本」他

## ▼お問合せ

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海 2886-1

TEL 025-562-2715 メール info@middleage.jp

LINE 公式アカウント ID: @toshio3



## ▼講演実績の一部

新潟県新潟商工会議所、新潟県加茂市商工会議所青年部、石川県商工会連合会、石川県商工会青年部連合会、石川県七尾鹿島広域商工会、石川県能登鹿北商工会、山形県鶴岡商工会議所、岩手県一関商工会議所、福島県大東町観光物産協議会、福島県商工会連合会、東京都神津島村商工会、茨城県常陸大宮市商工会、新潟県糸魚川ロータリークラブ、岩手県ジョブカフェ久慈、岩手県久慈地域雇用創造協議会、福井県小浜法人会、福井県小浜商工会議所、新潟県くびき野 NPO サポートセンター、新潟県広報協議会、埼玉県商工団体連合会、兵庫県南あわじ市商工会、長崎県対馬市商工会、長崎県福

江商工会議所、東京都商工会青年部連合会、和歌山県新宮商工会議所、社団法人新潟県農林公社、京都府京丹後市商工会、京都府向日市商工会、大阪府北大阪商工会議所、茨城県ひたちなか商工会議所、茨城県坂東市商工会、富山県高岡商工会議所女性会、石川県能美市商工会青年部、東京都福生青年会議所、新潟県小千谷商工会議所女性会、新潟県中条町商工会、新潟県知事政策局広報広聴課、山形県米沢市商工会議所、富山県朝日町商工会、埼玉県本庄民主商



工会、和歌山県有田川商工会、東京都武蔵野商工会議所、新潟県商工会連合会、石川県鶴来商工会、新潟県豊栄商工会、新潟県西商工会青年部・赤塚商工会青年部・黒崎商工会青年部・豊栄商工会青年部、宮崎県宮崎商工会議所、茨城県石岡商工会議所、新潟県吉田商工会、長野県飯島町商工会、大阪府岸和田市役所商工課、和歌山県海南商工会議所、福島県矢吹町商工会、宮崎県宮崎商工会議所、新潟県妙高高原商工会、北海道旭川地方道新青年会、和歌山県南紀くろしお商工会、埼玉県加須市商工会、富山県富山市北商工会水橋支部女性部、石川県白山商工会議所、長野県大町商工会議所、北海道音更町商工会建設工業部会、北海道帯広地方法人会音更地区会、埼玉県商工会青年部連合会、岡山県総社商工会議所、愛知県江南商工会議所、岐阜県瑞浪商工会議所、新潟県加茂商工会議所、新潟県佐渡地域振興局、和歌山県和歌山商工会議所、石川県羽咋市商工会、石川県志賀町商工会青年部、兵庫県猪名川町商工会、愛媛県松山商工会議所、栃木県下野市商工会、大分県日田商工会議所、愛知県田原市商工会、滋賀県彦根商工会議所、長崎県対馬市商工会、兵庫県姫路商工会議所、新潟県 村松商工会、滋賀県近江八幡商工会議所、福井県武生商工会議所、香川県小豆島町商工会、千葉県流山商工会議所、長野県伊那商工会議所、三重県松阪商工会議所青年部、石川県白山商工会議所、広島県呉商工会議所、青森県深浦町商工会、新潟県中魚沼郡市商工会青年部、新潟県新津商工会議所、山梨県昭和町商工会、長野県阿智村商工会、長野県根羽村商工会、長野県平谷村商工会、岐阜県中津川商工会議所、富山県富山市南商工会婦中支部センター、京都府商工会議所青年部連合会、三重県伊勢商工会議所、栃木県岩舟町商工会、埼玉県鳩ヶ谷商工会、富山県魚津商工会議所、京都府城陽商工会議所、富山県氷見商工会議所青年部、福島県いわき商工会議所、富山県立山舟橋商工会女性部、山口県小野田商工会議所青年部、富山県南砺市商工会井波事務所、京都府宇治商工会議所、日本商工会議所青年部研修委員会、スマイル車検新潟グループ、ワタナベメディアプロダクツ株式会社、中部飼料株式会社、富山フューチャー開発、加藤会計事務所、株式会社さくら総合サービス、日本米穀小売商業組合連合会、お米マイスター全国ネットワーク、北海道米穀小売商業組合、東京都米穀小売商業組合、新潟県米穀小売商業組合、富山ICTネット、富山県宅地建物取引業協会青年部、日本瘦身医学協会、インシグロ農材株式会社、眼鏡専門店ボランティアチェーンPrime21、熊日経営セミナー、株式会社鹿島ショッピングセンター、西川リビング株式会社、本田会計事務所、全日本葬祭業協同組合連合会、小千谷理容美容師組合、近畿連合清心会、株式会社船井総合研究所、財団法人にいがた産業創造機構、日本能率協会マネジメントセンター、株式会社ラポート十日町、社団法人新潟県建設業協会、新潟県理容生活衛生同業組合、東洋医療専門学校、十日町専門店会、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング、西川リビング福岡支社、日本製薬商事株式会社、佐渡地域振興局企画振興部、和歌山地区自動車整備共同組合、有限会社新興運輸、全国すし研究会、和歌山県理容生活衛生同業組合、魚沼冷蔵株式会社、新潟県長岡市商工部商業振興課、公益財団法人栃木県産業振興センター、宮崎市地域雇用創造協議会、茨城県観光物産協会、横浜市経済局商業振興課、富山県農林振興センター、JTB中部、セキショウ共栄会、株式会社古川、日本製薬商事様・近畿連合清心会、小田原化成株式会社、銀座コーチングスクール埼玉校・池袋校、東北東芝 IT ユーザー会、埼玉県中古自動車販売商工組合青年部会、京都新聞社、糸魚川市雇用創造協議会、埼玉県自動車整備振興会川越支部、日東アリマン株式会社、キャタピラージャパン株式会社、いぬの部屋キャンディ、協同組合八食センター、北海道大学歯学部同窓会関東支部、日本瘦身医学協会、三井住友海上火災保険株式会社、NEC日本電気株式会社、東芝ソリューション株式会社、NECネクサソリューションズ株式会社、富士通株式会社京都支社、シャープ株式会社、FANCAL ファンケル、パナソニック株式会社 その他多数



工工会、和歌山県海南商工会議所、福島県矢吹町商工会、宮崎県宮崎商工会議所、新潟県妙高高原商工会、北海道旭川地方道新青年会、和歌山県南紀くろしお商工会、埼玉県加須市商工会、富山県富山市北商工会水橋支部女性部、石川県白山商工会議所、長野県大町商工会議所、北海道音更町商工会建設工業部会、北海道帯広地方法人会音更地区会、埼玉県商工会青年部連合会、岡山県総社商工会議所、愛知県江南商工会議所、岐阜県瑞浪商工会議所、新潟県加茂商工会議所、新潟県佐渡地域振興局、和歌山県和歌山商工会議所、石川県羽咋市商工会、石川県志賀町商工会青年部、兵庫県猪名川町商工会、愛媛県松山商工会議所、栃木県下野市商工会、大分県日田商工会議所、愛知県田原市商工会、滋賀県彦根商工会議所、長崎県対馬市商工会、兵庫県姫路商工会議所、新潟県 村松商工会、滋賀県近江八幡商工会議所、福井県武生商工会議所、香川県小豆島町商工会、千葉県流山商工会議所、長野県伊那商工会議所、三重県松阪商工会議所青年部、石川県白山商工会議所、広島県呉商工会議所、青森県深浦町商工会、新潟県中魚沼郡市商工会青年部、新潟県新津商工会議所、山梨県昭和町商工会、長野県阿智村商工会、長野県根羽村商工会、長野県平谷村商工会、岐阜県中津川商工会議所、富山県富山市南商工会婦中支部センター、京都府商工会議所青年部連合会、三重県伊勢商工会議所、栃木県岩舟町商工会、埼玉県鳩ヶ谷商工会、富山県魚津商工会議所、京都府城陽商工会議所、富山県氷見商工会議所青年部、福島県いわき商工会議所、富山県立山舟橋商工会女性部、山口県小野田商工会議所青年部、富山県南砺市商工会井波事務所、京都府宇治商工会議所、日本商工会議所青年部研修委員会、スマイル車検新潟グループ、ワタナベメディアプロダクツ株式会社、中部飼料株式会社、富山フューチャー開発、加藤会計事務所、株式会社さくら総合サービス、日本米穀小売商業組合連合会、お米マイスター全国ネットワーク、北海道米穀小売商業組合、東京都米穀小売商業組合、新潟県米穀小売商業組合、富山ICTネット、富山県宅地建物取引業協会青年部、日本瘦身医学協会、インシグロ農材株式会社、眼鏡専門店ボランティアチェーンPrime21、熊日経営セミナー、株式会社鹿島ショッピングセンター、西川リビング株式会社、本田会計事務所、全日本葬祭業協同組合連合会、小千谷理容美容師組合、近畿連合清心会、株式会社船井総合研究所、財団法人にいがた産業創造機構、日本能率協会マネジメントセンター、株式会社ラポート十日町、社団法人新潟県建設業協会、新潟県理容生活衛生同業組合、東洋医療専門学校、十日町専門店会、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング、西川リビング福岡支社、日本製薬商事株式会社、佐渡地域振興局企画振興部、和歌山地区自動車整備共同組合、有限会社新興運輸、全国すし研究会、和歌山県理容生活衛生同業組合、魚沼冷蔵株式会社、新潟県長岡市商工部商業振興課、公益財団法人栃木県産業振興センター、宮崎市地域雇用創造協議会、茨城県観光物産協会、横浜市経済局商業振興課、富山県農林振興センター、JTB中部、セキショウ共栄会、株式会社古川、日本製薬商事様・近畿連合清心会、小田原化成株式会社、銀座コーチングスクール埼玉校・池袋校、東北東芝 IT ユーザー会、埼玉県中古自動車販売商工組合青年部会、京都新聞社、糸魚川市雇用創造協議会、埼玉県自動車整備振興会川越支部、日東アリマン株式会社、キャタピラージャパン株式会社、いぬの部屋キャンディ、協同組合八食センター、北海道大学歯学部同窓会関東支部、日本瘦身医学協会、三井住友海上火災保険株式会社、NEC日本電気株式会社、東芝ソリューション株式会社、NECネクサソリューションズ株式会社、富士通株式会社京都支社、シャープ株式会社、FANCAL ファンケル、パナソニック株式会社 その他多数

※最新の講演会実績は下記をご覧ください。



https://ssl.middleage.jp/sakaitoshio/irajisseki.html



**楽しい! 役立つ! 元気がでる!**

**酒井とし夫の講演会**

**研修会・セミナー**

