

わがママ女の 輝業塾



猪口一世の成功秘話

女性が起業する上で
超えるべき
3つのステージ



話者	内容
ナレーター	自分の望む人生を叶えたい！家庭も仕事も充実させたい！そう願う女性起業家が知っておくべきことは何でしょうか？やりたいことはあるのに、どうしてビジネスが上手くカタチにならないのでしょうか？そんな悩みを解決する方法を知ることが出来る、学びのプログラムがついに完成！前回の動画で、女性起業家の成功に大切な2つのポイントを示した、猪口さん。それはよく意識していないと見落としてしまいそうな意外なことでした。
猪口	1つはドリームキラーに邪魔されるということですね
猪口	2つめは「情報格差は収入格差」だということです
ナレーター	この2つのポイントを理解したあなたは、女性起業家としてのスタートラインを知ることが出来ました！！今回の動画では、これら2つのポイントを押さえつつ、さらに超えるべき3つのステージについて学んでいきましょう！ステージアップしたあなたは、いまよりもっと輝いているはず！
猪口	他の方の言うことを聞かずにですね。それから次のステージに来た時にまたそのステージにあった人にお伺いしようかなっていう風に思ってます。
西川	情報を自分で選ぶというのも大切なことになるわけですね。
猪口	そうですね。すごく大事だと思います。あと左右されないことですね。
ナレーター	前回の内容を更に掘り下げた第2話。この動画を見終わる頃には、女性起業家として成功する最短ルートを知ることになるでしょう。第2話 猪口一世の成功秘話 女性が起業するうえで超えるべき3つのステージ
西川	今回もどうぞよろしくお願いします。前回は、女性起業家の皆さんが成功するためのポイントということで、ドリームキラーと情報格差という言葉が出てきましたけれども、今回その部分をちょっと掘り下げて行こうと思うんですけども、まずはドリームキラー。
猪口	そうですね。理想のライフスタイルを実現するには、実現しやすい環境づくりというのが一番大切になってくると思います。なのでまず一番に、ドリームキラーと言われていらっしゃるご主人、家族のうちのご主人を味方につけるということが大事になってくると思います。
西川	なかなか聞いたことがない言葉でしたけれども、聞かれてご覧になってる方の中でも「あーそうなのよー」と思ってる方が多いんじゃないですかね。
猪口	そうですね。ドリームキラーに応援されながら、仕事も家庭も両立させたいということが私がやってきたことなんです。
西川	その中でも、大きく分けてドリームキラーの中にもポイントがあるんですって？
猪口	そうですね。女性起業家として成功する3つのステージっていうのがありまして、まず第1のステージは家族を味方にするってことですね。

西川 家族を味方にする。これ出来てそうで出来てない方が多いんじゃないですか？

猪口 そうですね。まず旦那さんの協力を得るっていうことが必要になってくると思います。

西川 なかなかこれが難しいですかね。

猪口 そうですね。前回にもお話ししましたが、旦那さんにちゃんと自分の意見とかこういうことをやりたいんだってお話をされてない方がすごく多いですね。それを最初から諦めずに、ちゃんと自分のやりたいこととかこうしていきたいんだっていう具体策を話していくことがご主人に応援してもらってという一番のきっかけになってくると思います。

西川 ご自身は実際にはいかがでしたか？

猪口 うちが結婚する時の条件として、私は働くのが好きだから結婚しても働きたいんだっていうことをずっと伝えていました。

西川 じゃあもう、働くということに関してはご主人の中ではオッケーだった。でも新しく前回のHanako塾さんの成り立ちなどを伺いましたけれども、そういう新たなことにチャレンジするっていつきのドリームキラーにはなりませんでしたが？

猪口 なりましたね。

西川 きたきた。どんな感じでした？

猪口 やっぱ最初はこれをやるって言っても、収入とかそれから利益とかはまだまだ生み出せないじゃないですか。それを見たときに、出て行くばかりで自分の収入とか利益になってないじゃないかっていうことで遊びという様な形で見られてたと思います。

ナレーター 起業したのは良いけれど、なかなか利益が上がらない…。これはスタートアップの段階でよくある状態と言えるでしょう。猪口さんも起業当初同じ経験をしていたそうです。お客様とやり取りしたり、営業をかけてみたり…初めてのことはばかりで不安を感じる毎日。頑張っているのに、まるで趣味のように捉えられてしまう…その時、ドリームキラーを味方につけるために猪口さんがしたこととは何でしょうか。

西川 それをどのように、情熱で……？

猪口 なぜ今すぐ収入が入ってこないのかとか、今後こういう風にやっていってちゃんとビジネスにつなげてくんだっていうことちゃんと伝えましたね。

西川 伝えたところ、ご主人は？

猪口 まあじゃあ頑張ってみたらみたいな感じ。

西川 はい。それはやっぱりきちんと向かい合ってお話することがまずは大事だっていうことですね。

猪口 あとは、私が楽しくやってるって事が、家族の中ではお母さんがごきげんだと旦那さんもそれで良いんじゃないかなっていう部分もあり、やりたいことを一生懸命やってる姿を見てまあ頑張ってるってような感じで応援してくれたと思います。

西川 お子さんはいかがですか？

猪口 子供は、何か分かんないんだけどママがやりだしたよみたいな感じで見てたんですけど、正社員で働いていた時からママはいつもお仕事してる人っていうのがあったみたいで、子供もやっぱり手伝ってくれるようになりましたね。だからうちは、お兄ちゃんも下の子も料理は私がいなくても全然大丈夫。

西川 頼もしいですね。まず1つが、家族を味方につける。2つ目は？

猪口 第2ステージは、知人を味方にするっていうことですね。

西川 知人。具体的には？

猪口 まずドリームキラーとして一番あるのがお友達、ママ友とか昔からの親友であったりとかそういった人たちがやっぱり自分が新しいことをやろうとすると、それはよくないんじゃないのとか家族に迷惑かけるんじゃないのとか、色々色々言うてくるんですね。といったところをまずそんな風に言われてしまったと落ち込むのではなく、「私頑張るから応援してよね」っていうふうな形で味方につけちゃうっていうことですね。

西川 意外とそのドリームキラーは、皆さんもたくさん事例はありなんじゃないですかね？

猪口 はい、あります。実際に起業塾に来られたかたでうまく仕事が行きだしたと、とても嬉しいですと言った直後に、今とても落ち込んでますっていうメールが来たりとかするんです。そのほとんどの理由が、人に足をすくわれているような気がするとか、いろんなことを言われてるみたいだって形でへこんで連絡が来たりすることってすごく多いですね。

西川 応援してねって言った時に、それはでもどうなのって言われた時の対策ってありますか？

ナレーター ここが知りたい！わがままポイント！ 知人からの否定的な反応をどう捉えるべき？

猪口 それはもう、自分が自分の信じた道を、でも私は頑張るから見ててねっていう形でやりぬくしかないですね。その人のための人生じゃなくて自分のための人生なわけだから、人は色々言いますよね。なので言われた時に、「お、ちゃんとセオリー通りの波が来た。段階が来た」という風に思っていただけありがたいと思います。

西川 きたきた、ドリームキラーって思えるようになってきたら大丈夫ってことですね。

猪口 そうなんです。みんなが通る道なんですね。なのでそういう事があった時に、聞いてたことがちゃんと来た、私はちゃんとステージ通りに進んでるんだと思ってにっこり笑って、私頑張るから応援してねって明るく言うんですね。

西川 やっぱ自己実現のためには、今までと同じ環境では行かないっていう事でもんね。

猪口 そうですね。ただ悪意で言われてるわけではなく、友達だから心配っていう部分もあると思うんです。そういった部分は分かってあげて、でも自分は前向きに高みに登っていきっていく、意思を貫いていくこと、それが大事かと思います。

西川 2つ目のドリームキラーでしたが、3つめは？

猪口 これが意外なところになるんですよ。3つめのドリームキラーは、自分。

西川 深いですね。皆さんどんなドリームキラーをお持ちなんですか？

猪口 上手く行くと、ちょっと待ってうまくいきすぎじゃないってブレーキ踏んじゃう人いませんか？

西川 そんなわけがない、みたいな。

猪口 おかしいと、なんか収入が急に入ってくることに對しても恐れを抱く、よくお金のブロックがあるとかって言いますよね。心のブレーキっていうのを聞いたことあると思うんですが、うまくいきすぎていくと今までと全く違うステージに入ってくるので、それをちょっと怖くなっちゃって自分で自分にブレーキかけちゃって先に進まなくなっちゃってことがよくあります。

西川 猪口さんご自身はありますか？

猪口 ありました。

西川 えー。どんな？

猪口 あります。何か例えば企画をするたびに満席になるとか、これは何かおかしいんじゃないか……。

西川 そのためにやってるのに。

猪口 そうなんですよ。なんかあるに違いないとか、初めてやる事ってやっぱり怖いですから、やればちゃんとうまくいって分かっていながらも一歩先に進めないってことがありました。

西川 じゃあそういうことを乗り越えられて、今たくさんの方女性起業家の方に携わられてて、この人今ドリームキラー自分のって、わかりますか？

猪口 わかります。

西川 ご紹介できる例で結構ですので、こんな例がありましたっていうの。

猪口 そうですね、傍目で見るとすごくまくいっているっていう感じの方が急に発信をしなくなったっていうのがあるんですよ。「あれ、おかしいな、あんなにうまくいっていたのに最近見ないな」というところで連絡を取ってみると、なんか自分が今までと全く違うステージに足を踏み入れているみたいな気がして、やりたいことっていうかやりたいことをやってすごくハッピーなのにも関わらず、どうしても先に進めなくなっちゃったっていう人が結構います。

西川 へえ、そうなんですか。そういう時はどのように？

猪口 そういう時は、もう1回何のためにこれをやろうと思ったのかっていう原点に戻って見直してみるっていうことが大事かなと思います。やっぱり意識を変える事ってすごく大事で、今までは起業してないわけだから起業家でない私だったわけですよね。でも起業に踏み入れたことは、自分は今起業家なので、前の自分とは当然違うんですよね。だから、当然違う自分っていうのを受け入れて、その意味でその段階で何をすべきかっていうのをちゃんと考えてみる。

西川 今はどちらかというと、うまくいっていた方がはまってしまったドリームキラーのパターンですけれども、逆もありますよね。

猪口 逆もあります。もう自分自身で何をやるにも自分で潰してしまうという人もいますね。うまくくとまずい、うまく行っちゃダメみたいな感じで。

西川 なかなかそのメンタルブロックって、自分じゃ気づかなかつたり。

猪口 気づかないと思うんですよね。でも、横で見るとすごくわかるんですね。全部自分で台無しにしてるっていう部分があると思います。やっぱり先に今までと違う人生を歩むっていうのは少し恐れがあるんじゃないかなと思いますね。

ナレーター ここが知っておきたい！わがままポイント！これらのドリームキラーを見つけた時はどのように対処すれば良いのでしょうか？

猪口 見つけた時には、まず「よっしゃ、きた」と。

西川 よっしゃ、きた。

猪口 って思うことですね。どなたにもドリームキラーの存在っていうのが出てくるので、ちゃんとこういう時にはこういうことをやればいいんだ、こういう時にはこういうことをやればいいんだということを知っていると、対処ができる。だからドキドキしたり迷ったりとかしなくていいんですね。

西川 わかりました。じゃあ慌てることなく「よっしゃ、きた」と対処しようということで、自分にも向き合う良い機会になりそうですね。

猪口 そうですね。来ることが分かっていると備えができますよね。

ナレーター 家族・知人・自分自身…これら3つのドリームキラーの存在を認めること。また、ドリームキラーを障害だと思わず味方につけ、自分のステージアップのはかりとすること。これらは猪口さんが実際に経験して対処した結果、メソッドとして確立したものです。この動画をご覧の皆さんも、いつでも「よっしゃきた！」と言える準備をしてみましょう！きっと毎日が輝き始めるはずです！

西川 ドリームキラーと前は情報格差という大きな2つの気づきがありましたけれども、では続いてはその情報格差の話をお願いします。

猪口 これは自分では気づきにくいところかもしれないんですけど、よく起業すると自分自分で自分中心になってしまう人がいるんですね。なぜかって言ったら、女性の場合ですね、だいたい自分の好きなこととか自分がやりたいこととか、そういったことをベースにして起業される方がとても多いですね。でもそれ、自分自分というところで自分中心にビジネスを組み立てていくと、それが果たして他の人が欲しがってるものなのかというところにぶち当たって行くんですよ。なので、自分ができること、自分が好きなことで起業するのは悪くはないんですけど、そこお客様が求めていること世の中が必要とすることをマッチングさせて行って、それが収益を生み出すことなのかどうかっていうところを見極めていく必要があると思うんですね。でも、それを知らなければ収入につなげてことはできないわけなので、やっぱり情報っていうものが自分に正しい情報を知って、そしてそれをきちんとビジネスにつなげていくっていうところが大事だと思います。

西川 でも、なかなか難しいというか、これが世の中に求められているものかっていうのって判断基準難しいですね。

猪口 そうですね。なのでまずは聞いてみるのが大事だと思います。一番最初に私がこのHanako塾というものをやるときに、まずセミナーをやろうとした時に、周りの人に聞いてみてくださいって言われたんですけども、それと同じで、自分がやろうとすることをお金を出しても買ってくれるかどうかということ周りの人にまず聞いて、リサーチすること、そうすることで自分独りよがりのビジネスなのかどうかっていうのは見えてくると思います。

西川 実際に猪口さんも、それでなるほど見えたところがあった？

猪口 そうなんです。自分が受けたいセミナーだから他の人も受けたいだろうという風に思っていたんですが、実際に聞いてみて初めてそんなにニーズなかったんだなっていうところに気がついて、やっぱり自分本位で自分の独りよがりと考えてたなっていうことに気づかされました。

西川 具体的にわかりやすい例とかありますか？

猪口 まず私の例でいうと、最初にセミナーをやろうと思った時にマーケティングをやらなかったら、お客さんが集まったかどうかということには繋がらなかったわけなので、知ってるのと知らないのではすぐ結果が違ってくっていうのがありますし、あとSNSの発信についても、例えば申し込みのフォームを変えただけでも売上が全然変わったっていう例もあります。これを知ってる知らないだけでも収入格差って生まれてくると思うんですね。ほんのちよつとことかもしれないんですけども、やっぱり知ってやっけて行くのと知らないでやっけて行くのでは時間もお金も大きく違ってくるかなっていう風に思ってます。

西川 ブログの発信についても、やっぱり情報格差ありましたか？

猪口 ありますね。集客をしたいなら集客のブログを書くっていう、その集客のブログはどういうものかっていう情報知っているのと知らないのではやっぱり結果は大きく違ってくると思います。

西川 そういう意味で考えると、いかに顧客のニーズに寄り添うかっていうことが情報格差にも繋がるって事ですかね。

猪口 そうですね、はい。

ナレーター ここが知りたい！わがままポイント！ 家族・知人・同業者・起業仲間…周りに色んな人が居ますが、どんな人からアドバイスをもらうべきでしょうか？

西川 猪口さんはどんな方にそういう時にアドバイスいただくのがベストだとも思いますか？

猪口 そういときはやっぱりその道のプロ、正しい情報を教えてくれる人っていう所に聞くことが一番大事だと思います。ビジネスを始める時って、やっぱり起業家っていうぐらいですから初心者なわけですよ。初心者が自分がこうだろうああだろうと思ってそれをやっけていてももし間違っていたらかなりの遠回りになってしまうんですね。なので、すでに知っている人から学ばうっていうことが一番の近道だと思います。

西川 猪口さんのようにHanako塾も九州ウーマンも運営してらっしゃっても、そういう面談のようにアドバイスをいただく方っていらっしゃるんですか？

猪口 やっぱりいろんな人はいろんなことを言うので、まず自分がアドバイスをしていただきたいと思う人は1人に決めて、その人が教えてくださることはそのまま素直にまっすぐやっけてみて、他の方の言うことを聞かずにですね、それから次のステージに来た時にまたそのステージにあった人にお伺いしようかなっていう風に思ってます。

西川 情報を自分で選ぶというのも大切なことになるわけですね。

猪口 そうですね。誰からの情報なのか、どういった方のアドバイスなのかっていうところの見極めはすごく大事だと思います。あと左右されないことですね。

西川 自分がぶれない。

猪口 やっぱりぶれてると、こっちのアドバイスを聞いて、いやいや全然やっけてないのにこっちの人の言っていることが正しいんじゃないか、こっちの人の言っていることが本当は良いんじゃないかって言って、どんどんジブシーしちゃって最終的には何も進んでないっていう方が多いのは事実ですね。

西川 わかりました。皆さんの中でもね、私に当てはまるなっていう様な色んな気づきがあったんじゃないかと思いますが、今回のまとめです。

猪口 正しい情報を得て、少ない時間でより多くの所得を得るってところに注力するっていう所ですね。そしてドリームキラーにまず応援される自分になりましょうってところ。それから正しい情報を得る、そのためには自分の軸をしっかりしておかないと正しい情報にはたどり着くことはできませんよってところのお話が出来たかなと思います。

西川 実際に今起業されている方も、これから起業を考えているっていう方もこの情報ね、知っていると知らないのでは大きな差、違いになりますよね。

猪口 そうですね。あらかじめ知っておくことがとても重要じゃないかなと思います。

西川 はい。今回もためになるお話をどうもありがとうございました。

猪口 ありがとうございました。

ナレーター さて、女性起業家が超えるべき、ドリームキラー攻略の3つのステージはメモできましたか？第1ステージは家族を味方につける 第2ステージは知人を味方に付ける 第3ステージは不安感を味方にする というものでした。

次回は、猪口さんから個別コンサルを受け、ビジネスを成功させている女性起業家から、起業準備から成功までの実体験を伺ってみましょう

鈴木 やればできるみたい。自信にもつながりましたよね。

ナレーター 人気アナウンサー西川友紀子さんが、星詠みスタイリスト鈴木さやかさんと対談！

鈴木 でも、それは最初。どんどん言われたことやっていると、もう・・・「ひゃー」ってもう考えられないぐらい。いいんですかね、こんな。

西川 いいんです。いいんです。「ひゃー」ですか！

鈴木 桁が！桁がもう考えられないぐらい！

西川 「ひゃー」って右肩上がり？そうですか。

ナレーター 猪口メソッドが女性起業家をどのように成功へ導くのか、リアルな声をお届けします。

鈴木 すぐにちよつと結果が出て、

西川 ちよつと？

鈴木 10倍くらい。

西川 10倍くらい？すごいじゃないですか！10倍って！でも言われたことを必ずやって結果がきっちりでたと。

鈴木 予想以上に収入はアップしました。

ナレーター 趣味で終わらせたくない！きちんと収益を伸ばしたい！そんなアナタに是非見ていただきたいインタビューです！次回 第3話「猪口メソッドでこんなに結果がでる！星詠みスタイリスト鈴木さやかの成功談」ぜひお楽しみに！