

現役サラリーマン札束の会 個別面談2 書き起こしPDFファイル



▼大阪某所個別面談

(*孔明さん = 孔明 巻き爪ドットコムさん = 巻き爪と表記。)

孔明「今基本的に、ブログやられてますよね。巻き爪ドットコム。僕も、大阪で巻き爪問題あるから僕ね、もともとの出会ってというのは、僕が検索をして引っかかって。(笑)お客として普通に行っただっていう。」

巻き爪「レアなケースかなと。」

孔明「それで、ブログやってるんですよっつって。あとで僕がブログ紹介したりして、ありがとうございますみたいな、あれですよね。」

巻き爪「初日に名刺交換してしていただいたんですよ。」

孔明「ああ、そうか。名刺渡したんですよ。ブログやってますみたいな。」

巻き爪「2枚あったんで、ん?っていう。(笑)」

孔明「ブロガーとしての情報交換から発展したって感じですよ。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「今集客はほとんどブログからですよ？」

巻き爪「と、ホームページです。」

孔明「ホームページですよ。けっこうそこらへんではポイントをおさえられてて。巻き爪ドットコムとか、絞りまくりですよ。会社の名前自体がこれになってるんだよね。(笑)」

▼巻き爪ドットコム

巻き爪「これです。」

孔明「本当腕はたしかなんで、この音声聞いている人もね、紹介みたいになっちゃったけど。
(笑)」

巻き爪「そうですね。申し訳ないです。(笑)」

孔明「本当ね、僕も巻き爪ドットコムさんに会ってから、巻き爪の悩みは解消ですね。今も痛くないですよ。」

巻き爪「ありがとうございます。」

孔明「実際、海外留学に娘さんをやられる時って、奥さまと娘さまだけ、それとも家族で？」

巻き爪「やっぱり自分が今自営なので。」

孔明「そうですね。店舗でやられてますよね。」

巻き爪「そうなんです。自分が離れられるような体勢になればもちろん自分も行きたいというのがありますけど、でも娘と嫁だけが先に行ってくれるかどうかというのがありますけど。」

孔明「ちなみに、巻き爪ドットコムが、今持ってるやつのビジネスの中でいちばんメインだと思うんですけど、顧客もついてますし。こうやって爪に関するファンもいっぱい居ますし。(笑) ブログもけっこう1日アクセスきます？やっぱり。ホームページのブログも、毎日。」

巻き爪「きますね、はい。」

▼爪のトピック

孔明「どのくらいくるんですか？これって。」

巻き爪「多い時、でも1000とか。」

孔明「え、爪のトピックだけで1000くるんですか。」

巻き爪「はい。」

孔明「神ブロガーですよ。」

巻き爪「グロいやつほどきますね。見ないでっていうのほどきますけどね。すごい力入れたやつに限ってこないっていうのは・・・」

孔明「(笑)。すごいね。1日爪のトピックだけで1000だよ。本当に神ブロガー。それで商売成り立っちゃってるんだもん、だって。あとは、この爪の世界って僕よく分かんないですけど、施術するじゃないですか。ピッピッピって爪をカットしたりしますよね。それ以外でみなさんが求められてる情報だけのやつとかで、価値ってあるんですかね？」

孔明「自分の手入れの方法とか、そういうの。そういうのって売られたことがあります？今まで。情報として。」

巻き爪「ないです。まとめてどうにかしたいなと思ってるんですけど、やっと去年ぐらいからですかね、予防できるっていうのはやっとできたので。」

孔明「ご自身のカットとか、手入れ、歩き方とかで？」

▼孔明さんと巻き爪ドットコム

巻き爪「そうですね。意識の換え方で予防できるんだったら、こんなお金も手間もかからないものは、もっと、自分の娘ぐらいですかね、小学校ぐらいから子供さんと親御さんも両方ともそういう知識を持ってもらえたら、多分なる人は極端に減ると思うんですけどね。」

孔明「なるほど。けっこう巻き爪ドットコムさんの場合、こうやって大阪に店舗があるって、大阪にきた時は僕も行くんですけど、実際ほかのところに住んでたり、ほかの地域にいらっしゃる人って、来たくても来れないじゃないですか。」

巻き爪「はい。」

孔明「そうですね。そういう場合って、でもけっこう爪の悩みって緊急性があって、痛い時痛い。(笑) 緊急の問題じゃないですか。僕なんか巻き爪ドットコムさんに行った時、びっこ引きながら行きましたからね。」

巻き爪「そうですね。はい。」

孔明「急に痛くなっちゃって。緊急性あるんですよね。」

巻き爪「化膿してたんで。」

孔明「そういう時に自分で何かできるっていうのは、予防ですよね。そういう時にはもう遅いわけですよね、痛くなった時には。」

巻き爪「そうならなくてもいい人がほとんどっていうのが分かってきたので、ならないでほしいなというのが今大きいんですけどね。」

▼ネットでのマニュアル販売

孔明「そうですね。そういう状況なんで、巻き爪ドットコムさんの場合は、まず実際にご自身が施術をしなくても、いかにブログ上、ウェブサイト上で商売が成り立つかの追求を一回されたほうがいいですね。」

巻き爪「はい。」

孔明「たとえば、さっきの爪の予防マニュアルとかをお金をつけて売ったりとか。値段をつけて。1980円とか2980円とか、分かんないですけどね。実際どれくらいの値段でやるのかって。」

巻き爪「それをみなさんのもとに勉強してもらえたらと思うんですけどね。」

孔明「その部分で、実際にやってみるのがいちばん早いかなと思うんですね。テーマをしっかりさせて。結局、いままで時間とお金をいちばんかけてきたやつ。あとは今現時点の職業にもなってしまうてる。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「あとは、その顧客のネットワーク、人のネットワークがもうありますよね。顧客っていう意味で。」

巻き爪「はい。」

孔明「ここの4点見た時に、全てが巻き爪に行き着くんで。(笑)」

巻き爪「そうですね。(笑)」

▼明日のスペシャリスト

孔明「爪と歩き方に。」

巻き爪「もう離せないんで。」

孔明「それで、これからやろうと思ってることも、一応ここから中心ですよ。足のスペシャリストっていうところも。」

巻き爪「そうですね。はい。」

孔明「それでやるとですね、もう選択肢はなくてですね、ここからビジネスを構築するのが実はいちばん効率がいいわけなんですよね。過去に費やしてきた時間、過去に費やしてきたお金、あとは現在の職業、あとは現在の人脈ネットワーク。そして将来のやりたいこと。ここからいつもビジネスっていうのはやっぱり、いちばんその人が夢中になれるビジネスから算出していくんで。ネットビジネスの場合はですね。」

孔明「それが全部巻き爪に合わさってるんで、どこに居てもブロガーとして活動できるようになるために、やっぱり収入が必要なんで。そうするとそこから情報の商品とかサービスの商品を作っていくのがいちばんいいかなと思うんですよ。」

孔明「でも、巻き爪ドットコムさんとか行くと、いろんな情報がありますし、ブログの中にもあるんで、これを有料化するっていうのはすぐできそうですかね？」

巻き爪「そうですね。はい。」

孔明「ペイパル決済でやって。」

巻き爪「できそうですね。はい。」

▼商材の有料化

孔明「今だって僕たちも、マレーシアでペイパルの決済したりですね、シンガポールでペイパルの決済したりとかですね、そういうふうにトピックによってどこで決済するかも全部変えてるんで、今のうちに準備しておいたほうがいいかもしれないですよ。」

孔明「たとえば、こっちの巻き爪の収入は日本での売り上げにしておいて、海外法人とかをたとえば作ったりしてですね、そのペイパル。向こうで受け取るっていう準備。あの、移住を前提にされるんだっただけですね。」

巻き爪「はい。」

孔明「そこって目安になるじゃないですか、ひとつの。そこからの売り上げがどうなるかっていう。これがこう以上いって自由になれるみたいなのがありますよね。ペイパルの場合だと、別にどこで決済してもお客さんにとってはあまり関係ないんで。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「そうですね。まあ銀行振込っていう手もありますけど、なるべくクレジットカード持ってる人だけを相手にするようにしたりとかですね、最初から。それでやられてみるといいかなと思うんですよ。」

巻き爪「はい。巻き爪ですねえ。」

孔明「ほかに趣味とかって何かありますか？隠れ趣味とか、人に言えない趣味とかも含めて。」

巻き爪「隠れ趣味。全部広く浅いんですよえ。」

孔明「深いのは巻き爪？」

▼巻き爪の資格

巻き爪「のみですね。（笑）」

孔明「（笑）」

巻き爪「ここまでハマるとは思わなかったんですよ、自分も最初は。片手間というか、本来はもともと整骨院とか鍼灸院だったんで。そのひとつのカテゴリーでやりはじめたんですけど、師匠が師匠だったので、どっちかにしろというような感じになったので。」

孔明「もともと整骨院だったんですか？」

巻き爪「そうです。」

孔明「それも資格持ってるんですか？」

巻き爪「持ってます、はい。」

孔明「なるほど。」

巻き爪「そちらは使わずに。」

孔明「整骨院は、なんでそこから巻き爪にいったんですか？」

巻き爪「単純にいうと、自分が巻き爪だったんです。以前から使ってる器具は知ってたんですよ、存在自体は。でも教えてくれるところがなかなか無かったんですけど。それでたまたま師匠のところを見つけて。行ってしまいましたもう、はい。（笑）」

▼ブログと商材のトピック

孔明「やめろと。(笑)」

巻き爪「そこからハマってしまったというか。」

孔明「足とか爪と違って、すごい調べていくといろんなことが詰まってるから、いろいろなトピックでいけますよね。」

巻き爪「いけますねえ、はい。そうですねえ、自分の娘のこともありますけど、足をどうにか守ってあげたいというのがありますけどね。」

孔明「世の中の人々の足を守ってあげるって強い使命もあるし、やっぱりそこに対する知識もお持ちですからね。経験とね。」

巻き爪「どうにか、はい。」

孔明「情報を販売する時に、今だと単に情報の販売もいいんですけど、たぶん巻き爪みたいに絞っていくと敵がほとんど居ないですよ。」

巻き爪「ほぼ居ない。関東には多少は多いんですけど。」

孔明「あとはもうひとつ、巻き爪のところに、人生につながるようなポジティブなその、テーマをひとつ入れるといいかなと思いますよね。情報を販売する展開する時に。巻き爪ってどっちかっていうと悩みを解決するだけじゃないですか。それはそれでいいんですけど、もうひとつその付加価値をつける時に、そこから入っていった人が、それを通してもっと足の裏を、歩き方を学ぼうとか。たとえば歩き方研究会とか。日本歩き方協会とか。外反母趾と、巻き爪、この2つだけでも相当大きいですよ。」

▼ブログのその先

巻き爪「大きいです、はい。」

孔明「外反母趾と巻き爪克服歩き方研究会みたいなものを作って、巻き爪の悩みを終わった後、治す過程をしながら何かポジティブに健康にもなれる。そこのテーマを明確に形作れると面白いかなと思いますよね。」

巻き爪「さらに上と。」

孔明「そうですね。巻き爪は巻き爪で、これも情報になると思うんですけど。これはこれで。」

巻き爪「次ですよ。」

孔明「その次ですね。そうすると何が起こるかって、コミュニティーっていうのを作ったりして、そのコミュニティーをセットにしてたとえば販売したりとか。SNSの場所を販売したりですね。そういうのもできるようになるんですよ。コミュニティー作る。たとえばウォーキング大会とかしたり、勝手にメンバーたちが。」

巻き爪「そうですね。年間ベスト巻き爪とかやろうとしたんですけどね、スタッフの反対にあいましたね。どうするんだと。(笑)面白いと思ったんですけどねえ。」

孔明「ステップ的にはすでに、今緊急の悩み、今みたいに巻き爪って検索するじゃないですか、僕みたいに。その時にトップに上がるんで、大阪だと。そこを利用して、やっぱり情報をまず、緊急の自分でやる爪のやりかたとか。来れない人のために。来れる人は来てもらえばいいので。」

巻き爪「そうですね。」

▼集客と緊急性

孔明「それをちょっとね、緊急用にやっておいてもらって。それをやりながらも、そうすると、ネットで売れるんだっていう。まあでも、ネットでお客さんが来てるから、その感覚はつかめてるんですね。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「普通の人にはほら、それができてないとさ、感覚分かんないわけじゃん。ネットから人本当に来るのかみたいな。(笑)」

巻き爪「はい。それしかしてないんで。」

孔明「だってあそこの場所、外から分かんないですからね、お店の場所。」

巻き爪「分らないですし、チラシも打ったことないがないんで。はい。」

孔明「だから予約とれない、当日とかだと。」

巻き爪「そうですね、場合によっては。」

孔明「来れない人のためっていう商材を最初ちょっと作ってほしいですね。短期で改善する方法と、中長期的な方法と、2種類ですよ。来れない人っていうのは、検索で引っかかったとしても、出てっちゃうわけじゃないですか、いつもだったら。」

巻き爪「そうですね。ちょっとまだ分かんないですけど、特許も申請しようかなとは思ってます。器具自体を。あれがジャーマニーとかのドイツ製なんで、どうしても高いので、メイドインジャパンというか、もっと下げて。でないとやっぱり受けづらいというか、保険は多分適用にならないので、このままいっても。調べたら、取れてないので。じゃあまあ、改善していこうかなという。」

▼中国での爪ケア

巻き爪「それをまた、お医者さんに使っていただこうかなと。」

孔明「なるほど。」

巻き爪「やっぱり近くのお医者さんに行くので、そこで見てもらえるようなネットワークもひとつ。」

孔明「いいですよ。この今言った情報の展開は、最初来れなかったエンドユーザーのためのあれですけど、それと別にそういうフランチャイズ的な展開もできますよね。器具をやったり、やり方を教えたり。医者って一番いいんだよ、麻酔してパサッってやってれば終わりだから。(笑)注射して、半分カットして終わりですから、爪。僕巻き爪は長いですからね、この道は。高校の時からですから。」

巻き爪「海外もよく似たもんですね。」

孔明「海外もそうですね、パッと切っておわりです。中国も達人居るんですよ。中国で、中国杭州で行くところあるんですよ。そこは、綺麗に奥までカットしてくれる。麻酔も無しに。」

巻き爪「素晴らしいですね。ある意味。」

孔明「それもすごいですけど。(笑)それって結局根本的な問題解決になってないんですよ。」

巻き爪「はい。」

孔明「奥にいったら、伸びてきたらまた痛くなるっていう、時間との戦いで。(笑)」

巻き爪「でも、なかなか達人ですね。」

▼活動の方向性

孔明「その達人なんですよ。血もそんな噴き出したりしないですよ。彫刻刀みたいなので。おっちゃんなんですけど、決まった。いつも。やってくれるんですよ。」

巻き爪「素晴らしいですね。」

孔明「それも一人ぐらいで。変は足裏マッサージとかいってる兄ちゃんよりも全然。そのおっちゃんだけはちゃんと取ってくれるんですよ。麻酔せずに。でもそれ根本的な問題解決にはなっていないで、爪切っても治らないですよ。だって爪切ってね、僕十何年間今まで高校からずっとやってますよ。」

巻き爪「早くみなさんの・・・（笑）」

孔明「今ね、伸びてるのに痛くないんだよ。なんか紹介になってるけど。（笑）巻き爪予約する人がいまここにいる。（笑）大阪行きチケット取ってるかも。（笑）」

孔明「まあでも、そうですね。エンドユーザーむけ、これが必要で。あとは同業他社さんと別業種さんの足に関連するところですね。」

巻き爪「別に他とケンカしようとするのじゃなくて、ネットワークでなるべく、知識をあげていってとは思ってますね。あんまり去年あたり、それで儲けるんじゃないで。」

孔明「それなんかもやっぱり、巻き爪ドットCOMのブログとホームページのアクセスを利用して、やっぱりそこおから、先生っていうか、そっちむけの活動もしたほうがいいですよ。師匠がやってたようなこと。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「それは、自分が情報を発信しないと、先生のために。今エンドユーザーむけの記事がほとんどですよ。」

▼同業者に向けて

巻き爪「そうですね。」

孔明「その中に、記事を書けば教育になって、気付いてくれるんですよね。ネットの場合は。記事が上がってると。」

巻き爪「はい。」

孔明「それに関心を持った人たちが、その記事を検索したりして気付いてくれるんですよね。あとは目にとまって教育をされるわけですよね。そこの記事を書き始めることをスタートするとですね、その人たちから反応が最初くるかなと思うんですよね。」

巻き爪「はい。」

孔明「だって、実際リアルの営業なんかしたら、それこそ門前払いされちゃうんで。それではネットで検索してきて、気付いてくれた人に対して教育したほうが、やっぱり効率的ですよね、そこも。その人たちに対して、誰か1人を最初ターゲットにしてですね、1人とか2人とか。その人たちにメールで教えたり、文章で教えたりすること。あと音声で教えること。それを全部収録したり、記録してですね、それ自体がコンテンツになると思うんですよね。」

巻き爪「実際、1年以上書いてるんですけど、同業者からいっぱい質問は。」

孔明「同業者むけに書いてるんですか？それは。」

巻き爪「質問にはもちろん同じように返してますけど、記事自体は今書いてるのとそう変わらないんですけど。多分あまりそういうふうに詳しく書いてる記事が無かったんだとは思いますが。これはどうしているのですかと、何を使っているのですかっていうのはすごく、今もありますよね。」

▼問い合わせフォーム

孔明「そこは、エンドユーザーむけに書いてそういう反応があるわけじゃないですか。だからそこを、意識的に、あなたへっていう人のターゲットを、今までエンドユーザーに書いてたのを、プラス、先生にむけてっていうのをまた別途くくりで。ホームページでたとえば、どこかクリックすると、このやり方をやりたい人へみたいのを作っておいて、そこに記事をためておく、しっかりと。そのターゲットはエンドユーザーじゃなくて、それをやるプロの視点として記事を書いていくと、その人たちが教育されるべく集まってきてくれますよ、ネットにおいては。」

孔明「だから、記事を分けないとだめです、ホームページの書き込みだと、どこかクリックしたりして、右上とか。業者の方へみたいな。たぶん業者の人のほうが見てるかもしれないですよ、もしかしたら。業者の人も見てるかもしれない。」

巻き爪「見てるとは思います。」

孔明「でも今まではそれは記事がないから、この人は教えてくれないかどうかっていうのが分からないわけじゃないですか。それをたとえば教育していったら、もっと知りたい人はこのフォームに連絡ください、みたいな。」

孔明「今回、フォーム用意したわけじゃないですか、この面談に関して。面談にフォームを通して申し込んできてくれたわけじゃないですか。そういう感じですよ。それで最初のうちは無料で教えてあげて、その人たちを。メールとか音声を使って、こうやって収録するんですよ。」

孔明「それ自体をコンテンツにして、それを今度、自分のところに来なくても、業者向けで29800円で基礎情報も全部書いてあるe-bookを売ったりとか。業者に向けてなんで高くしていいんですよ。プロに向けてなんで。」

孔明「あとは、器具を輸入したかったら、私に言ってくださいとか。」

巻き爪「そうですね。はい。」

▼提供するコンテンツ

孔明「そっちのほうも商売につながりますよね。この業界って。そっちはね、けっこう高くしても大丈夫だと思いますよ。それで、より何度もコミュニケーションしたりするための塾っていうのを作ったりして、そこでSNSとかを使ったりするんですよ。Facebookのグループとか。そうすると、塾になりますよね、ネットの中で。リアルの世界でやらなくても、動画とかを発信したりとか、そこで。」

巻き爪「同じように学ぶと。」

孔明「そうですね。学べるように。来なくても学べるような仕組みを作ってあげると、自分が直接会わなくても教えられるようになるんですよ。直接会って教えましょうっていうふうな教え方しかない、ずっとそれ続くことになっちゃうんですよ。生徒が増えれば増えるほど、ますます会がでかくなっちゃうんですよ。」

孔明「最初、そこはちょっと我慢してもらってですね。もちろん、会ったほうがやりやすいですよ。もしくは会って教えてるのを、ずっと収録するとか。こういう感じの音声とかで。それを徹底的にやっておくといいですね。コンテンツが溜まるので。」

巻き爪「自分の場合、映像をつけてという感じになるんですかね。」

孔明「映像と、音声と。意識してこうやって喋ると、さてこれから一章、なんとかなんとかっていうと、堅くなっちゃうんですけど、こうやって誰か具体的に居ると、普通にこうやって、そこ違ふよとか入ってもいいんで、ネットの場合は。テレビ番組みたいに完璧である必要はなくて。
(笑) 」

巻き爪「CMが流れるわけじゃないですからね。(笑) 」

孔明「そうそう。(笑) CMなくていいんで。」

巻き爪「そうしないと外には出れないですもんね。」

▼ハードル

孔明「そうすると、塾っていうかたちでできるんですよね。たとえば、僕が今やってるやつも、神ブロッガープロジェクトってあるんですけど、あれも26万8000円なんですけど、それでもなんでも入ってくるかっていったら、あれは何か1回やって終わりじゃないんですよ。」

孔明「やっぱり、ブログで稼ぐってそれぞれテーマも違いますし、たとえばコンサルしてる風景とかを随時収録して、コンサルは無料でやってあげるんですけど、一回お金を払えば。それを音声収録してみんなに配ったりだとか。そうすると自分に合う音声をピックアップしたりできますし。あとは毎月毎月情報が新しいのに入ったら発信してあげるとか。ネットで完結できるようになってるんですよね。たまにオフのアクティビティもするんですよね、こうやって。たまにですよ、毎回じゃなくて。」

孔明「たとえば東京に行った時に、東京に来ました、じゃあ集まって飲みましょうみたいな。そうするとより、みんなお互い顔を合わせてくると、より活発になるじゃないですか、コミュニティーが。」

巻き爪「そうですね。この今使ってる器具は、どうもそうやって教えたら駄目なんですよ。」

孔明「どういう意味ですか？」

巻き爪「あの、総輸入元がいて、そこで認定してる人しか教えちゃだめっていうことになってます。」

孔明「ほう。その認定者はどうやったらなれるんですか？」

巻き爪「そこの本部に行って。でも今その認定するお医者さんがもともと居たんですけど、そことケンカ別れしまして。何年と出てません、だから。そういうのもあって。何回も言ったんですけどね。認定とかそういう講習したいんでって言ったんですけど、やっぱり駄目だっていうことなんで。」

▼販売対象

孔明「今それは、巻き爪ドットコムさんが仲悪いってということですか？」

巻き爪「じゃなくて、その認定するためのお医者さんが居らっしゃったんですけど、そのお医者さんが本部と揉めたので。」

孔明「この位置づけて誰か別の人がなれないんですか？」

巻き爪「ここにまた、ドイツの特許というか開発者が噛んでるらしくて、どうも歯切れが悪いんですね。」

孔明「どうということなんですかねえ。」

巻き爪「そこまで行くと、いやそこは、とか言われちゃうんで。」

孔明「ご自身が仕入れて終わり、でいいんじゃないですか？じゃあ。今仕入れられてるんですね、道具自体は。もう仕入れられないんですか？それは。」

巻き爪「んー、東京にある、そこからしか引っ張ってないんですけど。でも、海外にもあるはずなので、直で引っ張ってもいいのかなとは最近思ってるんですけど。」

孔明「そうですね。」

巻き爪「たとえば、マレーシアだったり、そこらへんでそれを引くっていう。」

孔明「それで、これで教育して、それで教育した人は絶対欲しくなるじゃないですか、それが。その先生っていうか、プロの人たちに対して。そこに対してツールを売るっていう。十分物販できますよね、これで。」

▼教育コンテンツ

巻き爪「そういうところがまだないんだったら、いいかなと思いますけども。」

孔明「e-bookで教育しながら。」

巻き爪「たぶん、あっちの方でも需要は十分あるかなと思うんです。」

孔明「たとえば、かつて教えてくれた先生の教えとかを音声で伝えても面白いじゃないですか。なんか、爪はナイフだ、とか。(笑) 刀だとか。その、は?っていうやつがでも、は?って思ったやつが実はですね、すごい良いんですよね。コンテンツとしては。」

巻き爪「何言ってるだと思いましたがね、最初は。爪は刃物だと言われて。最初の30分ぐらいで言われたんで、こんなんじゃなかったはずだと。(笑)」

孔明「面白いですよ。」

巻き爪「並んでた3人がみんなポカーンとしてたんで。分かんねえだろうなっていう。(笑) でも今だと分かるんですけどね、言われてたことは。」

孔明「こういうのを、先生にむけて音声で言ったら、なるほどってなりますよ。」

孔明「今の時点で既に、ユーザーむけのさっきの来れない人に対するコンテンツと、あとは先生にむけての教育コンテンツ、両方おいしいと思うんですよ、すごい。両方すごいビジネスになると思いますよね。最初は大変なんです。コンテンツ作るのってけっこう骨がいますよね。いるんですけど、一回作っちゃうと全部自動化になったりするんで、こうやってアクセスがあるサイトがあると。パーセンテージで語っていく上で。」

▼海外展開と商材化

孔明「だって、ユーザーむけだって、こんだけアクセスが。巻き爪っていうコンテンツで1000人来るんですよ。そうしたら、やっぱり980円とかだったら買うでしょ。もしくは1980円でも、電車代とか考えたら買いますよね。海外の人とか。しかも巻き爪ってコンテンツは、英語版も中国語版も作れますからね。海外にむけて。爪って絶対流行るんだって、これ。」

巻き爪「多分、師匠がやってたような細かい作業は多分海外の人はそんなに得意ではないというか、そこまでは思っていないと思うんで。日本でも名刺交換すると、変なことしてるねって言われるんで。(笑) 食べていけないのって言われてる、よく。」

孔明「すごい穴だよ、これは。これこそ神ブログになる。一点に絞ってね、これ突起してるっていうのが神ブロガーの条件なんで、本当にいいですよ、これ。コンテンツ的に。だって今から参入しようと思わないでしょう？」

孔明「巻き爪が儲かるらしいよって聞いて。(笑) 新たにそんなにすぐには参入できない。いいですね、コンテンツとしてすごい良いと思いますよ、これ。」

孔明「あととはでも、普段けっこう忙しいんですよね？」

巻き爪「そうですねえ、はい。」

孔明「1日何時間ぐらいやられてるんですか？お仕事は。」

巻き爪「9時間ぐらい。」

孔明「そうすると、けっこうヘタヘタになっちゃいますよね。そこから作るっていうのが難しいですよ、逆に。」

巻き爪「そうですねえ。」

▼パートナーシップ

孔明「逆に、それこそちょっと利益を配分するかたちで、誰かパートナーを探してもいいかもしれない。」

巻き爪「はい。」

孔明「僕たちのまわりとか、オフ会とか出ていい人いたら。逆にコンテンツ無くて困ってる人いっぱいいるんで。」

巻き爪「あ、そうなんですか？」

孔明「だって、ご自身でこれ全部作るの大変ですよ。」

巻き爪「そうですねえ。今毎日書いて。そうですねえ。」

孔明「けっこう骨折れるよねえ。」

巻き爪「両方とも、楽しいことは楽しいんですけど。時間はぎゅーっとなってるので。」

孔明「利益配分で、7：3ぐらいにしておいて、30%利益あげるからっつて。それでやっていると、一応コンテンツいいかなと思うんですよ。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「ひとつの案として。もちろん、全部自分でやれば全部自分の利益になるんですけど。それで出来ない出来ないで延期するよりは、早くやっちゃったほうが利益が上がるんで。」

▼スタッフによる運営

孔明「僕なんかも、全然自分でやらないですよ。神ブロガープロジェクトとかも、こうやってアドバイスはずっとやってるんですよ。口だけを動かしていればいいんですよ、だからいつも。でも、基本的に神ブロガープロジェクトも3人のメイン講師が居ますし。まずここで利益が3等分なんです。それプラス、勉強生、訓練生みたいな感じの人たちが、運営やるみたいな。スタッフ的な位置づけで。こっちは給料だったり成果報酬だったり、人によって違いますけども。これの中でコンテンツ作ってるのは僕口しか動かしてなくて、たとえばこれ収録した音声とかも、僕はノートゥチなんですよ。彼らがやったり、彼らが外注に出してるんです、多分。」

巻き爪「ほう。できるところだけですね。」

孔明「あとはね、僕パソコンって全然使わないんですよ。」

巻き爪「はい？（笑）」

孔明「ブログも見にいかないんですよ、僕まずね。たまーに忘れたころに見にいった、あ、コメントが入ってる、って。あそこの、特にアメブロのメッセージってあるじゃないですか、メッセージのところ全然見てないんで、あ、たまに見たら、あ、入ってるって。」

孔明「メールだと見るんですよ。あとFacebookだと見てるんですけど。ブログとかもね、実際ブログ僕が書いてるんですけど、写真も自分が撮ってるんですけど、それを僕どうやってアップしてるかっていうと、スタッフに写真と文章をメールに貼り付けて、メールで送ってるんですよ。」

巻き爪「それを、スタッフさんが？」

孔明「スタッフが上げるんですよ。こんな感じで具体的に見せると。」

巻き爪「上げてほしい。（笑）」

▼内職とパートナー

孔明「でもね、上げてくれる人だったら、100円でやってくれますよ。1上げ100円ですよ。文字まできれいに整えてくれて。写真も付けて。相場100円ですよ。安ければ50円も居ますからね。世の中の人っていうのはだからね、けっこうほら、それでも、ブログ1個上げて100円っていうのは、内職の世界から言ったら・・・（笑）」

巻き爪「神ですね。そうだ。」

孔明「いいんですよ。内職の世界、だって、何か織って1個作って1円とかの世界でしょ、だって。（笑）」

巻き爪「そうですね。（笑）」

孔明「そういう人こそ、@SOHOとかで見つかるんですよ。僕のパートナーのジェイの。もしくは、ブログやってる人、暇だったら紹介してあげればいいよね。アップの人。音声もね、僕ら外注ですからね。もちろん最終チェックはしますけど。無音のところカットしてとか、音そろえてとか、人名だったらピー入れてとか。指示があればできちゃうわけです。それさえ誰か見つけてやらせるっていうのもアリですよ。」

孔明「これができるようになるよね。やること絞って。たとえば見てください、僕がアップしたやつ。たとえばフォームとかも面倒くさいじゃないですか。文章と写真をメールに添付するぐらいだったらできるじゃないですか、僕も。こうやって。それで、フォームをいつものようにフォームしといてね。以上です。（笑）」

巻き爪「終わりっていう。」

▼外注さんへの仕事振り

孔明「終わりですよ。だから、メールしか使わなくていいんですよ、僕。僕は基本的にネットの活動で使ってるのってこのパソコンだけなんですけど。アウトプットする時はですね。基本的には、メルマガ書くときはこのCotEditorってやつを使って。普通の、だからテキスト。テキストです。あとはブログ書く時は、写真とかを挿入できるやつ、文章中に。こっちを使ってるんですよ。僕は常にこれに書いてて、写真もここに貼って、これをコピー&ペーストでメールに添付して。それでスタッフにメールする。スタッフも外注にメールしてるのかな。」

巻き爪「どんどん裾野に。(笑)」

孔明「裾野に。(笑)」

巻き爪「で、決まった時間に上げてくれる？」

孔明「そうです。毎日決まった時間に上げてもらってるだけなんですよね。それまでに書いておいて。ある程度何日か分、書き溜めて。だから時差はちょっとあるんですけど。どうしても明日上げてほしいってやつは、明日上げてって言いますけど。実は僕はブログにタッチしてないっていう。」

巻き爪「たまにしか見ないという。」

孔明「たまにしか見ないんです。」

巻き爪「ちょっと驚きですね。(笑)」

孔明「でも、記事は書いてますね、ちゃんと。ここでやっぱ書けないんで、みんな。そのこと知ってないと。写真も自分で撮って、iPhoneで。コンテンツとかも音声でこうやって、誰か具体的に一人教えてあげるよみたいな感じで来てくれたら、それをやってる時に収録して、その音声を編集してもらって、それをサーバーにアップしちゃって。それをばーってサイトとかに入れて。それを、会員であれば見れるよ、みたいに。」

▼弟子入り

孔明「本当に、こういうのって、商売になる教え事じゃないですか。やったらその人の商売になるんですよ、新たな。収入増えるわけですよ。そうするとお金出してくれるんで、みんなやっぱり。師匠にちなみにいくらぐらい払いました？昔。」

巻き爪「大きなところからは、最初は7万円とか決まってるんですよ。セットというか。普通はそれで終わるんです、1日で。変な人だったんで、30人見るまで俺は免除出さねえと。で、結局1年間ぐらい通ったので。100万ぐらいかかりました。（笑）」

孔明「っていうのを書いて、でもバツテン10万円だったら安いじゃないですか。来なくていいよって。」

巻き爪「そうですね。はい。」

孔明「無駄だからって。実は家で自宅でできるんですよ、マル、みたいな。（笑）ただし、このマインドセットは知っておいてください、勉強しておいてくださいね、みたいな。」

巻き爪「はい。」

孔明「師匠から言われたことを頭に1年間叩き込まれてるわけですよ、いろんな。それをそのまま伝えてあげるっていう。師匠の言葉を。孔子いわく、みたいな。昔の人が書いた。あの孔子いわくとかも、孔子っていうのは別に孔子が書いてるわけじゃなくて、孔子の弟子が書いてるだけですからね。しかも儲けてるの孔子の弟子ですからね。（笑）」

巻き爪「そうなんですよ。 （笑）」

孔明「孔子が儲けたわけじゃないですからね。」

巻き爪「教えてもらったってことですね。」

▼師匠のお話

孔明「キリストとかも、キリストとかブッダとかも、よく見ていくと、漫画とかですけどね、あいつら本人が儲けてるわけじゃなくて、弟子が利用して儲けてるわけなんですよ、みんな。巨大宗教作っちゃってるんですよ、ブッダとかも。ブッダのストーリーを利用して。キリストなんかもそうだよ。だから、そうですね、すごいコンテンツになると思いますよ。」

巻き爪「師匠の話だけで大分面白いんですけどね。はい。」

孔明「ねえ。刀だとかね。」

巻き爪「あんまり、3回目ぐらいに行った時には、居なかったんですよ、師匠。そしたら今日はちよっとって言ったら、奥さんと痴話喧嘩で警察沙汰になってですね、弁護士まで入ってですね。（笑）それで午前中吹っ飛んだことあるんですよ。帰ってきたらこころへん縫ってたりとか。」

孔明「え。なんですか、それ。」

巻き爪「あいつ、なんでも投げるんだよって言ってましたけどね。ハチャメチャな人なんで。」

孔明「ひどいですよねえ。交通費高いのに。往復で4万円近くするのに。」

巻き爪「その日だけは優しくかったですけどね。（笑）」

孔明「（笑）。」

巻き爪「来た人にずっとぼやいてましたけどね。女ってあんななのかなあってずっと言っていました。（笑）」

孔明「これをコンテンツとかだけでも商売になりますよね。」

▼海外での展開予想

巻き爪「そうですね。はい。」

孔明「敵が居ないから、熱いね。」

巻き爪「海外だと、もっと居ないんですよね。」

孔明「まずはいちばん得意な言語で地元をかためて、あとは翻訳とかを使えば全部コンテンツね、世界に通じるコンテンツなんで。たとえば僕みたいに投資のトピックって実は難しくて、パスポートが人によって違うから、世界で。パスポートの価値とか、日本人の信用度の価値だとか。一概に中国人に当てはめられるかっていったら、根本的なマインドセットがその、戦略自体はいいかもしれないですけど。具体的に中国人のビザをどうするかっていったら、難しいですよ。パッとやるのはね、翻訳しても。」

巻き爪「当てはまらないと。」

孔明「うん。でも爪っていうのは当てはまりますからね。」

巻き爪「ゆくゆくはそうですねえ、むこうでも今みたいな店舗が持てたらいいんですけどね。」

孔明「むこう、すごい店舗ですよ。だってね、足切ってくれる人、何百万と居るんじゃないですか。足裏マッサージが各地にあるわけですから。そこに必ず彫刻刀持ったお兄ちゃんが居るんですよ。みんな下手なんですけど、ほとんど。みんな切ってるだけじゃないですか。でももし高級店とかを中心に営業かけてって、ちゃんと巻き爪ドットコムみたいにピッってやって貼ったりして治ったりしたら、まさに足裏マッサージのあとで。値段上げられますよね、彼ら自体がね。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「香港もあるし。どこでもありますよ。アジア圏ってみんな足裏大好きだから。(笑) 香港、シンガ、マレーシア、中国、マカオ、あと台湾もあるでしょ。すごいですよね。」

▼技術の違い

巻き爪「ここだけ触らないでっていう人が居たんですよ、足裏マッサージの時。で、見たら巻き爪。」

孔明「僕もそうですよ、いつも。ここだけ触らないでっていうんですよ。」

巻き爪「で、あいつ触りやがったっていう話になってたんで。(笑) あ、そうなんだと思って。」

孔明「必ず僕も言うの、中国で。どこでも英語で、Don't touch here.つつつ。OAB、触るなつつつ。触ってほしくないんですよ、本当痛いから。」

巻き爪「そうですね。グリグリやると本当にもう。」

孔明「こうやってやるじゃん、こうやって(ジェスチャー)。これ超地獄だから。Don't touch here.とかブヨモチュリって言った人にこれをやってくださいって教えられるじゃないですか。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「これがありますよ、切らなくて大丈夫ですって。」

巻き爪「これをした後だったら、できますよって。」

孔明「すごい需要ですよ。」

巻き爪「そうですね。」

▼日本人最強の忍者

孔明「もっとも分かってるところでやって。海外っていつでも、海外に出張しに行かなくても全部翻訳で済みますからね、でもね。コンテンツ、映像とか音声コンテンツは難しいかもしれないですけど。まあでもそれでもですね、こないだ言った忍者の人見ました？」

巻き爪「見ました。変わってる。(笑)」

孔明「あの人すごいじゃないですか、オケーイしか言ってないじゃないですか。」

巻き爪「最初、んー？っていう感じでしたけど。(笑)」

孔明「でも、初見さん？日本人最強の忍者、最強かどうか分かんないですけど、タイでいちばん人気ある日本人みたいですよ。サイトだって、あれ。1000人ぐらい集めてるんですよ。あれみんな外国人じゃないですか、まわり。見ました？」

巻き爪「いっぱいあって分かんなかったんですけど、バツと上がってきて見ていくんですけど、スタッフは何見てるんですかって言って。(笑)」

孔明「たぶん、数百人まわりに囲まれて、黒服の映像ありませんでした？」

巻き爪「ありました。」

孔明「あれだって、オフ会ですよ。神フェスタみたいなものですよ。(笑) あれにさあ、神フェスタに僕たち日本人、東京で100何人、大阪で50何人って言ってるじゃないですか、あれ外国人で数百人ですから。(笑)」

巻き爪「すごいですよね。(笑)」

▼協会を作ってしまう

孔明「すごいですよ。イタリアとかどっかの国で毎回やってるんですよ。日本でやったりとか。あちこちで。みんな来ちゃうんですよ、忍者が。飛行機乗って。(笑)見たでしょ、これ。なにさんだっけ、初見マサキ。この人なんか英語喋ってないんですよ。全部字幕スーパーですよ。英語版で。忍者とはこうやって、なんとかなんとかだっで。」

巻き爪「そういうふうにもできますよね。」

孔明「巻き爪はねこれね、意外にでかいテーマだよ。生えてくるもん、勝手に。痛いし。それで何も、ご存知だと思ってるんですけど、その業界で自分が第一人者である必要がなくて、ナンバーワンの腕を持つ必要もないんですよ。でも、発信できるかどうかというだけでナンバーワンになれるちゃうんですよ、たいていの業界だと。発信してる人いませんからね、そういう。」

孔明「だからコンテンツ作っちゃったもん勝ちですよ。それで協会なんか作っちゃったらいいんじゃない、クラブとかそういうの。もう、第一人者になっちゃいますからね、ネットの中で。」

巻き爪「ちょっと前は、自分が自分がついて思ってたんですけど、自分のスタッフもできるわkですし、意外と自分が自分がついてやらなくても、もっとできる人を探して増やしたほうが有益だろうということ。」

孔明「じゃあモチベーション的にも今ちょうどいいですよ。これが人によっては、これ人に教えるのは無理なんだっていう人は無理なんで。そこで壁を作っちゃう人はね。」

巻き爪「でも、ちょっと前はそうだったと思いますよ、やっぱり。教えたくないというか。せっかく築いてきたものっていう感じがあったんですけど。でもそんなたいしたこともないなあと思っで。(笑)」

孔明「やっぱネットの中で稼げるようになるためには、現実世界じゃなくて、そこの心の壁っていうのがいちばん大きいんですよ、人によっては。テクニックを持つてる人って日本にいっぱい居るよね。テクニックとかそういうのを、いろいろな分野で。でも、彼らのほとんどっていうのは、職人であればあるほど、発信したくないんですよ、それ。(笑)」

▼秘伝の書とお布施

巻き爪「そうなんですよ。なんかこう、盗まれそうだなという感じがあるんですけど。でも、いいなあと、最近は。」

孔明「この最強の忍者の初見さんも、秘伝って言われるような巻物に書いてあるようなことを、あっさりみんなに教えて、その映像をタダでばらまいてるんです、世界中に。（笑）」

巻き爪「秘伝の意味が。（笑）」

孔明「でもこれビデオ売れると思うよ、これだけばらまいてたら。実際、海外で。海外のアマゾンとかにも売ってるかもしれない。ばらまきまくりでしょ、だってこれ。武器を持った男に囲まれて、そこからヒネリひとつで全員投げ倒す方法とか。（笑）」

巻き爪「でも、秘伝なんですよ。（笑）」

孔明「忍者であるまじき行為じゃん、だってこれ。忍者の伊賀の秘伝とかそういうのをばらまいちゃうの。でもこの人億万長者になってると思うんですよ、意外に。会費だけで。」

巻き爪「好きなことやって。」

孔明「お布施が世界中から集まってくる。（笑）すごいと思うよ。稼いでると思うよ。この人ね、経歴見ると、売れない役者だったみたいですよ。」

巻き爪「どう転ぶか分かりませんね。」

孔明「それで、なんだっけ、ジライヤとか日本の番組とかでも出てたみたいですね、経歴見ていくと。敵の忍者が分かんないけど。登場人物の忍者としてそこに忍者で出てくるわけ。この人さ、本当ワンアクションしかしないから、本当に強いかどうか分からないじゃないですか。そのワンアクションに命をかけてますよね、全て。」

▼コンテンツ作り

巻き爪「その後も見たいですけどね。(笑)」

孔明「白人だろうがなんだろうが、自分より体格でかかろうが若かろうが、そのワンアクションだけだったら常に認知してますよね。分かんないっていう、格闘になるとどうなるか。」

巻き爪「言ったもん勝ちですね、これ。」

孔明「これも新しいよね。格闘の概念を崩しましたよね。型じゃないって。ありそうだけど、みんな格闘家でやってないからじゃん。いっぱい出てるか。」

「本はけっこう出てますね。海外で。」

孔明「本当は彼より強い格闘家は世の中にごまんと居るのに、彼のほうが儲かってるっていう。(笑)トピック的にこれは熱いですよねえ。これがうまくいくと敵も入ってこないし、今よりもずっと良いあれができますよね。収入だけで見たら。」

孔明「普通の人ではでも、こういうコンテンツが無いんですよ。結局、過去にかけた時間、お金、あとは現在の人脈、現在の専門性、未来のやりたいこと。5点を中心なんですけど、聞いてくと。構築する時に。みんなこれ持ってないわけなんですよね、なかなか。それでコンテンツ作れないんです。もう既にやられてるんで。あとは実現だけなんですけどね。そこがあいた時間と労力でいかにできるかっていうところが今度はネックだよな。」

孔明「コンテンツだけあっても、結局そこが忙しくてっていう。やっぱり今僕とかがおすすめしているやり方は、週に1回必ずミーティングしようとか、チームとかにしてね。それで、必ずミーティングをする時間、あと実行する時間っていうルールを決めるっていう。会社と一緒に。」

孔明「たとえば、巻き爪ドットコムも、毎日10時に開店して、夕方の5時半でしたっけ？」

巻き爪「7時までです。」

▼ルールの設定

孔明「今日はじゃあ、あれですか、ちょっと早めに？」

巻き爪「スタッフにごめんって言って。ヒィヒィ言ってますけど、たぶん今頃。（笑）」

孔明「毎日それ決めて、約束守りますもんね、ずっと。結局それと一緒になんですよね。ルールを決めないと。それはブロガー活動とかネットの活動でも一緒なんですよね。ルールがないとだめなんですよね。必ず毎週何曜日、何曜日にミーティングをしたり。必ず活動をするっていうルール設定から。店舗で運営時間を決めるのと一緒に。」

孔明「店舗の運営時間のノウハウは誰から教わったんですか？たとえば何時から何時ちゃんと営業して、閉店しちゃいけないんだよとか、勝手に休んじゃいけないんだよとか。勝手に旅行行っちゃいけないんだよとか。ありますよね、いろいろルール。それはどこから教わったんですか？」

巻き爪「師匠ですね。」

孔明「あ、師匠から。やっぱり言ったんですか、ちゃんとルールを設定しろと。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「じゃあ、まったく一緒のこと言うんですね。（笑）」

巻き爪「最初はまあ、整骨院をやっていたんで、休んでたんですね。お昼休みがあって、週に1回ぐらい休みがあって、日曜日は休みでっていうことにして。来る人にとっては、コンビニがそんなだったら成り立つかっていう話で。（笑）来る人の考えを。師匠も、とりあえず休みはあったんですけど、携帯の番号を渡してるんですよ、緊急性がある時のために。それでいつでも、真夜中でもって言ってました。」

▼ブログやメルマガのルール

孔明「すごいね、商売人のイロハを教えてくださいわね。」

巻き爪「ベロベロでも行ってたと思いますよ。酒飲んでても。」

孔明「やっぱ、ブログとかでも、メルマガでも成功してる人って、ルールがあるんですね、みんな。そこは店舗と一緒に。たとえば、メルマガでも毎週何曜日の何時に絶対発行するとか。どんなことがあっても。もうグチャグチャな状態でもアップをする、最悪。」

巻き爪「事実ですね。」

孔明「毎日発行する場合は、毎日の何時に発行するんだっていうのを決めて。もちろん緊急メールっていうのはそれプラス出していいんですけど、ブログも毎日何時に必ず発行する。それは週刊でもいいんですけどね。ブログでも、毎日じゃなくてもいいですよ。最低でも1週間と言われてます。いろいろ検索とかのそういうのを考えた時に。必ず。SEOとかそういうのを考えた時に。更新が常にないと生きてるっていうのはないんで。それが1週間に1度、どんなにあいても。でも、毎日がベストなんですよやっぱり。ひとつのテーマで。最強の図式ですけどね、それは。」

孔明「そこのルールを作るように、ブログでそういうルールを作るように、やっぱりこういう活動の情報商材を販売するっていう活動も、ルールを作らないと、やっぱり延々に伸びちゃったりとか。後でいいやってなっちゃったりするんですよ。これはいろんな人にアドバイス、今まで、相当、1000人ぐらいとか、メールとかSNSを合わせるともとの規模でアドバイスをずっとしてるんですけど、その中で共通してる場所ですよ。成功した人、成功してない人、なにが根本的に違ってたかっていうと、ルール。」

巻き爪「最近ですね、そういうのが大事だって分かってきたのが。」

孔明「師匠が全部教えてくれてたんだっていう。(笑)」

▼ネットの先駆け

巻き爪「そうですね。もう嫌で嫌でしょうがなかったですけどね。(笑) 何言ってんだこの人と思って。」

孔明「昔だったら、さっきの人みたいに、眠いって言って帰っちゃいました。(笑) でもすべてそこが大切ですよね、究めてくとね。」

巻き爪「お前が分かってないんだって。」

孔明「いい師匠をお持ちですね。師匠からすると、よもやネットで集客してると思わない。(笑) その人はどうやって集客してたんですかね？」

巻き爪「いや、ネットしか。」

孔明「ああ、ネットですか、その時代に。先駆けてるんですねえ。(笑) すごい師匠。言ってることけっこうね、この間から師匠の言葉ってね、プログラマーの僕たちが言ってることと一緒になんですよ、けっこう。」

巻き爪「生き急いだ感じはしますよね。もう亡くなっちゃったんですよ。」

孔明「ああ。」

巻き爪「自分が行った時にはもうそのホームページを持っていて。」

孔明「何年前ですか？」

巻き爪「10年以上前ですかね。」

▼師匠のHPよりも順位が上

孔明「すごいですね、その師匠。」

巻き爪「で、巻き爪ドットコムにちなんだような。で、その時師匠は気が無かったんですよね。自分がじゃあそれをもらいますって言ってやったら、SEO的に上にいっちゃって。」

孔明「怒られたんだ。（笑）師匠を越えちゃったんだ。（笑）」

巻き爪「めっちゃ行きづらかったですよ、その時ね。」

孔明「（笑）」

巻き爪「しまったと。そしたらいつの間にか師匠のほうもそうなって。」

孔明「あ、師匠が真似た。（笑）それ面白いですね。」

巻き爪「自分がたまたま行く前の日ぐらいのあれで、順位が変わってしまって。いや行きたくねえなあって。（笑）」

孔明「師匠もちゃんと見てたんですね、そこをちゃんと。じゃあ相当ちゃんとネットを分かってたんですね、昔から。すごいですね。」

巻き爪「最初はもう、ホームページ自体にも整骨院からいろいろなコンテンツをちりばめたら、はいーって、やり直し。」

孔明「そこまで教えてくれたんですか。ネットのいい師匠じゃないですか、それ。それは100万かけた価値ありますよ、でも。」

▼内容を研ぎ澄ませる

巻き爪「はいやり直して言われて、もうこれしかだめって、のっけるのは。」

孔明「絞れと。」

巻き爪「絞れと。」

孔明「一点に。」

巻き爪「はい。それでもこう、ちょっとたくさんお金もかけちゃったんで、最初。ちょっとちろっと整骨院の名前入れたら、明日中に東京に来いみたいなこと言われて。(笑)」

孔明「すごい？その。神ブロガーのアドバイスしてますよ。(笑)」

巻き爪「お前分かってねえなって言われて。消しますって言ってすぐ消して。そんな感じです。」

孔明「いやあ、すごいですよね、その師匠。」

巻き爪「大分変わってましたけどねえ。腕も超一流なんですけど。」

孔明「そういうのね、分かっててもできない人多いんだって。だって、僕たちのブログだって、けっこう色入れちゃう。なんだかんだいっているんなネタ。でも本当は一点に絞るのが一番いいんですよ、反応がやっぱり。でもほとんどの人はね、一点に絞るそれを見つけれないっていうね、夢遊病者のような状態があるんですよ。」

孔明「僕なんかも現役サラリーマンの時は、2010年までは無敵だったんですよ。生涯収入五億円倶楽部っていうのを作ってますね、そのキーワード自体が現役サラリーマンにはドンピシャなんです、僕が現役サラリーマンである限り、すごい反応を誇ってたんですよ。」

▼ポジショニングを失う

孔明「これ外から、僕いまドブにしちゃったじゃないですか。そうすると、これサラリーマンのために作った組織なんで、もう駄目なんですよ実は。キャラが死んでるんですよ。筋肉マン2世みたいになってるんだよね。」

孔明「まあ、名前は知ってるかもしれないけど、北斗の拳じゃなくて、蒼天の拳みたいな。こっちのほうが実際書いていることは面白いんだけど、北斗の拳の熱さには勝てない、みたいな。よく見るとね、蒼天の拳のほうが、内容自体はこっちのほうが面白いんですよ。コンセプト。なのに、北斗の拳のほうが面白い、みたいな。こういう状態になっちゃってるんですよ。(笑)」

孔明「今僕もね、自分探しの旅をしてるんですよ、いろいろ。アドバイスしながら。」

巻き爪「はい。(笑)」

孔明「だから僕のプログっているんなのが入ってるんですよ。」

巻き爪「そうですねえ。拝見しましたけど。」

孔明「一個に絞れてないんです。全てを捨て去ってひとつにしようって、僕は他人には言うじゃん。自分やれてないですけど。一回ポジショニング失っちゃったんで。最強の。」

巻き爪「今さらながら、すごい師匠だったなと思います。」

孔明「すごい師匠ですよ、それは。100万の価値あるよね、それ。普通ネットを教えられないよ。けっこう職人肌の人ってネット苦手な人多いじゃない。すごいですね、それ。」

巻き爪「怒られたことしかないんですけどね。(笑)でも、いつも、愛情のある叱りというか、何かあるから言ってくれてるんだらうなとは思ってたんで。」

▼世界が狙えるコンテンツ

孔明「今になって気付いたみたいだな。」

巻き爪「そうですね。今になって。でも何かあったら、ほとんどの人が辞めていったんですけど、大体罵倒されちゃうので、ケンカになったりとかして。」

孔明「いやあ、それはいいですねえ、でも。でもそのおかげでやっぱこれ、ビジネス発展できますよね。あとはそこにどれだけ時間と労力を費やせるか、もしくは誰かいいパートナーが居るかっというところですね。そうですね。大阪いっぱい居るから、活動してる人が。それこそ僕もオフ会とか参加したりして。別にあれなんか誰でも参加できるんですよ。別に有料の会じゃないんです、僕のオフ会ってというのは、本当にただ集まってるだけなんで、みんな。」

巻き爪「居るんだろうなあと思いながら。」

孔明「大阪特に熱いよね、人数は東京より絶対数は少ないけど。大阪のほうが盛り上がってます。」

巻き爪「みなさん、普通のサラリーマンで？」

孔明「サラリーマンが多いです。サラリーマンがほとんどです。はい。こういうコンテンツ、世界を狙えるんだよね。本当にね。もったいない。僕もキャパがあればあれなんですけど、ちょっとやらなきゃいけないことがいっぱいあるんで。（笑）一点、世界超えのコンテンツ一個見つけたんで、それで世界狙います、今年は。」

巻き爪「見つけちゃったんですね。」

孔明「でも、巻き爪は世界狙えます、本当に。」

▼エスカルゴ

巻き爪「後追いしたいですね。」

孔明「海外ではなんて言ってるんですかね？巻き爪のこと。（笑）キーワードがよく分かんない。」

巻き爪「それだけ未開なんだろうなと思うんですけど。」

孔明「貝のことなんだっけ？」

巻き爪「シェルですかね。」

孔明「シェルじゃなくて、なんだっけ、巻き爪の、巻貝？食べるやつなんだっけ？食べれる貝は。」

巻き爪「エスカルゴですね。」

孔明「エスカルゴネイルとか言わないんですかね？」

巻き爪「イングローントネイルですね。巻き爪。」

巻き爪「そうですね。そういう言い方をしてみたいです。」

孔明「なんか、みんなが、ネイティブの人たちが発してる言葉ないのかな？まあ、それは先の展開ですけどね。」

巻き爪「巻き爪が標準になったら面白いですよ。」

▼本部の認定制度

孔明「MAKIDUME、あ、KARAOKEみたいな感じで。MAKIDUMEね。NINJAみたいに。」

巻き爪「そうですね。それはそれだっていうぐらいになってもらったほうが。」

孔明「そうですね。curved or irregular shapeって書いてますね。あとはingrown、ちゃんと育ってないネイルって書いてます。いやでも面白いですよ、コンテンツさえ作れば。」

孔明「その先生はちなみにどうやって生徒募集してたんですか？書いてたんですか、生徒募集って。それ今までやってないですよ？」

巻き爪「やってないです。」

孔明「それを、じゃあそのままイメージはついてるわけですよ。行った時のパターン。」

巻き爪「はい。うちの師匠はその認定講師だったんですよ。」

孔明「認定講師って誰が決めるんですか？それ。認定かどうかって。」

巻き爪「本部です。」

孔明「本部があるんですか。」

巻き爪「はい。」

孔明「それはどうやったらなれるんですか？認定に。勝手にやっちゃいけないんですか？」

▼協会を作ってしまう

巻き爪「やっちゃいけないんです。」

孔明「いけないんですか。」

巻き爪「はい。それをやってて教えてるっていうのが、いろんなところからこっだけ活動してるんで、いろいろやっかみもあるので、たぶんやってるよっていうと、伝えなくなっちゃうんですね。」

孔明「相手には。認定になんないと。じゃあまずは認定にまずはなんないといけないんですよ。」

巻き爪「で、その人が居ない。」

孔明「あ、居ないんだ。」

巻き爪「だから、ずっと認定講師にはなれないという。」

孔明「誰も？」

巻き爪「はい。今後一切なれないでしょうみたいなことを言われて。」

孔明「えー。」

巻き爪「なので、やっぱり自分で作っちゃおうかなと。」

孔明「そうですね。自分で協会作ったほうがいいですよ。」

▼オフショア法人

巻き爪「自分でその器具も作って、自分で販売してってやってしまうか、それか海外で同じものを輸入して、それを日本にも。」

孔明「海外法人としてね。」

巻き爪「はい。というのもひとつかなと。」

孔明「あ、じゃあ海外法人やっぱ作ったほうがいちばんいいんじゃない？海外からやってるっていうふうになれば、ホームページとかも。誰か分かんないじゃないですか。」

巻き爪「海外から？」

孔明「海外から、そこに法人だけ作っておいて、実際の物流は別でもいいじゃないですか。入金が海外のペイパルとかにしておいて。実際の道具代とかもペイパルで決済おねがいしますねって。海外法人になるので。海外法人ってノミニーとか使えるんで。ノミニーっていうのは、自分の名義じゃないやつとか使えるんで。」

孔明「あとは、海外法人で、担当誰々って、その担当者の名前を外国人にしてもいいじゃないですか。そうすると自分が出てこないんで。あくまでも販売してるのは巻き爪ドットコムさんじゃなくて、この人がやってる法人だよって。」

孔明「僕も今回海外でビジネスを1個やるんですけども、準備してるんですけど、アメリカのどこだっけ？」

三郎「ベリーズ。」

孔明「ベリーズっていう、治外法権みたいのがあるんですよ。イギリス連邦加盟国として独立している民主主義国家、ベリーズ。知らないですよ？カリブ海ですよ、アメリカの。」

▼PayPalと決済



巻き爪「はい。」

孔明「まあ、こんなの使わなくてもいいんですよ。これは完全に別のまたネットのやつやろうという話なんですけど。ちょうどいいのだと、マレーシアに今移住を考えてるっていうのがありますよね。いちばんきれいなのは、マレーシアにもペイパルあって、たとえば僕たちのウェブインターンってやつ今マレーシア決済だよな？」

孔明「6万円の日本円のやつですよ。6万円のやつが、マレーシアで決済できるんですよそれも。ペイパルで。だからこれもマレーシア法人で、銀行口座のペイパル。それでやってるんですよ。先にこれをやっておくとですね、移住した時に自分は役員とする。この役員になってると、ビザが出るんですよ。エンプロイメントパスっていうやつが。EPっていうのが出る。彼とかは今ね、和僑マレーシアの役員、ダイレクターになってるから、それでEPが出るんですよ。彼と彼もしくは子供たちとか家族ができたとしても、全員住めるんですよ。そうすると、今やってるのが全部合うかなと思うんですよ。マレーシアで法人作って、マレーシアで決済システム作って、情報販売しつつ、かつ仕入れ先からそこを通して。アカウント上で。物流は直送でもいいんですけど、日本に。」

巻き爪「そこは、そうですね。」

孔明「そうですね、物流は。だって直送してもらってもアカウントここに決済して、ここから支払えばいいんですよ。それがいちばんきれいかなと思うんですよ。それでご自身が協会作って。巻き爪ドットコム協会みたいな。それで、ホームページのアドバイスもできるからね、すごいですよ。ホームページ講座とかね、たまに日本に帰ってきてこうやって。10人ぐらい。多分10人も来ない。5人ぐらいのセミナーでも、その人から年会費とったりとかできるわけです。」

孔明「あとはたとえば、ゲスト講師呼んできたりとか。あとはネットの中で、たとえば僕から配布してる音声から配ったり。(笑)」

巻き爪「いいですね。(笑)」

▼お墨付き

孔明「そういうのもできますよね。ブログの大切さって、対談して、それはすごいですよって言ったりするとほら。自分ですごいんですよこれって言っても、師匠が可哀想だとか、誰も褒めてくれなかったってのが可哀想だと思うんですよ。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「誰もお墨付きを与えてくれなかった。師匠が自分で、これはすごいものになってずっと言ったらたぶん大変だと思うんですよ。でもたとえば、そこに僕とか第三者がインタビューとかで、えーそれってすごいですよねえっつって。その時代が十何年前からそんなSEOのこと考えてタイトル決めてたなんて、それはもうネットビジネスの業界でなかなか居ないですよみたいのだったら、なるほどって。(笑)」

巻き爪「なるほど。師匠、今頃。(笑)」

孔明「今頃になって。(笑) そうですね、そういうところなんで。それで、移住できるようになったら、収入も上がるようになったら、そこ目安だと思うんですよ。移住のタイミングっていう。たとえば。」

巻き爪「はい。」

孔明「もちろん、子供だけでもむこうに移住して、子供のエデュケーションビザみたいなのを取って、それでその付き添い人が住むっていうのもできるんですけどね。でもご主人様はそれでは住めないんで。」

巻き爪「あ、そうなんですか。」

孔明「うん。付き添い人ビザで、ビザ。ビジネスしちゃいけないんで、あとは、付き添い人を。子供の留学のための付き添い人ビザなんでそれは、あったとしても。」

▼マレーシア法人とEP

巻き爪「めうみさんは、あれはどうなってるんですか？」

孔明「めうみさんは、普通にEPですよ。ビジネスやってるんで。まあ、ダイレクターとして、登録上。エデュケーションビザもあるんですよ。ただ、その人は完全なる付き添いだけなんで。EPの、マレーシアのEPの取り方が、ネットビジネスの場合、50万リンギットを、デポジットだよな？」

三郎「そうですね。」

孔明「入金してないもんね？」

三郎「はい。残高証明です。」

孔明「残高証明出して、それを政府に提出するんですね。法人維持費って年間どれくらいかかってるっけ？大体。設立維持費みたいななの。」

三郎「全部入れて、20万ぐらいですね。」

孔明「維持費だけで、次の年からいくら？」

三郎「設立する時に40万ぐらいだいたいかかって、その後で20万。」

孔明「毎年。けっこうかかるね。」

三郎「ノミニーとか入れてる場合ですけど。」

孔明「ああそうか、そうか。現地の役員をね。」

▼海外移住

三郎「2人、マレーシアの場合は現地の役員が必要で。ご自身が取られても1年しかカウントできないんで、もう1人の名義貸しが発生する。」

孔明「名義は全部法律で守られてるんで、ビジネス取られるとかそういうのはないんですよ。何も権力もないです。それがいちばんスムーズだと思うんだよね、やるとしたら。」

孔明「あとは完全に家族を送り込むのもありますけどね、本当に教育だけだったら。でもせっかくやるんだったら、ご自身も一緒に行ったりとかしたいですよ。」

巻き爪「行って、そうですね、日本も別に悪くはないんですよ。」

孔明「悪くはないですよ。僕だってほら、日本今1ヶ月滞在してるじゃないですか。（笑）楽しいですよ、日本。帰ってくると。」

巻き爪「悪くはないです。もっと可能性を、特に娘はひろげてあげたいなと。このまま良い高校に行って、良い大学に行って、良いところに就職じゃあないと。（笑）自分はそうだったので。あまりそういうのは。でもまわりがそうなんで、置いておくと怪しそうなので。一回ちょっと早いうちに。嫁さんにまた変なこと言ってるわーと思われてますけど。（笑）」

孔明「ちゃんと、稼げるようになってしまうと、そういう仕組みを作って。それが全ての証明だと思うんですよ。嫁さんとか家族に対して。誰も文句言わなくなりますよね。やっぱり、収入がない状態で無理矢理そういうことをしちゃうと、みんなあれだと思うんですけど、こうやってネットで僕が居なくてもできるんだよみたいな感じで証明できると、全てがうまく循環すると思うんですよ。投資しても怒られなくなるし。（笑）」

巻き爪「自分は日本に居なくても、事業もあって、別でもあってっていうふうになれば、反対はないと思うんですけどね。」

▼香港という選択肢

孔明「あとはもうひとつ、家族居るとあれなんですけど、ビジネスで移住するっていうのは、口実にもなるんですよ。マレーシアに行かなきゃいけない理由みたいに。海外駐在員の場合、転勤するじゃないですか。転勤ってみんな断らないじゃないですか。仕方ないんで。その仕方ない理由を作るにはやっぱりビジネスがあるっていうのが重要ですよ。」

孔明「そこを多分ね、嫁さんと子供だけ海外に飛ばしちゃうと、なんか無理矢理姥捨て山に放り込まれたみたいなの。（笑）」

巻き爪「このやろうと思われるんで。まだやっぱり自分も全然分からないですけど、でも可能性はすごくあると思うので。娘には日本だけで終わってちょっとほしくないというのが。」

孔明「そのためにはやっぱり、今現実世界でやってる、せっかく土台があるんで、あとはコンテンツさえ作ればって感じですよ、まずは。だって普通の人はここからサイト作ったりなんとかしたり、ブログをずっと更新したりって、そこからはじまるけども、ありますからね。SEO仙人の師匠のおかげで。」

孔明「物流とか考えると、香港とかもいいんだよなあ。そういう商売するの、輸入ビジネスとか。香港とかだと、海外で発生した売り上げには税金が一切かからないんですよ。香港国内の商売じゃないかぎり。たとえば香港に教材があって、この商売がたとえばですね、第三国。中国から日本、で、ドキュメントだけ通してもですね、物流が違ったら、税金ゼロなんですよ、香港」

孔明「みんなあの、アジアの工場とかやってる人たちの本社がここにあたりするんですよ。」

巻き爪「そういう理由なんですね。」

孔明「そういう理由なんですよ。完全にお金かからないです。海外でやると。マレーシアの場合は現地では何か発生しちゃうと、現地で受け取ったりすると発生するみたいなんです。」

▼マレーシアの発展

巻き爪「香港、マレーシアはちょっと考えてるんですけど。来年中に両方ともできれば行って。感じてですね。すぐにはあれですけど。でも肌で感じるものもあるとは思うんで。」

孔明「香港とかシンガは住みやすいんですよ、本当。日本人。高いですよ。超おすすめです。なんでもあるもんねえ。全部、全部あるよねえ。食事も全部ありますねえ。僕が住んでるマレーシアのジョホールバルっていうのはねえ、どっちかというとな級編ですね。」

孔明「まあ田舎住みとしてはいいですけど。ちょっと買出しシンガポール行かないと、家族連れとかは納得いかないかなっていうのはあるんで。現地の飯とかが。なんでも物資が手に入るわけじゃないんで。」

巻き爪「教育環境的にはどうなんですかね？」

孔明「教育は、まだみんなできたばっかなんですよ、2012年に。だから、マルボロカレッジも今年ですよ、スタートしたのが。あとは僕が娘に行かせようとしてるラッフルとかも今年ですし。」

孔明「今後はすごいよね、ニュースでさ、イスカンダルの会社の株が2日で2倍になったとか書いてあったもんね、最近。だから今ラッフルとかもですよ。まだ校舎はできてないんです。仮のところやってるの。校舎完成予定は2014年です。そうすると巨大な校舎が完成しますけども。今はね、仮の教室です。どこかのショッピングモールを間借りして。」

巻き爪「それに付随して、またいっぱい人がくるんですよ。」

孔明「今だったら、テストなしだからね。」

巻き爪「入学が？」

▼海外リタイアメントVISA

孔明「テストがないんです。英語しゃべれないっつってるもん、うちの子とか。問題ないでんです。」

巻き爪「あかん、送り込みたい。(笑)」

孔明「あれがほら、人気でちゃうとテストがでちゃう。今はとにかく入れ込みたい状態だからね、生徒を。マルポロとかも、テストあってないようなもんでしょ、面接だけでしょ、多分。」

孔明「全員入ってるでしょ、だから。逆に断られた人居ないんじゃない？(笑) 英語喋れまいが喋れようが。」

巻き爪「なんでもオッケーと。」

孔明「できたばかりの時。投資と一緒にすよね。もうぐちゃぐちゃな時っていうのはなんでもありだけど、完成してくるとルールガチガチになっちゃう。」

孔明「そうすると、最初香港で、海外のあれを作ってもいいかもね。税金とか考えたら。それで、マレーシアとかは、そこで稼いだお金で、MM2Hでもいいかもしれないですね。MM2Hって、リタイアメントビザの。それがスムーズかもしれないです。現地でガチでビジネスやっちゃうと、マレーシアはね。マレーシア国内で受け取っちゃったらさ、税金発生ちゃうもんね。」

三郎「発生しますね。マレーシアで営業してマレーシアで受け取ったら、発生しますね。」

孔明「なんで、香港で法人を先に作って、儲けるための。そこで儲かってきたら、海外にMM2H申請してみたいなのはいいかもしれないですね。物流があるんで、あとは。物流が本国からで、お金だけ受け取ってっていうのは合法なので。お金かかんないんで、税金が1円も。」

▼香港法人の維持費

巻き爪「はい。」

孔明「香港法人の方が維持費は安いよね、たしかね。」

三郎「そうですね。ノミニーがいないんで。だいたい設立で30万円で、維持費で20万円ぐらいですかね。会計の、どれだけお金動くかによってちょっと変わるんですけど。」

孔明「あとは海外同士の商売っていうのは税金ゼロなんで。みんなお金持ちになっちゃうよね、それはね。香港人は。」

巻き爪「なるほど。」

孔明「日本、大変ですよ。」

巻き爪「日本大変です。」

孔明「やっぱ税務署とかなんとか、来るんですか？」

巻き爪「はい。ちゃんと来ます。」

孔明「ピシっと。」

巻き爪「ピシっと来ます。いろいろだから見直しもしたいんですよ。生命保険でしたっけ、海外保険？」

孔明「海外保険、はい。」

▼海外と日本の金融商品

孔明「そうすると、ほら、香港で売り上げがあがったやつで、それに投資するっていうのもありじゃないですか。ビジネスがあったほうがいいですよ、いきなり投資するより。」

孔明「長期視点って、本当長期視点なんで。だって、目先でお金入ってくるわけじゃないんでね。どんどん目先で入ってくるやつほどリスクが高くなりますよね。日本でもあるんですよ、楽天証券で見てもらいたいんですけど、1位のやつがあって、トリプルなんとかみたいのがあるんですけど、トリプルゲインか。それなんかね、毎月3%上がってますよ。100万円預けたら毎月3万円返ってくるんですよ。元本保証じゃないんですよ、それでも。楽天証券って知ってますよね？」

巻き爪「はい。知ってます。」

孔明「毎月3%だから、年間36%そういうのもあります。あれ、すごい見る度にですね、100億ずつ集まって、いつか昇天すんじゃないかみたい。 (笑) だっておかしい、あんなんでも無限にまわせないじゃん、お金って。いつ飛ぶんだらうねえ。楽天証券が飛ばすのか。2011年の4月にはじまって、ついこないだ見たら400億で、その後見たら500億で、600億で。今日見たら650億なんですね。いつ昇天するんだらう、あれ。」

三郎「もう、まわせないですもんね、そんだけになると。本当に。分けてるっていても。」

孔明「利回りだけ考えるとそういうのもあるんですけどね。でも、ここでぶっ飛ぶやつに短期で得たいがために入れちゃうと危険じゃないですか。」

巻き爪「そうですねえ。」

孔明「あくまでやっぱり、メインエンジン中心で。こういうのはサブにしとかないといけないんですよ。」

巻き爪「そうですねえ。」

▼日本の保険会社のパフォーマンス

孔明「200万円ぐらい入れるんだったら、ぶっ飛んでもなんでもいっていいというのはあるかもしれないですけど。100万円とか200万円とか。」

巻き爪「それ以上の額ぶっ飛んだら、ちょっとねえ。」

孔明「辛いですよね。あくまでこっちも、保険とかは本当長期なんで、逆に言うと保険っていうのは、将来自分の子孫にむけてどうしようかっていう方が強いじゃないですか。自分がどうどかっていうより。自分はもう昇天して終わりなんで。（笑）」

巻き爪「そうですね。後でグダグダ言ってほしくないんで。よかったねって思われたいというか。」

孔明「ただあとは、日本でこの保険に入ってた人たちは、その借り換えみたいな感じではいいかもしれないですけどね。利回りがいきなり上がるんで。だって日本だと、運用する先が国債とか、あとは定期預金とかしかないですよ。ていうことは、0.何%、0.1%とかですよ。そしたら保険会社まわせないですよ。だから元本割れだよ、どう考えてもね。それかお金の価値が下がってるかですよ。」

孔明「海外だと、まわせる案件が、保険会社がいっぱいあるんで、10%だとか、それでやっぱ利回り高いんですよ。てことは、日本から海外に借り換えたりすると、いきなり利回り上がりますけどね。見込みの利回りが。それも将来どうなるかって分かんないですけどね。世界のお金がどうなるかっていうのは。」

巻き爪「でも今よりはって思ってしまうんですけどねえ。」

孔明「やってるやつを切り替えるっていう発想だったんですけど、これでお金を増やそうとするあれじゃないんですよ、保険というのはね。」

巻き爪「そういうのではないですけどね。」

▼海外法人の設立スピード

孔明「ちょうどこれシンガポールの。SG。ちゃんと日本語で登録できるんですよ。シンガポールで受け取る。マレーシアで受け取るやつがあったりとか。それはだから、法人と銀行口座とペイパルでセットなんですけどね。」

巻き爪「はい。このコンテンツができた時にもう考えないと、する前から考えないといけない。」

孔明「そうですね、準備しておいたほうがいいですね。でもコンテンツができそうな時のほうがいいかもしれないですね。でもけっこう早くできるよね。これだって、11月にたてたんだっけ？」

三郎「そうですね。11月のなかばぐらいからやって、月末には銀行口座いけてたんで。はい。」

孔明「けっこう気軽な感じで、行ってサインして、みたいな。会社設立。香港も早いでしょ。」

三郎「香港も早いです。」

孔明「設立自体は。」

巻き爪「はい。」

孔明「だから、ある程度コンテンツかたまってからでいいと思うんですけどね。コンテンツかたまってから、それを紹介するページとかも作らなきゃいけないんで。」

巻き爪「はい。」

孔明「コンテンツがかたまってからやるのが気合が入るんじゃないですかね。いきなりやるよりも。」

▼今後の展開

巻き爪「来れない人のためにと、先生むけのものですよね。はい。」

孔明「日本で受け取らないほうがいいですよ、海外に出ようと考えてる人は、最初から。」

巻き爪「はい。またその時にアドバイスをいただくかたちでもいいでしょうか？」

孔明「そうですね、はい。いま言っても分かんないと思うんで。」

巻き爪「そうなんです。多分ね。そろそろシナプスが。(笑)」

孔明「今日も音声収録してるんで、後から聞けますけどね。」

巻き爪「はい。大分絞れてきた感じですね。娘さんはむこうでそんなには困ってないですか？学校生活とかも。」

孔明「そうですね。最初から海外で生まれてるんで。」

巻き爪「(笑)。」

孔明「生まれた時から海外行ってるんで。」

巻き爪「行けると思うんですけどねえ、うちの子もねえ。どうしても早く出したいと思ってしまう。」

孔明「今何歳ぐらいなんですか？」

▼娘さんたち

巻き爪「9歳です。」

孔明「9歳、ああ一緒ですねえ。」

巻き爪「自分が20代にもう両親が居なかったんで、早く自立してほしいというのが強いんですよ。居なくなるでって言うてるんで、いつも。ずっと居ると思うなど。」

孔明「うん。あとはコンテンツビジネスに持っていけると、これ自体が相続できちゃいますからね。」

巻き爪「娘がとか、嫁さんが？」

孔明「コンテンツビジネスの場合、コンテンツが残ってるんで。音声とか文章が。」

巻き爪「それを相続。」

孔明「相続する。ビジネスを法人自体、家族に。秘伝の書には、これの集客の仕方、SEOで検索が落ちないための方法とか。（笑）」

巻き爪「こうしなさいと。」

孔明「こうしなさい、ブログに書き込みしなさいって。」

巻き爪「なるほど。」

孔明「パパのコンテンツを書き起こして、ブログに更新し続けなさいとか。」

▼死後も続くWEBメディア

巻き爪「音声をまた書き直せばいいんですよね。」

孔明「このブロガー活動って面白いなって思うのはね、死をも乗り越える。死って、人から忘れられたら死なわけじゃん。概念で言ったら。自分が会ってない段階なんて、居ても居なくても一緒ですからね。情報ですからね。人っていうのは。こないだ、飯島愛とか、いまだに死んでも年に1回、飯島愛さんの死から4年、今のファンがブログに投稿って。(笑) 愛ちゃん元気かな? 私愛ちゃんと同じ年齢になって、愛ちゃんに会いたいな、とか。これってもはや、死を乗り越えてるよね、この人。」

孔明「昔はさ、本当の英雄しかそれは、死して生きる伝説になるみたいなのね、ありましたけど。今の時代って、こういうのが、この人はもう有名ですけど。こうやって何かのコンテンツを持ってる限り、その人死んでもずっと音声は残ってる。」

巻き爪「ずーっといくんですよね。」

孔明「そうですね。それで、Facebookとかも、たぶん死んでも誰かが投稿してたら、その人死んだって誰も分かんないんですよね。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「それでこの間、お亡くなりになった人のFacebookを見ちゃったんですよ。見てみたんですよ。そしたら、誕生日に、誕生日おめでとうってみんな知らないで書いてるんです。(笑) ちょっと、感慨深いものがありましたね。死ってなにみたいなの、このネット世界において。」

巻き爪「ああ。」

孔明「だって、死んだ人って、自分がFacebookで死にましたって書けないじゃないですか。(笑)」

▼誕生日のお知らせ

巻き爪「できませんもんね。」

孔明「分かんないじゃないですか、できませんよね。だって家族分かんないじゃないですか、アカウトだって。死んだら。」

巻き爪「そしたら、誕生日のお知らせが来ますもんね。」

孔明「来ちゃうんだよね。(笑)」

巻き爪「祝ってあげましょうって。(笑)」

孔明「おめでとう、ってみんな書いてるんですよ。」

巻き爪「地球の裏側とか居たら。」

孔明「ちょっとすごい話ですけど。」

巻き爪「それはすごいですね。」

孔明「すごいです。死してなお。すごいね、ブログには今なおファンのコメントが寄せられており、2012年12月24日現在、その数は6万9000を越えた。死して伝説。これは生きてるんだよ、だから。心の中で。」

巻き爪「まだ、そうですね。でこうやって上がってくると、またみなさん見ちゃうんですよね。」

孔明「見ちゃうんで、また。(笑)」

▼コンテンツの相続

巻き爪「そうだった、そうだったって。」

孔明「不思議だよなあ。コンテンツ持ってて、それが運営されてたりしたら、永遠ですよ。まさに手塚治虫の世界でいう、不死の世界ですよ。」

巻き爪「不死の世界。」

孔明「手塚治虫が、だってそれをもう、かつて昔書いてましたけど。そういう、死ってなにか、そういうのとかも。」

巻き爪「深いところまでいってましたけど。」

孔明「そうですねえ。火の鳥と、ブッダとか。」

巻き爪「ブラックジャックでやわらかく、ちょっと変えてましたけど。キリコでしたっけ、キリコ好きなんだよね。要は、安楽死させるだけのお医者さん。」

孔明「ああ。だから死って何って考えられるんですね。プログラマーもね、不死になれるっていうこと。コンテンツがこの世に残る限り。サーバー世界において。現実世界でこの身が滅び去ろうと。まあちょっと話逸れちゃいましたけど。」

巻き爪「はい。」

孔明「てことで、コンテンツが大切だっていうことで。（笑）」

孔明「まさにコンテンツって永遠の財産になるよね、そうすると。永遠に。だって、お金で、現金で相続しちゃうと、日本だと税金発生しちゃうじゃないですか。コンテンツ相続ってお金、今のところ価値がないから、コンテンツ自体には。」

▼現代版の巻物

巻き爪「見る人によっては無価値ですもんね。」

孔明「無価値ですよ。」

巻き爪「でも、ある人にとってはすごく。」

孔明「そうですね。てことは、日本の国内においても、税金かからずに相続できちゃうのがコンテンツですよ。資産ですよ、いちばん大きな。」

巻き爪「それが前と言う巻物みたいなものなんですよ。」

孔明「そうですね、巻物ですよ。」

巻き爪「料亭さんのレシピとか、そういうことですね。」

孔明「相続税かからないですよ。」

巻き爪「けどまあ、あれに価値があるんですよ。お店は。」

孔明「そうですね。昔の人ってすごいよね。巻物。」

巻き爪「一子ですからね、しかも。的なのを残せばいい。人が手を出せないような。」

孔明「後はね、ネットの中であるのは、教えたくない情報ほど出しちゃってというのはありますよね。無料で。とか人に対してね。」

▼師匠を超える

巻き爪「それは、やっとそういう感じでは思えてきましたね。」

孔明「師匠、言っていましたよね、昔。」

巻き爪「そうだったんだということが分かった。」

孔明「ああ。有益な情報を出してたんですね。」

巻き爪「有益な情報を、どんどん、お金は払ってたとしても、何にも知らないド素人にそこまで言ってくれてたんだというのはやっと分かってきましたね。そういうのは、他のところ行っても言わないと思うんですよ。すごく核心というか、技術的なことも。ここはこうするんだっていうのは。教えると多分・・・で思ってしまうんですけどね。」

巻き爪「でも、師匠変わった人で。俺の腕にはなれないって言っていましたから。俺1万人見てるもんって言っていました。お前が100人見てる間に1000人見るからって。（笑）」

孔明「僕も面談、1000人してるもん、みたいな。（笑）」

孔明「（笑）。三郎くんは、自分でまだ面談してないでしょ？」

三郎「そうですね。」

孔明「宮本くん面談したけどさ、何人ぐらい面談したんだっけ？あれ。つってもまだ10人ぐらいでしょ。」

孔明「じゃあ、僕よりペース早くないと、僕に追いつけないよね。」

▼師匠と弟子の違い

巻き爪「っていいことですね。本当。俺のほうが100集めたいしっていう。(笑)」

孔明「でもSEO抜いちゃったわけ。(笑)」

巻き爪「売り上げは？って言って、売り上げは4倍ぐらい。」

孔明「4倍違うんですか。」

巻き爪「月で、4、500って言ってました。」

孔明「すごいですよねえ。」

巻き爪「はい。」

孔明「常に。師匠が本当はコンテンツビジネスをやったらすごいことになったでしょうね。そのマインドセットをこうやって喋ったら。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「その時代に。しかも。」

巻き爪「大分先を行き過ぎたような気がします。はい。」

孔明「初見さんか、師匠かって、海外で大活躍してたかもしれないよ。(笑)初見さんはだって、80歳だよあれ。あの人も先行き過ぎですよ。忍者の初見さんも。80歳だよ。」

▼師匠への思い

巻き爪「多分、師匠はガンを患っていたので、途中から達観したのかもしれないですけど、教えないって感じに。」

孔明「ああ、その時に、実は。」

巻き爪「はい。」

孔明「実はこの初見さんもガンを患ってるかもしれない。80歳だから。それで早く皆伝で、忍者のあれを教えないと、みたいな。ワンピースに出てるゴールドロジャーも、不治の病を患ってから世界一周したんだよね。（笑）グランドラインを制した。患ってから。実は。」

巻き爪「何か見たんだろうなと思うんですけどね。最後もちょっと、自分で逝っちゃったようなような感じもするんですけどね。Sクラスで大破するっていうのはまず無いと思うんで。自宅前なんで。」

孔明「大破？」

巻き爪「大破です。」

孔明「Sクラス・・・」

巻き爪「環七沿いを、ドーンと飛ばしてて、自宅前の何かに正面からいったらしいです。」

孔明「正面からいったと。」

巻き爪「飲んでたとは言っていましたけどね。Sクラスだったら、200オーバーぐらいで突っ込まないと。」

▼師匠のフラストレーション

孔明「ほう。」

孔明「コンテンツビジネスっていうのはいいですよ、持ってる人にとっては。やっぱりね、この、オフでこうやって毎回対面で会っていると、伝えきれないことっていっぱいあるんですけど、コンテンツビジネスだと、もれなくなりますよね、そういう、確認しながらできるみたいな。」

巻き爪「はい。」

孔明「漏れがあっちゃだめなんですけどね。コンテンツビジネスはね。教える時に。対面で会ったら誰に何を言ったかって分からないじゃないですか。誰に何を教えたかとか。」

巻き爪「なかなか。」

孔明「うん。あとは万人に対してウケるネタではないんで、その内容。同じ正しいことでも。今日もね、お一人ご理解いただけなかった人が、怒って出ていっちゃったもんね。追い出しちゃったわけだ。(笑) そういうのはコンテンツビジネスだと対峙しなくていいんで、そういう人たちと。」

巻き爪「そうですね。」

孔明「師匠だって、いろんな弟子が居たとしても、多分ね、ほとんど分かってないから、すごいフラストレーション溜まってたと思うんですよ。いっぱい弟子が居て、ほとんどの弟子が分かってくれないから、自分を。」

巻き爪「そうですね。みなさんそう近寄る人ではなかったの。」

孔明「それって、昔ってことは、リアルで対峙してると、感情がこうやって、お互いの感情がこうやって入っちゃうから、辛いわけですよ、人間って。今日だって僕、好きで追い出したわけじゃないもんね。」

▼マインドセットの低い人

孔明「埒があかなくなっちゃったからね、何言ってるのかね、相手が。そういうのって嫌なわけですよ、僕も。僕追い出したくないわけ、せっかくメルマガ読んでくれてたのに。こういうのはあるんで。コンテンツ作る時にはそういうのは中にはあるかもしれないですけど、相談を受けて。そんな意味あるんですか？みたいな。（笑）言ってくると思うんですよ、生意気に。（笑）コンテンツで教えてても。」

巻き爪「あると思います。実際リアルでも、上から、それで？って言われたり。（笑）」

孔明「それで？じゃあ何？教えてくれないんですか？みたいな。」

巻き目「とか。」

孔明「まさに彼が言った。それで？って。僕は本当にこれは、1を聞いて10を知るみたいなね、ちゃんとマインドセットから教えてても。で、何やれば稼げるんですか？みたいな。（笑）何やれば儲かるんですか？具体的に何やれば儲かるんですか、海外投資は？ベストは何ですか？みたいな。海外行きたくないですみたいなところも。そういうのはでも対峙しなくていいんですよ、コンテンツはね。メールでそういうのを聞かれたら、削除するだけなんで、具体的にスタッフが。全メール紺サルのアドレスから消しといてっていう指示を出すだけですから、僕。」

孔明「精神的にも楽ですよ、見なくていいと。今日もね。」

巻き爪「年に何回か、自分も変えられることもあるんですよ。生活はやっぱ変えれないっていうおっしゃるんで。じゃあ、再発しちゃうんですけどって。再発するものに私はお金を払えないと言われるんで。（笑）」

孔明「むちゃくちゃな言葉。（笑）」

▼三ツ星レストランでの質問

巻き爪「だから、そうじゃなくって言うんですけど。」

孔明「そういうのを見て、師匠が帰れて、言ったんですよ。師匠もいい人なんですけど、多分そういうのに心を痛めたんですよ。そういう客に。だから途中から、もう、僕もそうじゃん。そういう相談しててね、クレームやりたいこともいっぱいあるんですけど、そういうのは切るっていうのがいちばん正解だって分かったんですよ。精神世界を共有できない人とは一緒の空間に居なくていいっていうのが正解だったんだと。」

孔明「だから、言ってましたよね、師匠も。」

巻き爪「機嫌悪い時に、治るんですか？って言ったらもうおしまいなんですよ。」

孔明「今日も言ってたね、稼げるんですか？って。何すれば稼げるんですか？みたいな。」

巻き爪「高級店に行って、これは美味しいんですかって先に注文する前に聞いているのと一緒なんだけどどう思う？って言う。」

孔明「深いねえ、師範。」

巻き爪「失礼でしょって。ミシュラン、三ツ星のところで聞けんの？君って言って。俺帰るって言って帰れんの？本当に。（笑）」

孔明「結局そこに行き着くよね。コンテンツビジネスをやると、やっぱりその軽減しますよね、負担がね。あとはスタッフに任せることによって。」

巻き爪「リアルに対峙しないといけないんで。」

孔明「いろんなお客さん居るから、絶対みんながみんな、納得してくれると思わないですよ。」

▼価格の常識

巻き爪「ああもう、そうですね。大概大変です。いろんなことをやられてきてるので。ねじれてる方が多いので。」

孔明「どうせ治らないでしょ、みたいな。(笑)」

巻き爪「無理でしょ？みたいな感じで言われるんで。はい。はいって。」

孔明「しかも、爪に何千円みたいな、ちょっと値段も張りますからね。爪の常識からすると。」

巻き爪「良くなんなかったら、あなたどうしてくれるんの？みたいな。(笑)」

孔明「どこの業界も一緒なんだよ、だから。それは。」

巻き爪「分かっていただけないんだったら、もういいですって。(笑)」

孔明「親指にだって、貼るのに、2枚貼ると10000円ですもんね。」

巻き爪「はい。」

孔明「爪に。これ価値分かんないでしょ？悩まないから。」

三郎「はい。」

孔明「痛い？親指。」

三郎「痛くないです。なったこともないです。」

▼お金の価値の感じ方

孔明「僕もだって、1枚でって思いましたもん。(笑)でもやっぱり今、気持ちいいわけじゃん。この間もだから、貼り替えますか?っていったら、はいてってね。両足に貼り替えたから、1万円。」

巻き爪「すごい苦労してた方、手術とか受けた方は、逆に、それでいいんですか?って言われるんですよ、逆に。3万円ぐらいじゃないんですか?って言う。(笑)かかっても1万円ぐらいでしょうと。だから3万円ぐらい払うんですけど、みたいな感じで言われますけどね。」

巻き爪「そういうんじゃないんでって、言う。」

孔明「お金の価値って本人によって違うから、同じものでもね。不思議ですよ。」

巻き爪「そうです。」

孔明「でも、基本的にネットっていうのは、今日の場合は例外ですけど、基本的には精神世界を共有できる人が来てくれるんですよ。」

巻き爪「はい。」

孔明「ネットで語ってると。」

巻き爪「若干怖かったですけど、行こうって。(笑)まず、突っ込まないと。」

孔明「そうですね。ちょうどいい機会だと思いますよね、タイミング的にも。」

巻き爪「はい。いろいろ。移転する前だったらお会いしてないかもしれないですよ。」

▼遠方からのお客さん

孔明「移転？」

巻き爪「はい。今のところ、移転したばかりなんです。1年ぐらい前なんで。その前はもうちょっと田舎の方でやってた。はい。」

孔明「そうですね。ちょうど梅田で検索したから。ドンピシャで。ブログの力で。（笑）」

巻き爪「そうです。今日も三重からおばあちゃんが来てました。」

孔明「三重から。」

巻き爪「三重から。」

孔明「それ、おばあちゃんがネットで検索して来たんですか？じゃあ。すごいですよね。」

巻き爪「今はみなさん、すごいです。（笑）そのおばあちゃん、70ぐらいですけど、ストリートビューを見て、こちらへんだと思ったら、自分が小さかったのを忘れてたって。まわりが見渡せないって。（笑）頑張ってきてました。」

孔明「僕はなんならマレーシアからですからね。」

孔明「たまたま来たついでにっていうあれですけど。」

巻き爪「もっとも遠い人ですね。（笑）ちょっと前まで、上海と香港の方居らっしゃいました。」

孔明「上海より遠いですよ。7時間ですからね、飛行機で。香港3時間半です。」

▼今後のビジネス展開

孔明「上海も3時間半ぐらい。」

巻き爪「ハワイ在住の人も居るんですけどね。」

孔明「ハワイもでも7時間で行けるんだよね、微妙に。」

巻き爪「その人もちょっと変な人ですけどね。自分を変な奴って言って、Facebook上で来て。
(笑)勝手にソウルメイトだって言いはじめたり。(笑)知らんがなと思いつつ。(笑)」

孔明「そうですね。まとめると、コンテンツビジネス、で完成間近になったら海外法人を検討して、そこで海外からちゃんと収入がまわるようにして、ですね。あとはもう一方で、先生、プロフェッショナルにむけたビジネスの、あれですよ。仕入先発掘と、直接契約ですよ。」

巻き爪「直接契約したいですね。」

孔明「うん。これって、どこの国にあるんですか？契約できるやつって。」

巻き爪「今使ってるのはドイツ製なんですけどね。」

孔明「ドイツに行けばいいんですか？」

巻き爪「はい。」

孔明「それって、検索できます？インターネットとかで。」

巻き爪「できますね。」

▼自分と任せることができるパートナー

孔明「そこに、英語でメール送るといいかもしれないですね。日本でこういうことをやってるんだけどって言って。これからプロフェッショナルに対して販売することもしたい、みたいな。だってもう、ここ連絡ないんですよね？」

巻き爪「ん？」

孔明「この人がここ（ジェスチャー）と連絡ないんですよね？」

巻き爪「そうです。」

孔明「ですよ。」

巻き爪「自分でやるしかないとは思いますがね。」

孔明「いいパートナーが居ればいいんですけどねえ。一人でやるのはやっぱり辛いですからねえ。」

巻き爪「任せられるような人が育てば、まあ。」

孔明「まわりの方々はそういう価値分かってないんですか？」

巻き爪「えー、全くもって分かってないと思います。（笑）聞いてないことを祈りますけど。はい。えー、って言ってます。大変ねって。（笑）ブログ書いてるの。」

孔明「ブログがなければ集客できない。教育も。」

巻き爪「なんかやってるなって感じです。（笑）そういうのが一人居てくれると本当にいいんですけどね。まずはそこからですね、でもね。」

▼投資のスタイル

孔明「コンテンツですね。ウェブにログを残す感じで、巻物を作る感じですよ。秘伝の。師匠が成し遂げなかった言葉を残すっていう。ブッダでいうとアナンダみたいな。アナンダが居なければ今の仏教はないって言われるぐらい、一緒にまわってるときずっと来たのがアナンダみたいな。手塚治虫のあれですけど。」

巻き爪「家にあるんですけどねえ。もう一回読み返さないと。また聞き直さないと分かんないですね。」

孔明「はい。基本的に、海外投資っていうのは勉強っていうよりも、本当自分の行く道筋にあるやつに関して、自分が納得できるやつをやっていけばいいと思うんですよ、分散しながら。意識的にメインとサブっていうのを頭にイメージして。」

孔明「株、不動産、債権って、これに分散していくんだみたいな感じのイメージだけ持っておいて、あとはたとえば香港に行きやすいんだったら、香港に行ってやってもいいですし、アジアが好きだったらアジア圏でかためてもいいですし。ヨーロッパ好きな人はヨーロッパ。コソボ来てちょっとやってもいいですし。嫌いなところやらない方がいいと思うんですよ。」

孔明「たとえば利回りだけ追求したら、モンゴルの14.5%みたいながあるんですよ、定期預金。でもモンゴルとかちょっと僕行く気しないし、だから僕やらなかったですけど。けっこうお金の出し入れ、モンゴルっていうのは、意外にいいんですよ。」

巻き爪「あ、そうなんですか。」

孔明「出し入れしやすいんです。けっこう、みんなマネロンに使ってるぐらいなんで。外貨の流動がいいみたいなんですよ。」

巻き爪「ただ・・・っていう。」

孔明「まあでもなんか、自分があんまり興味、モンゴル行ってみて実際に砂漠も見ましたけど。」

▼香港の銀行

巻き爪「それはやっぱり、行って見てですよ。」

孔明「行きましたね。はい。」

巻き爪「行ってみないと分からないところってありますよね。」

孔明「香港とかなんで好きだったんだらう、もともとマカオ好きなんで。マカオの行く口実になるじゃないですか、香港。」

巻き爪「なるほど。」

孔明「昼も夜もマカオ大好きなんで。あと、中国本土と。ここらへんのあれがあるんですけども。まあでもあとは香港のメリットが大きいっていうのはありますけどね、もちろん。」

巻き爪「香港ですね。ちょっと行って見て。」

孔明「香港ってやっぱり、日本人にとって行きやすいと思うんですよ、海外の最初に行くところとして。」

巻き爪「そうですね。はい。」

孔明「あとはやっぱり、香港ね、金融機関がすごい全部システムが整ってるんで。法律のシステムも。すごい日本人にとって安心してできるんですよ。銀行だってめちゃくちゃ使いやすいもんね。」

孔明「結局香港の銀行に勝るネットバンキングないよね。」

▼ブログ集客の重要性

孔明「うん。海外送金とかもそういうのを全て含めて。外貨の両替も含めて。手数料も含めて。本
当全部やりやすい。」

巻き爪「あの、玉利さんでしたっけ、あの方に会ったので。それと一緒にいこうかなと、まずは。
まずはそこかな。」

巻き爪「お店でもこういう話はちらっとはしたいんですけど、絶対だめだと思って。」

孔明「難しいですね、会社は。大抵こういうことっていうのは、理解できないので、まわりの人
が。」

巻き爪「はい。なかなか。」

孔明「スタッフの方々、ご覧になってるんですよね？ブログからお客さんが来るっていうのを。」

巻き爪「ブログ見てますって言ってましたよとは言われます。（笑）」

孔明「その重要性を分かってないわけだ。（笑）」

巻き爪「んー、と思いながら、まあ。はい。」

孔明「目の前で見ていながらも分かんないって、よっぽどまわりの人は理解してくれないトピック
だよな、これは。」

巻き爪「先生、よかったねって言われる。（笑）」

孔明「たまたまラッキーで来たみたいだな。（笑）」

▼リアルとネットでの集客

巻き爪「ふざけんじゃねえと思いながら。（笑）」

孔明「故意的にやってるはずなのに。」

巻き爪「やってるんだよって。」

孔明「先生、ラッキーで集客してお客が来るみたいなの。（笑）」

巻き爪「頑張ってるねって。違うんだけどなあ。（笑）」

孔明「だから集客ってさ、みんなさ、外で呼び込みしてるんですよ。日本帰ると可哀相だなと思うのが、けっこう寒空の中でお店の店舗の人がですね、外で声張り上げて集客してる人居る。東京でも大阪でも両方居るんですよ。あんなことやるんだったらね、外で何時間も一日ぶっ通しで。人間って声かけられればかけられるほど、サーっと行っちゃうじゃないですか。声かけて、あって呼び止められるの、酔っ払ったおっちゃんぐらいじゃないですか。（笑）何やってんの？あいてんの？みたいだね。（笑）」

孔明「あんな誰も来ないでしょ、集客したって、あれ。あれやれるんだったら、ブログで3通ぐらい書かせて、あとは寝かせたほうがいいよね、オフィスの中で。掃除でもしといてって言って。ブログ書いとけてって言って。」

巻き爪「リアルに今あげるとか。その方が。」

孔明「そしたら、その日には来ないかもしれないけど、後からが一っと来ますからね。居酒屋だって。今日はいつもの恒例のなんとかメニュー用意とか。声張り上げて、いらっしやいませって言うより。なんとかがお得ですよーとか。あれ見ると本当可哀相ですよ。過去の遺物、遺産にすぎない。ジオン軍でいうなら、地球の重力に引かれし愚民たちですよ。」

孔明「それじゃあ、こういうところで。今日のところは大丈夫ですかね？」