

■坂下が認識している課題

お金のソムリエ入門セミナーへの集客力不足
（大半の協会は、オフ集客メイン）

フェイスブック掲示板の活性化

OSRコメント負荷分散

倶楽部例会の運営

●2019年の方向性

■結論：新・家元制度（協会ビジネス）のスタンダードモデルに移行

(1) 新・家元制度のスタンダードモデルへの移行

スタンダードモデルでは、家元（坂下仁）はメソッド構築と認定講師育成に専念。生徒を抱えない。
お金のソムリエコースはそうになっているが、お金のソムリエ倶楽部はそうっていない。
そこで、お金のソムリエ倶楽部についても、各会場の認定講師がコミュニティーを持つ方向にシフト。
⇒本コースで教えた生徒さんは、ずっと皆さんのお弟子さんという位置づけで、サポートしながら見守り続ける。
⇒生徒さんが認定講師になった段階で、初めて対等の関係。

一方で、支部ごとに外部講師を招いて例会を開催するのは困難
そこで、お金のソムリエコース同様にファシリテーター方式を採用。

具体的には、例会を本部例会と支部例会の2本建てにする。
（本コースでのプロによる動画セミナーと会場でのワークのような位置づけ）
本部例会は従来と同じパターンで。開催月を奇数月にする。
支部例会は、グループコンサルをメインとして、支部ごとに偶数月に開催する。
支部例会は、「講師が何かを教える」のではなく、グループシェアやグループコンサルを認定講師がファシリテートする方式。

(2) inputからoutputへ

支部例会でのグルコンはアウトプットがメインなので、倶楽部メンバーにとっても最善の形。
お金のソムリエ協会の理念「お金を通して家族の幸せを実現する」ためにどうすべきか？と考えた場合、
本コース受講生にとっては、インプットしながらアウトプットする現在の方式がベストなので問題なし。
しかし、卒業後については、アウトプットをメインにした方が良い。
また、コミュニティーは本来、インプットの場というよりも、アウトプットの場。
従来は、外部講師を招いて「情報を仕入れる」インプットの方に軸足があった。
そこで今後はアウトプットに軸足を移し、実際に行動して成果を出し続ける仕組みを構築する。
お金のソムリエ倶楽部は、そのためのペースメーカーとなる。
従来のお金のソムリエ倶楽部は、インプット過多だったという点が坂下仁の反省点。
そこで、本来のあるべき姿に持っていく

(3) 認定講師の立ち位置

お金のソムリエコースを開催する認定講師は支部長として支部例会の主催者となる。

例えば、菅原さん・古川さんは、東京土曜支部（仮名）の支部長。
⇒東京土曜会場の卒業生は、原則として、東京土曜支部に所属（本コース1期生も）。

奇数月は、認定講師の皆さんは本部例会に出席（将来的には本部例会は認定講師のみの場）。
偶数月は支部例会を主催してファシリテーターとして、グループコンサルを仕切る。

偶数月の支部例会は各支部毎に開催日時を決めて会場を手配して開催。
⇒参加者1名につき〇千円を支給するという方式（組数ではなく人数ベース）
⇒認定講師にとってのストックビジネスにも繋がるようにする

・支部の設立は、本コースを主催した認定講師だけでなく、共催した認定講師やサポート参加した認定講師も主催できるようにする。

・例えば、講師として登壇するのは得意ではないが、受講生の相談にのりながらサポートするのが得意な人は、メンターとして入門セミナーと本コースのサポートと支部運営に特化するという関わり方をする。

・本コースを主催する認定講師は、数年で50名くらいの倶楽部会員を抱える可能性がある。
例えば佐藤さんは、横浜1期だけで7組のアナログ会員を抱えているので、1年に3回コースを開催すると20組30名くらいのコミュニティーになる。退会する人を想定しても、2年～3年で50名くらいになる可能性がある。

50名くらいまでがコミュニティーの単位として限界なので、副支部長が横浜第2支部を立ち上げる必要あり。

(4)支部例会スタート時期：4月から開始

(5)会員種別毎の対応課題

①旧会員：会員の意向を踏まえて各支部に振り分け（育成コースやシンジケート卒業者も）

アナログ会員：本部例会・支部例会ともに会場参加

ハイブリッド会員：支部例会には会場参加可能

デジタル会員：ウェブ参加のみ⇒支部でのグループコンサルについてもWeb参加を可能とするか否か？可能とする場合、ハイブリッド会員と一緒に実施するか、別々にするか？

②新会員：原則として本コース受講会場の支部に参加

③支部間の移動について

次の理由がある場合には、他の支部に移動可能とする（タイミングは1月の1回のみ）

開催日時・開催場所・メンバーやメンターとの相性など

■支部の運営方法（叩き台レベル）

マスタールール（協会が決める）

- ・お金のソムリエコース主催認定講師は支部長となって支部（コミュニティー）を開設する
- ・複数の認定講師でチームを作って本コース主催と支部主催とを分担しても構わない
- ・支部ではグループコンサル方式で支部例会を開催する
- ・支部長は副支部長（メンター資格保持者）を1人以上招聘する
- ・定員に達した時には、副支部長が新支部（第2支部等）を立ち上げて受け皿になる
- ・支部例会は隔月で偶数月に定期開催する
- ・支部例会開催時には、全員が夢実現プラン・すぐにできるシートを持参して参加する
- ・支部例会でのグルコンとOSRを連動させるため、OSRメンバーを支部毎に組成する
- ・12月の支部例会は、1年間の振り返りと翌年の夢実現プラン発表の場とする
- ・協会は支部長宛に運営費を支給する（支部例会参加者数×5千円）
- ・支部長はメンターとしてのサポート参加者に謝礼を支払う（1万円）

グランドルール：支部長が各項目の内容を決める（副支部長と相談可）

(1)支部専属の副支部長を決めて就任依頼（複数可）

<以下は、必要に応じて副支部長と相談しても構いません>

(2)支部例会（グルコン）の開催日と開催時間を決める
(例：偶数月の第3土曜日14時～20時etc)

(3)支部の定員組数を決める（運営状況に応じて変更可能）

(4)会場を決める

(例：セルリアンタワー東急ホテルラウンジ、スタバ表参道、神保町ビリオネア会議室etc)

(5)支部としての目標を明確にする

(例：全員が今年目標を達成できるようOSR脱落者を出さない)

(6)支部名を決める（協会からの承認必要）

(7)安心・安全・ポジティブな場を作る環境づくり（※シーン別に例のように考える）

(例)

- ・毎月第○▲曜日の●時にチームリーダーと1時間のzoomミーティングをする。
- ・チームリーダーがOSR投稿した時：副支部長がコメントする。

・支部長は、zoomミーティングで出てきたトピックスやエピソード・悩みや相談などをマスターチャットやマスターグループでフィードバックする。

(8) グループコンサルの進め方を決める

(例)

① テーブル毎でのシェアタイム 3時間

- ・ テーブル毎に一人ずつ 2ヶ月間の振り返りを発表
- ・ 次の内容で一人あたり30分の時間を割り、一人ずつじっくりと対応 (30分×5人等)
 - 最初に今年の夢実現プランの概要を説明
 - この2ヶ月で、出来たこと、学んだこと、気づいたこと、耳寄り情報
 - 失敗談から得られた教訓、課題と悩み、相談したいこと
 - 次の2ヶ月で取り組むこと
- ・ テーブルの全員からアドバイスを1つ以上出し合う
- ・ テーブルの全員から自分に協力できることを1つ以上出し合う
- ・ アドバイスと応援提案について、大きなふせんに書いて本人に渡す
- ・ もらったアドバイスや気づきに基づいて、夢実現プランとすぐにできるシートを修正

② 支部内での発表タイム 1時間 (会場を移動してもOK)

- ・ テーブルのリーダーは、自分のテーブルで印象に残ったことをまとめる (10分)
- ・ リーダーが発表者を指名し、各テーブルから発表 (10分×4テーブル等)

③ 懇親会 2時間 (セミナールーム内でも外でもOK)

④ 支部長または副支部長は、支部内での各テーブルからの発表内容をマスターチャット等でフィードバックする

□ チームルール：支部内の各OSRチームで相談して決める (例会のテーブルとは無関係)

(1) 相互応援できるプラットフォームを作る

(例)

- ・ チーム専用のグループチャットを作る (とか、フェイスブックグループを作る等)
- ・ OSRリーダーへの報告は、■○ (グループチャットetc) 経由で●時までに行う
- ・ 初代チームリーダーは■△、サブリーダーは▼○。
- ・ リーダーは毎月変更する (とか、3ヶ月毎に変更する等のルール)
- ・ リーダーの順番 (予め順番を決めるか、前リーダーによる指名制か、サブリーダーが就任するか? 等)
- ・ お互いの呼び名

(2) 安心・安全・ポジティブな場を作る環境づくり (※シーン別に例のように考える)

(例)

- ・ リーダーがOSR投稿した時：メンバー全員がコメントする。
- ・ メンバーは、他チームのOSRにも目を通して、いいねをする。
- ・ リーダー交代時：次期リーダーと引き継ぎのzoom打合せをする。
- ・ 毎月第○▲曜日の●時の支部長とチームリーダーのzoomミーティングの1時間前にチームメンバー同士で1時間のzoom情報交換会をする。
- ・ zoom情報交換会で出てきたトピックスやエピソード・悩みや相談などを、チームリーダーは支部長・メンバーにフィードバックする。

□ マイルール：支部のメンバー各自が決める

(1) 数値の目標とイメージを明確にする

⇒ 夢実現プランの作成と定期見直し

(2) 目標に向かって、毎日良かったことを書く

⇒ OSRで報告

(3) 目標に向かって、明日やりたいこと・やらなければいけないことを書く

⇒ OSRで報告

※注意点：ネガティブなこと、できなかったことは書かない

■ 本部例会について

(1) zoom運営のブラッシュアップ (特にシェアタイムの進め方)

(2) スケジュール

1月：浅川先生によるお金を動かす交渉術のロープレ

2月：星野先生による出版指導

3月：上浦先生によるアフィリエイト

=== 本部例会と支部例会の体制に移行 ===

5月：不動産投資家育成協会からの派遣講師

7月：未定

9月：未定

11月：未定

■協会体制の構築

坂下仁は経営とブランディングに専念

そのために、坂下仁以外の人ができることを全て手放す
(例)

- ・支部例会の運営を認定講師に委託
- ・本部例会の運営も徐々に認定講師に移管
- ・コンテンツの作成も徐々に認定講師に移管
- ・副業毎の分科会立ち上げを認定講師に委託
(支部が横軸で、分科会が縦軸の位置付け)
- ・認定講師を育てるマスターコースを認定教授に移管
- ・協会実務をフェローに移管
- ・事務局長候補と副会長候補を複数名育成
- ・事務局長を副会長人材として育成
- ・副会長人材を会長人材として育成
- ・事務のアウトソース
- ・委員会の立ち上げと円滑稼働
(例会運営委員会、入門セミナー集客委員会、分科会立ち上げ委員会など)

■フェイスブック掲示板の活性化と認定講師の役割分担

やることを決める

- (1)本コース受講生用のOSRへのコメント
 - ・本コースの主催講師が分担
- (2)お金のソムリエ倶楽部のOSRへのコメント
 - ・本コースを主催していない認定講師(メンター)が分担
- (3)ジャンル別グループへの投稿とコメント
 - ・ジャンル別の分科会設立後に、分科会リーダーのもとで活性化を図る
- (4)お金のソムリエ倶楽部掲示板への投稿
 - ・週替りで輪番制にする?

やらないことを決める

- ・(1)~(3)をやっている人は、OSR投稿をやめる

■お金のソムリエ入門セミナーへの集客力増強策

(例)

- ・認定講師オリジナルのフロントセミナー開催
- ・ランチ会の定期開催
- ・認定講師以外の倶楽部会員による集客の工夫
- ・地元のコミュニティーの活用

■本コースの運営模索

(例)

- ・平日の昼間開催
- ・平日の夜開催
- ・zoom開催(海外居住者、地方居住者向け)
- ・名古屋・沖縄・岡山などでの開催サポート
- ・本コース内容の見直し要否

■2019年のマスター勉強会

奇数月：本部例会の前に開催

偶数月：平日夜か土日の午前中にzoom開催(土日はセミナーや支部例会とぶつかるため)