

キングコング西野

西野亮廣講演会から学ぶ

# 主催者 ビジネスの 7ステップ

著者 長野哲士

人との出会いを  
お金にする簡単  
な方法

# プロローグ

**昨年、キングコング西野さんの講演会を開催しました。**

2019年の1月に企画し、2019年の9月に実施。

その期間（約8ヶ月）の準備を通じて、いろんなことを学びました。

講演会やセミナーの主催はビジネス初心者でも簡単に出来ますし、

学べることはとても多いです。

ビジネスのノウハウが凝縮されているので、本や動画で学ぶ「ビジネス」が実践で経験できます。

サラリーマンなど現在お勤めの人でも自由な時間を使って出来ますし、

起業したばかりでまだ人脈もなく、何から手をつけて良いか分からない人にも最適です。

何より、普段の生活では出会えない人と会うことで、大きな喜びや楽しみも感じる事ができるでしょう。

「どうやって講演会やセミナーの主催をするのか？」という疑問にお答えする為に主催のノウハウを細かく説明することにしました。

このステップに沿ってやってみたら、誰でも講演会的主催者になれます。

ぜひ、挑戦してみてください！

# ステップ1

---

まず、「講演会の主催をするには、どれくらいお金がかかるのか？」という話からしていきます。

招致をしたことのない人が、不安に思うのは、赤字にならないのか、、、ということ。

交通費や宿泊代を払って、場所代や、講師料や、、、払うものがたくさんあるので、大変そうに見えるようです。

講師料は、どうやって決めるのですか？

そういう質問をよくもらいます。

とにかく、

この招致ビジネスで気になるのは、お金の流れなのでしょう。

キングコング西野さんの場合は、少し特殊でクラウドファンディングで「講演会の主催の権利」を50万円で売っていました。その他には西野さんの交通費が必要でした。

あとは、チラシなどの販促費やスタッフの経費など。

合計80万円くらいが経費だったと思います。

この招致ビジネスをするときに一番最初に悩むのは、「講師料」についてです。

講師料を売上の何パーセントという感じで決めるケースは多いです。

講師の方から、

「講師料は売上の7割、あなたには集客費として3割ね」と言われることもよくある話です。

「集客3割説」というやつ。

そういう講師はけっこう多いです。

もう1つのパターンは講師料を最初から決めておくケースです。

「講師料10万円です。」

そう自分の講師料を決めている人も多いです。

西野さんもどちらかといえば、こちらのタイプだと思います。

ちなみに余談ですが、箕輪厚介さんは、講師料の基本は100万円ですが、学生などが主催の場合はボランティアで講演をすることもあるし、交渉によって値段がかなり変わってくるようです。

西野さんのように有名な方は別として、本を出版している程度の方の場合は、積極的に値段交渉をした方が良いと思います。

売上から経費を除いて「利益は折半する」というのがオススメです。

それは交渉が必要ですが、最初から講演料を指定されない限り、そのように交渉することは難しいことはありません。

# ステップ2

---

では、お金の話をもう少ししていきます。

セミナーや講演会の招致の際、必要な経費は、まず、「会場費」があります。

地方で招致をするメリットの一つは、この会場費が安く抑えられるということがあります。

そして、講師の交通費、宿泊費が必要になります。

遠くから講師を招致する時は、この金額が高くなります。

あとは、チラシを作る場合は、チラシのデザイン費、印刷費用もかかります。

スタッフはお金を払ってお願いすることもできるし、講演会を無料で聞いてもらう代わりにボランティアでやってもらうこともできるでしょう。

少し例外にはなりますが、

西野さんくらいになると、スタッフをする権利を販売することもあります。

主催者からすると、お金をもらってスタッフをやってもらえるわけですが、その価値を感じてもらえたら、そういう方法も可能なのだと思います。

通常 of 収支のモデルを簡単に説明します。

■ セミナー参加費が5000円で参加者が50名だった場合。

### 売上

5000円×50=250000円

### 経費

会場費	20000円
講師交通費	50000円
宿泊費	10000円
チラシ代	10000円
スタッフ費用	10000円
懇親会講師負担分	10000円
合計	(110000円)

**利益 140000円**

そして、前回、お話したように、この利益をどのように分配するかが、気になるところですよね。

主催側が3割だと42000円。折半だと70000円です。

セミナー主催について、どう思われるでしょうか？

意外と儲けないのね。って思われる人が多いのではないのでしょうか。

ここで、やはり、セミナーを収益モデルにするためのアイデアが必要になってきます。

もちろん、ビジネスの為だけに主催をしなくても良いと思います。

- \*楽しみのために主催する。
  - \*人に喜んでもらうために主催する。
  - \*人脈を広げるために主催する。
- そういう目的もよいと思います。

私も実際、社会貢献だと思って開催しているイベントもあります。

でも、ボランティアばかりでは、継続が難しい。

それに気が付くのは、人の手助けを借り始める時です。

スタッフとして、お手伝いしてくれる人に少しでも利益を還元しようと思ったら、しっかりビジネスモデルを考える必要が出てきます。

## ステップ3

---

ステップ2では、一回の招致でいくらかの収益になるのかを見てもらいました。

今回は、招致ビジネスで利益を増やす方法をお伝えします。

一つ目の方法は、  
【単価を上げる】です。

3000円、5000円のセミナーや講演会もいいですが、

その中で、高額なセミナーや講座などを入れていくことはお勧めです。

その際には、気を付けた方がよいことは、しっかりとターゲットを考えるとということ。高い値段を払える人をターゲットにしたほうがよいです。

そして、高い値段を払う価値のあるものを提供するという事です。

例えば、ちょっと長めの時間でしっかりノウハウをマスターしてもらうような講座を企画し、3万円の講座で10名募集する。

その場合、30万円の売り上げです。

3000円で50名集めるセミナーの2倍になります。

高いセミナーの場合は、参加者の意欲も高いので、満足度も高いです。

なので、クレームが少ないのも、高いセミナーの特徴です。

でも、集まるかな？という不安もあるでしょう。

招致ビジネスは、人が集まるかな？とみんな思うのですよね。

私もいつもそう思います。

そのメンタルブロックって、かなり大きいと思います。

収益を上げるために、単価を上げてみたものの、人が集まらないかも、、、

そう思うようです。

その場合、

「こんなセミナーがあったら行く？」と人に聞いてみることをおすすめします。

3人でも、「行く！！」という人がいたら、開催する。

そうすると、すでに3名集まった状態からの集客になりま  
すよね。

先に集めておく。

それは、高額セミナーにチャレンジする時には、ハードルを低くしてくれるでしょう。

ぜひ、お試しください。

## ステップ4

---

ステップ4では、「バックエンド」という考え方について説明します。

ステップ3で説明した「高額セミナー」については、少しハードルが高い気がしますが、みんなが知りたいと思うようなノウハウ系の話でしたら、開催は可能です。

その場合は、講師の経費(交通費)などが極力かからない場合がよいと思います。

3万のセミナーを一人に売っても、経費を差し引いて利益が出るイメージです。

高額セミナーのよいところは、参加者の真剣度が違うところ。

そして、

圧倒的にクレームが少ないのが、この、高額セミナーです。

講演会、セミナー、講座。

その違いは明確にはないのですが、私のイメージでは、少し違います。

講演会は、「お話会」。

通常、バックエンドがないので、気持ち良いお話で終わり、「良かった」と言ってもらえがちです。

セミナーは、もう少しビジネス色が強いもの。バックエンドがある場合、ない場合とありますが、どちらにして話の内容がノウハウに近いイメージ。

私は、最初は、この声にかなり落ち込みました。

講座は、「何かを習得してもらうことを目的とした勉強会のイメージ。

それぞれに目的別に呼び名を変えたら良いと思います。

では、「バックエンド」の話に入ります。

セミナーにバックエンドを作ることは、起業前の人や起業したばかりの人には、抵抗があるかもしれません。

バックエンドを作るのは、実は、ものを売るというよりも、継続してサポートするという感覚です。

講演会やセミナーは、ほとんどの場合は、「あ〜良かった」で終わります。

感動して、2、3日は良い気分ですが、また、元に戻ってしまいます。

もちろん、日常生活に取り入れやすいものに関しては、活用できるものもあるでしょう。

それが、考え方や生き方やビジネスに関しては、やはり、ある程度の意志と行動がないと習慣化しません。

なので、バックエンドで習慣化して実績になるまでサポートするわけです。

もちろんこちらの方が喜ばれます。

バックエンドのないセミナーは、ボランティアに近いのではないか、とさえ思うほどです。

ぜひ、バックエンド商品を意識してみてください。

これがあれば、安いセミナーでもビジネスとして成り立つと思います。

## ステップ5

---

ステップ5は、「コラボ商品」というテーマです。

普通、私たちが商品を買う時、お試し商品ってありますよね？

例えば、いきなり1万円のサプリを買うのは、心配だから、5日分のお試しパック1000円のを試してみる。

そして、自分に合えば、1万円のを試して買って継続して飲んでみる。

この場合、お試しの1000円の商品を「フロントエンド商品」、1万円の方を「バックエンド商品」と言います。

もう一つ商品の種類をお話すると、

1万円のビタミンcサプリを買った人に、乳酸菌サプリを飲むと更に健康に良いですよ〜と

ついて買いの商品のことを「アップセル商品」と言います。

この話を知っている人は意外と少ないです。

マクドナルドで、「ポテトはいかがですか？」

スタバだと、「飲み物と一緒に何かお食事はいかがですか？」と聞かれた経験があると思います。

あれが、アップセルです。

とりあえず、

セミナーは、ビジネス的には、あくまでも、「フロントエンド商品」なのです。

なので、セミナーでバックエンドを売らないのは、1000円のお試しで終わっているようなもの。

せっかく、気に入ってくれているお客様を放置してしまっているのですよね。

なので、ぜひ、バックエンドは作りましょう。

ここで問題なのが、講師によっては、バックエンド商品を持っているけれど、全部、自分の売り上げにしてしまう人がいるということ。

これだと「招致ビジネス」にはなりません。

なので、講師がバックエンドを持っている場合は、それを一緒に売って、パーセンテージで売り上げ分をもらう必要があります。

この交渉は最初はしずらいと思いますが、それが常になると、こちらも当たり前のように話ができるので大丈夫です。

この辺の交渉術についても工夫したいところです。

そして、このバックエンド商品ですが、一番ベストなのが、講師と一緒に何か新しい商品を作ることです。

「コラボ商品を作る」

これこそが、招致ビジネスの一番の醍醐味です。

これが出来るようになると、最初、自分には全く商品がなくても、どんどん新しい商品が生まれます。

ビジネスがどんどん広がっていきます。

何より、素敵な講師の人達と二人だけの商品を作ることは、とても大きな学びであり、経験になります。

招致に慣れてきたら、ぜひ、コラボ商品を作ってみてください。

# ステップ6

---

ステップ6では、「商品づくり」について、説明します。

例えば、

子育て講演会を開催したとします。

子育てに悩むお母さん方に向けて、その悩みを軽減してくれる内容です。

子供に対しての考え方だったり、子供への声かけや対応の方法だったり。

それを聞いて、家に帰って、自分で実行して、子育ての悩みを解決できる人もいますが、

やはり、聞くだけでは悩みを改善出来ない人もいます。

そこで、

直接、その人の話を聞いて、子育てのアドバイスをする「子育てセッション」を売るわけです。

実際、私もビジネス系のセミナーをしたり、参加したりしてわかったのですが、

バックエンドがない場合でも、参加者の方から、

「個人的に相談したい場合はどうしたら良いですか？」

と聞かれる場合があります。

個人的に対応できる商品やサービスは、喜ばれるようです。

でも、セミナー講師の人も対30人に話すのと、対1人に話すのとでは、労力が変わってくるので、値段も上がって当然です。

金額というのは、「近さ」「短さ」と関係します。

例えば、

私たちは、夜行バスより、新幹線を選ぶのは、時間が短いから。人は、時間をお金で買うのです。

そして、

ブログ→メルマガ→本→セミナー→個人セッションと。  
発信者に近くなればなるほど、お金が高くなります。  
その人との距離にお金を払うのですね。

その辺を理解しておくと、商品にラインアップが出来ますね。

そして、

せっかく講師の人と「招致」というきっかけでつながったのだから、

二人の商品に新しい商品名でもつけてみると良いですね。

これはとても嬉しいことだと思います。

もしあなたが、料理の先生だとしたら、

先ほどの、子育てセッションを、

「料理で親子が幸せになる子育てセッション」など、  
二人の長所を生かしても良いですよ。

主催の経験から一步上の段階として、「商品づくり」もぜひ、挑戦してみてください。

# ステップ7

---

なぜ、「招致」をするのか。

それは、やはり、素晴らしい出会いがあるからだと思います。

そして、その素晴らしい出会いを一人でも多くの人に伝えることが出来るからだと思います。

キングコング西野さんの講演会では、

「長野さんのおかげで西野さんに会うことができた。」  
と多くの人から喜ばれました。

人生の質は出会いで変わってくる。

それを実感している人もいるかもしれません。

私は、「出会い」は、

180度人生を変えるくらい劇的なものだと思っています。

そして、

出会いは、いつも、誰か第三者を介しているのです。

その、第三者が「招致」する人だったりしますよね。

人の人生を180度変えるお手伝いができる招致という仕事はとても魅力的です。

集客はとても大変ですが、

それでも、やはり、辞められないのが「招致」です。

招致がお勧めな人は、本が好き、人の話を聞くのが好き、学びが好き。そんな人達です。

これから脱サラして起業した人や起業したばかりでまだお客様が少ないと言う人もオススメです。

ビジネスをまだ始めたばかりの人は、主催を通じて、多くの人と出会えるので、自分の見込み客を見つけることが出来ます。

そして、  
見込み客が増えてきたら、  
あなたの商品を買ってください。  
まだ自分の商品が完成していない場合は、  
招致した講師の方の権威性を生かして、講師の商品を  
売ってみると良いと思います。

講師の方の商品が売れるようでしたら、  
次のステップは、コラボ商品でしょう。  
一人一人、新しい講師を呼ぶたびに新しい商品が出来て  
くると、自分の売る商品が増えていきます。  
商品が増えると、自分の専門性も出来てきて、自分のブ  
ランドもだんだん確立していくと思います。

ある程度、ビジネスが上手くいっている方でも、  
よりレベルの高い人と組むことで、際限なく幅が広が  
りますから、ぜひ、チャレンジしてみてください。

高額商品の話もしましたが、  
起業して、少しずつステップが上がっていったら、

講演会そのものの料金も、1000円から3000円。3000円から5000円。そして、1万円へと。

高いものもやってみてください。

集まらなくても、赤字が出ない程度で、講師料を考えたら良いでしょう。

講師は、本を書いている人とか、有名な方も呼ぶと楽しいですが、

最初は、身近な人からでも良いと思います。

少しずつ、ステップアップしてみてください。

そのうち、著名な方から、「私もよんでくれませんか？」と言われるようになります。

いろいろと書きましたが、

一番大切なことは、自分がわくわくすることです。

わくわくするほど自分が会ってみたい人、興味のある人を招致してみてください。

どうでしょうか。

講演会やセミナーの主催の方法が分かりましたか？

やってみることができそうでしょうか。

もし、やってみたいけれど、自信がない、もう少しわからないことがある、、という場合には、ぜひご相談ください。

あなたが、主催の経験を通じて人生を変えるような出会いと大きなビジネスでの成長があることを祈っています。

頑張ってください！！



## プロフィール

小学時代から大学→2016年まで、43年間、剣道を続ける。教士7段。銀行員として就職後、転職して国家公務員となる。6年間、公務員として勤める中、新たな収入源を構築するために2011年から不動産投資家として、アパート経営を始める。

2018年11月。公務員を退職し、起業。

不動産からスタートし、投資や運用、お金について学び、資産運用を広げていく。その他、複数の事業に取り組む。

時間を切り売りした働き方をやめて、自分らしい生き方、自分に合ったワークスタイルを実現。会社や国に縛られた働き方に疲弊する人達に安定した収入を得て、最短で脱サラできる方法を提案している。

趣味は、ジム通い。