

# ママ起業 1年目の教科書

**MAMA'S BUSINESS ULTIMATE 1ST STEP**



**このまま、  
子育てだけの時間を積み重ねていくのかな？**

**もっと私、何かできるんじゃない？**



はじめまして、こんにちは！

食べるトレーニングキッズアカデミー協会代表、  
ギール里映です。

この度は食ベトレ協会発行

「ママ起業一年生の教科書」をダウンロードくださり、  
ありがとうございます。

この教科書は、

**ママでありながら仕事をしてみたい、**

それも、

何か自分の好きなことで、

**人の役に立つ仕事をして生きていきたい、**

と願うママたちに向けて、お勤めではなく

起業という働き方について、

わかり易く解説するものです。

起業しようかどうか迷っている、  
もしくは起業をして間がなくどう動いていいのかが  
わからないと言ったママたちにとって、  
考え方や行動の仕方の基本となるアイデアを  
お伝えしていきます。

会社に勤める、もしくはパートで働くといった、  
どこかに雇われてする仕事とは違い、  
起業というワークスタイルを選択する女性、  
しかもママたちの数は、年々増えてきています。

しかし、  
この起業という働き方が一体どのようなものかは、  
実は漠然としたイメージしかないのではないのでしょうか。

**\*自分で仕事をする**

**\*好きなことで食べていく**

**\*自分の好きな時間に働ける**

そんな、イメージがあるかもしれません。

また、

**\*起業は大変だ**

**\*なかなかうまくいくものではない**

**\*怪しい**

なんていうイメージもあるのではないのでしょうか。

しかし、起業と一言でいっても、  
実は多くの意味が含まれています。

そこでわたしは、  
今のリアル日本でママたちが選択している起業の仕方を、  
まずはその形態により2種類に分類しました。

1つは、  
いわゆる、**起業、がっつり起業**です。

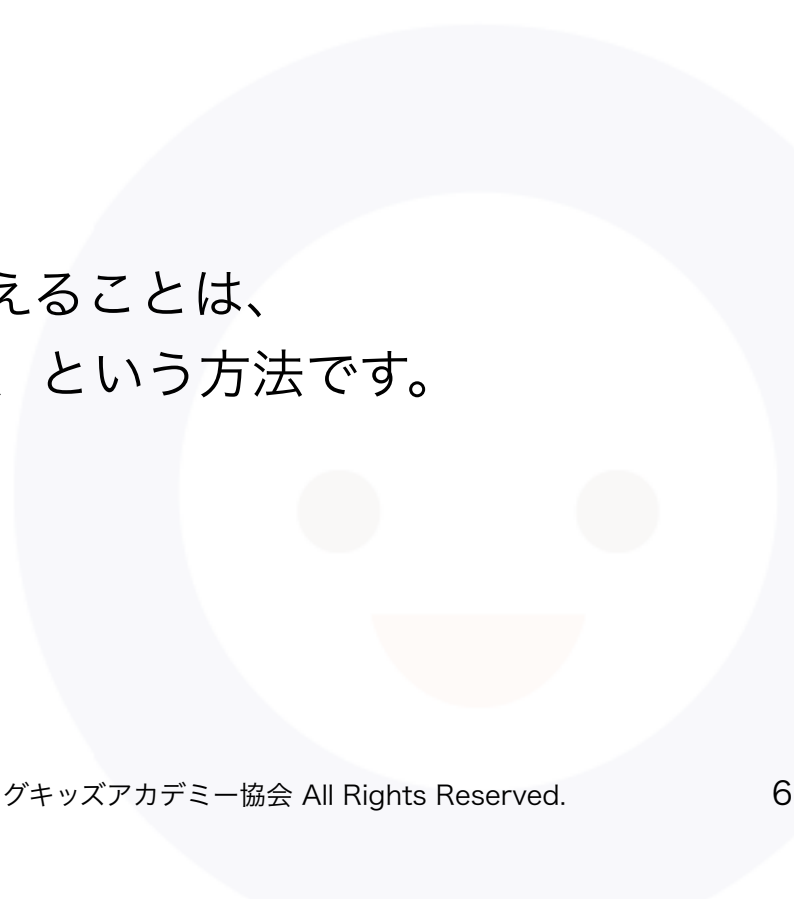
自分でオリジナルのコンテンツを作り出し、それを広め伝えていく仕事です。

ファッションアドバイスやコーディネート提案などを行うファッション系だったり、

料理や食事に関する食系、エクササイズやヨガ、フィットネスなどのカラダ系に始まり、

ハンドメイド、スピリチュアル、自己啓発、はたまたセミナー講師、ビジネスコンサルなど、業種は多岐に渡ります。

しかしどれも共通して言えることは、自分でコンテンツを作る、という方法です。



そして2つめは、  
いわゆる協会などのコンテンツを習得して、

## 協会の認定講師として仕事をする

という方法です。

今、空前の協会ビジネスブームといわれ、  
ありとあらゆる業種の協会が存在します。

ご自身のスキルアップや資格取得のためだけに  
講座を受講する方もいらっしゃいますが、

中にはその講座を提供することを  
仕事にするという選択をする方もいらっしゃいます。

そういう方は認定講師、  
もしくは協会インストラクターという肩書で、  
自分で仕事をするようになります。

どちらの方法を選んだとしても、  
それぞれの良さがあり、  
またそれぞれの難しさがあります。

本書は、これらの起業スタイルがどのようなものかをわかりやすく、フラットな視点からお伝えします。

協会を運営している私たちから発行しているとはいえ、決して協会インストラクターの道を強引におすすめるつもりもなく、

またどちらがいい、悪いと批判批評をするつもりもありません。

私はただ、私たちが見て、聞いて、知って、実践してきたことの全てをとおして、

それぞれの働き方の違いを明確にし、これから起業を志す方にとって、公平で偏見のない情報をお伝えしたいと思っています。

どんな働き方を選ぶのかは、それは単純に、その方が何を望み、何をしたいと思うのかによって決まります。

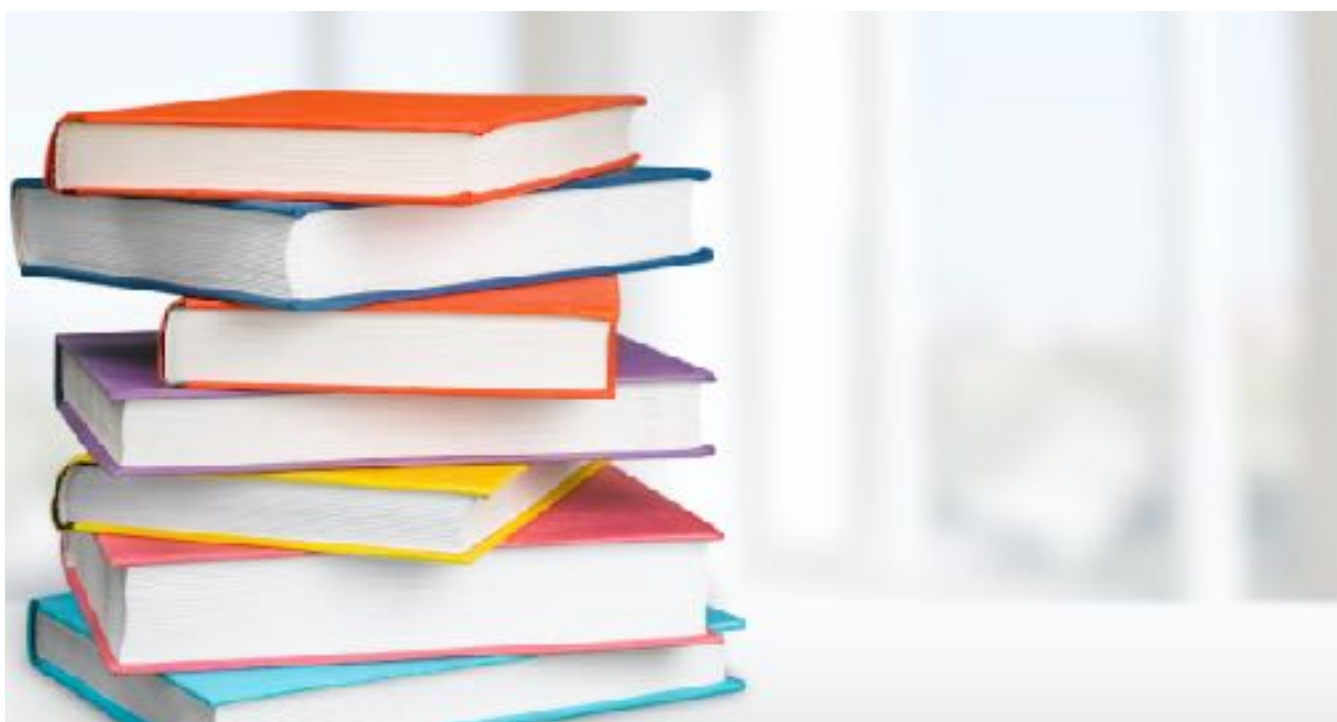
またそれは、その方の生き方の選択にもなります。



我が子を育てながらも自分の生き方を模索し、  
強くたくましく生きていきたいと願うママたち。

我が子のため、家庭のために  
収入を増やしたいと願うママたち、  
社会との関わりを持ちたいと願うママたち。

一言でママたちと言っても、  
彼女らが望む生き方やその先の未来は、  
一人ひとりでまったく違うものになります。



また本書は、協会代表である私の他、  
協会のマスターインストラクター、  
グランドマスターインストラクターであるメンバーと共著  
にすることにより、

## \*コンテンツオーナーの視点（私）

と

## \*インストラクター業の視点 （インストメンバー）

の両方のリアルなストーリーをお伝えいたします。

個人起業家からスタートした私、ギールが  
学び実践してきたことと、

協会インストラクターとして活動してきた  
彼女たちとは、起業の道のりが異なります。

また彼女たちも、ダブルワークだったり、  
ワンオペだったり、育休中だったり、  
専業主婦だったりと、  
そのスタンスはいろいろです。

それぞれのスタンスからの視点や行動の記録なども、  
参考にさせていただけたらと思います。

起業の方法に、良い、悪い、はありません。

あるのはただ個人の違い。

それぞれが、それぞれの人生のなかで、  
自分が納得して働ける方法がかならずあります。

私たちの経験が、何かのお役にたてれば  
そんなにうれしいことはありません。

また、巻末に素敵なプレゼントがございます。

ぜひ最後まで楽しみにお読みくださいね。

# 目次

## よしやるぞ、のその前に 14

起業ってそもそもなに？ 15

オリジナルコンテンツ v s 協会コンテンツ 20

協会コンテンツ、つまりオリジナルじゃないコンテンツ 31

どっちが向いている？あなたにピッタリの起業の始め方チャート 40

いつ始める？起業のベストタイミング 41

いよいよやってみる！最初の一步を踏み出そう 53

まずはここから～学びの環境を手に入れる 54

なんでこんなに高額なの？養成講座に起業塾 59

投資したお金と時間を最大化する方法 63

## 乗り越えなければならない5つの壁 68

いざ、希望を持って起業をスタート。 69

1. 家族が反対する！家族が気づいたら巻き込まれている？！ 70

2. 時間が取れない 91

3. 本当に成果が出るの？売上あがるの？ 105

4. 発信がこわい 112

5. 変わるのが怖い 122

## 絶対に成功するために必要な5つのマインド 129

1. 絶対にあきらめないを決める	131
2. 大変なことを乗り越えるための目標設定を設定しよう	138
3. ノウハウよりもあり方！応援する人が応援される	147
4. 世界一速く成果を出す方法～自己流は事故流	152
5. お金は感謝の量	157
<b>起業をサポートする5つのレシピ</b>	<b>161</b>
<b>プレゼント</b>	<b>176</b>
<b>終わりに ～もし1週間後に死ぬと言われたら</b>	<b>181</b>



よしやるぞいの  
その前に



# 起業ってそもそもなに？

そもそも起業って、なんだろう？  
お勤めにでてお給料をもらうのではなく、

**自分で稼ぐ働き方のことを  
一般に「起業」といいます。**

しかし起業のなかにも、  
いろいろな働き方があることを、  
まずは知っておきたい。

経済産業省の調査によると、2012年のデータですが、  
起業希望者は全国で226万人。

そのうち実際に起業した人は全体の20.6%、  
つまり456,520人が起業をしていることになります。

このうち、**女性の起業家は約30%**、  
つまり137,000人弱。

こうやって見るとかなりの数の女性が  
毎年起業していることがわかります。

またこれらの女性のほとんどは、  
年収が100万円以下であり、  
創業資金はほぼ自己資金のみ。

年収100万円だけでは生活するのは難しい。

つまりこれは、他にも生活資金を  
得る方法があることを意味しています。

例えば、家庭をもち、旦那様がいらっしゃるので  
基本的な生活資金はまかなえている場合や、

自分に本業があり、そこからの固定給があるので  
起業の売上だけに頼って生活をしているのではない、  
という状況です。





年収100万円という数字も、  
既婚者で夫がサラリーマンの場合、  
夫の扶養控除を考えると  
このぐらいの数字で収入をおさえておくのが  
ちょうどいい、と考える人が多いのかもしれませんが。

また女性の場合、  
起業のコア年齢層である35~39歳は、  
ちょうど子育て世代の真っ只中。

つまり  
子育てをしながら自分のペースでできる起業を、  
ということなのではないでしょうか。

一方、男性の起業は、  
副業や小さくはじめるというよりは、  
しっかり融資を得て事業として始めるケースも多い。

この場合1年の年収が100万円では  
倒れてしまいますので、よりしっかりした  
事業計画や資金計画が必要となります。

そのため、残念ながら失敗するケースも多い。

3年後の生存率はおよそ50%と言われていますが、男性のほうが、どうやら低いのではないかと思います。

つまり！

**女性の起業は、  
小さくはじめて継続がしやすい、**

という利点がある

ということではないでしょうか。

もちろん、  
性差によって起業差別をするつもりはありません。

女性でも年収1000万円を超える  
起業家さんもたくさんいらっしゃいますし、

何なら年収億を稼ぎ出す方も  
身近に少なからずいらっしゃいます。

どの場合にせよ、  
やはり本人たちが自分に適した方法で、  
起業をしているというだけのことです。



# オリジナルコンテンツ VS 協会コンテンツ

起業をする、と一言で言っても、  
必要なものが3つあります。

それは

**売るもの（商品、コンテンツ）**  
**売る場所（お店、ウェブサイトなど）**  
**お客様**

です。

この3つがないと、ビジネスにはなりません。

つまりビジネス、起業とは、  
この3つをどうやって作っていくのかが  
ポイントになります。

# 「そもそも、売るものがないと、 ビジネスになりませんか？」

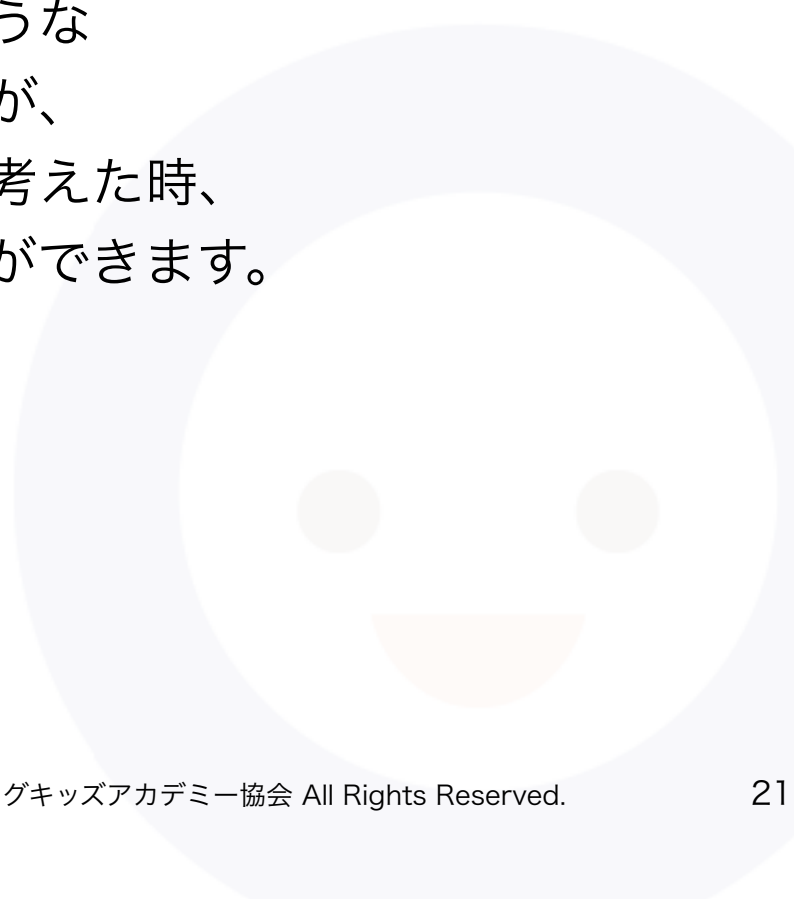
はい、そのとおりです。

売るものを持たずに売ってしまうと、  
それでは詐欺になってしまいます。

なのでまず、何を提供するのかを  
考えていきましょう。

売るものは、なにかのアイテムのような  
有形商品もそうだし、

またセミナーや講座のような  
無形のものでもそうですが、  
誰が作った商品なのかを考えた時、  
2つの商品に分けることができます。



1つは、自分で作るもの、  
つまり**オリジナルコンテンツ**です。

形がある商品だと

例えば、ハンバーガー屋さんで考えた場合に、  
自分のレシピで、自分で作ったハンバーガーを  
販売するようなケースです。

また、自分で開発した化粧品、サプリメント、  
食品、雑貨……、とにかくなにか、  
自分で考案して作り出したもののことを言います。

形がない商品、つまりサービスも同様です。

自分の経験や知識から作り出した  
自分のコンテンツを、講座やセミナーという形で  
展開するケースです。

自分で考えてお料理教室を始めたり、  
ファッションアドバイスをしてみたり、  
フラワーアレンジメントを教えたり、  
とにかく自分で考えて作った講座や  
サービスを提供する場合は、

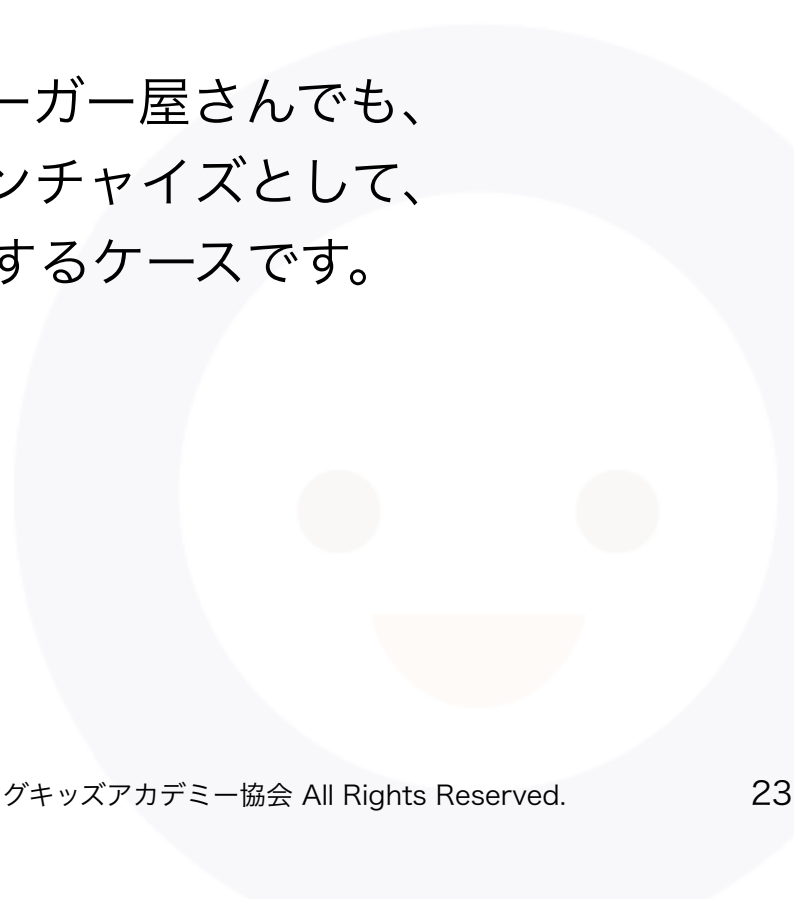
これらの商品、サービスをひっくるめて、  
オリジナルコンテンツと呼んでいます。

もう1つは、

## 誰か他の人が作ったものを販売する場合

です。

例えば同じようなハンバーガー屋さんでも、  
どこかチェーン店のフランチャイズとして、  
本部が作った商品を販売するケースです。



化粧品、サプリメント、食品、雑貨、  
これらも誰か他の人が作ったものを、  
販売することだけを行うケースです。

サービスも同様、  
誰かが作ったコンテンツを講座やセミナーとして  
販売していくケースです。

例えばお花だったら、  
どこかの流派として教えたり、  
お料理教室もどこかの支部として展開したり、  
そして協会の講座も、この分野に入ります。

これらの商品をひとまとめにして  
表現する単語がないので、ここでは敢えて、  
協会コンテンツと呼ぶこととします。

(誰かのコンテンツ、だとちょっと変な  
日本語ですから！ご了承ください)



# オリジナルコンテンツ、 つまり独自のコンテンツ

自分でまったくの新しいコンテンツを作り上げると、  
つまり競合がないので、  
全て自分の独占市場となります。

もちろん今のご時世ですから、  
類似のコンテンツは山のようにあります。

その山のような情報のなかから  
見つけてもらうために、  
結構な努力と苦労が必要なことは、

協会コンテンツでも変わりませんが、  
オリジナルコンテンツだとさらに  
そのハードルがあがります。



また、

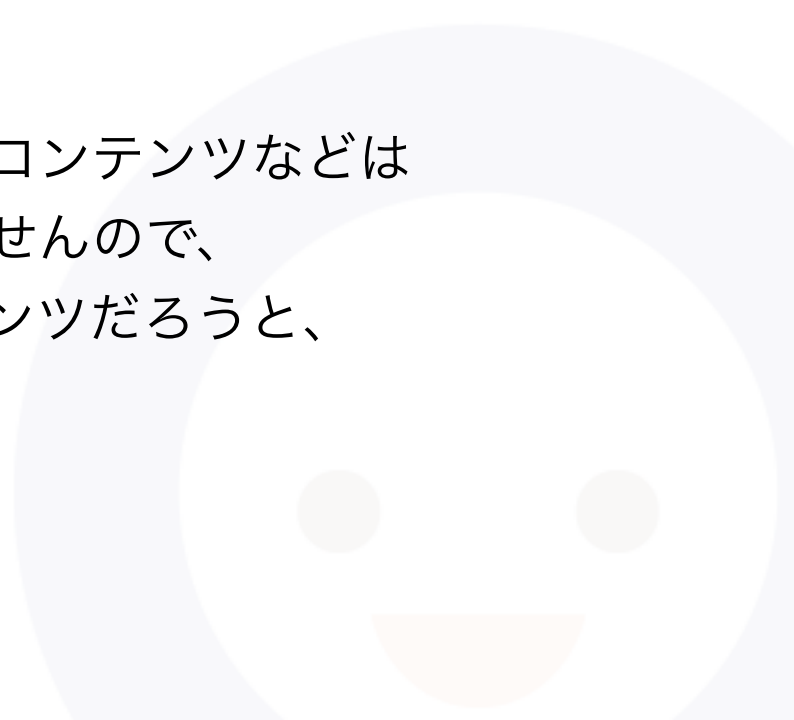
自分ひとりでコンテンツを  
作り上げていくわけですから、  
クオリティがいいものを作ろうと思うと、

相当な勉強と、相当な知識と、  
相当な習熟と相当な経験、  
つまり、

**かなりの熱量が必要、**

ということになります。

また今の社会では、  
まったくゼロから新しいコンテンツなどは  
もはや作りようがありませんので、  
どんなオリジナルコンテンツだろうと、  
元ネタがあるものです。

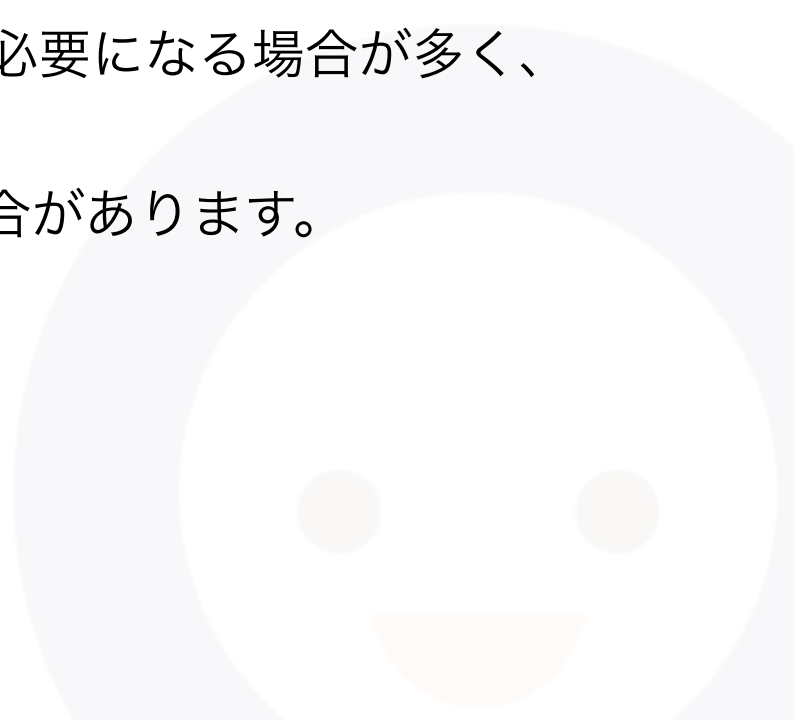


元ネタをベースにしつつ、  
自分の見地や経験、他の要素も加えて、  
まったく新しい価値を作り出すこと、  
それは本当に楽しくやりがいがあり、  
満足度も高くなるでしょう。

そしてその分、伝えたときに頂ける報酬は、  
全部自分のものになります。

しかし、  
オリジナルコンテンツには難点もあります。

まず、コンテンツを作り上げるまでには  
ものすごい労力や資金が必要になる場合が多く、  
そのモチベーションや  
資金がキープできない場合があります。



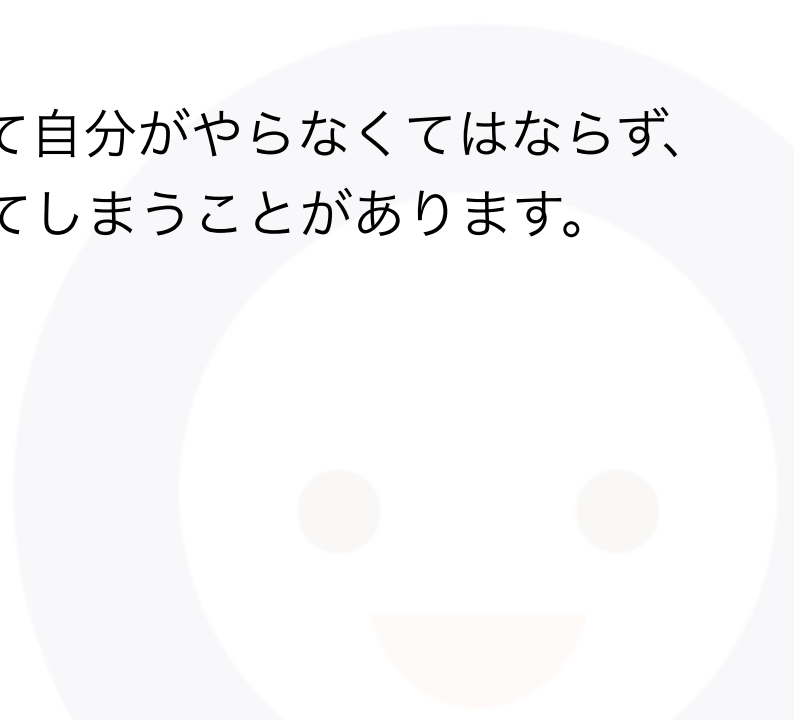
またそれらを乗り越えて  
コンテンツを完成させたとしても、  
それをたった1人で伝えはじめて広げていくには、  
ものすごい労力と時間、  
お金やリソースが必要になります。

つまり、ものすごい熱量がないと、  
オリジナルコンテンツを  
立ち上げて広げていくことって難しいのです。

また、どれだけ一生懸命作って伝えても、  
なにかクレームが来ることもあります。

そのクレーム対応もすべて自分がやらなくてはならず、  
往々にしてココロが折れてしまうことがあります。

つまり、  
**作るのも自分、**  
**販売するのも自分、**  
**何をするにも自分。**



やりがいは大きいけれど、  
かかる労力も大きい。  
つまり責任も大きい。

それがオリジナルコンテンツの魅力であり、  
ツライところでもあるわけです。



## ポイント

### オリジナルコンテンツのいいところ

- 1 全部自分で作ることが出来る
- 2 利益はすべて自分のもの
- 3 1人で好きにできる

### オリジナルコンテンツの大変なところ

- 1 コンテンツをつくるための労力がかかる
- 2 コンテンツを広めるのが自分ひとりしかない
- 3 クレームなどの責任も自分がとるしかない



# 協会コンテンツ、つまり オリジナルじゃないコンテンツ

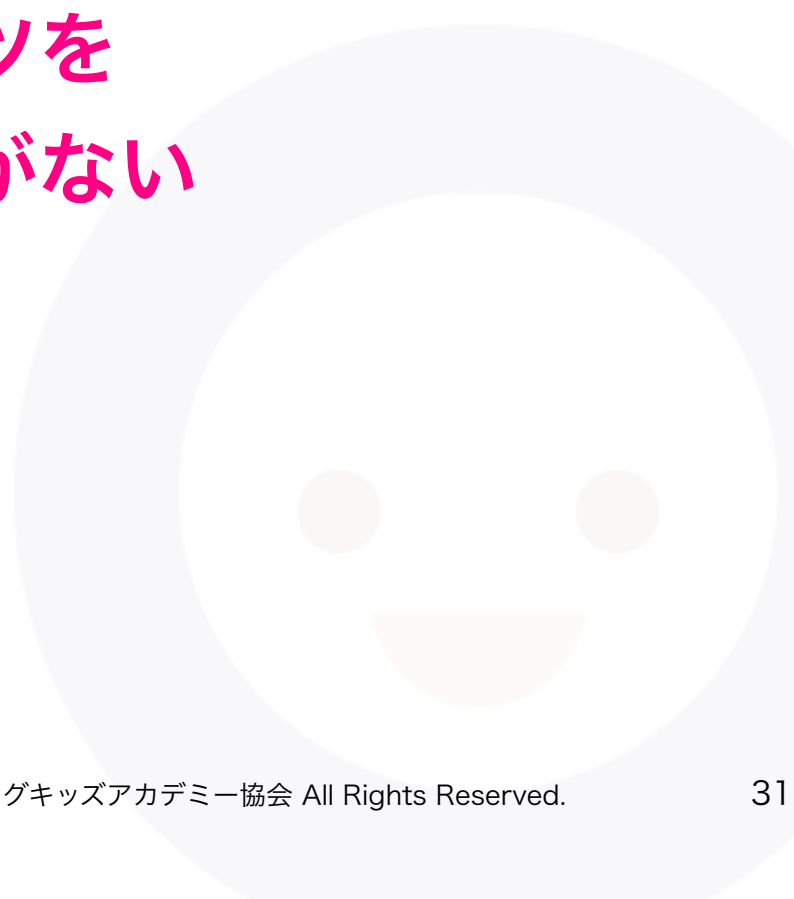
オリジナルコンテンツとは違い、  
協会のコンテンツを使って起業をする、  
という場合があります。

私が運営する食ベトレ協会も、このモデルを  
使用しています。

協会コンテンツのいいところは、

**自分でコンテンツを  
作り上げる必要がない**

というところです。



ものすごい労力、時間、  
資金がかかるコンテンツづくりを、  
協会が全て予め担ってくれているのですから、

起業をして成果を出すまでの時間と労力、  
コストが相当に短縮、軽減されます。

また、基本的に協会が、  
仕事に必要なことの大部分を担ってくれます。

テキストの作成、ホームページの作成、  
メルマガの配信、申込みフォームの作成と申込、  
入金管理、お客様からのクレーム対応……

ありとあらゆる細々としたことを  
協会側が行いますので、  
協会コンテンツを販売する講師さんたちの仕事は  
集客と講座を開催するだけ、ということになります。



もちろん、コンテンツ自体を習得し、  
自信をもって伝えられるようになるための  
練習は必要ですが、そのことに集中できるよう、

## 協会という組織が 大部分の雑務をこなしている

とっていいでしょう。

また、

## 協会に所属することで、仲間ができます。

たった1人で行うオリジナルコンテンツとは違って、  
協会だと志が同じ仲間と、  
わからないことを教えてくれる先輩や師がいます。

彼らのチカラも借りることができるので、  
自分自身のスキルアップを  
効果的に行うことができます。

1人だと見えないことも、仲間がいるから見えますし、  
また仲間のチカラを借りれば、  
自分だけだと1しかできないことも、  
10も100もできるようになります。

しかしもちろん、いいことばかりではありません。

協会コンテンツだと、  
つまりは同じコンテンツを販売している  
他の講師やインストラクターがいますので、  
場合によってはライバルが増えることになります。

仲良く仲間として活動できていればいいですが、  
そういう人たちばかりとは限りません。

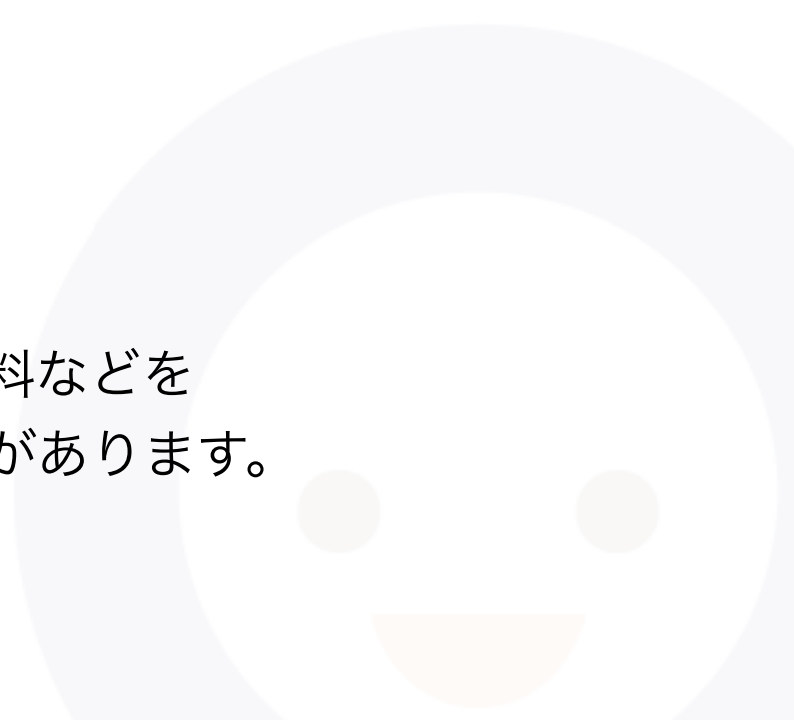
中には意見が合わない相手や、  
どうも打ち解けられない相手もいるでしょう。

ときには自分の足をひっぱるメンバーも  
いないとは限りません。

自分よりも知識や経験が豊富な人が  
たくさんいるところで、  
自分が伝える意味が見いだせないと  
感じることもあるかもしれません。

また報酬についても、

協会コンテンツだと  
コンテンツフィーや認定料などを  
協会にお支払いする必要があります。



つまり、

**自分で稼いだ分が  
全部自分のものにはならない、**

ということがあるわけです。

そのパーセンテージは協会によって  
50%~30%ぐらいと様々ですが、  
労力の割にはたくさん”もっていかれる”  
と感じる場合もあるでしょう。



## ポイント

### 協会コンテンツのいいところ

- 1 自分で作る必要がないので、  
コンテンツの質を担保しやすい
- 2 こまごまとした雑務にかかるコストや  
時間がかからない
- 3 仲間や師匠がいる

### 協会コンテンツの大変なところ

- 1 協会の規約ややり方に縛られることがある
- 2 同じコンテンツを伝えるライバルが多い
- 3 コンテンツフィーを支払う必要がある

どちらがいい、悪い、ではありません。

どちらにもいいところがあり、  
大変なところもある。

どちらを選んだとしても、

**それは自分で選択したこと！**

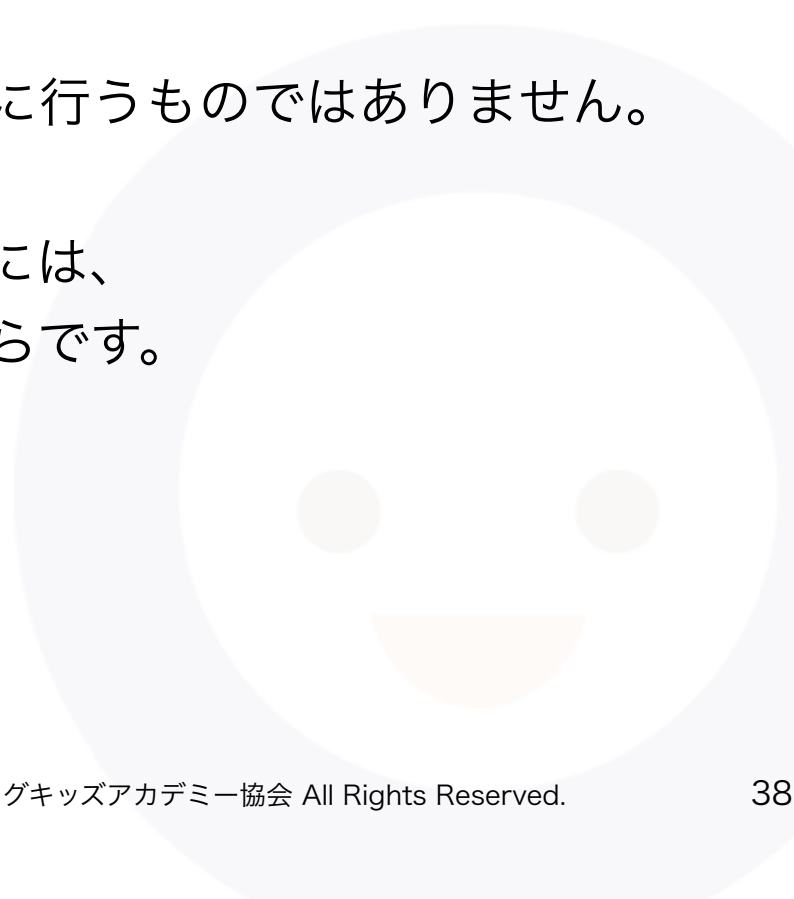
大切なことは、その自分の選択の上で、

**どれだけ一生懸命その場所でやりきるか、**

ということです。

起業は、自分のためだけに行うものではありません。

なぜなら起業の向こう側には、  
お客様がいらっしゃるからです。



## 起業はつまり、お客様のために行うもの。

自分ができることや自分のサービスを通して、  
どれだけお客様に価値を届けるかが  
起業で一番大切なことです。

どちらのコンテンツを選ぶとしても、  
必ずその向こう側にはお客様がいらっしゃる  
ということを、忘れないでくださいね！



# どっちが向いている？あなたにピッタリの 起業の始め方チャート

**START!**

10年以上学んでいる、  
もしくは  
経験していることがある

YES—  
NO—

「こんなのが  
あったらいいな！」  
と思うことがよくある

なんとなく  
やりたいことがある

どうせやるなら  
ガッツリ  
やりたい

仕事とプライ  
ベートはバランス  
よくやりたい

すでに自分が  
やりたいことを  
やっている人が  
他にいる

まわりに起業  
している  
友人がいる

目指せ！  
オリジナルコンテンツ！

協会のトップインストに  
なろう！

まずは資格だけ  
とっておいてみては？

楽しくインスタクター  
活動がおすすめ

同じようなことをしている  
人と、仲良くなってみよう！

もっと学んで、業界の  
ことを調べてみよう！

起業している友達と、  
まずはお茶から

無理にしなくてもいいかも？  
まずは情報収集！



## いつ始める？起業のベストタイミング

さあやろう！と思っても、  
一体いつ始めるのがベストなのでしょう？

一般的には、「今すぐ」と言われます。

つまり、やってみたい、  
と思ったときが始めるタイミングだということで、  
これはどこでもどんな起業塾でも  
起業コンサルでも言われていることです。

例えば、50の手習いなどとも言われるように、

**何かを始めるのに早い、  
遅いはないのです。**

実際起業も、一番多いのが30代ですが、  
その次は60代と年齢があがっていますし、  
かといえば10代など、  
学生のうちに起業する人もいます。

**早い、遅いはあくまでその人のタイミング**  
ということになります。

とはいえ、  
子育て中のママたちにとって、  
家族のこと、夫のこと、  
子どものことを切り盛りしながら、  
自分の起業のタイミングを図るのは  
容易なことではありません。

なのでここでは、一般的にママ起業に向いている  
起業のタイミングをご紹介します。



## <パターン1 お勤めの方は育休中>

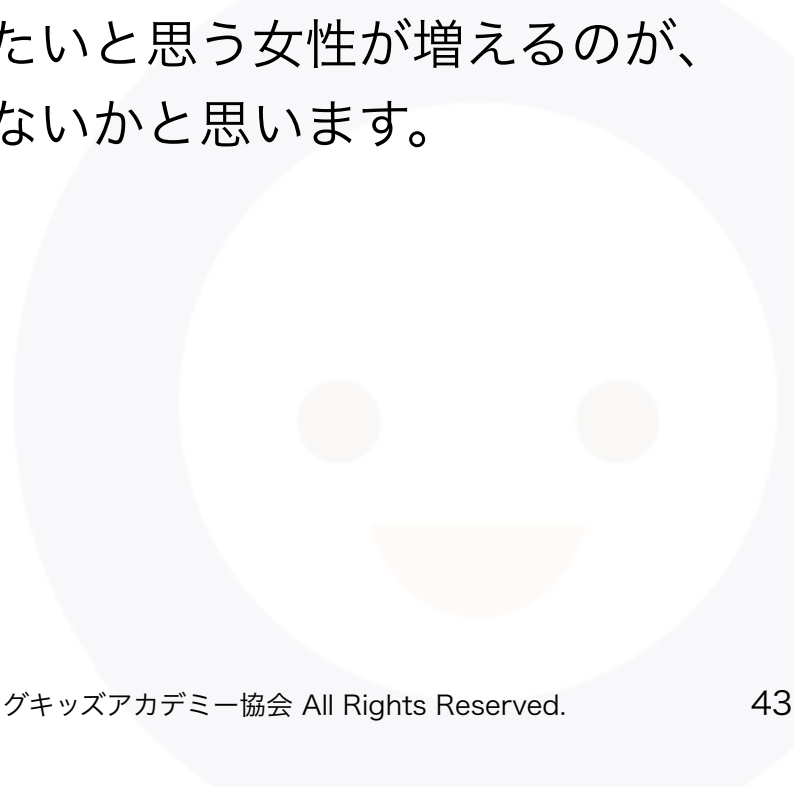
食ベトレ協会であれば、「育休中」という方が、かなりの数いらっしゃいます。

子どもが生まれてすぐから1, 2年、お勤めの方が会社から育休をいただくタイミングで、起業という働き方に出会う人が多いように思います。

育休中ですから、まだまだ子どもは小さい時期です。

慣れない子育て、授乳、離乳食、さまざまなことで子どものいる生活に奔走しながら、ママが自分の未来を考えるのもこの時期。

子どもが生まれたことでこれまでの価値観がかわったり、子どものために何かをしたいと思う女性が増えるのが、この育休の時期なんじゃないかと思います。



一般的に育休は、  
子どもが生後8週間から1歳になるまで、  
場合によっては2歳になるまで延長が可能です。

つまり

## **最大2年という時間が、 自由に使える時間**

として頂けるわけです。

育児に専念するために会社から頂いている  
休暇の時間ですから、  
ママたちは子育てや家のことに  
時間や労力を割くことができます。

またそのなかで、自分自身のことや家族のこと、  
働き方、生き方について、悩みや迷い、  
想いが湧き出てくる方が多いのかもしれませんが。

**2年もあれば、  
かなりのことができるようになります。**

それこそ、オリジナルコンテンツを作り上げて  
事業を立ち上げることも、  
どこかで学んでそのコンテンツを習得して  
起業することも、十分に可能な期間です。

昨今副業がOKの会社も増えてきたことですし、  
仕事に復帰してからも副業として続けていくことで、  
仕事と自分時間とのバランスが取れるような生活も、  
可能かもしれません。

2年もの間、そこそこ一生懸命に取り組めば、  
相当なことができるものです。

私も実際起業して2年で、ゼロからコンテンツを作り出  
し、それを元に協会を立ち上げ、  
インストラクターを20人ほど育成していた時期が  
ちょうど2年目でした。

もちろん起業を始めた頃は、  
たった2年でここまでこれるとは、  
夢にも思っていませんでしたよ(^\_-)-☆

育休中の2年間に、  
しっかり学んで活動をしてみることで、  
確実に何かを学び掴むことができますし、

その時に得た学びやご縁は、  
復職してからの生き方にも必ず役立つものだと思います。

起業をしたら  
仕事を辞めなければならないことはありませんし、  
またもしかしたら、違う道が見えることも  
あるかもしれません。

それらを見据えても、子どもたちと共に  
成長していける時間が、  
育休の時間なのではないかと思います。



## <パターン2 専業主婦からの場合>

結婚とともに仕事をやめ、  
専業主婦になる方もいらっしゃいます。

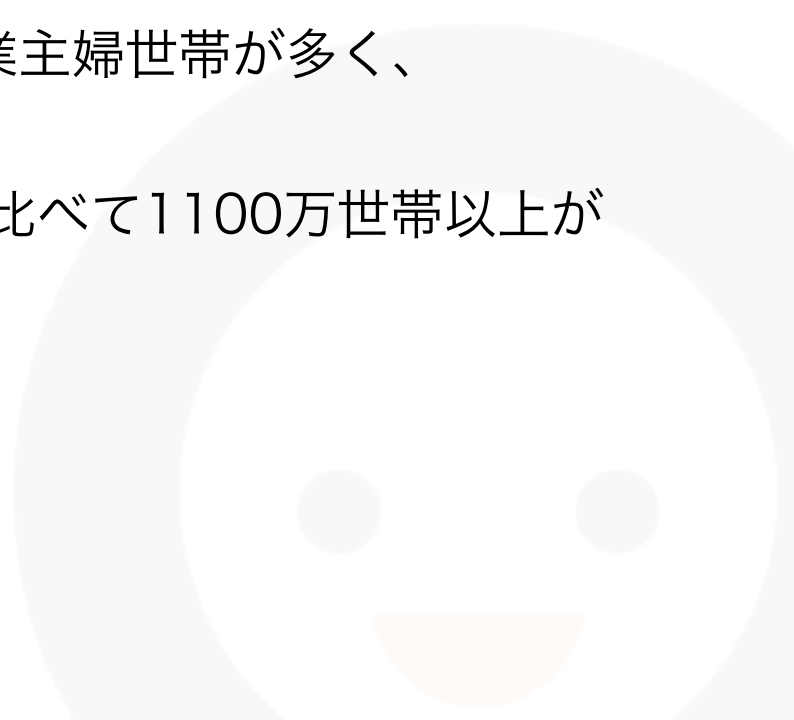
日本もほんの少し前までは、  
専業主婦になることが当たり前の時代がありました。

お勤めをしていますが結婚とともに退職する「寿退社」

これは今ではほぼ死語になってしまっているぐらい、  
結婚しても働く女性が増えてはいますが、  
まだまだ専業主婦になる女性の数も少なくはありません。

ちなみに、専業主婦世帯と共働き世帯の数は、  
1990年には圧倒的に専業主婦世帯が多く、

共働き世帯600万世帯に比べて1100万世帯以上が  
専業主婦世帯でした。



しかしこの数は年々逆転していき、  
1995年を境に共働き世帯が増えていきます。

2018年では専業主婦世帯が600万世帯に比べて、  
共働き世帯が1219世帯と、  
完全に逆転してしまっています。

(厚生労働省白書より)

(<https://www.jil.go.jp/kokunai/statistics/timeseries/html/g0212.html>)

専業主婦の場合、  
子どもが幼稚園にあがるタイミングで  
起業を考える女性が増えます。

起業、という形でなかったとしても、  
パートであれ、なんであれ、子どもが少し手を離れ、

自分の時間が少しでき始めると、  
なんらかの職を手にして収入を得たい、  
やりがいを得たい、と願う女性が現れ始めます。

実際に子どもが幼稚園に通い始めると、  
少し自由になる時間ができます。



それまで子どもに日昼夜べったりだったところを、幼稚園の時間は完全に自分時間になるのですから、幼稚園のママ友たちとのランチやお茶もいいですが、やっぱり仕事をしていたい。

また、幼稚園の時期がすぎたら、次は小学校に入るタイミングです。

小学生になると基本的に送り迎えがなくなったり、お弁当作りがなくなるために、ますます自分の時間が増えます。そうすると

## 「じっと家にいるのは嫌だ！」

と思うママたちも増えていきます。

小学生はそのうち受験など、人生の大きなステップとなる時期もありますが、

それまでは少なくとも4、5年の間、ママたちが自分に使える時間が増えていきます。

この4, 5年の時間があれば、  
かなりいろんなことが出来るようになりますし、  
その間に自分のライフワークバランスを  
構築しておくことだって可能です。

もちろん、子どもが中学、高校、大学と  
大きくなればなるほど手がかからなくなりますし、  
自分の時間も増えるわけですから、

仕事に復帰するタイミングは増えるわけですが、  
ここで考えたいのが自分の年齢です。

残念ながら、  
ママたちは、子どもの成長とともに  
歳をとっていくわけですね。

アラサー、アラフォー、アラフィフと、  
どんどん出世魚のように  
呼び名はかわっていきませんが、  
抛る年波にはかなわない。

つまり、はっきりいいます、

**老化、していくわけですね。**

やりたい気持ちがあっても  
体が動かなくなるかもしれませんし、  
今は元気でも1年後には病気になっているかもしれない。

先のことはわからないのですが、  
たった一つ言えることは、

**今、今日、この時間が  
自分史上で一番若い、**

ということです。



明日の自分は今日より1日歳をとっています。

時間がたてばたつほど老化することは  
もうどうしようもないことですので、

それをどう捉えるかは、  
まさに自分次第ということになります。

一番若くて、一番元気があって、  
一番やりたいとき、それが起業を始める  
ベストのタイミングであることを、  
忘れないでくださいね。



# いよいよやってみる！ 最初の一歩を踏み出そう

自分のタイミングを見つけたら、  
いよいよ起業の道をスタート！

さて一体、  
どこから始めればいいのでしょうか???



# まずはここから ～学びの環境を手に入れる～

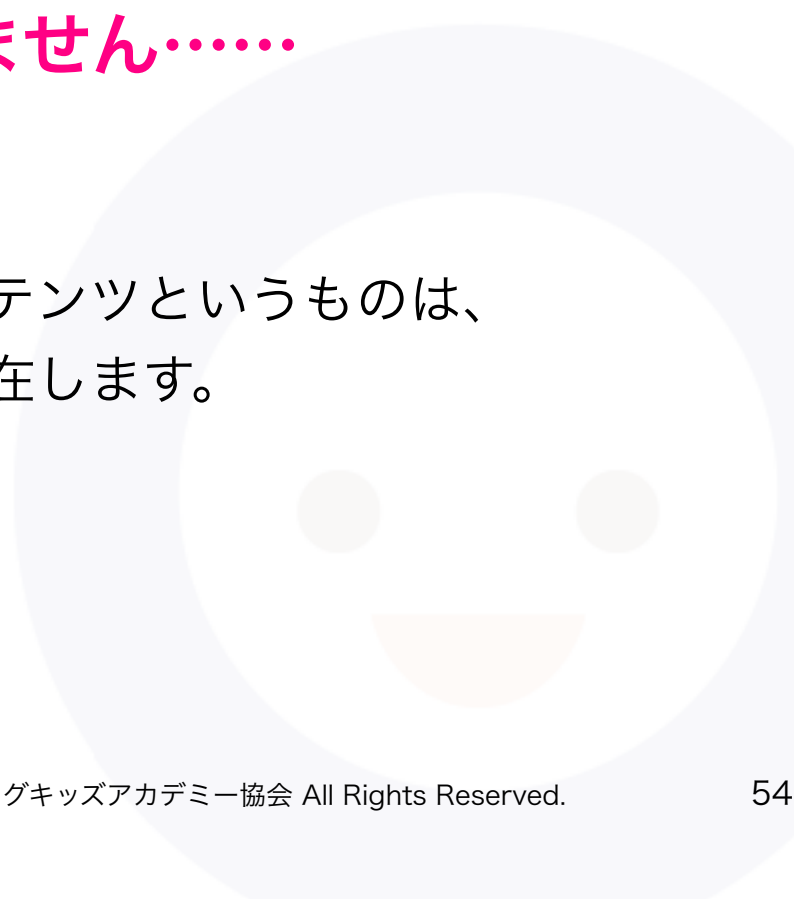
その気持ち、よくわかります。

何がなんだかわからないのであれば、  
とーりーあーえーずー、自分でやってみると、  
多くの方が思います。

が、しかし、残念ですが、  
それでうまくいった人は、

## 世の中に1人もいません……

世の中で売れているコンテンツというものは、  
必ずプロデューサーが存在します。



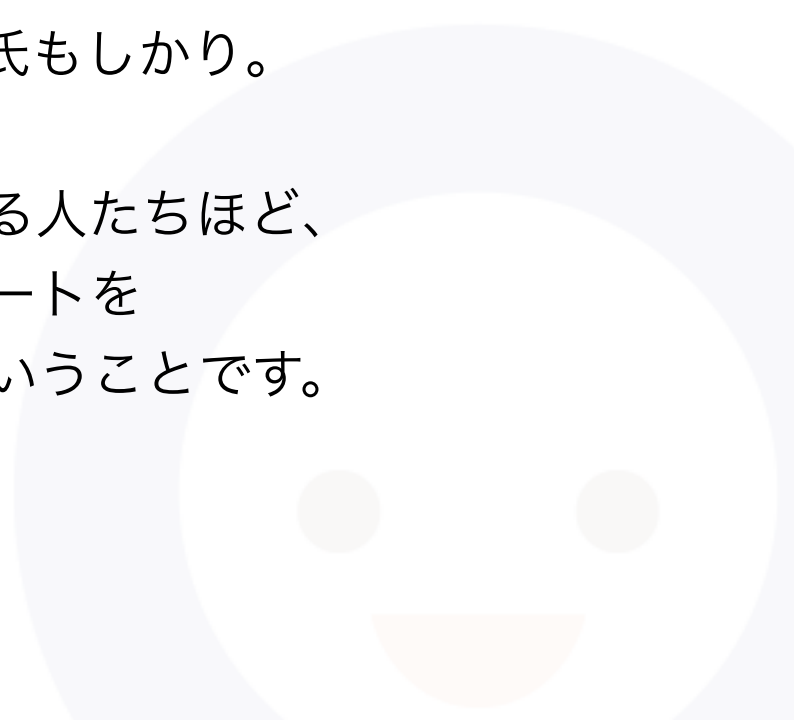
プロデューサー、  
という呼び方が馴染みがないとすれば、

師匠、上司、教えてくれる人、  
呼び方はなんでもいいですが、  
かならずその道のプロや先人が、  
やり方やあり方を伝えているものです。

例えばグーグルの創業者セルゲイ・ブリン氏と  
ラリー・ページ氏だって、  
起業資金の融資とともにいろんな支援を受けています。

フェイスブックの創業者  
マーク・ザッカーバーグ氏もしかり。

つまり、うまくいっている人たちほど、  
きちんと師匠や起業サポートを  
しっかりと受けているということです。



実際に私自身、まずは起業塾のドアを叩きました。

もともと専業主婦だった私はそこで、オリジナルコンテンツの作り方からビジネスの方法まで、基本的なことを全て教えていただきました。

その経験がなかったら、ここまで短期間にこれだけのものを作り上げることは不可能だったと思っています。

ちなみに起業塾在籍時には、1年間で年商1000万円を達成し、

その翌年は3倍、さらに翌年にはその4倍と業績を伸ばすことができているのも、

ひとえにそれぞれのステージでお世話になっている師匠のおかげが大きいと思っています。



自分ひとりでは考えつかないアイデア、  
経験、ネットワーク、視点など、

師匠から学ぶ環境から得られるものは、  
とてつもなく大きい。

周りの成果を出している人たちが  
全員学んでやっているのに、  
自分だけ学ばなかったら、  
そりゃ、成果なんてでるはずありません。

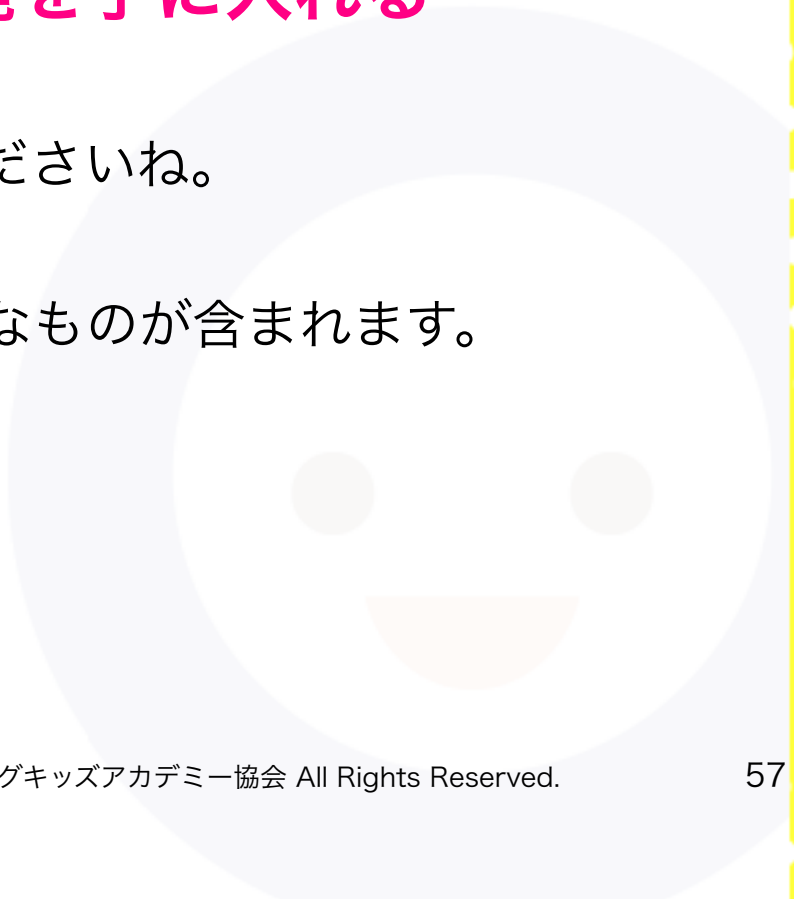
なので、

**X まず自分でやってみる**

**○ まず学びの環境を手に入れる**

この発想を忘れないでくださいね。

学びの環境には、いろんなものが含まれます。



自分を成長させてくれる  
師匠、仲間、そして情報、  
これらの全てが得られるものが、  
よい学びの環境ということになります。

そしてその多くは「起業塾」という名前で存在します。

起業塾、という名前で打ち出していなかったとしても、  
ビジネスコンサル、起業サポート、起業支援、  
呼び方は様々です。



# なんでこんなに高額なの？ 養成講座に起業塾

世の中で講座と言われるものや、  
起業塾と言われるものは、  
往々にして高額なものが多いと思いませんか。

数万円から数十万、  
ときには百万円を超える単位のものが、  
ごろごろとあります。

なぜこれらはこんなに高額なのでしょう？

ビジネスを教えてくれるところは、  
往々にして高額になる場合が多い。

その理由はいろいろと考えられますが、  
一番大きい理由として、受講する場合の  
コミットメントを図っている場合が多い。

## つまり、やる気があるかどうか。

ビジネスをサポートするほうの立場から言うと、

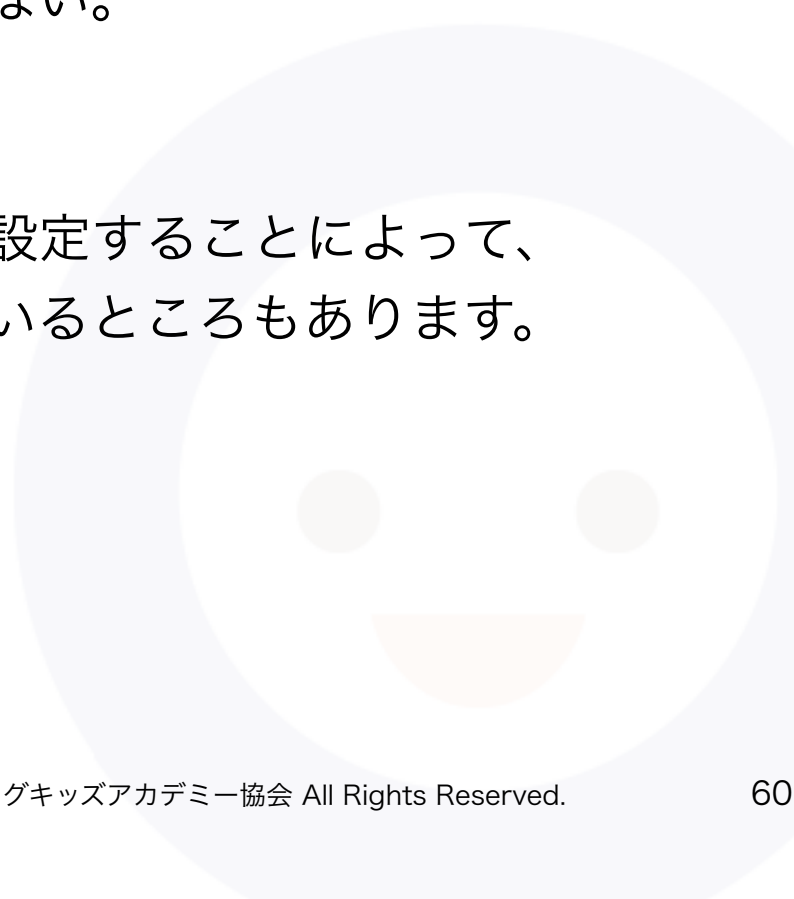
サポートする側が一生懸命に応援して  
サポートしているのに、本人に今ひとつ  
やる気がなかったり、

すぐに辞めてしまったりするのであれば、  
こちらの労力や時間も無駄になってしまいます。

だからやるからにはしっかりと取り組んでほしいし、  
すぐに辞めてもらいたくない。

そのため、高額な金額に設定することによって、  
その方の本気度を図っているところもあります。

またほかには、



ビジネスのサポートをしているのですから、

しっかりと学び実践してくだされば、  
投資した分を取り返すことが難しくない  
金額設定になっていることが多い。

例えば、30万円の起業塾だとしたら、  
受講期間を終えてきちんと実践したら、  
30万円は稼げるようになることを  
暗に示しているところもあります。

実際に私も

最初は半年間で50万円の起業塾に参加しましたが、

8ヶ月後には月商100万円を達成することができ、  
あっという間に投資した金額を  
回収することができています。

これは私がたまたま出来たのではなく、

同じように成果を出したメンバーも多かった。

きちんと学んで実践をすれば、  
必ず成果につながるということを、

最初の起業塾で学ぶことができたことは  
大きかったです。



## 投資したお金と時間を最大化する方法

では一体、どうやったら投資したお金と時間を最大化できるのでしょうか？

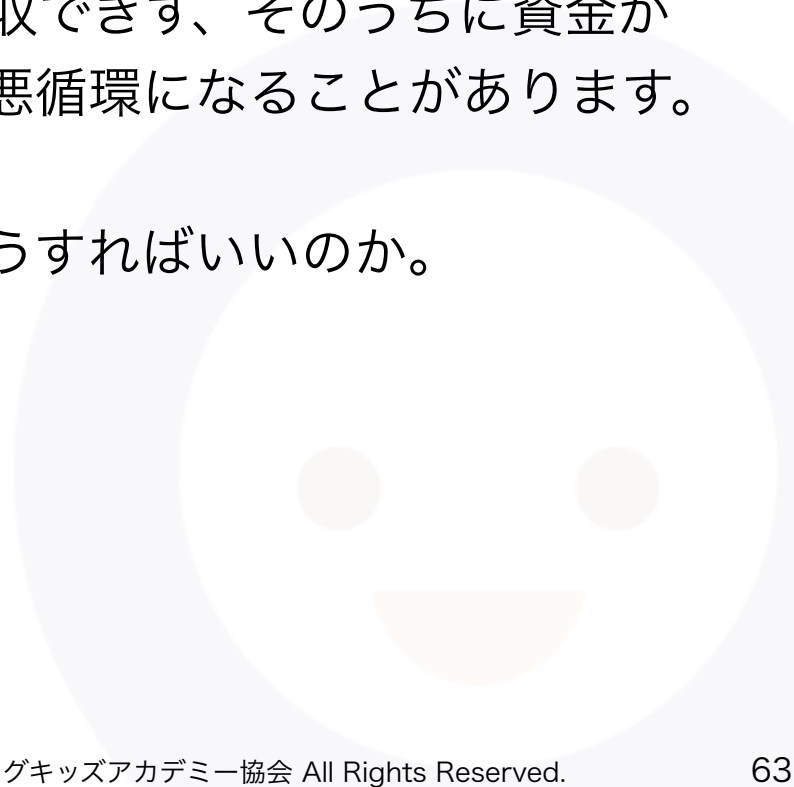
例えば一つのところでうまく行かないからといって、あちこち起業塾を渡り歩く人がいます。

こういう人たちのことをセミナージプシーと呼んだりすることもあります。

彼らは、望む結果が得られないからと、次々に学びを繰り返し、出資額だけがかさんで、

なかなか投資した分を回収できず、そのうちに資金がショートしていくという悪循環になることがあります。

こうならないために、どうすればいいのか。



それは、まずは一つのところで、

**成果がでるまで本気でがんばる事です。**

学びを変えたら成果がでる、のではなく、

**変えるべきは自分のあり方。**

「成果がでないのは時間が足りないからだ」

「成果がでないのはノウハウが間違ってるからだ」

「成果がでないのは、商品の値段が高いからだ」

というように、

**なにか他のもののせいにしてしまっていないですか。**

耳が痛いかも、しれません。

しかし成果がでないのは、

成果が出るまでやりきっていないからです。



ではどうすれば、  
成果がでるまでやりきることができるのでしょうか。

ずばり、

**言われたことを愚直に全力で  
できるかどうか、**

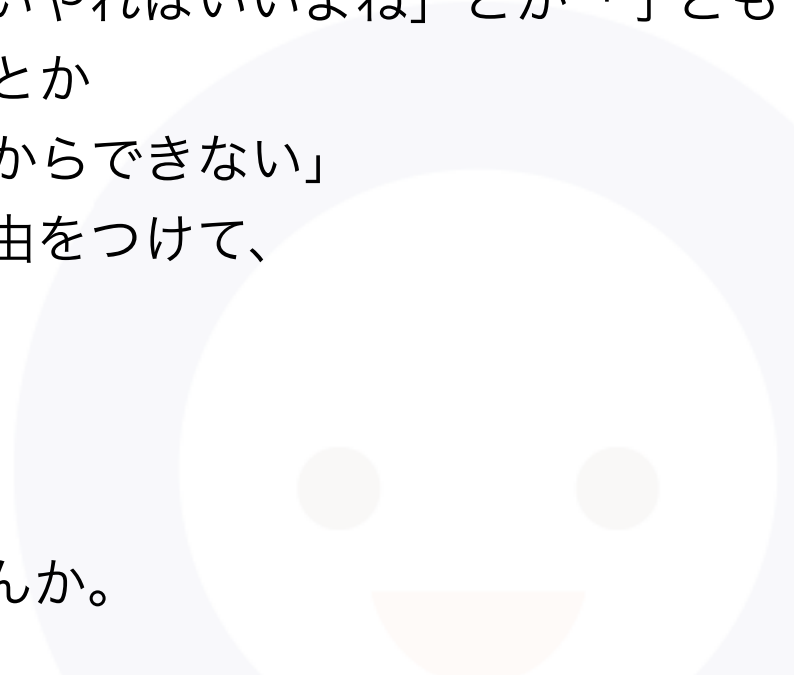
です。

せっかく学んでいたとしても、  
自分のなかで「これぐらいやればいいよね」とか「子ども  
がいるから時間がない」とか

「自分は話すのが苦手だからできない」  
というふうに、なにか理由をつけて、

**やらない選択**

を、してしまっていないですか。



これでは残念ながら、  
学んだものを十分に活かさないだけでなく、  
最も大事なものが手にはいきりません。

## **起業で最も大事なものの、 それは、信頼です。**

仲間や師匠、周りの人から信頼を得ること、  
そしてお客様から信頼を得ること、  
それが一番大切なことなのに、  
手を抜いている人のことを、誰が信頼できるでしょう。

せっかく自分のお金や時間をどかん！  
と投資するのだから、

その価値を最大化するためには、  
人からの信頼を得られる存在になるために、  
とにかくがむしゃらにがんばってみる、

コレしか、ありません。

そして師匠や仲間は、  
そんな本気のあなたを応援するために存在するのです。  
そのことを、忘れないようにしてくださいね^^

ではいよいよ、起業への扉をあけて、  
一歩を踏み出してみましよう。



**インストラクターの体験談**

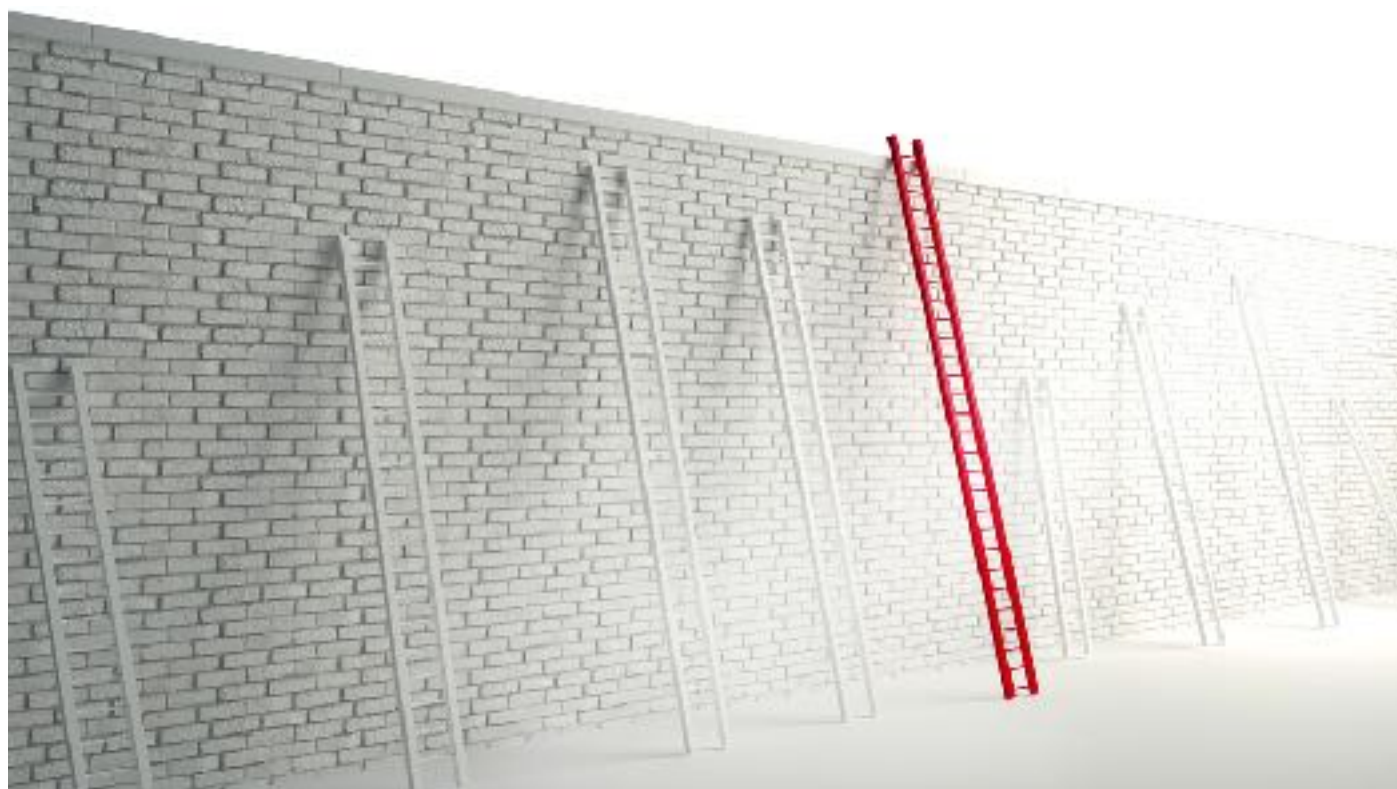
**乗り越えなければならない  
5つの壁**



## いざ、希望を持って起業をスタート

すると途端に、今まで出会ったことのない、  
様々な壁が立ちはだかることと思います。

「乗り越えなければならない5つの壁」と題し、  
それらをどう克服して行ったらいいのか、  
実際の体験談も踏まえつつ見ていきましょう。



# 1. 家族が反対する！

家族が気づいたら巻き込まれている?!

## パターン1. 夫が起業に反対していた場合

「誰だって、何かが変わることは不安なんだよ！」

この本音が夫から聞けたとき、  
本当の意味で夫が応援してくれるようになったんだ！  
と感じました。

我が家の場合、基本的に妻である私の  
やりたいことを夫が反対するようなことはありません。

一応、何か迷った時に意見を聞いたり、  
相談してはみるものの、

「自分の思うようにやってみたら？  
俺は出来ることはサポートするから。」

とだけ返ってくるのが常なのです。  
起業をすると決めたときも、同様でした。

夫に会社員を続けたまま起業したい意思と、  
それには夫の協力が不可欠であることを伝えました。

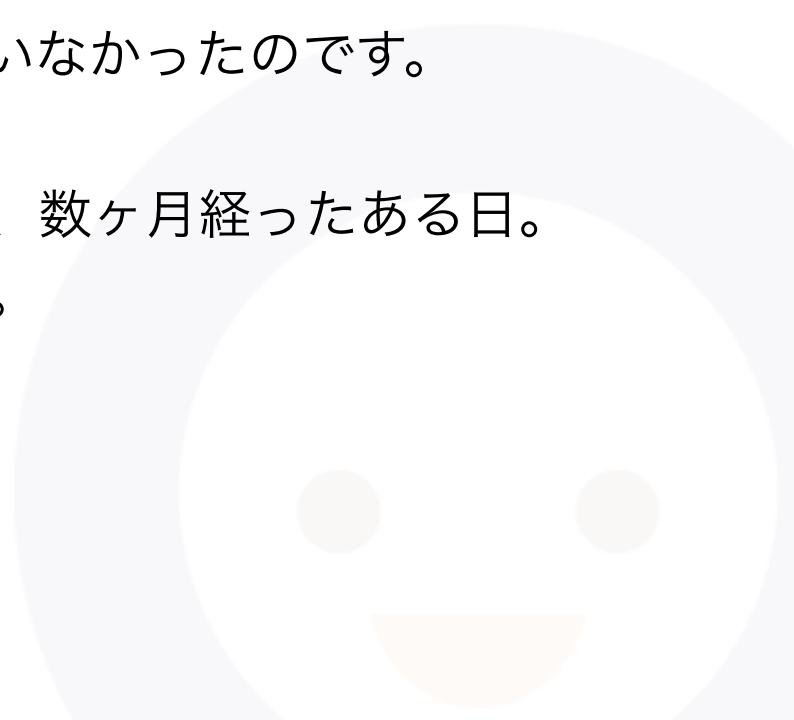
全力投球でやる期間として、  
まず半年間は欲しいとも伝えました。

夫からの返答は相変わらずいつも通り。

そのため、私もいつも通り、  
夫の言葉を軽く受け取りました。

しかし、その後、  
私は地獄の日々を過ごすことになるとは  
この時はまだ予想もしていなかったのです。

起業したいと告げてから、数ヶ月経ったある日。  
突然、夫が爆発しました。



**「こんなに一気に俺に  
負担が来るなんか聞いてない！」**

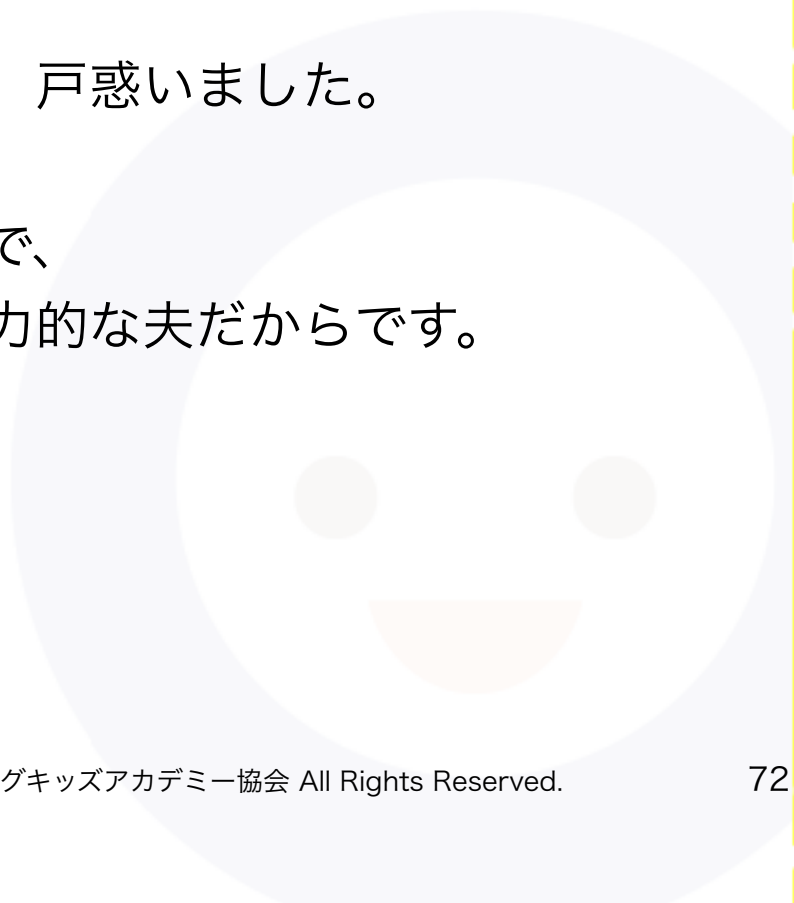
**「何もかも俺にやらすとは何事じゃ！」**

**「もう起業なんかやめちまえ！  
半年なんか冗談じゃない！！！」**

起業家には必需品であるパソコンを  
壊されそうになりました。

ここまで怒る夫に、正直、戸惑いました。

普段は気が長く、穏やかで、  
育児や家事にもとても協力的な夫だからです。





私も “ちょっと夫に負担がかかっているなあ、

とは思っていましたが、

正直そこまでは思っていなかったのです。

それから、夫の怒りは1週間以上おさまることはなく、

私はこっそりトイレにスマホを持ち込んで、

SNS投稿をしたり、師匠であるギール里映さんに

連絡をしたりしていました（笑）



そこまでもしても、私は一度やる！と決めたことを簡単に諦めたくなかったのです。

そこで、私が夫に対して心掛けたことが3つあります。

- 1) 一度は「応援する！」と言ってくれた夫。  
いつかは理解してくれ、心から応援してくれる日が来ると**信じて待つ**。
- 2) 夫の協力があってこそ、私が起業出来る。  
**常に「ありがとう」の気持ちを持ち、こと細かに「ありがとう」を伝える。**
- 3) 百聞は一見にしかず！  
食ベトレ・インストラクターとして活動する**自分の姿を見せ、仲間に会う機会をつくる。**

この3つを心掛けた結果、妻がイキイキと、素敵な師匠や仲間に囲まれて活動している姿を見て、きっと夫も少しずつ応援したい気持ちが湧いてきたのではないのでしょうか。

起業して2年半。

今では、「最近、食ベトレの仕事はどう？」  
と夫の方から気にかけてくれるようになりました。

**ポイント：夫には最大の感謝を伝えよう！**



## パターン2. 実父母が起業に反対していた場合

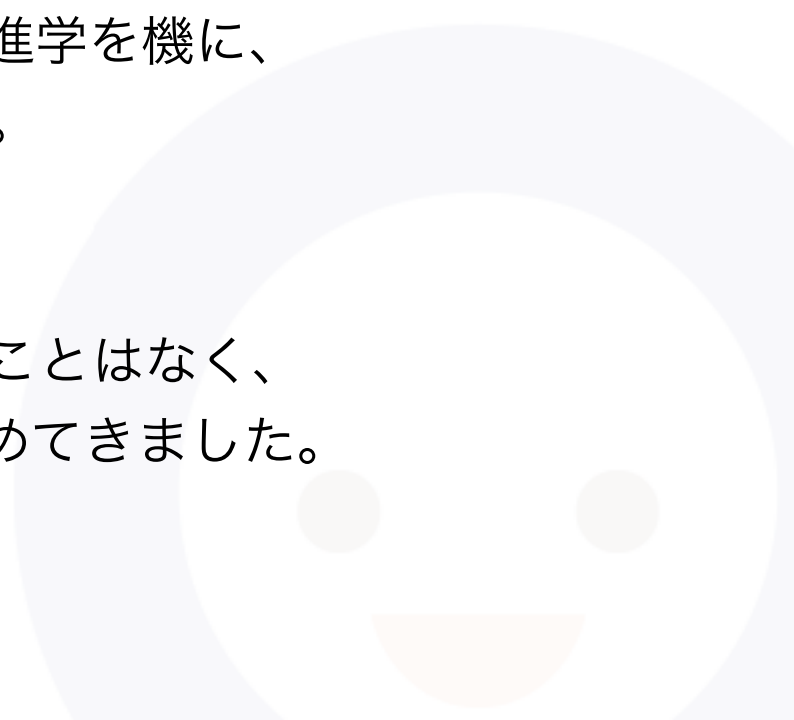
「あんな、週末になったらどっか行って何かやっているようだけど、何をやってるの？」

「子どもは大丈夫なの？」

まさか、還暦前の実母がSNSで私の日常を逐一確認しているとは思いませんでした。

私は高校を卒業して大学進学を機に、一人暮らしを始めました。

それ以来、実家に戻ったことはなく、すべてのことを自分で決めてきました。



学生時代に一人暮らしをする家も、  
就職活動後に就職先を決めるときも、

せっかく就職した会社を辞め、転職したときも、  
もちろん結婚相手や結婚するタイミングも

何ひとつ親に相談することなく、  
そのすべてを事後報告で済ませてきました。

そこには、

「20歳を過ぎたら、自分のことは自分で責任を取る」  
という私なりの信念があったからです。

実父母は、とても心配していたと思います。

実父母どちらも一人暮らしを  
経験したことがなかったからです。

それでも、どんなときも娘である  
私の生きる力や行動力を信じ、見守ってくれていました。

しかし、会社員として企業に勤めながら、  
Wワークとして起業をした時は違ったのです。

ちょうど起業して1ヶ月程度経ったある日、  
母から電話がかかってきました。

「あんだ、週末になったらどっか行って  
何かやっているようだけど、何やってるの？」  
「子どもは大丈夫なの？」

これまで人生における大事なことを  
ほぼ事後報告で済ませてきた私に、

何ひとつ文句を言わなかった実母ですら、  
我慢することが出来なかったのでしょうか。

出産を経て、育児休暇から会社に復帰してまだ  
1年足らずの私が、週末になると  
当時3歳になったばかりの子どもを夫に預け、  
急にSNSでの発信が変わったことに  
違和感や不安が膨らんできたのだと推測します。

これまで専業主婦として、一生懸命に子育てをし、  
家庭を支えてきた実母には、  
私のやろうとしていることや想いが  
理解出来なかったのかもしれませんが。

子ども第一で生きてきた実母には想像も出来ない  
母であるはずの娘の行動だったのかもしれませんが。

それでも、私もここで「母に反対されたから」と  
起業をあきらめるわけにはいきません。

そこで、私の子育てに対する考え方や起業への思い、

どんな楽しいことややりがいのあることなのかを  
SNSの発信で表現したり、  
起業についての話を自ら話題にしました。



「こんな楽しい世界があるよ！」

「母親だって、自分の人生を  
楽しんでいいと思う！」

「母親が楽しくイキイキとした姿は、  
子どもも見ているよ！」

など、

私が今見ている世界が、かけがえのないもの、  
子どもにもプラスに働くことなど、

とにかく “伝える” ことを  
心がけました。

その結果、起業して約1年半が経った頃。  
帰省していたある日、  
実母の口からこんな言葉が出てきました。



「そりゃね、自分がやりたい！  
と思ったことで思いっきり  
仕事が出来ると楽しいよね。面白いよね。」

そんな風に仕事をしたくても、  
みんな出来ないんだから。  
そういう世界に出会えてあなたは幸せね」

実父母だからこそ、言い合えること。

反対に、実父母だから  
理解してもらいにくいこともあると思います。

でも、自分の思いを伝えること。

その思いを行動で示し続けることで  
いつか理解してもらえるのだと体感した  
一件となりました。

実父母が応援してくれる。

こんなに心強く、エネルギーをもらいながら  
働けるくらい幸せなことはありません。

**ポイント：**

**実の親だからこそ体当たり！想いを伝えよう**



### パターン3. 義理の父母が起業に理解がなかった場合

親世代の方たちの多くは、会社勤めこそが安定、  
1つの会社に一生勤め上げる終身雇用こそが  
是であると考えているのではないのでしょうか。

私の義理の両親も、もれなくその考えでした。

私は、義父母に相談することなく、  
夫の合意の上で勤めていた会社を退職し、  
食ベトレ・インストラクターとして起業しました。

義父母は、私が安定した会社を退職してまで  
起業をすることについて、  
理解できなかったのではないかと推測します。

さらに、起業してからというもの、  
週末、夫（義父母から見ると実の息子）に  
子どもを託して仕事に出ることが多くなった私に対し、  
不満や不安も抱いていたようでした。

そこで私は、義父母に対し、  
私がどんな想いで起業し、どんなことをしているのか、

どんな人たちと一緒に仕事をしているのか、  
応援してくれている夫と子どもに  
心から感謝をしていることを、  
都度伝えるようにしました。

伝え続けた結果、起業して3年目の今では、  
義理の実家のリビングで  
パソコンを開いて仕事していると、

義母がコーヒーを出してくれるようになるまで、  
私の働き方を理解してくれています。

人の価値観や考え方をガラリと変えることは難しい。

だからこそ、自分の想いや考えを、  
相手が理解できる言葉で伝えること。

**伝わるまで何度も何度もトライすること。**

最初は反対されていたとしても、  
想いを伝え続けているうちに、

いつの間にか応援してくれるようになることを  
実感した出来事でした。

そして、家族に応援してもらえているからこそ、  
うまくいかない時も、

「立ち止まっている場合じゃない。  
もっと頑張ろう！」

と前を向く力をもらえています。

**ポイント：とにかく想いをシェアしよう！**



## パターン4. 両親に起業したことを話していない場合

私には旦那さんの親と自分の親がいますが、  
どちらにも起業のことをまだ話していません。

なぜなら、我が子にいい影響を与えない  
可能性の方が今は高いからです。

私の親世代は、起業という働き方自体  
まだそんなになかったでしょうし、  
どこかに定年まで勤め上げるというのが立派である、  
という考え方の傾向が強いように感じます。

実際、そういった考えを親の口から  
聞いたこともあります。

ですので、義理の両親に関しては関係が悪い方では  
ありませんが、起業という働き方をしていると  
伝えたところで理解も賛成をしてくれないんじゃないのかなと考えています。

自分の親の場合はわかりません。

ただ、離れたところに住んでいるので、  
このことについてじっくり話す機会がない  
というところがありまだ話せていない  
というのも正直あります。

親が反対しようとしまいと私がこの仕事をやっていく  
という気持ちに変わりません。

しかしどうせやるなら、反対や受け入れてもらえない  
状態でやりたくはないのです。

自分のことを反対されるくらいは  
別に構わないのですが、反対されながらやると、  
自分の子どもにマイナスの影響を  
与えてしまうかもしれないから。

「お母さんは好き勝手やってる」  
「そんな安定しない仕事なんかして」  
「今日もお母さん居ないの。  
かわいそうに」

きっとそんなふうに子どもにマイナスの言葉のシャワーを浴びせることがあるかもしれません。

まだ我が子は、大好きなおじいちゃんやおばあちゃんがそう言うのならそうなのかなと思いかねない年齢です。

自分はかわいそうな子なのかなって。

けれど義理の両親がそうってしまうのも、価値観が違って理解できないのですから、無理ありません。



ですので、そういう事態を起こさないためにも  
今は起業しているということは親には話していません。

後は単純に、余計な心配をかけたくない、  
というところからです。

ただ、ウソはつきたくないの  
どうしても子どもを見てもらわなければ  
ならない場合などには、

細かい内容については伝えませんが、聞かれたら  
全くのウソにならない範囲で伝えています。

もしかしたら、  
このまま親には話さないかもしれませんが、  
話すときが来るかもしれません。



けれど、先にも述べましたが、  
話そうが話さまいが私が今の仕事をし続けるということには  
変わりありません。

**ポイント：**

**親に話していなくても、起業はできる！**



## 2. 時間が取れない

### パターン1. ダブルワーク フルタイムワークと子育てと 起業が全部うまくいくための仕事の仕方

人には老若男女、  
平等に与えられているものがあります。

それが「**時間**」です。

1日は24時間。

万人誰にでも等しく与えられた1日をどう過ごすかが、  
今後の自分を決めていると思ったことはありませんか？

私の場合、幼稚園児の子どもを育てながら、フルタイムで会社員（営業）として勤務。

その上、食ベトレ・インストラクター活動をしている、いわゆるWワークのワーキングマザーです。

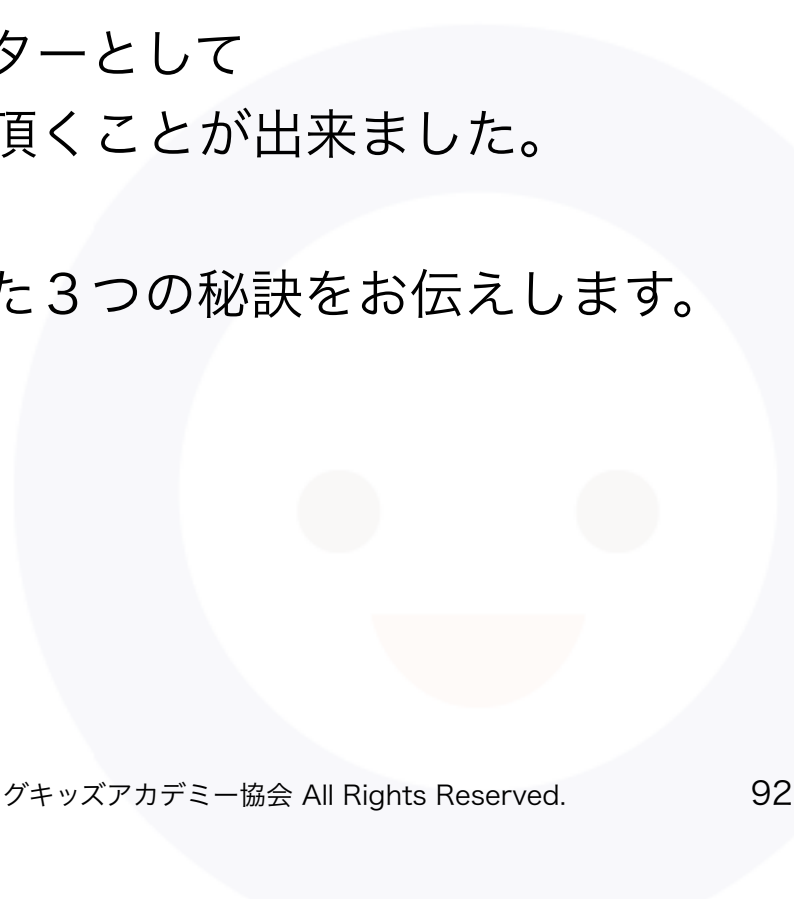
起業しはじめた時、特に時間に余裕があったわけではありません。

つまづくことなく、教わったことをすんなりこなせたわけでもありません。

それでも、私が会社員（営業）として一定以上の成績をおさめ、

食ベトレ・インストラクターとして月商7桁を3ヶ月連続で頂くことが出来ました。

今回はそれらを達成出来た3つの秘訣をお伝えします。



まず1つ目。

**起業するにあたり、1日のうちで  
自分が起業に使える時間を把握する。**

**「可処分時間」**という言葉  
聞いたことはありますか？

これは、

**自分の意思や判断で  
自由に使うことの出来る時間**  
のことを指します。



例えば、1日単位で考えた場合、1日は24時間。

睡眠、食事、仕事、家事、入浴などといった

「人として生活を維持する上で  
必要な時間を除いた自由な時間」

がそれにあたります。

24時間を有効に使えるようになるためには、  
まず、自分が毎日、何にどのくらいの時間を  
費やしているのかを把握することから始まります。



2つ目に、

## 子どもが自分のことは 自分で出来るような環境づくりをする。

我が家の夫は、家事や育児にとっても協力的であり、  
(今では) 食ベトレ・インストラクターの  
活動も応援してくれています。

しかし、私が起業した当初、  
子どもはまだ3歳になったばかり。

幼稚園のプレクラスに通っていました。

そのため、毎日の登園準備は親である  
私たち夫婦の仕事でした。

**「このままでは  
いつまでたっても大変！！」**



そう思った私は、子どもの衣類棚、おもちゃ箱、  
毎日ルーチンでやるべきことを  
3歳の子どもにも分かるように  
家の中を整えていきました。

例えば、自分が来ている下着、  
幼稚園の体操服、トップス、ボトムスが  
どの棚に入っているのか  
すべての棚にラベリングしました。

おもちゃ箱もカテゴリー毎に決め、  
使ったら元の箱に自分で戻せるよう、  
すべてラベリングしました。

また、朝の登園前と夕方、  
幼稚園から帰ってきてから何をすべきか。

絵や文字をかいたマグネットを一緒に確認しながら、  
一つ一つこなしていきました。



その結果、年少さんになった頃には、朝の登園前は、自分でピアノの練習、ドリル、歯磨き・顔洗い、お着替えを一人でできるようになりました。

また、幼稚園から帰ってきたら、まず手を洗い、幼稚園で使ったものをキッチンや洗濯カゴに入れ、

翌日使うお箸やランチョンマットなどの給食セット、お手ふきタオル、歯磨きセットを幼稚園カバンに入れ、翌日着ていく体操服などの準備まで一人でできるようになりました。



3つ目に、  
**起業で学んだことは会社での  
仕事に活かし、  
会社で学んだことは起業で活かす。**

1つ学んだら、それで終わり！  
そんな勿体無いこと、ありますか？

ただでさえ、時間がない。  
とにかく有効に時間を使いたいと思っていますのです。

それならば、1つ学んだら、それを何通りにも活かして  
相乗効果を生むことが出来たらいいと思いませんか？

私の場合、これまで会社員（営業）として培った  
人前で話すことやクライアントとのやり取りで得た  
スキルを起業の場で活かしています。

また、起業で学んだ効率良く仕事ができるツールや  
発信する、仲間を巻き込んで1つのもの  
作り上げる経験を、会社のチームビルディングに  
活かすなどしています。

1日は24時間のみ与えられています。  
その時間をどう使うか、自分が自由に使える時間を  
どう生み出すかは自分次第なのです。

時間の使い方の達人になれば、いくつものタスクを並行  
して行っても、全てうまくいくものだと起業をしたことではじめて感じる事が出来ています。

**ポイント：**  
**使える時間を把握して、一つの学びを  
二つに活かす**



## パターン2. ワンオペ

### ほぼ一人で育事と家事をしながら、 仕事も回していく方法

- ①自分で全部やっけてしまおうと思わない
- ②こうでなければいけない、という考えを手放す
- ③子どもに任せられるところ、子どもが自分でできるところは任せる

という3つのことを大事にしています。

子どもが多ければ多いほど、用意する食事も洗う食器の量も洗濯物も学校などに提出する書類も……当然ですが、ほぼ子どもの人数の倍数になります(笑)。

ですので、家事と育児と全て自分で回そうと思うと自分のインストラクターの仕事に回す時間はほとんどありません。

私の場合、どのくらいインストラクター活動に時間を割り当てられるかということ考えた時に、

**一日2時間程度**でした。

インストラクター活動の時間を  
もっと捻出しようと思ったら、  
ひたすら睡眠時間を削るくらいしか方法が  
なくなってしまう。

一時的なことなら睡眠時間を削るということは  
できるかもしれませんが、何よりもカラダは資本です。

ずっと睡眠時間を削っていくというわけにもいきません。

そこでまず我が家の場合は

**子どもたちができることを増やす、  
任せていく**

というふうに自立させていくようにしました。



例えば、明日の用意。

最初は一緒にやりますが、  
何度か練習を積み重ねていけば、  
3歳児くらいからでも自分の次の日の用意はできます。  
小学生組は、尚更。

次に、家族が多いと結構大変なのが洗濯物。

多い日は、洗濯機を一日2回まわすこともあります。  
そこで、まずは乾燥までやってくれる  
全自動洗濯機に変えました。

洗って乾燥まで出来たら、  
畳むことは4歳児にだってできます。

洗濯物の畳み方とどこに収納するのかさえ教えていけば。

今では、  
洗濯機に入れておけば洗うのと乾燥は機械がしてくれ、  
畳んで収納するのは子どもたちが分担してくれています。

後、子どもたちに任せているのはゴミ出し、手紙取り。

**このちょっとしたひと手間が  
ずいぶん助かります。**

たまにですが気分で掃除機を  
かけてくれることもあります。

我が家にはありませんが、お掃除ロボットなどを  
取り入れるのもいいかもしれませんね。

また、その日寝るときには自分の持ち物や使ったものが  
外に出ていないように片づける習慣作りをしました。

基本それぞれの置き場所を決めて、  
そこに戻すというルールにしています。

けれど、あまりきつきつにしても続かないので、  
何でもボックス的なスペースも作って  
ゆるい部分も用意しています。

あと、今は、料理も子どもたちができるところは  
任せていくようにしています。

休日は次男君カフェと称して朝ご飯を任せたり、  
ご飯を炊いたり、野菜を切ったり。

家事は全てお母さんの仕事？

なんでもかんでも子どもに手を貸し過ぎていない？

つい自分がしなきゃってなってませんか？

家族も上手に協力し合ってこそ、自立して行ってこそ、  
家庭が回ってそれぞれに自由が生まれ、  
仕事もうまく回っていくものと感じています。

**ポイント:**

**こうでなければいけない、を手放す！**





### 3. 本当に成果が出るの？ 売上あがるの？

「確かに起業して成果をあげている人がいるのは事実だけど、本当に自分も成果を出せるんだろうか。売上は上がるんだろうか」

起業する前の10年間、会社勤めをしていた私は、起業するかどうかで悩んでいた時、この疑問にぶち当たりました。

まず「何を以って成果とするか」ということについてですが、起業することで得たい成果は、当然1人1人異なりますし、

**売上をあげることばかりが  
成果ではありません。**

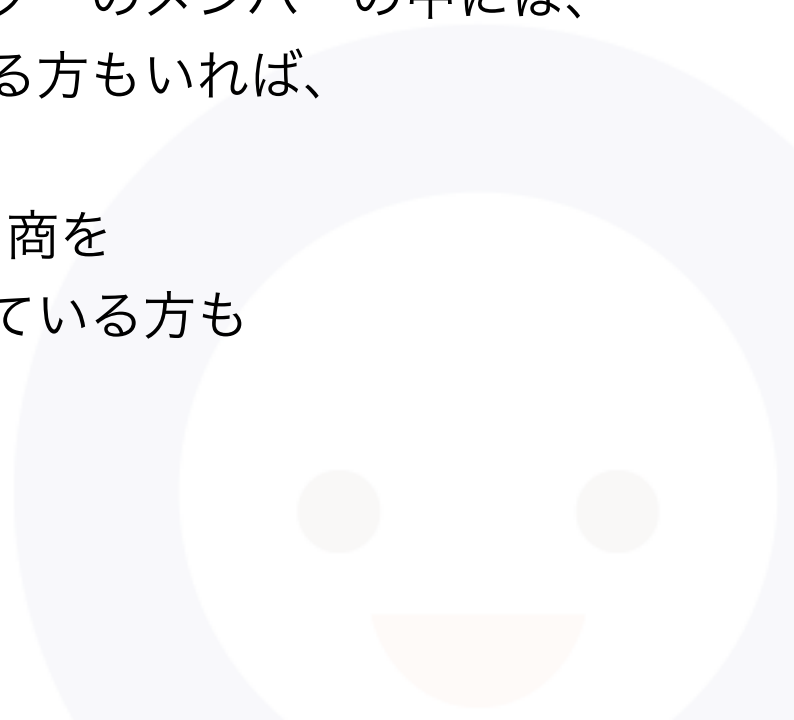
ですが、ここでは「成果をあげる」という  
尺度の1つとして、「売上をあげる」という点から  
お伝えしていきます。

月商7桁、月商30万円、月商10万円……

目指す売上は人によって様々ですが、  
可能か不可能かで言うと、これらは全て「可能」です。

なぜなら、  
食ベトレ・インストラクターのメンバーの中には、  
月商7桁をいただいている方もいれば、

OLさんのお給料程度の月商を  
毎月コンスタントに上げている方も  
いるからです。



今回この冊子を執筆しているメンバー4人も皆、月商7桁をいただいた経験があります。

では、「月商7桁いただく」という視点から、売上をどうあげるか考えていきましょう。

最初に申し上げておくと、

**月商7桁いただくことは、  
簡単ではありません。**

年商ベースのデータではないのですが、参考までに、年収1000万円以上の人のデータをご紹介します。

平成28年度に  
年収1000万円以上だった人の割合は  
全体の4.2%でした。

しかも年収1000万円以上の  
男女の割合で見ると、男性が6%台なのに対し、  
女性は1%未満です。

(出典：<https://career-picks.com/average-salary/nensyu-isenman-wariai/>)

つまり、女性というくくりで見た場合、  
**年収1000万円以上の人の割合は、  
100人中0~1人**ということになります。

にも関わらず、なぜ食ベトレ・インストラクターは、  
月商7桁いただいたことがあるメンバーが  
こんなにもいるのか。

それは、

**起業の世界では、  
行動したら行動した分、  
売上という成果に  
結びついていくからです。**



では一体、どれぐらいの行動量があれば、月商7桁を達成できるのでしょうか。

一般的には、20万円以上の高額商品（コンテンツ）を扱っていて、かつ、メルマガのリスト（メルマガの読者さん）が毎月100人増えれば、

月商7桁をいただくことができる可能性は十分あるとされています。

そのためには、必要なことはたった3つです。

- ・ **教えられたことをまずは素直にやってみること**
- ・ **それを達成できるだけの行動量をこなすこと**
- ・ **そういう商品が売ることができる自分になること（＝あり方を整えること）**

実際にこの冊子を執筆しているメンバー4人は、この3つを実践したことで月商7桁を達成しました。

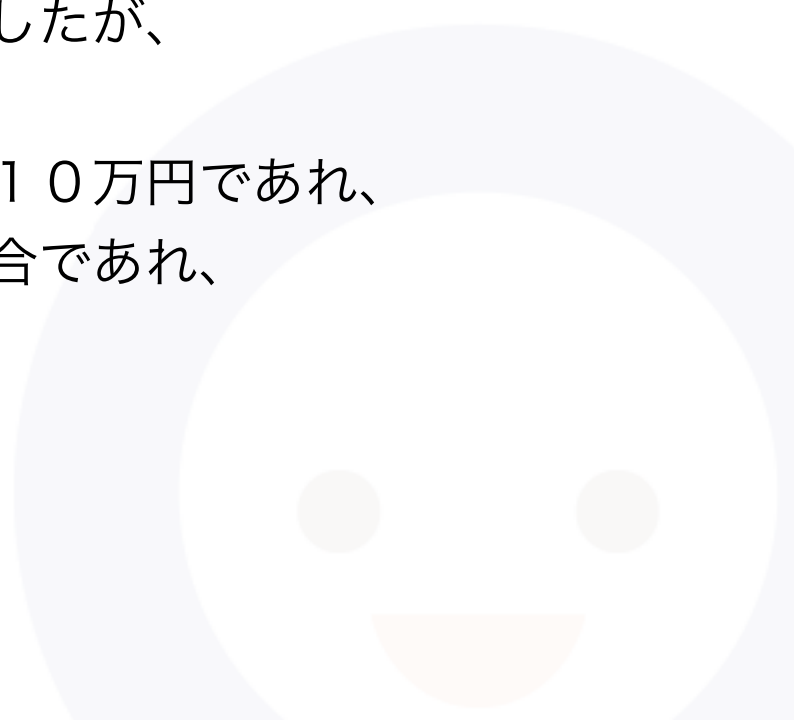
大切なことは、

**自分で自分の限界を決めてしまわないこと、そして絶対に諦めないと決めること。**

「そんなの無理だよな。」と思ったら、当然望む成果は得られません。

以上、月商7桁をあげるという視点からお伝えさせていただきましたが、

月商30万円であれ月商10万円であれ、他の成果を目標におく場合であれ、やることは同じです。



続けてさえいれば、  
必ず望む成果を掴むことができる！  
起業してから経験した数々の出来事から、  
私はそう実感しています。

**ポイント：**  
**絶対に諦めないと決めて、**  
**とにかく続けてみよう！**



## 4. 発信がこわい

発信、していますか？

今でこそ毎日発信するのが当たり前で、  
文章を書くこともすっかり日課になっていますが、  
起業する前は、

**発信とは無縁の生活をしていました。**

SNS全般が苦手、というか嫌い。

発信している普通の人を奇異の眼差しで  
見ているような、そんな自分がまさかのまさか、  
毎日発信するようになるとは。

どうして気持ちが変わって、  
発信するようになったかというと、

始めは相当無理やりです。  
別に誰かに強要されたわけではありません！



その頃（3年前です）の自分の嫌いなところを克服するのに、発信癖をつけたらいいのかもしれないと思う出来事があったからでした。

当時の私はどうしようもなく自己肯定感が低く、人に自分の話をしないし、人に甘える、頼るなども、とてもとても苦手でした。

でも、ある時、気づいたんです。

**自分から話さなかったら、  
誰も他人のことなんて、  
分かるはずがないって。**

当時、幼稚園のママ友が、私が熱を出した時に子どもを一緒に送ってくれたり、預かってくれたり、助けられたことが何回もあって。

ありがたいなあ……と思って、  
自分も、と積極的に預かるようになりました。

すると、  
なんだか驚くほど肩の力が抜けて、  
楽になりました。

**今までの自分の子育てが  
しんどいことにも  
気づいてなかったんです。**

友人は居るけど、頼ることはほとんどなく、  
一人でいっぱいいっぱい頑張っては、  
イライラ、イライラ。

子どもにも全然優しくできない自分。  
ますます自分を嫌いになっていく  
イライラの負のループ。

助けて、といえば、皆、喜んで助けてくれる。

そして、自分も頼られたら、嬉しい！  
なのに、助けてと言えない自分。

でも、苦しいことも、話さないと、誰もわからない。

もっと心を開いて自己開示することは、  
自分のこれからの人生にとって  
必要なことなのかもしれない、  
そう思いました。

だから、ちょうど仕事を始めようと思ったタイミングで  
インストラクターのお誘いをいただいた時、

今までだったら絶対に近づかなかった分野の  
SNSを使った起業というものを、  
あえて、やってみようかなと思ったんです。

**最初は周りの反応が怖かった。**

今までの友人には書いてるものを読まれたら

恥ずかしいから、一切内緒で  
FBとブログのアカウントを取って、  
ビジネスだけを目的として、発信をスタートさせました。

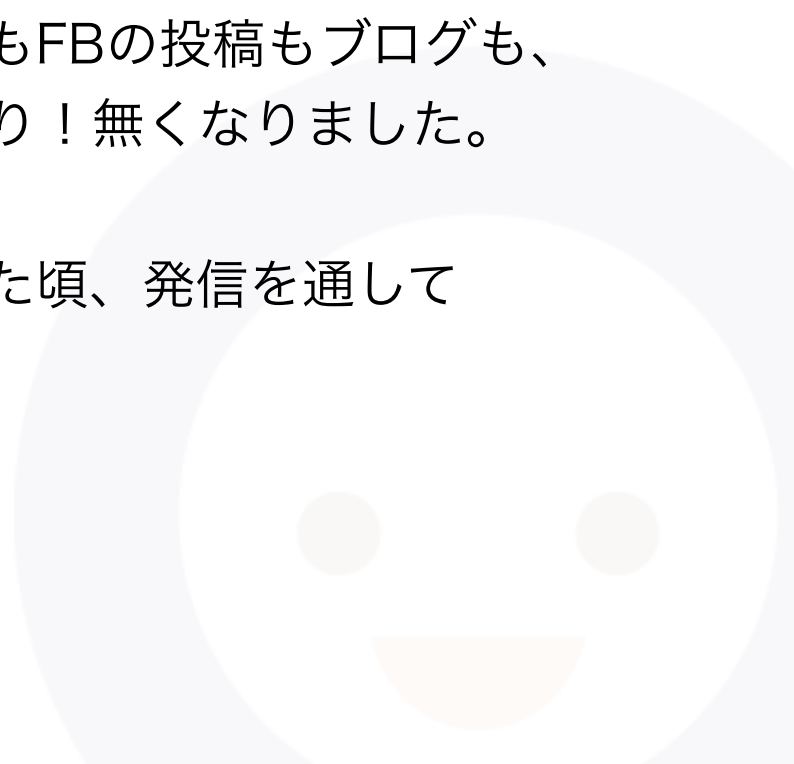
## 自撮りも初めて。

そもそも、自分に自信がないのに、  
あえて自分の顔を人様に見せる??

投稿も名乗るのも恥ずかしいのに???  
やりたくない———そう思っていました。

でも、慣れてってというのは本当にすごいです。  
ほんの数カ月で、自撮りもFBの投稿もブログも、  
抵抗感はまったくさっぱり！無くなりました。

発信することに慣れてきた頃、発信を通して  
変化が出てきました。



まず、

**自分のことがわかるようになってきたこと。**

発信して初めてわかった

**自分の内面的なこと、考え、想い。**

自分のことさえ、文字として、頭から身体から一度とり出してみないと、わからないということ。

そして、発信すると、必ず、誰か同じ気持ちの人が居る。

共感してもらったり、時には褒めてもらったり、新たな視点してもらったり。

色々な人が反応を返してくれて、  
そうやって客観的に自分を見る機会が増えると

愛着もわいて、自分のことを少しずつ認められるようになりました。

人に対しても同じで、誰かの発信を見て、読んで、

**その人を知れば知るほど、  
興味が湧くし、  
人が好きな自分になっていく。**

あの時、起業という働き方を選んでいなかったら。  
発信せざるを得ない職業じゃなかったら。  
今の自分はありません。

起業を始めた時には思いもよらなかった、  
オマケの、とんでもない価値のあるプレゼント。

それは、  
**発信する癖がついたら、  
自分を好きになれたこと。**

あれほど自分のことが嫌いだった私が、  
こんな自分でも、なにが出来なくても、  
子どもにイライラする日があっても、  
いいか。と自分のことを好きになれた。

**子どもには、  
自分のことを好きな人間に  
育てて欲しい**

とそう思います。

そのためには  
お母さんである自分が自分を好きじゃないと、  
そんなこと言えないじゃないですか。

そして発信するときに

**「偽らない」というのも  
大事なこと。**

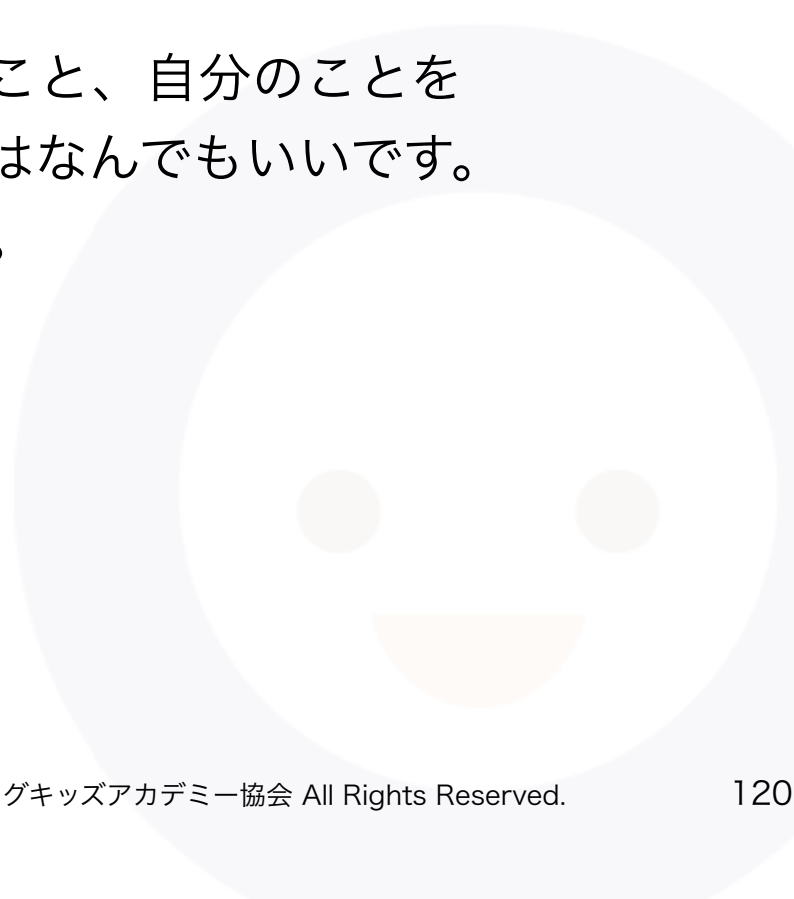
自分の気持ちを人に出せないからこそ、  
これを思いました。

素直な気持ちだけを発信しよう。  
発信するなら、本当のことしか、言わない。

## ひとへ自分へ愛を込めて。

それは、発信する立場としてのモラルであり、  
受け取ってくださる方へのこちらから示すべき  
誠意だと、今は思っています。

ともあれ、興味を持ったこと、自分のことを  
発信してみる。きっかけはなんでもいいです。  
仕事で必要だからでいい。





そうして、数年、やってみたら、  
きっと驚くほど自分は変わり、  
違う世界が見えて来ること、間違いないのです。

**ポイント：**

**発信することで見えてくる自分。**

**それはきっと好きな自分です。**



## 5. 変わるのが怖い

「起業するぞ！」

そう決めたはずなのに、動けなくなったり、不安になったり、戸惑ったり。

私もそんな時期がありましたから、その気持ち、よくわかります。

実は、新しい環境に身を置くことが怖いのは、当たり前前の反応なのです。

その原因は、

**人間に備わっている  
「恒常性維持」の本能、**

いわゆるホメオスタシスにあります。

ホメオスタシスの機能があるからこそ、本能的に「変わるのが怖い」と感じてしまうのです。

では、この変化に対する恐怖を減らすには、どうしたらよいのでしょうか。

## パターン1. 「わからない」から怖い

不安になる原因の1つとして、  
「わからない」ことが挙げられます。

一度も行ったことのない場所へ行くのに、  
目的地までの地図を持たずに歩く場合と、  
地図を持って歩く場合とを想像してみてください。

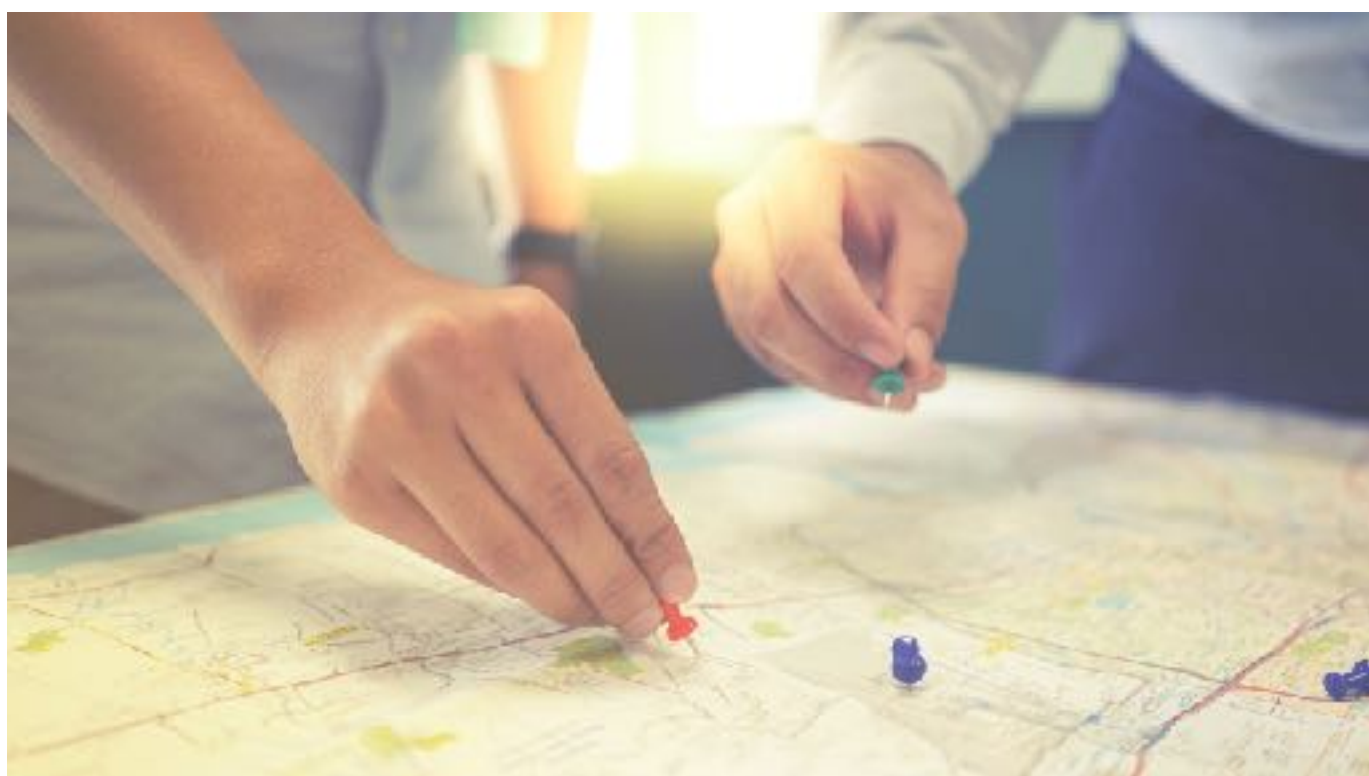
前者は、目的地までの道のりがわからないので  
不安を感じますが、  
後者は、目的地までの道のりがわかっているので  
安心して進めるはずです。

つまり、不安を減らすためには、

**目的地までの地図を  
作ってしまえば良いのです！**

ある目的を達成するためにやるべきことを  
具体化・細分化し、リスト化すれば、  
今何をやるべきかが見えてきます。

この「ママ起業家1年生のための教科書」も  
指針の1つにしてみてくださいね。



## パターン2. 思い込みの枠を外す

生きてきた数十年の中で、  
自分で勝手に思い込んでいること、  
または思い込まされていることって、  
案外たくさんあるものです。

これが「常識」だよね、こう「すべき」だよね。  
そう思っていることに対して、  
「それって本当にそうなの？」と問いかけてみて下さい。

例えば、こんなふうに思っていないですか？

- 子どもが小さいから、夜外出できない
- 母親は子どもを第一優先に考えるべき
- 起業家よりも会社員の方が収入が安定している

これらについて1つずつ検証してみましょう。

- **子どもが小さいから、夜、外出してはいけない**  
→夫や親やベビーシッターさんに子どもを預けて、夜、友達とご飯を食べに行ったり、遊びに行ったりしたって良いはずですよ！？

- **母親は子どもを第一優先に考えるべき**  
→母親だって、親である前に、1人の人間です。自分を満たさずして、子どもや家族を満たすことはできません。だからまずは自分のことを第一に考え、大事にしてあげてください。

自分を満たすからこそ、周りの人たちを  
満たしてあげることができます。

自分を大事にすることはワガママではないですよ！

- **起業家よりも会社員の方が安定している**  
→確かに会社員は毎月のお給料の水準が確保されています。ですが、  
「自分自身のチカラでお金を生み出すことができる」という視点で考えた場合、お金を生み出す術を知っている起業家の方が、会社員よりも安定しているとも考えられるのではないのでしょうか。

人工知能が発達することで、人間の生活に大きな変化が起こり、2045年には、今ある職業の99%が消滅する、と言われてています。

終身雇用も昇給制度も崩壊しつつある今、会社員という働き方しか知らないことがリスクになる時代が来るかもしれません。

いかがでしょうか？実はこの3つは全て、以前の私が思い込んでいたことです。

このように、自分で勝手に決めていた「常識」や、「～しなければいけない」という枠を外してみたことで、私は、より生き生きと楽しく生きられるようになりました。

とはいえ、まだまだ思い込みに気づき続ける毎日です。

思い込みの枠を外せば外すほど、自分らしくリラックスし、好きなことをしながら生きていけるようになっていきます。

「自分なんてこの程度だよな。」

「今の生活でも充分満足だよな。」

こんなふうに思われている方も  
いらっしゃるかもしれません。

でも、もし少しでもモヤモヤする気持ちがあるのなら、  
「それって本当？」と自分の心に問いかけてみてください。

思い込みの枠から自分を解放すると、  
どんどん自由に楽しく生きられるようになって、  
変わることが楽しくなっていくはずです。

**ポイント：**

**視点を変えれば、恐怖はワクワクに変わる！**





**インストラクターからのヒント**

**絶対成功するために必要な**

**5つのマインド**



起業した人の3年後の生存率はおおよそ50%とされています。

せっかく熱い志を持って始めたことも簡単には続かない、ということですよね。

では、どうすれば続けることができ、成功していけるのでしょうか？

ここからは、「絶対に成功するために必要な5つのマインド」について、詳しく見ていきましょう。



# 1. 絶対にあきらめないと決める

できなかったこと＝あきらめないこと

起業を長く続けるために必要なこと、  
たった一つあげるとすれば、何だと思いますか？

唯一のこと、と言ってもいいかもしれません。

**それが「あきらめないこと」です。**

最初はワクワク始めたはずです。  
熱い想いを持って起業という選択肢を  
選んだはずなのに、半ばでやめてしまう方が  
なんと多いことでしょう……。

理由はいろいろあると思いますが、  
どんな理由であれ、コツコツとやることで  
多くを克服できるかと思います。

## そう。辞めさえしなければ！

自分のエピソードをご紹介すると……  
起業を始めようと思った時、  
私は決めたことがありました。

それが、まさに「絶対あきらめない」こと。

知っていたわけではありません。  
決めていた、と言うより、  
そもそも念頭にあきらめるという選択肢がなかった、  
というのに近いでしょうか。

よくわからないながらもそう思い込んでいたんです。

でも、始めてすぐには壁にぶち当たりました。

食のことも何もかもど素人で、SNSも超絶苦手な  
ただの主婦がある日、突然起業して、  
食ベトレのインストラクターと名乗り、

今までの人生で避けてきたSNSにも真正面から  
向き合わなくてはならなくなったわけです。

予想通り？全くもって思い通りに進まない日々。

でもそれは私だけでもなく、  
今一緒にこの小冊子を作ってるメンバーで  
皆、当時合言葉のように、

「やばいよね、全然やることできてない……」

と言いながら、でもまあそこまで暗くなることはなく  
(焦りは半端なかったですが！)  
ただただがむしゃらに、お互いに  
励ましあいやってました。

## 仲間がいることで、 本当にたくさん助けられました。

仲間の存在、人との繋がりというのは、  
「あきらめない」ために、本当に必要だと思います。

仲間の定義は、お互いのいいところを  
尊重し合い、心から応援しあえて、  
ともに成長することができる関係にある人たちのこと。

そして、そんな日々を数ヶ月続けていたある時、  
状況が変わります。  
ゼロが1になる瞬間があったんです。

当時、体験会にあたるフロントエンドセミナーに  
必死で集客した結果、お客様がきてくださいました。

正直、人生であれほどがむしゃらに  
やったことはなかったと思います。

セミナーを数回開催して、そして、  
そこからの個別相談。

とにかくたくさん、それを繰り返していきました。

ついに、本講座がご成約になったとき、  
嬉しくて嬉しくて、個別相談の会場として  
利用していたお店を出てすぐさま！！

ギール先生と、そして同じく切磋琢磨して  
頑張っていた食ベトレの仲間  
メッセージしたのを覚えています。

これをきっかけに、  
やり方を改善しながら続けていき、  
その結果、そこから半年後には7桁という数字を  
いただくことができました。

続けるには心がワクワクすることが不可欠です。  
人は成長なくしてはそれを維持するのは難しく、  
一人で成長することもまた難しい。

また、よく言われるのが

「起業はスピードだ！」ということです。  
しかしこればかりは本当に人それぞれです。

たしかに、短期間で一生懸命行動すれば  
売上につながりやすいですが、  
その後、息がきれてしまっても続かなくなっても、こ  
れまた意味がない。

だから、

**大事なものはスピードよりも  
続けること。**





続けてさえいれば、必ず、成長しますし、成功します。

この成功とは「売上」という意味だけではなくて、  
人生における「自分の価値観での成功」  
という意味においても同様です。  
成功の定義は、売上だけではありません。

**ポイント：**

**できるまであきらめなければ、  
必ずいつかはできるようになる**



## 2. 大変なことを乗り越えるための 目標を設定しよう

インストラクター業をやってみたいな、  
とか起業してみたいな、と思ったとき、  
または起業をしてやってはいるけど、  
ぜんぜん成果に結びつかない時。

そんなときは！

**そもそも、「目標」ってありますか？**  
**どんなことを目指していますか？**  
**どうなりたいのですか？**  
**どんな志命を持っているのですか？**

数字で言えば、

**いくらいただきたいのですか？**

**何人にお届けしたいのですか？**

そのところを一度書き出してみましょう。

その目標の設定がないと、  
他人のことばかりが良く見えて、  
出来ていない自分にばかり目がいて、  
結果落ち込んじゃうんです。

ココロが折れそうになっちゃうんです。

「できない」「あの人のほうが……」と、  
落ち込んでいてもちっとも前には進みません。

**勝手に自分が比べてしまっている**  
**”アノ人”と自分は、全く違う人間です。**

違う人間なのに、同じことをやっても  
うまくいくはずはないし、

そもそも自分のゴールがわからないのに、  
できている、できてないを決めつけるって  
おかしい話ですよ。

何事も、ゴールがあってそこからの逆算です。

では、まずはいくら売り上げをいただきたいか、  
という目標について考えていきましょう。  
目標の数字はいくらでもいいのですが、  
ここでは3段階に分けて考えてみましょう。



## ①パートと同じぐらい

月商8万円、扶養控除枠でオッケー、  
というならこのぐらいが目安です。

## ②せっかくなんだから、 OLさんよりはいただきたい

月商30万円が目安です。  
これ以下だと、お勤めして  
お給料をいただく方がよっぽど楽です。

## ③がっつりビジネスを学び、 稼いでいきたい

まずは月商7桁を目標にしましょう。

目標金額が決まったら、次にそこにどれだけの  
成約が必要かを割り出していきます。

例1：

講座A：30,000円×3人=90,000円

合計：90,000円

例2：

講座A：30,000円×3人=90,000円

講座B：60,000円×3人=180,000円

合計：270,000円

例3：

講座C：300,000円×4人

=1,200,000円

などなど。

ここが曖昧だったら、いつまでも何も決まりません。

ただし、今この段階で決めたことも、

あとから調整が可能です。

やっぱり無理だ！と思えばハードルを下げていいし、

またもっといける！と思うのなら

ハードルをあげてもいい。

ここまで決めたら次は、  
具体的な考動スケジュールを組み立てて行きます。

SNSで発信したり、交流会に参加したりという、  
リアルな活動の具体計画を考えていくのです。

先に数字の目標設定についてお話ししましたが、  
数字だけが大切なわけではありません。

**何よりも大切なのは、  
なぜこの仕事をしているのか、  
という自分の想い！**

お金のためだけでは、  
私もとっくにこの仕事をやめているでしょう。

なぜなら、お勤めをしている方が  
お金という点で考えると安定しているからです。

ですので、  
売上げが上がらなかったり、  
ココロが折れそうなときに  
ココロに持っておいてほしいのが

**なぜこの仕事をしようと思ったのか？**  
**自分の志命とは何か？**  
**どうなりたいのかというゴールは？**

ということ。

私の場合は、人一倍食ることが好きで、  
食のチカラを世界に広めていくため。

日本中、いや、世界中に、食の力を  
使いこなせる子どもたちが増えたら、  
絶対に、世界は変わると信じているからです。



人は一人では生きていきません。  
自分の子どもだけが良くても未来は  
明るなものにはならないのです。

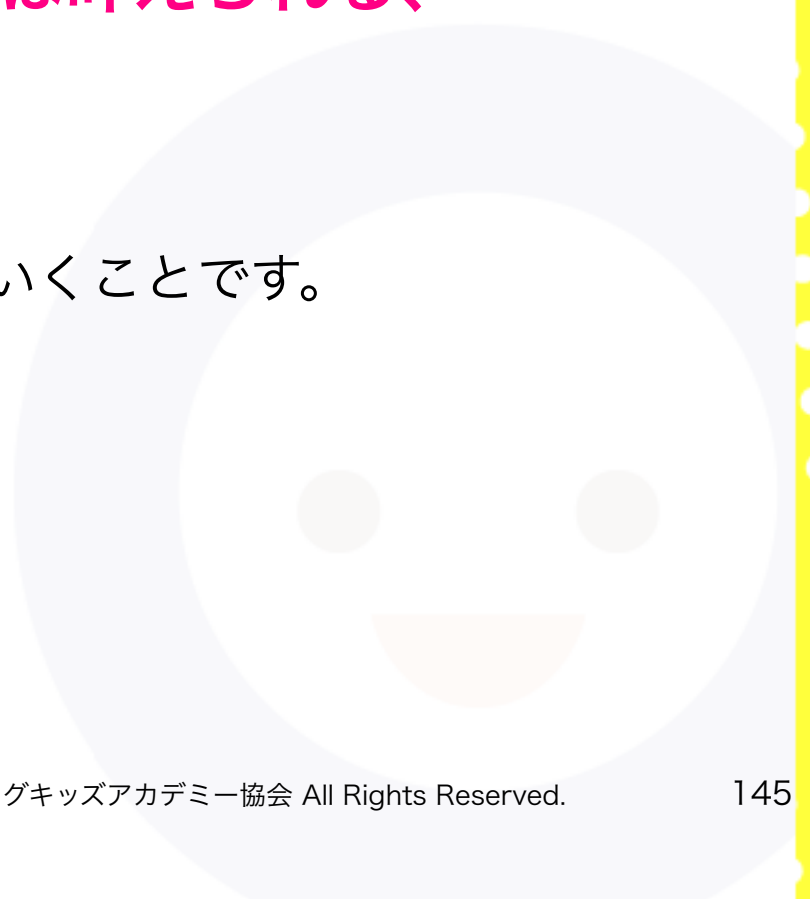
そのために、食を楽しみ、感謝することのできる  
子どもたちが増えたら、自分を大切にし、  
人を大切にし、社会を大切にする子どもが増える。

そう信じて、食のチカラを発信し続けています。

また、我が子に、  
そして夢を諦めてしまった大人たちへ、

**諦めなければ必ず夢は叶えられる、**

ということを伝え続けていくことです。



たった一度きりの人生、  
後悔のない人生を歩みたいし、  
子どもにもそうであってほしいし、  
まずはお母さんたちにそうであってほしい。

結果そうであることが、  
きっと未来を明るくものにしていくと  
信じているからです。

ココロが折れそうになった時、  
なぜ自分がこの仕事をしようと思ったのか、  
自分の志命は何なのか、  
そこのところに立ち返ってみてくださいね。

**ポイント：**  
**なぜこの仕事をしようと思**  
**ったのかに立ち返る**



### 3. ノウハウよりもあり方！ 応援する人が応援される

成し遂げたいことがある時、叶えたい夢がある時。  
そのビジネスの成功法則＝ノウハウを知り、  
それを素直に実践すれば、ある程度までは、  
誰でも達成することができます。

ですが、自分1人だけの力でできることは、  
たかが知れています。

だからこそ、夢をより叶いやすくするために  
大事なことは、他人の力を借りること。

つまり、

**人から「応援される」ことなのです。**

では、どうすれば、応援される人になれるのでしょうか？

「利益を得なければ与えるのが先」という言葉もあるように、  
応援される人になる一番の秘訣は、  
まずは自分から応援することです。

**誰かのことを応援している人は、  
当然ながら応援されやすいですね。**

では具体的に、応援って  
どういう行為を指すのでしょうか？

**「相手が何を求めているのかを考えて、  
想像し、行動すること」**

私は、応援することをこのように捉えています。

例えば、私はメルマガをスタートする際に、  
30人以上の起業家さんに応援依頼をし、  
彼女たちのメルマガで私のメルマガの  
ご紹介をしていただきました。

結果「1000人の読者さんで一人前」  
と言われている中で、最終的には  
1800人もの読者さんとの  
ご縁をいただくことができました。

これは、メルマガでのご紹介を快諾してくださった  
皆さまはじめ応援してくださった方たちのおかげであり、  
絶対に私1人の力では成し得なかったことです。

30名以上もの起業家の皆さんが、  
当時、起業してまだ8ヶ月にもならない私を  
なぜ応援してくださったのか。

それは、普段からまずは応援することで、  
応援していただける関係を作っていたからに  
他なりません。

応援される人になると、

**1人の力ではなし遂げられなかったことが  
可能になったり、ステップアップする  
チャンスまで舞い込んできたり**もします。

だからこそ、ビジネスで成果を得たいと思うのなら、  
相手が何を応援されたら嬉しいかを想像し、  
先に応援して、応援される人間になることが、  
やり方（=ノウハウ）を知ること以上に  
大切だと実感しています。

## 応援するときに一番気をつけたいのが、 見返りを期待しないこと！

見返りがありきの応援は、応援ではありません。  
本当の応援とは、100%相手のことを想って  
行う行動です。

「これをやったら、こんなことしてもらえるかな……」  
というヨコシマな気持ちは、  
相手にも伝わってしまうものです。

**ポイント：とにかく与えて与えて与えまくる**



## 4. 世界一速く成果を出す方法 ～自己流は事故流～

起業したからには必ず成果を出す！  
そう思う方も多いと思います。

ではどうしたら確実に、そして速く！  
成果が出だせるのでしょうか。

よく言われることに

### 「守」「破」「離」の法則

があります。

剣道や茶道などで、  
修業における段階を示したもので





- ・「守」は、師や流派の教え、型、技を忠実に守り、確実に身につける段階
- ・「破」は、他の師や流派の教えについても考え、良いものを取り入れ、心技を発展させる段階
- ・「離」は、一つの流派から離れ、独自の新しいものを生み出し確立させる段階

どの段階を成果、と呼ぶかはそれぞれだとは思いますが、まずは「守」、師から教えられた通りに徹底的にやる。

真似ること。モデリングですね。

これが徹底的にできた時点で、ある一定の成果が見えてくる。そう思います。

つまり世界一速く成果を出したいと思ったら

なにはともあれ

## 「守」を徹底的に、「素直にやる」

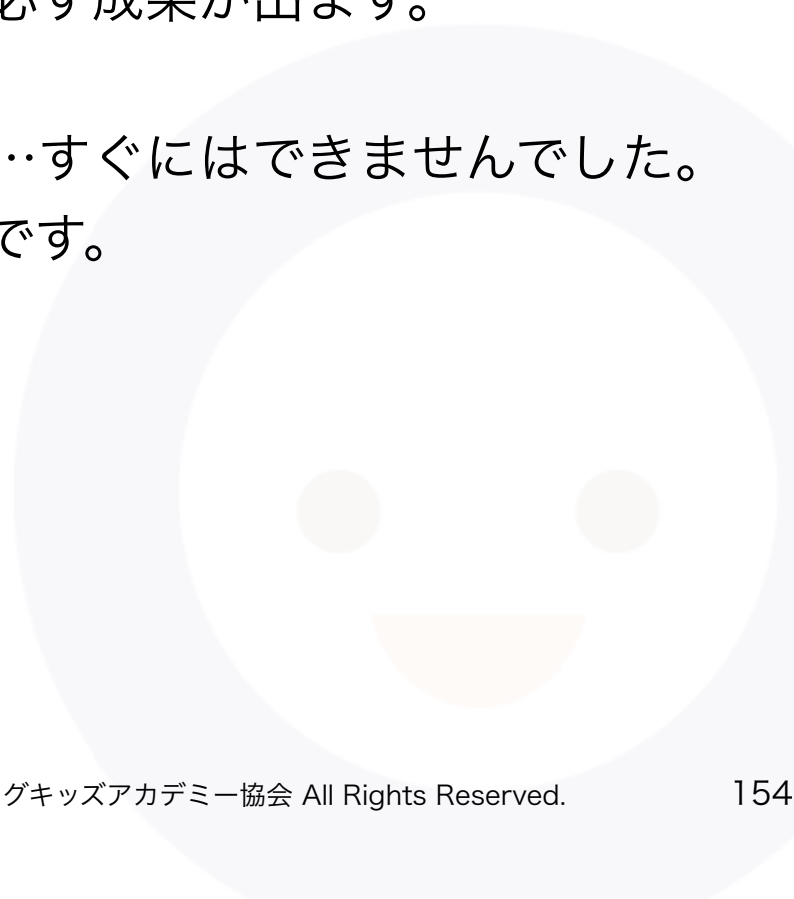
それが一番です。

今までの人生で培って来た色々な価値観や知識、それらを一旦脇に置いて、今までの人生で得て来たことを一旦全て捨てる、くらいの意識で

兎にも角にも師匠や成功している人のやり方を、そっくり真似てやってみる事です。

簡単なようで実は一番難しいのがこの部分ですが、これをクリアできた人は必ず成果が出ます。

ちなみに、私はというと…すぐにはできませんでした。だから時間がかかったんです。



いくら、やろうとしてるんです、と言ったって、  
やりますと宣言したって実践しないと、  
現実には1ミリも変わりません。

(当時の自分として、耳が痛いです……)

「素直にやる」ことは実は一番難しいと言っても  
過言ではありません。

だからこそ、多くの人がこれが出来ずに成果が出ないま  
ま、心が折れて辞めてしまうんです。

「知る」と「出来る」は違いますよね。  
その間に、やる、が入るからこそ、  
出来るようになる。

**「知る」 → 「やる」**  
**→ 「わかる」 → 「出来る」**

話を聞いてまずやってみる。  
するとなるほど、とわかるようになって、  
その後さらに実践を繰り返す。

そうしたら間違いなく、  
成果を最も最速で出すことができるでしょう。

自己流は事故流……うまく言ったものですよね！

**ポイント：**  
**まずやる。自分らしさはそのあと。**



## 5. お金は感謝の量

お金の話って好きですか？

お金の話、好きじゃないという方が  
もしかしたら多いかもしれません。  
日本は、どちらかといえばお金の話は  
タブーなイメージがあります。

**お金は、1つの道具です。**

たくさんあれば、たくさん使えるし  
便利なものでもあります。

ただ、道具ですから使い方を間違えたら  
全く意味がありません。

また、道具であるお金を稼ぐことは  
決していやらしいことではありません。

その手段が、いやらしい手段だったらいやらしいし、  
またその使い道がいやらしかったら、いやらしい。

ですので、お金とか売り上げの話をする、  
何だかいやらしい、だから話題にしてほしくないと感じる人が多い傾向にあるのかもしれませんが。

そういう私も、  
以前はお金の話は苦手な話題にしにくいし、  
人には聞きにくいことだし、

ましてや月商や売り上げの話なんて……  
と思っていました。

けれど、こう考えてみてはいかがでしょうか？

私はお金を、

## 人からいただいた「感謝の量」

だと考えています。

誰かを傷つけ恐怖に陥れて稼いだお金だったり、  
また自分の私利私欲を満たすために  
稼いだお金だったら、  
それは確かに、いやらしいですよ。

けれど、お客様の問題解決をして、  
その対価、感謝としてお金をいただき、

それをお子さんの教育のために使ったり、  
また社会に還元するために使うのだったら、  
それはむしろうれしいことであり、  
社会がいい具合に循環していくのではないのでしょうか。

実際、食ベトレ協会には毎日のように食ベトレを知り、  
食ベトレを学んでくださった方から、  
感謝の声をいただいています。

また、以前食ベトレ協会は皆さんからいただいた  
体験会のお金を20万円、

災害復興のために地方自治体に  
寄付させていただくことができました。

それができたのも、  
皆さんからいただいた感謝の量が  
たくさんあったからだと感謝しています。

## お金＝感謝の量。

稼ぎ方や使い方がいやらしくなければ、決して、いやらしいものではないんです。素晴らしい道具なのです。

一人でも多くの方が、人や社会を良くするためにお金を稼ぎ、使うことを知り、自分のことが大好きになれる、そんな素敵な循環が起こる社会になっていくことを願っています。

## ポイント：

**お金は感謝の量。素敵なお金の循環を。**





**インストラクターからのプレゼント**

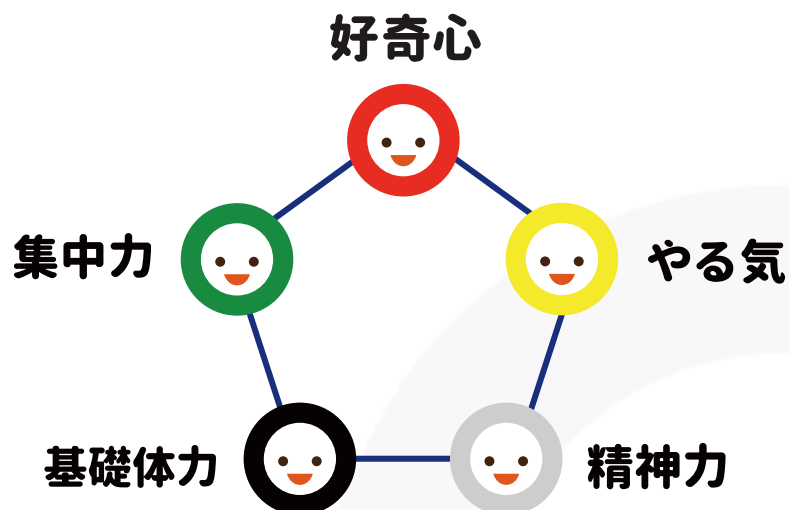
**起業をサポートする  
5つのレシピ**



起業に邁進する中で、気合いを入れたい時もあるれば、ほっと一息つきたい時もありますよね。

そこで、この章では、頑張るママをサポートする5つのスイーツをご用意しました。

**食ベトレ式！**  
**生まれ持った能力を最大限引き出すための**  
**5つのチカラ**  
(集中力・好奇心・やる気・精神力・基礎体力)



を、サポートするレシピになっていますので、状況に合わせてご活用下さいね。

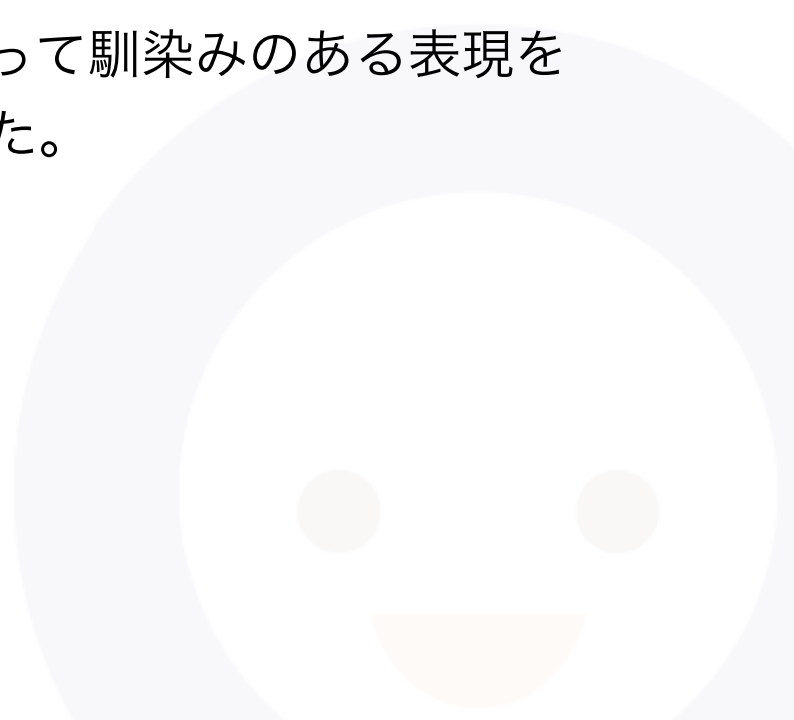
なお、食ベトレで定義する5つのチカラは、

東洋医学のもとになっている  
陰陽五行論をベースにしています。

陰陽五行論では、通常、肝、心、腎、というように  
「臓」という漢字をつけずに使います。

なぜなら、これらの臓器の機能のみに注目しており、  
臓器そのものを表しているのではないからです。

しかしこの小冊子では、  
肝臓、心臓、腎臓、というように、  
多くのお母さんたちにとって馴染みのある表現を  
採用させていただきました。





## 疲れても頑張ることができるチカラを作る！ 集中力アップレシピ 焼き林檎

### 材料

- りんご・・・1個
- ココナッツオイル  
・・・大さじ1～2
- メープルシロップ  
・・・適量
- シナモン  
・・・適量（お好みで）

### 作り方

1. りんごを4等分し、それをさらに4等分する。
2. フライパンを熱してココナッツオイルを入れ①のりんごを両面焼く。
3. お皿に盛り、メープルシロップとシナモンをお好きなだけどうぞ！



### ポイント♪

りんごは皮のまま使うと食感が出ます。  
熱々のうちにいただくのがおすすめです。

やりたい気持ちはあるけれど、  
なんだか集中できず踏ん張れない……。  
そんな様子が見られる時は、

## 肝臓や胆嚢が弱っている

と考えます。

これらの臓器は、食べたものを  
カラダが使える形に変えて代謝する臓器で、  
さらにカラダにとって不要なものを解毒するという、  
デトックスの役割を持っています。

これらの臓器に負担がかかっていると  
イライラを感じやすくなり、  
集中したくても集中できない状態になってしまいます。

そんなときは、肝臓や胆嚢を助ける食材を  
取り入れてみてくださいね。

レモンや梅干しなど**酸味があるもの**や、  
小松菜など**緑色の野菜**がオススメです。  
レシピでは、集中カアップ食材として、  
りんごを使いました。



## 素直になれない自分のハートに火を付ける！ 好奇心アップレシピ まるで生チョコ！濃厚プリン

### 材料 (ココット3個分)

- A ココア・・・25g  
くず粉・・・10g  
寒天・・・1g
- B アガベシロップまたは  
メープルシロップ  
・・・50g  
豆乳・・・250g

### 作り方

1. Aを全て大きめのボウルに入れて、混ぜ合わせておきます。
2. 鍋にBを入れて火にかけて沸騰しないように温めながら混ぜ合わせます。
3. ①のボウルに②の鍋の中身を入れ、ホイッパーなどでしっかりと混ぜ合わせます。
4. しっかり混ぜたところで鍋に戻し、とろみがつくまで火にかけてよく混ぜます。
5. 粗熱がとれたら④を器に移し、冷蔵庫で2～3時間冷やして出来上がり♪

### ポイント♪

ダマが出来ないようにしっかりと混ぜ合わせるのがポイントです。



なにをするにも冷めていて、  
ワクワクする気持ちが持てない……。

そんな様子が見られる時は、  
**心臓・小腸が弱っている**  
と考えられます。

小腸は血液をつくるところ、そして心臓は  
それを体内に巡らせるポンプの働きをしています。

これらの臓器に負担がかかると、良質の血液が  
全身をめぐるなくなるので、貧血や低血圧を  
引き起こし、ひいては低体温にも関わってきます。

さらにそこから、わくわくする気持ちが作られにくく、  
テンションが低めになったり、  
感動を感じづらくなります。

そんなときは、心臓・小腸を助ける

**苦味のある食材や赤い食材**

を取り入れてみてくださいね。  
レシピでは、好奇心アップ食材として、  
ココアを使いました。



## やるからできる！やる気アップレシピ 砂糖不使用＆フライパンひとつで出来る！大学芋

### 材料

- さつまいも  
・・・500g（中2本）
- 菜種油（太白胡麻油でも可）  
・・・大さじ2～3
- みりん・・・150cc
- 醤油・・・小さじ1
- 黒ごま・・・適量

### 作り方

1. さつまいもを洗い、食べやすい大きさに切る。
2. フライパンに菜種油、さつまいもを入れ、弱火でじっくりと中に火が通るまで焼き揚げたら一旦取り出す。
3. （蜜作り）②と同じフライパンにみりんを入れて煮切り、半量くらいになるまで煮詰めたら醤油と黒ごまを加える。
4. ③に②を戻し入れ、蜜が絡まったら器に盛り付けて出来上がり！





## ポイント♪

蜜にとろみを追加したい場合は、水で溶いた葛を加えるのがオススメ！

甘みが足りないと感じる場合は、米飴やメープルシロップなどを

小さじ1程度加えると良いでしょう。

焼き芋や蒸したサツマイモが余った時はさらに簡単に大学芋に簡単にアレンジ出来ます。

毎日やらなければいけないことが山積み！  
それらをやりたい気持ちはあるのに、  
なかなか動けない…。

そんな時は、

**胃・脾臓・膵臓が弱っている**

と考えられます。

胃・脾臓・膵臓はカラダの中心部に位置する臓器です。

食べたものが胃で消化され、そこからやる気のもとであるエネルギーは作り出されています。

つまり、胃はエネルギー製造工場のようなものなのです。

そのため、これらの臓器が弱まり、機能がうまく働いていないと、カラダの中のエネルギーが十分補充されず、電池切れのようになってしまいます。

どんなに良いものを食べたとしても、胃の機能が落ちていたら、どうにもなりません。

そんな時は、胃・脾臓・膵臓を助ける食材を取り入れてみてくださいね。

玄米やキャベツなどの**甘みのある食べ物**やカボチャやとうもろこしのような**黄色い食材**がオススメです。

レシピでは、やる気アップ食材として、黄色く甘みのあるサツマイモを使用しました。



## ココロが折れそうなときに！精神力アップレシピ ジンジャーシロップ

### 材料

- 生姜・・・100g
- メープルシロップ  
・・・100g  
(または蜂蜜 80g)
- 水・・・300cc

### 作り方

1. 生姜は汚れのある部分は取り除き、薄切りにする。
2. 鍋に生姜とメープルシロップを入れ20分ほどそのまま置く。
3. ②に水を加え、火にかける。沸騰したら弱火にして20分ほど煮込む。

### ポイント♪

お湯で薄めて飲むのはもちろん、炭酸で割ればジンジャーエール、紅茶に入ればジンジャーティー、ホットの赤ワインに入ればホットジンジャーワインに。

甘味の代用としても使えます。メープルシロップではなく、蜂蜜を使うと、より濃厚に仕上がります。



ちょっとしたことで心が折れてしまう。  
そんなときは、

## 肺、大腸に負担がかかっている

と考えられます。

肺と大腸は臓器の中で唯一、外気と触れる器官です。

つまり、ウイルスなどが体内に入るのを  
ブロックしてくれている、いわば免疫力の要です。

そのためこれらの臓器が弱ってしまうと、  
カラダの免疫力が低下するため、  
便秘、下痢などのトラブルに始まり、  
喘息やアレルギーを引き起こしやすくなります。

カラダとココロは密接に繋がっています。

つまり、カラダの免疫力が低下すると、  
ココロの免疫力も低下し、  
結果「悲」という感情が生まれます。

そんなときは、肺と大腸を助ける食材を  
取り入れてみてくださいね。

レンコンや大根などの**白い食べ物**や、  
ネギや生姜など、**辛味のある食材**がオススメです。

レシピでは、精神カアップ食材として、  
生姜を使いました。



自分を芯から支えるチカラ、基礎体力アップレシピ  
ボウル1個でできる アレンジいろいろ！  
レーズンとくるみの塩味大人スコーン

材料

- 菜種油(他の油でも可)  
・・・40g
- メイプルシロップ・・・15g
- 豆乳(水でも可)  
・・・40g
- 米粉・・・100g
- BP・・・小さじ1/2
- 自然海塩・・・小さじ1/4
- くるみ(少し包丁で砕く)  
・・・大さじ1
- レーズン(少し包丁で砕く)  
・・・大さじ1

作り方

1. 菜種油から豆乳までの材料をボウルでよく混ぜ合わせる。
2. ①に米粉から自然海塩までの材料を入れ、混ぜ合わせる。  
※ポロポロするくらいでOK。  
ポロポロ過ぎる場合は、油を足す。
3. 更にくるみ・レーズンを加え混ぜ合わせる。
4. まな板の上で生地を厚さ2センチ、直径10cmくらいの1つの円形に整える。
5. 形が整ったら、包丁で6等分に生地を切り天板に並べる。  
※ザクッと切ると切りやすい。
6. あらかじめ、180度に予熱しておいたオーブンで20分ほど焼く。



## ポイント♪

お好みでメープルシロップ  
やはちみつ、バターなど、  
つけるものを変えて楽しんで  
いただくことができます。

出来立てが一番おいしいですが、次の日に食べる  
ときは、少しオーブントースターで焼くといい感じ  
になります。

.....

新しいことにチャレンジしたいのに  
一歩踏み出せなかったり、  
私なんて、と自分に自信が持てない…。

そんな様子が見られるときは、

**腎・膀胱に負担がかかっている**

と考えられます。

これらの臓器は、水分代謝に関わっている臓器。

さらに、腎は生まれ持った生命力を蓄えているとされ、ココが弱ったら最後で、肝腎要の「腎」とも言われています。

これらの臓器が弱っていると怖いという感情が生まれ、何かをしようとしたときに、怖いという感情が先立ってしまいます。

そんなときは、腎臓や膀胱を助ける食材を取り入れてみてくださいね。

レシピでは基礎代謝カアップ食材として、自然海塩を使いました。

レーズンの自然な甘みを加えて食べやすくしています。

またくるみを加えることで食感がよくなり、更に美味しく楽しめます。

塩味の大人テイストですが、お子さんとも一緒に楽しんでみてくださいね。

お好みのドライフルーツを混ぜてもいろいろな味が楽しめてオススメです。

その際は、砂糖不使用のものを使われてくださいね^^

プレゼント





# 最後までお読みいただいたあなたへのプレゼント

## 1 マスター&グランドマスターインストラクターの 食ベトレセミナーにご招待！

マスター&グランドマスターインストラクターだけが  
開催できる「食ベトレセミナー」にご招待いたします。

リンクをクリックしていただくと、  
お申込ページが開きます。

こちらの小冊子をお受け取り頂いて

**7日以内にお申込頂いた方は、  
無料で参加することができます。  
(各回限定5名様)**

▼お申し込みページ▼

<https://www.agentmail.jp/form/ht/18072/2/>

「いつまでも自分らしく輝いていたいママのための  
食ベトレセミナー」

**脱サラからの起業編 中根瑤子**

- ・ 12月19日（木）  
10：30～12：00 東京都中央区
- ・ 12月22日（日）  
10：30～12：00 東京都中央区

**専業主婦からの起業編 内田彩子**

- ・ 12月17日（火）  
11：00～12：30 東京都渋谷区
- ・ 12月21日（土）  
11：00～12：30 横浜桜木町

**Wワークで起業編 福井優希**

- ・ 12月15日（日）  
11：00～12：30 東京都千代田区
- ・ 12月21日（土）  
11：00～12：30 東京都千代田区

## 地方在住・ワンオペ育児で起業編 松田かよ

- ・ 12月19日（木）  
11：00～12：30 大阪市中央区
- ・ 12月22日（日）  
11：00～12：30 大阪市中央区

### ▼お申し込みページ▼

<https://www.agentmail.jp/form/ht/18072/2/>

## 子育てのコアである

「ママ」を全力で元気に、  
サポートするためのセミナーです。

普段は子どものためと思い、  
我が身を置き去りにしてしまっているママたちに、  
ママたちが最高にパワーアップすることができる  
食や方法を大公開！

## 2 代表ギールが開催するビジネスワークショップへの ゲスト参加権利+抽選で1名に宿命を読み解く ビジネスコンサルティングセッション（90分1名）

食ベトレのメンバーだけが受講できる

ビジネスワークショップの、**特別参加権利**を  
プレゼント！

月2回開催しているワークショップのどちらかにご参加いただけます。（ただし申込期限がございます）

また、ギールの個別ビジネスコンサルティングは  
申込みが殺到しているため、  
現在ご紹介でしか受け付けておりません。

つまり「一見さんお断り」という、  
京都の慣習に基づいています。

▼お申し込みページ▼

<https://www.agentmail.jp/form/ht/18060/2/>

終わりに

～もう1週間後に死ぬと言われたら～

ママ起業一年生の教科書は、いかがでしたか。

この小冊子は、私たちが学び実践してきたことの全てを  
とにかく書ききるようにと最善を尽くしましたが、

もちろん、これで全てを語ることは、  
到底考えてはおりません。

私たちが体験してきたことは、  
ほんのごく一部のこともかもしれませんが、

それでも私たちのウソ偽りのないストーリーが、  
みなさんのなにかのお役に立つことができるのであれば、  
そんなにうれしいことはありません。

最近は

## 「働き方が多様化する」時代

とされています。

シンギュラリティ問題や  
働き方改革といった状況に直面し、  
今まさに私たちのこれまでの働き方を  
変えざるを得ない状況があります。

つまりそれは言い換えれば、

**仕事の選択肢が増える**、ということ。

戦後の経済成長のときは、  
大きな会社に勤めて身を粉にして働くことが  
よしとされていた時代、

起業するより大手企業へ就職することに、  
多くの人が憧れました。

しかし1980年代後半にバブル経済が破綻すると、それまでの会社員の安泰神話はもろくも崩れ去り、リストラをはじめ、正社員ではない働き方が注目されはじめました。

そして今、2020年を目前とし、働き方の選択肢はますます広がりを見せつつあります。

フルタイム、パートタイムといった従来の区分はもちろん、時短勤務、契約社員、アルバイトに日雇いなど、

個人のライフスタイルや希望によって、働き方を個人が選べる時代になってきています。

またワンオペ、ワーママ、ダブルワーク、シンママ、専業主夫というように、家族の全員が働き方をシフトしなければならない状況にあるといっても過言ではありません。

そのような背景のなか、注目されているのが  
協会インストラクターという働き方です。

協会のインストラクターとして働くということは、  
オリジナルコンテンツで起業するよりも  
はるかにハードルが低く、実は成果も出しやすい。

なぜならすでに完成度の高いコンテンツがあるわけで、  
それをしっかり伝えていけばいいだけ。  
そしてその環境は、属す協会にもよりますが、

**想いのある協会であればあるほど、  
環境はきちんと用意されています。**

本来協会と認定講師の間には雇用関係がないので、  
対個人として協会と平等な立場にいることも可能だし、

また協会という組織の枠組みを使って、  
自分の目標達成に役立てることもできる。



この、就職未満、お一人様起業以上のステイタスが  
いわゆる協会のインストラクターをすることの  
最大の武器だと、私は活躍する  
200名のインストラクターを見ながら感じています。

## 私たちがどんな仕事を選び、 どんな働き方を選ぶのか。

個人が自由に働き方を選べる時代に、  
もう突入しています。

そうなるとこれからはただお給料や条件ではなく、  
自分の価値基準で仕事を選び、  
自らの生き方を自らが選択できる個人が  
ますます増えていくでしょう。

一つの仕事で一生を終えるのではなく、  
いくつもの仕事を選んでかけもちし、  
これまでになかった働き方、  
生き方を選択する人達が、ますます増えていくでしょう。

私たちの子どもが大きくなるころには、  
これまでの価値観だけで育ててしまっているのでは、  
もはや時代の流れに太刀打ちできないでしょう。

周りにはますますこれから、  
その時代にあった新しい価値観が生み出され、  
新しいライフスタイルの時代が  
やってくることになるでしょう。

そんな激動の時代に、  
ママの生き方は、家族の生き方を左右します。

**また家族の生き方は、  
こどもの一生を左右します。**



もしあと1週間で、  
あなたの命が終わると言われたら、  
あなたはそれをどう感じますか。

あと1週間だからと  
そのまま何もしないでおきますか。  
それともこれまでの生き方を変えますか？

どちらにせよ、  
もしあなたがこの最後の1週間で、  
これまでの生き方とは全く違う生き方を  
したとするならば、

あなたのこれまでの生き方は  
間違った生き方だったといえるでしょう。



本当に心からやりたいことを、  
しっかりとやれていますか。

毎日心から楽しく、感謝の日々を過ごしていますか。  
明日死ぬと言われても、悔いがないといいきれますか。

人生は一度きり！

みなさんの人生が、  
何よりも豊かになることを心から祈っています。

2019年11月

一般社団法人

食べるトレーニングキッズアカデミー協会

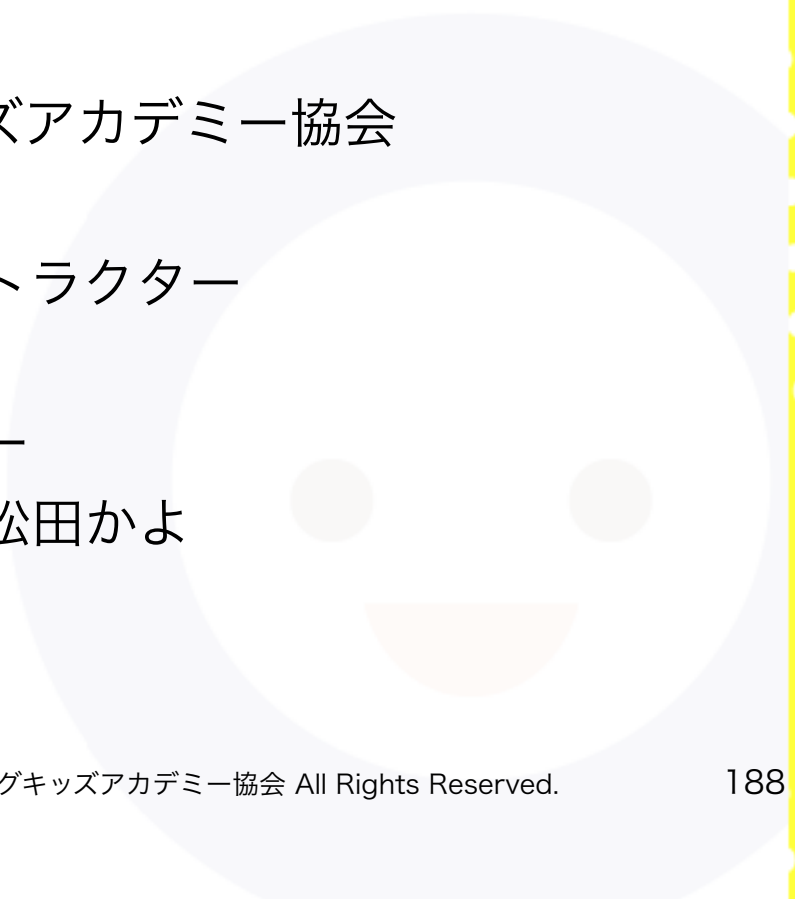
代表理事 ギール里映

グランドマスターインストラクター

中根瑤子

マスターインストラクター

内田彩子、福井優希、松田かよ



## ギール里映

食ベトレ協会代表理事、  
食べかた研究家

京都の老舗料亭3代目として  
生まれる。



大学卒業と同時にバブル経済が破綻、  
跡を継ぐ予定だった店がなくなる。

イギリス留学を経て現代美術画廊にて  
アートディレクターをしていたところ、  
父が病気になったことをきっかけに食養生に出会う。

以降、貧血や肥満といった不調から、  
医者もさじを投げるほどの不妊を食の力で覆し、  
その経験を元に「食ベトレ」食事法を生み出す。

これまでにインストラクターは200名以上を育て、  
3000名以上の方に食ベトレを伝えている。

2019年には

「1日5分！子どもの能力を引き出す最強の食事」  
(日本能率協会マネジメントセンター)、

「子どもの才能を引き出す！2ステップレシピ」  
(サンクチュアリ出版) を発行、

アマゾン部門1位、

ジュンク堂週間ランキング1位を獲得。

食のチカラを使いこなし、自らの夢を叶える子ども、  
そして大人たちをも育成することをモットーに、  
巨大スプーンとともに全国に食ベトレを伝えています。



## 中根瑤子

食ベトレ・グランドマスター  
インストラクター。

長野県生まれ。

現在はさいたま市にて、6歳長男、  
3歳次男、夫の4人暮らし。



大学を卒業後、金融機関にて総合職として10年間勤務。

子どもが生まれたことをきっかけに  
働きかたを考えるようになり、退職し起業。

会社員時代は、仕事と育児に追われ、  
自分のことなど考える余裕のないワーママで、

当時3歳と1歳の息子たちの頻繁な小児科通いに  
疲れ果てている時に出会ったのが食ベトレでした。

食ベトレのおかげで、子どものみならず  
自分自身もカラダとココロが激変した経験から、  
インストラクターになることを決意。

現在は食ベトレ・インストラクターの  
トップ、グランドマスターインストラクターとして、  
現在までに70名近いインストラクターを  
養成しています。

受講生様からは、こんなお声をいただいております。

- ・中根先生の生徒さんは**変化のスピード感が半端なく**、  
同じステージにすることで  
自分も引き上げてもらえます。
- ・とにかく、**絶対の安心感**があります。  
会うと元気をもらえます。
- ・**受講生のことをとても大事に考えてくださる方です。**  
どんな質問にも丁寧に答えて下さいますし、  
知識が豊富で情報提供も迅速です。

母だから、娘だから、妻だから……  
役割や固定概念にとらわれることなく、  
自分の人生を自分で舵取りできる、  
生き生きしたお母さんを増やすことをモットーに、  
食ベトレをお伝えしています。



## 内田彩子

食ベトレ・

マスターインストラクター。

横浜在住。小6男子、小3女子、  
夫の4人暮らし。

大学卒業後、10年正社員として  
働いたのち、結婚、専業主婦になる。



グレーゾーンの子どもの子育てに悩み、  
コーチング、母学、モンテッソーリほか、  
数々の教育法、心理学を学び、最後に食ベトレに出会う。

食事を整えたことで子どもが身体のみならず  
ココロまで変わったことに大きな衝撃を受け、  
インストラクターになる。

自分が悩んでいた、発達特性でお悩みの  
お母さんを応援したいという思いと、  
自らが食ベトレの食と起業を通して、  
魂から笑って生きられるようになったことで、

全てのお母さんが心から笑って  
自分の人生を自分らしく楽しんで生きて欲しいという

思いで、インストラクター養成をしています。

また、小6長男は現在自ら中学受験を選び絶賛奮闘中。  
自らの夢を叶えるチカラ、育ってます。

受講生さまの声

- ・メルマガ以上に、**良いエネルギーと食ベトレを伝える情熱を感じます。**内田さんの講座を受けることができ、良かったです
- ・目の前の事を丁寧に大切に過ごされている**笑顔の素敵な方。**
- ・一気に魅力にひかれてしまいました！  
わたしも先生のような  
インストラクターを目指したいです！



## 福井優希

食ベトレ・  
マスターインストラクター  
つくば在住。  
5歳男子、夫の3人暮らし。



大学卒業後、  
外資系製薬企業にMR（医薬情報担当者）として就職。

育休・産休を取得しながら、  
がん領域を専門とするオンコロジーMRとして、  
現在もフルタイムで勤務する会社員。

結婚を機に、食の大切さに気づき、  
マクロビオティックに出会い、妊娠・出産を機に、  
アドラー心理学、モンテッソーリ教育、  
子どものための整理収納教育ほか、  
さまざまな食や教育法を学ぶ。

食に気を遣っていたつもりが、  
子どもの不調がみられたことがきっかけで、  
食ベトレに出会う。

食ベトレを実践する中で、子どもの変化が顕著で、食ベトレのメソッドに感銘を受けたこと、毎日の食事づくりが楽になった経験からインストラクターになることを決意し、インストラクター養成講座やインストラクター向けのビジネス講座を開講。

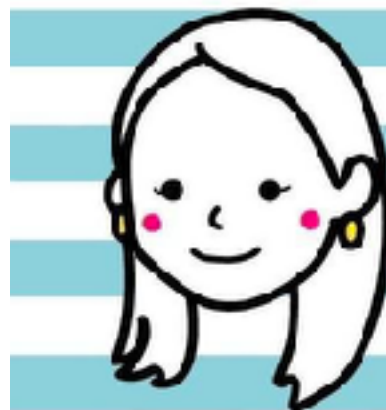
### 受講生さまの声

- ・ **いつも元気でパワフル**な優希さんに会くと、たくさんのエネルギーをもらえます。
- ・ Wワークで、バリバリ仕事をしつつ、インストラクターとしても結果を出されているもタスクをこなす魔女のような優希さんは私の憧れです。
- ・ **知識が豊富で、どんな質問をしても的確な回答をしてくださる**優希さんのようなインストラクターになりたいです。

「人生楽しんでナンボ！」をモットーに、育児もキャリアもとことん楽しみながら、自分の人生を思いっきり生きるママを一人でも多く増やしたい思いでインストラクター活動に励んでいます。

## 松田かよ

食ベトレ・  
マスターインストラクター。  
大阪在住。小4男子、小2男子、  
4歳女子、夫の5人暮らし。



関西で一人食ベトレ・インストラクター活動を開始。

地方在住、顔出しなし・3人ワンオペ育児の中、  
メルマガ無しで月商7桁を達成。

現在は、インストラクター養成講座を開講。  
今までに、30名近いインストラクターを養成。  
食ベトレベイベーズ講師でもある。

インストラクターになる前は、  
家事に子育てに仕事に走り回るお母さん。

末っ子が2歳になってもいないのに  
キーキーイヤイヤ言うようになり、もうお手上げ状態へ。

そんなときに出会ったのが食ベトレ。

今では、好きな仕事をすることで本来の自分の姿で生き生きと生きることができている。

受講生様からは、

- ・かよさんから学びたい！と直感？  
のようなものを感じ  
受講を決めました。私の憧れです！
- ・誰にも話せなかったことが話せたり、自分自身で気づいていないことを気づかせてもらえました。  
**どんな些細な質問にも丁寧で的確な  
アドバイスをくださいました。**
- ・**聞き上手で、全て受け止めてくださる方です。**

などのお声をいただいている。

お母さんは、家庭の太陽！

まずは、お母さんこそ後悔のない  
生き生きとした人生を歩んでほしい、  
そんな想いとともによりインストラクターとして  
活動に励んでいます。

## 免責事項

ママ起業1年目の教科書では、私やインストラクターたちが学び、実践してきたことを元に作成していますが、当然ながらその結果には個人差があります。

この小冊子の著者は、この小冊子を使った結果に一切の責任を持ちません。ご自身の責任で実践いただくよう、お願いいたします。

## 発行者情報

2019年11月25日発行

著者 一般社団法人食べるトレーニングキッズアカデミー協会

代表理事 ギール里映

E-mail: [info@tabetore.com](mailto:info@tabetore.com)

グラッドマスターインストラクター 中根瑤子

マスターインストラクター 内田彩子、福井優希、松田かよ

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。