



×



著書累計 50 万部の元メガバンク支店長が伝授する！

一生お金に困らない！
普通の人が銀行をパートナーにして
「幸せなお金持ち」になる無料講座

ゴールデンエッグクラブ Lesson1

『なぜ、あなたは「お金の不安」が無くならないのか？
- 1 億円持っていて不安な人たちと、金の卵を産むニワトリを持つ幸せな人-』

土屋：こんにちは。

菊池・柳田・菅井：こんにちは。

土屋：ハナサカスの土屋と申します。

今回ですね、この講座のナビゲーターを務めさせていただきますのでよろしくお願いします。

菊池：お願いします。

柳田：お願いします。

菊池：私、今回ですねアシスタント MC を努めて参ります菊池恵美子と申します。

分からないことがたくさんあるので、今日はたくさん先生に質問していきたいと思っておりますのでどうぞ宜しくお願い致します

柳田：みなさんこんにちは。

プロデュース界の松岡修造、柳田厚志です。

今日はですね、本当にハナサカスの初のプロジェクトということで非常に楽しみにしていますので、皆さんにも分かりやすくお伝えしたいと思います。

宜しくお願いします。

菊池・柳田：宜しくお願いします。

菊池：そして！

柳田：みなさんどうもこんにちは。
元メガバンク支店長の菅井敏之と申します。
どうぞ宜しくお願いします。

土屋・菊池・菅井：お願い致します。

土屋：それでは、早速始めて参りたいなと思うんですけども、今回のこちらの無料の講座が『著書累計 50 万部の元メガバンク支店長が伝授する！ 一生お金に困らない！ 普通の人々が銀行をパートナーにして「幸せなお金持ち」になる無料講座』となっております。

菊池：はい

柳田：おーっ！

土屋・菊池・菅井：(笑)

柳田：これすごいこと書いてますよね！？

土屋：すごいです！
普通の人々が銀行をパートナーにできるという。

柳田：はい。幸せなお金持ちになれる無料講座。

土屋：無料でいいんですかね。

菅井：そうですね。

土屋：はい。いきます。

菊池：はい

土屋：まずですね、この無料講座を始める前にですね、今度新しく我々がですね「ハナサカス」という会社を創りました。
この「ハナサカス」というプロジェクトで何をやっていくのかというのを、ちょっとご紹介したいなあとと思います。

柳田：(手の平で「ハナサカスのポーズ」)

土屋：「ハナサカス！」（手の平で「ハナサカスのポーズ」）

菅井：「ハナサカス！」（手の平で「ハナサカスのポーズ」）

柳田：「ハナサカス！」（手の平で「ハナサカスのポーズ」）

菊池：（手の平で「ハナサカスのポーズ」）

土屋：はい！ でも今こうやってやると指紋がとられるという噂です。

菊池：あ、そうですか。

土屋・菊池・柳田・菅井先生：（笑）

土屋：「ハナサカス」とは出版社と手を組みベストセラー著者の持つコンテンツを、知識として学ぶインプットだけではなく、行動して体験して実践していくオンライン講座を、どんどん展開していきたいなあと考えております。

掲げるビジョンは次の通りです。

ハナサカスのビジョン。

「私たちはあなたの中に眠る能力の花を咲かせる土になります！」

柳田：はい

土屋：「私たちは著者と読者をつなぐ架け橋となります！」

柳田：はい

土屋：「私たちは素晴らしいコンテンツで世界を変えるお手伝いをします！」

柳田：はい

土屋：「それがハナサカスです」

柳田：いやー。

菅井：素晴らしい！

柳田：素晴らしい！

菅井：ハナサカス

土屋：はい。で、ですね、いろんな出版社さんとですね、
今後いろいろコラボレーションしてタグを組んでやっていきたいなあと
思ってるんですけども、今回菅井さんの動画についてはアスコムさん！
と一緒にタグを組んでやらせて頂いております。

アスコムさんはですね、本当に多くのベストセラー書籍をたくさんありまして。

柳田：はい。

土屋：そうですね、うちの実家にはですね。
「ふくらはぎをもみなさい」が。

菅井・菊池・柳田：（笑）

菅井：あれ百万部売れましたから。

土屋：はい。

菊池：すごいですよね。

柳田：ないですよ。

柳田・菊池・土屋：（笑）

菅井：今あれですよ、駅伝の原さんがバカ売れしてますよね。

菊池：そうなんですか。

菅井：アマゾンで1位でしたよ。正月。

土屋：そうなんですか。

菊池：正月。

菅井：僕チェックしてましたから。

柳田：いやでも、出版不況と言われる中で、アスコムさんホントにヒット作を出されてますよね。

菅井：そうですね。

柳田：菅井先生のも 50 万部。

菅井：ええ、おかげさまで。

菊池：ええ。ここに 있습니다。

柳田：50 万部って本当にすごいですよね。
なかなか！

菅井：本当にありがたいです。

土屋：そうですね。僕もともとフォレスト出版という会社において、やっぱりフォレスト出版でもやっぱりなかなかこう、ベストセラーと言われるような本当に 100 万部とか 50 万部もほとんどやっぱりなかなか出ないですもんね。

柳田：ちょっと菅井さんにもお伺いしたいんですけど。

菅井：はい。

柳田：著者さんにとってもですね、こういうハナサカス的なポジションの会社っていうのは、必要とされ～

菅井：すごくありがたいですよ！

ですから結局たくさんの人に読んで頂きました！ 50 万人です。

だけど実は、そっから先がないんですよ。

読者さんとの直のやりとりとか、実は本だけでは伝え切れないものってあるじゃないですか。

やはり、こうやって口頭でお話するようなね。

で、そこをこうつないでいただける架け橋になって頂ける方って、僕本当にありがたい！
まさに僕は、これ 2 年前に出た本ですけどね、

土屋：はい

菅井：そこで終わっちゃた人、たっくさんいらっしやるんで。

土屋・菊池・柳田：（うなずき）

菅井：そう意味では僕もとてもありがたく、感謝しています。

土屋・柳田：はい。

土屋：まあホントにですね、菅井さんのノウハウ素晴らしいノウハウなので。

菊池：はい。

土屋：ぜひ

柳田：たぶんねこれ見てる方も「お金が溜まるのはどっち」とか読まれてて、菅井さん興味あるけれど会ってみたいとか声聞いてみたいとか。

菅井：そうそう。

柳田：そういう方いると思うんですけど・・・ついにと。

菅井：（笑）そうなんですよね。ですから。

菊池：動画で見ることが、先生を～

菅井：お金のコンテンツありますけど、そこを動画取ったり、何かねアクセスするマーケティング能力何てないわけですよ。

それはもう、みなさんのお力を借りるしかないんで、これ誰に聞いたらいいの？って、僕自身が悩んでた。

菊池：あー。

菅井：ですよ。そこは、非常にそういう意味では、ありがたいですね。

土屋・菊池・柳田：（うなずき）

菅井：そういう著者さんて、いっぱいいると思います。

出版社さんでもいっぱいあると思います。こういうふうにやりたいんだけど、なかなかリソースがないっていうね、出版社さん多いと思いますよ。

土屋・菊池・柳田：(うなずき)

菅井：だからすごい画期的な仕組みを立ち上げられたなっていう風に、僕は期待しています。

土屋：ありがとうございます。

柳田・菊池：ありがとうございます。

菅井：ハナサカス(手の平で「ハナサカスのポーズ」)

土屋・菊池・柳田：ハナサカスで(手の平で「ハナサカスのポーズ」)

土屋：ハナサカスでやっていきます。

土屋・菊池・柳田・菅井：(笑)

土屋：はい、それではですね今回のプロジェクト、ビジョンがあります。

菊池：はい。

土屋：今回のプロジェクトのビジョンなんですけれども「幸せなライフスタイルのためのお金のリテラシーを身に付け、金の卵を産むニワトリを持つ日本人を 1000 人生み出します」と！

菊池：すごいですね。

土屋：なっとります！

菊池：1000 人も。

土屋：はい！ 金の卵、これはキーワードになってくる。

菊池：そうですね。楽しみに。

土屋：はい。今回の無料動画を見て頂く間に、なんと3月に、全国3大都市！ 東京・大阪・福岡で、全国セミナーを開催します。

菅井：はい、すごい！僕。福岡って言ったことないんですよね。

土屋：そうなんですか？

菅井：ええ、楽しみです。

土屋：ええ、是非ですね、実際に菅井さんに会うというところが、僕も菅井さんにお会いして、こう話していて、すごい菅井さんの人柄ってものが良くて、できると思いますので、是非、

菊池・柳田・菅井：(笑)

土屋：自分で何を言っているのか。

菊池：一回落ち着きましょう。

菊池・柳田・菅井・土屋：(笑)

土屋：ぜひ、ホントに菅井さんに会ってほしいと思います。

柳田：ですよ。今もぞくぞくと埋まっていると思うんですけど、無料動画を見てると更に会いたくなってくると思うんで。はい、菊池さんにも会いたい人いるかもしれませんけど。

菊池：いえいえ、募集してますけどね。

土屋：募集中です。

土屋・菊池・柳田・菅井先生：(笑)

土屋：それではですね、早速レッスン1に入っていきたいと思うんですけども、レッスン1はですね「なぜ、あなたはお金の不安が無くならないのか？ 1億円持っていても不安な人たち・金の卵を産むニワトリを持つ幸せな人たち」ということで、まずこれ始める前にですね、菅井先生のプロフィールの方を。

菊池：はい。

土屋：お願い致します。

菊池：はい、そうですね。菅井敏之先生は 1960 年、山形のお生まれということなんですよね。

菅井：はいそうです。

菊池：で 1983 年学習院大学をご卒業後、三井銀行、現在でいうところの三井住友銀行に入行されまして、個人法人の取引及びプロジェクトファイナンス事業に従事されます。で、2003 年には金沢八景支店長、私、金沢文庫から新逗子まで小学校 6 年間毎日電車に乗って通っていたので

菅井：まさに地元。

菊池：そうなんですよ。金沢八景に友達も住んでてすごく身近。でも先生のことにも身近に感じて勝手に感じておりますけど。

菅井：ありがとうございます(笑)

菊池：2005 年には中野支店長。

菅井：ええ。

菊池：東京に就任されまして 48 歳のときに銀行を退職されます。その後起業されて、アパート経営に力を入れ始めるという。で、6 棟のオーナーとして年間 7000 万、ま、今、もうちょっと上がってるというお話もチラッと聞きましたけど。

土屋・柳田・菅井：(笑)

菅井：いえいえ。

柳田：いいですね。

菊池：で不動産収入があると。

菅井：はい。

菊池：また 2012 年には東京の田園調布一等地にですね「スジェールコーヒー」というカフェを、映ってますけど、オープンされて人気のカフェになってる。

著書にはですね、この『お金が貯まるのはどっち』。まあ先ほどもありましたけれども、菅井さんの 40 万部以上も突破して 2015 年オリコンランキングビジネス書部門の 1 位を獲得されている。ということですね。

菅井：ええ。

土屋：はい。で、そもそも銀行で働いていらっやったということで、まず最初にお聞きしたいなあと思ったのが、まずなぜ銀行をやめたのかということ、

菅井：ああ。

土屋：なんですか。

菅井：自由になりたかったんです。自由

土屋：自由

菅井：はい、私はですね、先ほどご紹介あったように、山形の出身でして田舎の長男のくせに東京に出てきちゃったんですよ。

土屋：はい。

菅井：で、自分が 30 の時まだ親は 65 ですよ。で 70、僕が 40 になったら 75 になるわけです。

菊池：はい

菅井：で母親 66 で亡くしましたんで、で、この 50 になったら親は、父親はね 85 になるわけですよ。1人で、でかい家にね、1人でね置いておけないと。ずーっところ、頭にあってやっぱりこう時間的にそれから経済的に、こう自由にならなかつたら、行ったり来たり生活ができないじゃないですか。それが 1 番のモチベーションでしたね。

で、50 前には決着つけて、この雇われの立場からは…解消しなければいけないと。

で、なにか、どんな仕組みがあるのかな？と色々モウモウとしている中で、まあ 48 歳で結果的に…辞めたと。

柳田：その三井住友銀行で。もうメガバンクで上場企業で、そこをしかも 48 歳でというと、かなり勇気がいららないですか？

菅井：そうですね。はい、いります。

ありました、もちろん。もちろん葛藤がありました。

経済的な不安もあるし、この先どうやって食ってくんだってね、やっぱりありましたよ。でも僕の場合は、その両方を走らせたというか。

現役時代中に、もう 1 つの経済的な基盤を作ったことによって「うんてい」ってあるじゃないですか？

土屋：はい

菅井：みんな学校の遊具で「うんてい」ってありますよね。

土屋・菊池・柳田：（相槌・うなずき）

菅井：こうやっていく（「うんてい」のマネ）。みんなね、会社辞める人って、みなさんね、こう（うんていの）手を放しちゃうわけですよ。

菅井：だーんと落ちるしかないじゃない、ですか。

菅井：そうじゃなくて（片手で）持っている間に、もう 1 つこっちの手で掴んでおかないといけない、本当は。

菊池：なるほど。

菅井：ね？ それで掴んでおいて、で、こっちの手を放すと。

土屋：はい。

柳田：なるほど。

菅井：ということが大事なんですよ。

菅井：だから僕は、42…44～46 の間に、2 年間で 6 棟買ったんです。

菊池：おお！

菅井：まあ、気付くの遅かったんですけどね。もっとちょっと早くやらなきゃいけなかったな。というのは今ありますけど、でもいずれにしてもその間で、集中的に取り組んで、（うんていの）こっちの方の手で掴んで、まあ家族にはね、今までと一緒だと。今まで通り、東急ストアで買い物していいから、もうそんな僕が辞めたからやめてくれなんてことは言わない。東急ストアから別のストアに行けなんて言わないから、認めてほしいと。

柳田：でも（うんていを掴む手）これが金の卵ってことですよ。

菅井：あ、そうです。

ようするに、1匹しかいないニワトリをね、コイツが放しちゃったら何にもないから。ニワトリ2匹持ちましようってことなの。

土屋・菊池・柳田：（うなずき）

菅井：まあ、そういうことですね。まあ、それで一応辞めた。

辞めてその年に父親が倒れて、僕の夢は死に目に会いたいと。

離れてるけども親とちゃんと死に目に会いたい。それが現実になってホントに良かったなと。いう風に思っていますね。

土屋：それで菅井さんにお聞きしたらですね、銀行を辞めるにあたって、幸せなお金持ちになる秘密を知ったからということ伺ったんですけども。

菅井：そうですね。

実は、銀行時代、実は銀行員というのは、幸せな人、お金持ちと会うのが仕事みたいなところがあるんです。

僕は一貫して外回りしてましたんで、いわゆる経済的に富裕層と言われる人たちが、僕の日々お会いするお相手でした。

菅井：で、なんでこの人豊かなんだろう？ お金持ちになれたんだろう？ あ、そういうことね。あ、そういうことね。と分析してました。そしてある法則に気付きました。ということなんですね。

土屋：はい

菅井：でね、具体的に10名リストアップしたんですよ。固有名詞で。

土屋：そういう人たちを？

菅井：はい。この人お金持ちだ。いや幸せそうだなって。

土屋・菊池・柳田：ああ～（うなずき）

菅井：その内のね 8 人が共通項があったんです。

土屋：共通項？

菅井：（菊池に）なんだと思います？

菊池：え？ 共通項？ お金持ちはお金持ちなんですよ。何で幸せそうかですよ。

菅井：そうそう

菊池：愛もあったからとか？

土屋・柳田・菅井：（笑）

菅井：まあね、そういうことなんですけど。

菊池：違った（笑）

菅井：ようするにね、経済的に基盤を支えていたものは、仕組みは何だったかという 8 人共通してあったのが、アパートを持っていたんですよ。

土屋・菊池・柳田：アパート…なるほど。

菅井：仕組みとしての、ようするに、その金の卵を運んでくれる仕組みを持っていたんです。

それがまあ、具体的にアパートだったんですけど。あ！ これだと！

ようするにね、何でもね終わってるわけですよ。

自営の人、サラリーマン。みんなそうじゃないですか。

菊池：そうですね。

菅井：あれ来月私仕事くるのかなって。

菊池：そうそう、まさに、まさにそういう生活送ってる。

菅井：来年再来年5年後？ ホントにあるのかしら？ てあるわけですよ。

土屋・菊池・柳田：はい（うなずき）

菅井：（土屋に）そうですね？

土屋：そうですね。

菅井：もう独立しました。

土屋：独立しちゃいました。

柳田：（うんていの手）これ、手離しちゃいました。

土屋・菊池・柳田・菅井：（笑）

土屋：なおさら落ちてるかもしれない。

菅井：ところが、安定的に継続的にお金が入ってくる仕組みを持ってる人っていうのは、その不安がないんですよ。一方でね、じゃあ、お金あればいいのかっていうとね、そんなことない。

例えばキャッシュが1億円ありますと。定期預金で1億円持ってます。あるいは500坪600坪も土地を持ってる地主さん。

だけど、毎月入ってくるお金は年金しかない。という高齢者がやっぱりいるんですよ。その人ってね、暗ーい顔してるんですよ。

菊池：そんなにも持ってるのにも関わらず、

菅井：1億円あるんですよ。毎年500万ずつ使ったとしても、使い切れませんよ。でも暗い。何故か。毎月新しいお金が継続的に入ってこないからです。

土屋・菊池・柳田：（うなずき）

菅井：幸せな人、豊かな人、元気な人というのは、この仕組みを持ってるということで

（チロリロリン・チロリロリン）

土屋・菊池・柳田・菅井：(笑)

土屋：(携帯取り出す)

菅井：こらこら。

土屋：すみません。

柳田：仕事の電話が…

菅井：これカットしないで、こういう笑い流してください。

でね、ようするにね、そこが大事ということです。

継続的に安定的な仕組みがいくつになっても持ってるかどうか。

これアパートって言っちゃいましたけど、アパートじゃなくてもいいです。

別にそんなものは。ニワトリであればいいんですね。

柳田：卵を、金の卵を産む。

菅井：金の卵を産むニワトリを持ちましょうということなんです。

土屋：そうですね、今回の無料講座ではですね、これからの日本人に必要な事としてですね、お金の教育についてですね、菅井さんに教えて頂こうと思っております。

柳田：つまり、ほとんどの人が、このさっきおっしゃってたような、幸せのお金持ちに共通しているような金の卵を産むニワトリというのを持ってないとか、それを持った方がいいことを知らなかったりだとか。自分には持てないと思ったりだとか。というところですよ。

菅井：はい

柳田：それがリテラシー不足というか、そういうところだと思うんですけど。

菅井：はい、おっしゃる通りで、今まで日本って特にそうなんですけど、お金の教育ってないじゃないですか？

菊池：ないですねー。 1

菅井：教えてもらいました？ 学校で？

菊池：ないですねー。算数とか～

菅井：土屋さんどうですか？

土屋：いや全然ですね。教えてもらわないですね。

菅井：（柳田に）大学で教えてもらいました？

柳田：いや親からしかないですよ。

菅井：親なんて、だって別に「無駄づかいすんな」とか。

柳田：そうですね。

菅井：そんな程度ですよ。

菊池：未来のお金についてなんて聞いたことがない。

菅井：聞いたこともないし、お金持ちがどういう人なのかってね、膝突き合わすとそんな話にもならないじゃないですか。家の中でも。僕の家もそうですよ。

その為にですね（本を手にして）これを自分の息子に教えるような意識でこれ書いたんですけども、ホントに僕にとって当たり前のリテラシー、常識的なことが、出版社の編集者の方にお話ししたら「え！？ え！？ え！？」とおっしゃるんですよ。

土屋・菊池・柳田：（うなずき）

菅井：当たり前ですよ！ こんな話って。

で、ワーッと話しして「もう本できました」っていうわけ。

「え？ え？ こんな当たり前の話でいいんですか？」って「いやいいんです。みんな知らないです」って。そこで愕然としましたね。

菊池：でも私もこれ読ませて頂いて、知らなかったことばかりで

菅井：ええー。

菊池：先生が呆れてるんですけど、それを今回この講座の中で私も埋めていきたいなと思うんですけど。

菅井：やっぱり別の出版社の方で、東大出の人が来たんですけど「リボ払って便利ですよねー」って。

菊池：ええー、そー。

菅井：ええって。この本読んであれって金利が高いつて初めて知りました。

土屋・菊池・柳田：(笑)

菅井：大丈夫か！？っていう話ですよ。

だからそれくらいお金について知らない人って多いです。

でも、お金好きですか？

柳田：まあ好きですね。

菅井：好きですか？

菊池：はい。

菅井：ホントに好きですか？

土屋：大好きです！

菅井：ですよ。

土屋：はい

菅井：お金嫌いな人いないじゃないですか。

菊池：いないですね。

菅井：だけど知らないんです。これ現実です。

土屋：そうですね。

菅井：そのギャップを穴埋めしませんかという話です。

菊池：じゃ、その先に進んでいくと、何故必要なのかってことになってくるんですね。

菅井：結局ですね、欠けてるんですよ。そのお金の教育自体。

その結果、貧富の格差がドンドン生まれてる。

で、銀行員も、とにかく富裕層っていう人にしか興味ないし…

で、そういう人のところにはドンドンいい情報が流れ、

そこにファイナンスがつき益々富むようになっていくと。

昔、一億総中流時代と言われてましたけど、700万くらい年収の人がいっぱいいたんですよ。ところが今やドンドン年収下がっちゃって、300万400万じゃないですか。

その一方で富む人はドンドン。いわゆる格差ですよ。格差。これがドンドン広がっている。原因は何か？ 知識の差です。リテラシーがあるかどうか。知識があるかそのスキルがあるかどうかの差。

柳田：それは、あれですか？ 頭がいいかとかではなくて学歴が高いとかでなくて。

菅井：ぜんぜん。

柳田：知識の差だと。

菅井：そう。

柳田：今回のテーマで皆さん聞いている人が思うのが、普通の人が一生涯お金に困らない、しかも銀行をパートナーにしながら、幸せなお金持ちになれる講座。ということなんですけど。

菅井：はい。

柳田：本当に普通の人でもいけるんですか！？

菅井：いけます！

柳田：(テーブルの上の「O×」ボタンを見ている)

菅井：(ボタンを押して「O」を立たせる) ピンポーン

土屋・菊池・柳田・菅井：(笑)

菊池：ここで出ました。

菅井：ここで出たね。

柳田：いただきました。(間違えて×ボタンを押す) ブーツ
これです！ だからね～。

柳田：ダメなんですね。

土屋・菊池：(笑)

菅井：(×を押したことに気付いていない)
普通の人ほど学んでほしいんですよ。

柳田：はい

菅井：もう一部の分かってる人はいいです。物足りないかもしれない。
だけど、僕は違う。普通の人に聞いてほしいんです。
で、もっとその間口広く、僕がこれからお話しする知識・スキル、全く出し惜しみなく言
いますから、是非学んで頂いて、それ身に付けて豊かになりましょうよ。
そうしないとね、ドンドンこうなっていくんですよ(両手で格差を表現)。

土屋・菊池・柳田：(うなずき)

菅井：面白くないじゃないですか。そんな世の中。
ほっといたら、ホントこの日本は、一部の富裕層と貧乏人しかいなくなります。
ハッキリ言って。
だから学ばないとダメなんですよ。誰も教えてくれないですから。ね？ 学校行っただって、
親も教えてくれないじゃないですか。
会社の同僚上司教えてくれますか！？
どうですか？？

菊池・土屋：(教えて) くれないうすね。

菅井：でしょう？ 無理じゃないですか、だったら学びましょうという話です。お金につ
いて。

菊池：お金持ちになるその方法を学んでいく。次のスライドになりますけど。
必要あるってことなんですよ。大事なのは、すごくよく分かっていて、毎日暮らしなが

ら、お金って大事だし、将来的にたくさん必要になるというのは分かってるんですけど、その「たくさん」も、どのくらいたくさんなのかというのも、まず分かっていないし、心配はあるけどどこから手を付けていいか分からない。というのが正直なところ…

菅井：いや当然です。

菊池：「学ぶ方法」をやっぴりまず今日はしっかりとっていきたいなということなんですけど。

土屋：そういえば方法があるんですか？

菅井：だからお金の基本というか筋道ってあるんです。なんでも。ところがお金に関して、基本形、その筋道ていうのを分かってます？

菊池：それが分からないんです。

菅井：それ基本。

土屋：分からないですね。

菅井：なんだと思います？

菊池・土屋：お金の基本？

菊池：お金の基本ってなんだろう？ 考えたことないかも。

柳田：いやこれ、それをこの無料講座で(笑)

菅井：ドンドン学んでいきましょう。

結論から言います。結論から！

あのね要するに、収入ー支出をプラスにしましょう。まず1つは。

菊池：赤字にしない。

菅井：そういうこと。赤字にしない。収入ー支出をプラスにする。

これキャッシュフローですよ。まずここにこだわることです。

もう1つ目が、資産。

菊池：資産。

菅井：資産—負債、これをプラスにしましょう。

菊池：はい

菅井：3つ目、社長ですから、みなさんこれ、実は私たちは社長なのです。
もう社長になっちゃった。

土屋：なっちゃった。

土屋・菊池・柳田・菅井：(笑)

菅井：サラリーマンの人でも、自分の人生を会社に例えれば、これ社長じゃないですか。

土屋・菊池・柳田：(うなずき) なるほど

菅井：その自覚がない人が非常に多いわけですよ。ですからその社長の資質、それを高めていきましょう。

まとめると、キャッシュフローです。キャッシュフローをプラスにしましょうという話。それと資産。これ純資産と言うんですけど、これをプラスにしましょう。

もう一つ3つ目が、人としての社長としてのレベル・知識・いろんなノウハウ・スキル。これを高めていきましょう。

この3つが極めて大事だと。お金持ちになっていくには。

土屋・菊池・柳田：(うなずき)

土屋：今度お願いするにあたって、日本人の中でどうしてもこうお金のことを考えるっていうのはよくないというか、あまりお金の話はしてはいけないんじゃないかなという風に思う部分があるんですけども。

菅井：ホントそうですよね。僕ね、昔、芦屋の近くに住んだことがあって、みんなでハイキングにいったとき、隣近所の人で、豪邸が並んでるんですよ。そしたら「どんな風に人をだましたか」とか言ってるわけですよ。「えーっ」と思って。違うじゃないですか？

土屋・菊池・柳田：(うなずき)

菅井：結局お金の本質って分かってないわけですよ。騙して取るもんだって認識があるんですよ。お金というのは悩みを発見してね、困ってることってあるじゃないですか。それを自分が解決して、感動の対価を頂くものなんですよ。

菊池：なるほど

菅井：ビジネスってそうじゃないですか。

菊池：そうですね。

菅井：相手のニーズ何か困ってることないかなー。
その人にアジャストするとそこで対価いただけるよねと考えてますよね。
であれば、お金持ちは卑しい人ですか？

菊池：いえ、全くそうではありません。

菅井：と僕は思うわけですよ。

柳田：しかも日本特に相続税だったり、すごいじゃないですか。
例えば芦屋とかでずーっとお金持ちであり続けるのであれば、さっきおっしゃったような、
こう「収入—支出」だったりとか「資産—負債」だったりとか、きちんと分かってないと。

菅井：そうです！

柳田：なくなってきましたもんね。

菅井：そうです。

結局、我が国の税制は、3代で負になってますから、5代6代続いている家というのは何かしらそれを続いていく仕組みがあるわけです。

それは知識ですよ。

知識であり、社長としての資質が高いから、その仕組みが分かっているのが代々続いているのです。それはいろんな家訓であったり、共通して家のことは1本筋道を通ってるんですよ。だから継続的に豊かになっていけるんですよ。

菊池：なんか家の中でも、割と日本の中で多いのが、親が子供にお金の話をしちゃいけないタブー的な扱いがあって、こういうテーマが出てるのかなと思うんですよ。

「困ってるけどいいの。あなたこれを食べなさい」じゃないですけど、そこをやっぱりオープンにして、我が家の資産はこうです。こうして行かなければいけません。というのを

親から子に伝えていくというのも勉強の1つ。

菅井：おっしゃる通り。お金持ちは子供に帝王学を教えているんですよ。しっかりと。例外なく。わかっているから。それをね、必ずれば華で、お金持ちはこんなところ出てこないですよ。

菊池：笑

菅井：バーっと出てね、いやーお金持ちになるのですね、皆さん！ っってやるのを見たことはありますか？

菊池：ないかもしれないですね。

菅井：本当のお金持ちは絶対に表に出てこないです。ものすごい地味な生活していますし、目立つこと大嫌いだし。だってお金持ちだってアピールしたところで一つもいいところないですよ。人の妬み、嫉み、ヤキモチ、足を引っ張られて、それで終わりですよ。だからこんな風にして、表には出てこないです。だからって富裕層でもなんでもないのでから僕は表に出て来ますけど、だけど見ちゃっているからそういう人たちを。だからそれを教える。

柳田：本当にもうね、菅井さんはお節介だから、出てもらっていると。

菅井：笑。

土屋：普通だったら出ないですよ。

柳田：だけどね、困っている人たちがたくさんいる中で、その人たちを救いたいと。

菅井：そうそう。だってこのままいったらおかしくなっちゃいますもの。だってね、定期預金使っても利息つかない、教育がない、子供が少なくなっている。したがって、高齢化社会といわれ、昔は十人ぐらいが一人の老人を支えて神輿を担いでいたけど、今や、2050年くらいになったらね、おんぶですよ、おんぶ。対一ですよ。一人の若者が一人のじい様を支えるんですからね。

柳田：かなりね、知識をつけないと、持てないですよ。

菅井：これはですね、まずくないですか

菊池：まずいですね。

菅井：もうわかっているじゃないですか、そんなこと。で、気づいている人はもう始めているわけですよ、もう。未来に向けて。だから皆さんも始めませんか。幸せは歩いてこない。だから歩いていかないと。

菊池：こっちからむかっていないと。

菅井：国や会社が～何々って、誰か仕切ってよ、ってありえない。

土屋：今も話にあったんですけど、お金を考えることは家族を考えることだと言われているんですけど、今。親世代がお金を持っていて、娘息子世代がお金を持たない逆三角形になっていると。

菅井：そうです。すごく歪ですよ。今ね、個人の金融資産って日本ではいくらあるか知っています？ あのね、1700兆円あるんですよ。

土屋：全体で？

菊池：そんなにあるんですか？

柳田：増えていますよね。毎年。

菅井：ところが、その1700兆円あると実感できますか？

菊池：全くないです

菅井：ですよ？ではこの1700兆円を誰が持っているの？というと、3分の2は高齢者なんですよ。

菊池：3分の2もですか？

菅井：3分の2も。だから50代以下なんてお金なんて持っていないですよ。ほとんど。あるのは60歳以上の高齢者。菊池さんのお父さんお母さん、おじいちゃんおばあちゃんが持っているのです。

菊池：なるほど。

菅井：だからこうなっているのですよ。(逆三角形)そんな世の中、健全ですか？

土屋：そうですね。

菅井：だからやっぱり子々孫々、末広がりに行かないといけないじゃないですか。

菅井：そう、こうやって上の人は、子や孫の未来のために連結してどんどん明るい未来を作って行かないといけないんですよ。それにはお金の知識が必要ですよと。

柳田：これは、今、これを見ているのは若い人も年配の方もいると思うんですけど、もう全員に伝えたいということですよ。

菅井：そうです。

柳田：全員が知らないと正三角形になっていかにということですよ。

菅井：そうです。

菅井：だからお金のことを考えるのは、自分のパートナー、親と話をしていきますか、子供に今の現状を伝えていますか、全て家族と絡んでくる。

だから自分一人だとへなちょこ会社ですよ。資産もお金も持ってないですから。だけど自分の親会社、あるいは子会社、パートナー、縦・横・斜めを全てつなげたらどうだと。

菊池：強くなりますよね

菅井：ですよ。だって1700兆円ですよ。こんな国ないですよ。個人金融資産が1700兆円って。このポテンシャルをね、あなたの末広がりの人生に活用できるんじゃないですかというメッセージなんですよ。

土屋：なので、一人でも多くの人に未来にお金を残す人を作り日本を元気にしたいと今回のプロジェクトをね。

で、続いてなぜ、多くの日本人はお金持ちになれないのかということですが、先ほどもお話に出ましたが、教育の問題があると。

菅井：そうですね。教育。教えてくれるというのが課題ということを感じ始めてて、いろんな人が大学に行ってファイナンシャル講座を立ち上げますとか、動きが一部であります。だけど、教えている人は証券会社の人とか、ニュートラルにはお話ししているんですけど、では教えているあなたはお金持ちですかという。

だからね、そこもきちっとしていない。仕組み的に網羅的に体系的になっていないんですよ。そこは非常に課題としてありますね。

土屋：そのやっぱりお金について教えてくれる人がいないと。親も教えてくれなかったり、学校も教えてくれなかったりするんですけど。

じゃあ、誰から学ぶのか。というところがあるのですね。

で、お話を聞いたところで、気をつけなければいけないのは、お金のプロと言われている人たちが実は偽物ではないかと。

菊池：銀行員が入っているんですけど

菅井：一番気をつけなければ行かないじゃないですか！あの中で。

あの中で、例えば、銀行員を例に出しましょうか。

銀行員は、カッコいいこと書いていますよ。皆さんの資産形成とか資するパートナーとしてなんでも相談してくださいって。で、お金を殖やすプロだと。じゃあ聞いて見てくださいよ、あなたの会社の目標、ミッションはなんですかと。答えられないと思う。なぜか、お客さんから預かる収益額だからです。会社としても受けなきゃいけない収益目標があつて、それを法人、個人に切り分けてあつて、各支店にそれをお前のところは5000万、3000万と割り当てて、五人担当者がいたら五人で割っているんですよ。だからそれを達成すると。彼らは真面目ですから。言われたことはやらなきゃいけない。だから銀行に入ったのですから。真面目だから。では何に対して真面目ですかと聞いてみたらいい。「私の財産を増やすことに真面目なのですか、それとも会社から言われていることに対して責任を果たしているのですか」って聞いてみたらいい。

柳田：パートナーになりそうにない。

菅井：本当に私の財産を増やしてくれる、儲けさせてくれるのが会社の使命、目標になっていなきゃおかしいじゃないですか。

自分のお客様が500人いますよ。じゃあ、お前ね、10万円ずつお客様が儲かってくるように頑張ってください！というのが本来の目標じゃないでしょ。

菊池：そうですね。

菅井：そうですね。その形容詞があるとしたら。そうになっていないじゃないですか。

菊池：なっていないですよ。

柳田：それってやはり、いらっしやった時からそうだったんですか？

菅井：だからこんなこと喋ってんじゃない！　こんな本が売れちゃうわけなんですよ。ね、辞めなかったら言えなかったんですよ。

菊池：そうですね

菅井：だからそこにね、ファイナンシャルプランナーと名乗っておきながら実は保険の売り子だなんていっぱいいますよ。もちろん、中立的な人もいます。相談受けたら1回2万円という方もいっぱいいます。そんなんでポジションとる人もいますけど、本当に中立とるんだったらお金を取るだなんて嘘じゃないですか。よっぽど世話焼きじゃなかったら。保険販売員は当然保険を売るのがミッションですから。A社B社C社とあって、バックが高い順から、売るのが普通です。もちろん例外はあると思いますよ。もちろん、立派な人もいると思うけど、税理士さんも結局そうですよ。お金のプロだけど、じゃあ、お金を借りたことはある？って聞いてみたらいいですよ。だけど、私はずーっと税務署にいて、そのご褒美で税理士をやっているのですよという人がゴロゴロいるわけですよ。

柳田：税金のプロですからね

菅井：税金のプロですから、お金持ちになるプロでもなんでもない。お金の借り方なんて知らない人なんていっぱいいますよ。仲介会社も結局そうですよ。だからいわゆるお金のプロですって名乗っている人がなんのプロですかって。投資信託を販売するプロだけどお金のプロとは言えないという人もいっぱいいます。

土屋：じゃあそれを誰に聞けばいいかってところは、誰ですか？

菅井：そんな急に言われても答えづらいじゃないの 笑。でもね、少なくともそこをちゃんと理解して、何も僕が全部1億人を相手に聞いてくれなんてそんなこと言いません。だけど、ちゃんとそういうものだとなった上で、ああいう方に対峙しないと、本当にカモネギになっちゃいますよ、ということをお伝えしたい。

土屋：もちろん、菅井さんは保険を販売しないですし、何かを販売してとかはないですよ
ね。

菅井：ないですよ。だから、元銀行員で、田園調布で毎日コーヒー豆を焼いてお茶だししている世話焼き好きオヤジですから

一同：笑

菅井：一応、家賃収入があるんで基本的に食ってはいけるんですよ。銀座のおねえちゃんと毎晩遊ぶなんて元気はないですし、別に暮らしていただけますから。

で、テレビにも出させていただいたのですが、フジテレビの「バイキング」とかね、やっぱり色々制約があります。これは動画でスポンサーないですから。少なくとも、僕は専門家知識があるくらいじゃないので大したことないですよ。だけど、いろんなお金持ちも見てきたし、僕もプレーヤーだから、評論家じゃないんで、今のお話を伝えたいですね。聞きたいという方には是非お伝えしたいですね。

柳田：やはり誰から学ぶのかって非常に大事で、みんなお金を学ばなくてはいけないことはわかっているけど、誰から学ぶのかが非常に大事で、往往にして偽物と呼ばれる人たちがたくさんいて、その中でニュートラル、中立的、みなさんと同じ立場で成功している菅井さんから学べるのがこの無料講座なのですから。で、見ている方はその時点で、その方は非常にセンスがいいですよ？

菅井：ですよ？！　そう思いますよ。

一同：笑

柳田：で、今回、今回の特徴は銀行をパートナーにすることじゃないですか！？やっぱり、菅井さんが色々やってきて、幸せなお金持ちにいく。普通の人になっていくとしてもですね、銀行をパートナーにしていくことがカギってことですよ？

菅井：すごく大きいことです。あのね、貧富の差って資産の差なんですよ。じゃあ、資産には種類が3つあると。1つ目は金融資産。定期預金、国債、株など。色々ありますよね？持っている結果として、利息とか配当金とか分配金とかありますよね。ここが一つ。

2つ目は不動産。これを持っているおかげで、家賃、駐車場収入などが生まれるのです。3つ目がビジネス力。その人が持っている知識、スキル、ネットワーク。アナウンサーであれば話し方とか、これ、ビジネス力。この3つの資産の大きさが、フローの収入に跳ねてくる。おしゃべりが上手、仕切るのが上手、その結果が必然力という形でハマっていく。それに対してじゃあ、大きくするために、金融資産を一気に大きくしていく。これに対して銀行がお金を貸してくださいと。

株買いたいからトランプの景気で、ETF や株を買いたいからって近くの銀行に行っても

菊池：全然相手にされないですよ

菅井：何言っているんですかと。昔、バブルの時はそんな貸し方もしたこともあるんですけど。金融資産を一気に増やそうと思っても無理。レバレッジかけると言っても無理。

じゃあ、ビジネス力を高めるためにお金を貸してくださいと。例えば、一室借りてアナウンス教室を開きたいと。

せいぜい借りたって500万円とか。そんなもんですよ。

菊池：ええ。

菅井：しかしながら、2番目の不動産ですよ、これ。これにはなぜか銀行って、お金を貸してくれるんですよ。

菊池：なぜだ。笑

菅井：例えば1億円を借りようとする、1000万円の年収があって、2000万円から3000万円のキャッシュを貯めましたと。42歳ですと。

貸してくれる銀行ありますよ。その辺で電車に乗っている普通の人が一気にいくわけですよ。ここの第2カテゴリーに。さっき言ったその収入というものを増やしていけばいいんですよ。

だから別にそんな大きい属性ではないし、私なんか大丈夫？ みたいな人が時にいますけど大丈夫全然。それを学びませんかと。

つまり、資産、お金を運んでくるニワトリともいうんですけれども、3種類のニワトリがあって、その3種類のニワトリをどう大きくしていくか。ということのを学んでいくのがこの講座。

なかんずく、この銀行からお金を引っ張ってくる。ここのテクニックがあるかないかで全然違う人生になるんですよ。と言いたいわけですよ。

土屋：ですよ。

柳田：それはゴールデンエッグクラブで教えてもらえるんですか？

菅井：はい。僕はこれはずーっと20000人の人にその融資の相談を受けたし、お金を貸す側だったんですよ。銀行員の時25年間。一方、この12年間はお金を借りる側だったんですよ。

菊池：どちらの側もわかるからこそこういうお話ができるということですよ。

菅井：僕はどっちも経験しているから、プレーヤーだったんですよ。もちろん、元銀行員なんですけど、今は借りる側なので、今ならどの銀行が一生懸命やっているか、具体的に。借りるタイミングでどんなことはいけないのか。どう暮らしているか、何を見ているのかということがわかります。もうリアルでわかります。なぜか。プレーヤーだからですよ。

土屋：それで銀行にいた時に先ほどにもお話が上がったんですけども、
1億円以上の資産を持つ富裕層でも不幸せな資産家たち。

菅井：はい、結局は幸せとか豊か、ということに関しては継続的に安定的な収入がある人たちは、年金以外ですよ。この仕組みを持つ人がすごく幸せそうだねと。もちろん、そこが肝になってくる。

菊池：みんなが目指すべきところはこの幸せな富を持った人たちというところですよ

菅井：そう、その幸せという定義。僕は銀行員としてはとっちらかった人間ですけど、幸せってということに対しては真面目なんです。自分が幸せな人生を送りたいということに対してはすごく真面目なんです。

だから、幸せとはなんだと。どういう状態が自分にとっては幸せな時間だと感じる徹底的に考えて、その幸せになるビジョンを明確に作ることで、じゃあ逆算して何をやるか考えて行動してきたんですよ。みなさん自身も幸せの形があると思うんですけど、このお金について学ぶだけじゃなくて、ぜひ、その先にある、お金だけ持っていてダメなんです。その先にある、幸せになるにはどうしたらいいの？と。

菊池：なぜ、お金を持ちたいのかということなんですね

菅井：そう。要するになぜお金を持ちたいのか、どういう状態が自分にとってハッピーなのかという明確なイメージであり、アウトプットがなければ意味ないじゃないですか。

柳田：これ、ゴールデンエッグクラブもこの講座もそうなんですけど、きて欲しい方というのは幸せということに対して真面目であって欲しいということですよ。

菅井：そうなんです！幸せになることに幸せになって欲しい。お金儲けのためのただの枝葉の部分だけを欲しい人なんて入って欲しくない。はっきり言って。もっと、てにをはや細かいスキルなど教えてくれるところはありますよ。

もちろん、そういう小技もお教えしますよ。でもその先にあるものをぜひ掴んで欲しい。でないと、なんのために生きているのかわかんないじゃないですか。お金持ちになるために生まれてきたのですかということになる。

決して1億円を持っていても幸せじゃない人を現実に見ているんですもの。寂しい生き方をしている人を何人も見てきているんで、
そうじゃない生き方をするにはどうしたら良いか、だけど幸せの横にはお金が入ってくるから、そこはないがしろにしちゃダメと。だからそのためのノウハウを一緒に学びましょうと。

菊池：そこは大きいですね。

土屋：じゃあ、僕でも幸せに対して真面目に生きていければ幸せになりますか？

ピンポン 菅井先生、叩く。

一同：笑

菅井：ぜひそうしましょうよ。だからそれで学んで終わりじゃなくて、そこでコミュニティを作りたいと。そこでみんなで切磋琢磨して。僕のキャパなんて限られますよ。それよりもこういう綺麗な人とか、こういうイケメンもね、一緒に仲間になって、

柳田：とってつけたように言われましたね 笑

土屋：ちょっと間がありましたね 笑

菅井：コミュニティを作って、ですよ！ 触発、刺激し合いながら、仲間を作っていくというものにしたいのですよ。

菊池：人間なんでもダイエットもそうですけど、仲間がいるからやめずに続けていけるといふものはありますよね。

菅井：そうそう。やっぱりそこでインスパイア・啓発されないと、辛いです。一人では無理無理。仲間がいないと。

土屋：はい、じゃあその幸せに真面目に生きるために、究極に理にかなったお金持ちになる方程式があったということで、実は金の卵を産むニワトリをみなさん共通で持っていたと。

柳田：さっき言っちゃいましたよね。

菊池：そうですね

菊池：鶏を2羽抱えるっておっしゃっていましたよね

菅井：そう、だから、それを元気で活きのいいニワトリじゃなきゃいけない。そこは常に1つじゃないよと。3つあって、その3つ。

金融資産に働いてもらう、不動産に働いてもらう、そして今、一生懸命にやっている仕事・ビジネスで。そのビジネスはひとつだけじゃないかもしれない。講演をして講演料をいただいたり、本を書いて印税をいただいたり、数社の顧問になってそこでの顧問料をいただいたり。あるいは家賃収入。あるいはコーヒー豆を焼いて、それをいただいたり。いろんなニワトリがあるということなんです。ビジネスの中でも複数あって、その可能性の引き出し方についてもお伝えしたいと。

菊池：なるほど。

土屋：はい、このあと実は金の卵を産むニワトリの正体とはということで、

菅井：笑 それは×だよな。

柳田：さらに次回はより詳しく、お伝えするんですけども。
ここで届きましたよ、金の卵が。

菊池：ああ、本当だ。なんか、さっきと違ってすごい綺麗なんですけど。

菅井：笑 これ、スプレーどこで買ってきたの？（ブー）

土屋：ゴールデンエッグクラブが！

菅井：スジェールコーヒーに届きましたよ。後ろは菅井さんのカフェですよ。

菅井：そう。あの一、田園調布駅からも歩いて1分ぐらい。

菊池：近い

菅井：すぐです。はい。

柳田：いやー今日観た人は、入ってきたいんじゃないですか？

菅井：ええ、入っていただきたいですね。

あのね、いろいろセミナー疲れしている人もいると思うんですよ。いろいろあるじゃないですか、意識高い系とか、自己啓発とか。「ウォーやるぞ！」とみたいな。

菊池・土屋：笑

菅井：じゃあね、それはいいんだけど。それは否定しない。やる気は大事だから。だけどね、ノウハウ、筋道ってあるんだよね。お金持ちになりたいのにお金について学ばなければ意識だけ高くても無理じゃないですか。そう思いませんか？

菊池：思います。

菅井：で、ハーツと高揚して、素晴らしかったねーと言って、なんかね、こう、ハイタッチして、じゃあ、明日から私、何をするの？って

菊池：具体的なことがわからないと…

菅井：具体的なことがわからないと、それに30万40万払っている人をいっぱい知っているんですよ。悪いけど。だから、かわいそうなんですよ。

ちゃんとお金持ちになりたいのならお金について学ばないと。お金について学ばなかったら、そりゃあ、一生貧乏ですよ。資格貧乏、セミナー貧乏、いっぱいいるじゃないですか！ダメよ、そんなことしちゃあ。

そんなことよりも、ちゃんとお金持ちになりたかったら、ちゃんとお金について学ぶ。網羅的に、体系的に学びましょうと。特にお金を借りるためにどうしたらいいのか。

柳田：ここがポイントですね。

菅井：ということが、ここがポイント！お金を借りるためにどうしたらいいのか。日々の生活をどうしたらいいのか。習慣はどうしたらいいのか。銀行とどう向き合ったらいいのか。そうアクションを起こしたらいいのかを特にお伝えしたいと思います。

土屋：はい、今回の第1回目の動画はここまでなんですけど、次回は、この金の卵を産むニワトリの正体をさらにさらに菅井先生にお話しいただこうと思います。ぜひ楽しみにしててください。

それですね、今日動画を見ていただいた方にお願いがございます。

本日のアウトプットとして、1.何のためにお金が欲しいのか、2.どんな人生を手に入れたいのか、3.あなたの意気込みをぜひ菅井先生にお伝えいただければと思います。この画面の下の方に投稿欄がありますので、そこからコメントを投稿して頂ければと思います。投稿した人にはなんと特典があります。『お金が貯まるのはどっち』というところで菅井先生にもものすごい濃い内容を話していただいておりますので、ぜひ投稿してプレゼントをゲットして頂ければと思います。

土屋：さて、次回なんですけれども、次回は、レッスン2として、何故、菅井式で幸せなお金持ちになれるのか、幸せなお金持ちには共通点があった。

金の卵を産むニワトリとは、というところをお伝えしていきます。

菊池：はい

土屋：ぜひですね、次回も第2話の動画もですね、楽しみにお待ちしております。

菊池：はい

柳田：菅井さん、ちょっと、最後一言いいですか。

菊池：そうですね、お願いします。

菅井：あの何かね、金融界の松岡修造。

土屋：修造。

菅井：第2回はそう振って下さい。

土屋：はい、分かりました。でも本当に菅井さんと話していると、元気が出るので

菅井：そうですね。元気になりましょう。というところですね。

菊池：そうですね。

柳田：みんなこうお金のことは気になるので、菅井さんに直接個人的なことを相談したくなっちゃう。

菅井：そうなんです。あのね、どうしてもね、一般的な話だと、やっぱりひとりひとり違うんです。バックボーンも何も違うんで。だから本当に1人、マンツーマンで、お話ししたいと思う。はい。

土屋：はいそれでは次回、動画でまたお会いしましょう。ありがとうございました。

全員：ありがとうございました。

(Lesson2 に続く)

最後までお読みいただき、ありがとうございました！

レッスン1をご覧いただいたコメントをお願いいたします。

以下の質問へのご回答をお願いいたします。

出来れば1, 2, 3全てコメントいただきたいですが、何でも結構です

小さくても、とにかく行動することは大切ですので、
どれか1つでもお答えくださいね。

1. 何のためにお金が欲しいのか？
2. どんな人生を手に入れたいのか？
3. あなたの意気込み

コメントいただいた方には、

菅井敏之動画インタビュー

『お金が貯まるのはどっち!?!』スペシャル動画

をプレゼント致します。

★コメント、コメント特典のご請求はこちらから★

⇒ <https://g-egg.club/lesson/session1/>