



X



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 Lesson4

### 『ゴールデンエッグクラブ始動!!』

- “私が持っているもの、全部出します!!” by 菅井敏之 -』

土屋：皆さんこんにちは。ゴールデンエッグクラブに入りたい、土屋芳輝です。

菊池：よろしくお願いします。

土屋・柳田・菅井：よろしくお願いします。

菊池：ナビゲーターを務めていただく。私はアシスタント MC を務めさせていただきます、菊池恵美子です。私もゴールデンエッグクラブに入って幸せになりたいと思っております。よろしくお願いします。

土屋・柳田：よろしくお願いします。

柳田：そして僕もゴールデンエッグクラブが好き過ぎて髪の毛をちょっと。

菊池：ゴールデン。

柳田：ゴールデンにしたんですけども。ちょっと切ってきたんで黒いところもありますけれども。柳田厚志です。よろしくお願いします。そして。

菅井：金融界の松岡修造、菅井敏之です。よろしくお願いします。

土屋・菊池・柳田：お願いします。

土屋：それでいよいよ、今回第4話ということでついにゴールデンエッグクラブの全貌公開ということで。これから一挙公開して行きます。

菅井：いや、楽しみですね。

柳田：このパネルがすごいですね。

菊池：すごいですよね。びっくりしちゃった。

菅井：ねえ。力作。

柳田：これはすごいです。

菅井：フジテレビみたいだね。

柳田：本当ですね。

菅井：すごい。

柳田：いや、これからたっぷりとゴールデンエッグクラブ、詳細をこのパネルを使って伝えていくということです。菅井さんもよろしくお願いします。

菅井・菊池：よろしくお願いします。

柳田：ということで早速、いつてみたいと思うんですけども。まず、ずっとゴールデンエッグクラブってセッション1から言ってきましたけれども、そもそもなぜ、ゴールデンエッグクラブを作ったのかというところを、まず聞いてみたいんですけども。その理由がこちらです。ドンと。誰もが銀行パートナーにすれば、戦略的に金を卵を生むニワトリを持ってお金に困らない仕組みをつくれて幸せになるのに誰も教えてくれないと。

菊池：そうですね。

柳田：ということですよ。

菅井：そうですね。

柳田：はい。誰も教えてくれない。つまり、これですね。こういうことですね。正しいお金の教育、受けてないですよ。菅井さん、これ。

菅井：はい、そうですね。もう学校は教えてくれないです。お金の授業なんてないですよ  
ね。

菊池：そうですね。

菅井：大学もなかった。それはなんかスーッと来ちゃったということで、ちょっと立ち止  
まって、ここでやっぱりお金。職業、それから学校、やっぱりファイナンシャル、この三  
つないとやはり、豊かにはなれないということで、今回その正しいお金についての教育を  
受けましょうということです。

柳田：ここがポイントですよ。誰もが銀行パートナーにすれば幸せになれると。

菅井：なかんずく、そこです。銀行との付き合い方とか、パートナーの仕方というところ  
に軸足が置いてあります。

柳田：お金持ちになるにはと。ドンと。お金持ちになる方法を学ぶ必要がある。これは当  
たり前っちゃあ、当たり前なんですけれども。幸せなお金持ちに共通するものは何かとい  
うところからです。金の卵を生むニワトリを持っているということですよね。

菊池：そうですね。

菅井：そうですね。

柳田：そしてその中でも特にキーになるのがこちら。復習にもなるんですけれども、これ  
までのセッションでお伝えしてきたニワトリは3種類ということで。まずはビジネス。収  
入付きの不動産。そして金融資産ということですね。

菅井：そうですね。結局、収入になる、卵になる元のものを持ってないと豊かにはなれま  
せんよということで。ここで収入付き不動産、ビジネス、金融資産、三つ、3種類あって。

特にここってということにはなるんですが、いわゆるアパート、マンションというのみな  
らず、例えば太陽光とかコインランドリーとか、太陽光発電、僕は今、風力発電なんて勉  
強してますけども。そういうことも総称してます。トランクルームとか。

そういういわゆるそこになくてもお金が入ってくる仕組み、広い意味での収入付き不  
動産の中にはそういったものも含まれています。

菊池：なるほど。

柳田：今回のゴールデンエッグクラブでは特にこの収入付き不動産。

菅井：そうですね。

柳田：不動産だけではなくこういう仕組みですよ。

菅井：そうです。

柳田：自分がいなくてもお金を生み出す仕組みについて、たっぷりとお伝えするわけなんですけれども、もちろんビジネスとか金融資産についてもお伝えしていくと。

菅井：そういうことです。

柳田：ということです。そして、これ、むちゃくちゃ低いんですけど、下から。

菅井：見える？

柳田：こんな腰・・・。

菅井：こんな。

柳田：ドン。

菊池：ドン。はい。

柳田：これ資本収益率のほうが経済成長率よりも大きいということですね。

菅井：そうですね。金持ち父さんっていうか、ピケティさんですね。2015年にフランスの経済学者、とっても頭のいい学者さんが出した本がベストセラーになりましたけど。

そこでおっしゃっていた資本収益率が、いわゆるお給料とか経済成長率よりもデータを取ってみると大きかったと。お金持ちになる秘訣というのは、その資本というか、資産を持つということがとても重要なんだよと。

古今東西そうなんですよということを書いてましたよね。ですからそこに向けては銀行というところを、いきなり資産、実際、持てないじゃないですか。資本なんていったって。

菊池：そうですね。

菅井：ですからそこがキーになりますよということですね。

菊池：なるほど。

柳田：ということで次に行ってみたいと思うんですけども。では、誰から学ぶのかというところなんですけれども。最短ルートで学べる人はドン。もちろんリアルな幸せなお金持ちに学ぶことが重要。それが近道ということですね。

菅井：そうですね。結局、経験したことの無い人に、やったことの無い人に聞いちゃ駄目だっていうことです。例えば、宝塚に入りたいというときに「あなたのことを一番大事に思ってくれるんだから、お母さんが」っていう人に聞かないでしょう。

菊池：はい。

菅井：宝塚に入りたいっていうときは、宝塚に入って経験した人に聞くじゃないんですか。「どうなんですか。宝塚ってどんな所で、どんな勉強しなきゃいけないんですか」って聞きますよね。

あなたのことを一番大事に思っているから私に聞きなさいって言ったって、そこに知見がなければ無駄になるわけですよ。

菊池：確かに。

菅井：なので、何でもそうです。やっている人に聞かないと駄目です。だからそこは、特に失敗がいっぱいありますから。成功話っていうのは誰でもできる。やった人っていうのは必ず失敗してますから、それをやっている人に聞くのが重要ということですよ。

柳田：特にゴールデンエッグクラブで教えるコレっていうと、もう大金ですからね。

菊池：そうですね。

柳田：失敗があるともうね。

菅井：そうなんですよ。

菊池：失敗したくないですもんね。

菅井：したくないですよ。失敗しますが、なるべくミニマムに抑えたい。

柳田：ですよ。

菊池：そうですね。

菅井：ここは、それはそうですね。

菊池：そうですね。

菅井：やっぱり金額大きいですから。

柳田：でかいです。ハナサカスの土屋さんはちょっと失敗したかもしれない。

土屋：片足突っ込んで、片手落として。

柳田：これでも注意しなきゃいけないのは、こういう人によくだまされちゃうと。

菊池：ジャン、はい。

柳田：お金の知識があってもお金持ちじゃない人たちがいると。中立な立場でいる人にしっかりとお金を払って学ばなければいけないと。でないと後で痛い目に遭うということですね。

菅井：そうですね。基本はこれ、前もお話ししましたがスポンサーいないじゃないですか。スポンサーは会員である皆さんなわけですよ。ということはスポンサーに有益な情報を与えなければ意味がないですよ。

それを僕は中立だと思うんですけども。基本的にはお金の専門家ですって言う人ってというのは、後ろに給料をくれてる人がいて。

菊池：そうですね。

菅井：当然、そのポジショントークしなければ給料もらえないわけですよ。当たり前の話なんですけど、そこが意外と忘れちゃうときがあるんですよ。なのでそんなのないじゃないですか。基本。いや、あなたいい人だから絶対、私のことだまさないよねって、みんなだまされてるんですよ。だってこんな、例えば女性が俺のこと絶対、だますわけがないって思うでしょ、だって。思いません。

土屋：思いますね。

菊池：ありがとうございます。

菅井：彼女がピンポンって押して来たら、なんか絶対うそつくわけないって。

柳田：確かに。例えば不動産屋さんだったとして。この家を売りに来たら。

菅井：でしょう。いや、いい人なんですよ、いい人。いい人なんだけどっていう。ま、いや。要するにそういうこと。

柳田：そういうこと。

菅井：ここは皆さんがスポンサーだからその対価でちゃんとした正しい情報をポジショントークじゃないところでお伝えできますよってということですよ。

柳田：じゃあ、中立な例えば不動産投資の塾であるとか、そういった所に通いますと。でも落とし穴があると。これなんです。

菅井：どことは言いません。

柳田：しまったな不動産塾では、どことは言いませんが、不動産売ることが目的になっている。

菅井：目的になっているのもあるので。

菊池：塾で。

菅井：というのは僕の所、毎日4、5人ずつ相談に来るわけですよ。結局、「なんでこんなの買ったの」って言ったときに、「いや、あそこの何とかっていう所行ったら、紹介されてこんなの買ったんです」えー、何、仲介手数料払って塾通った挙句がこれ、みたいな。もう、許せないですよ、そんなのは。僕、これなんで作ったのか一つ、これなんですよ。

柳田：なるほど。

菅井：だってだまされて、二重にだまされてる人、周り見てるからかわいそうで。もう外科手術室もういいんですよ、俺。もう保健所になりたいんですよ。

柳田：先生、多分、画面の向こうの人にだまされた人いるんで、ちょっと。

菅井：だまされちゃいけないので、もうこういうことであなたがスポンサーでちゃんとやりますから。考えてください。入る前に。僕、業者じゃないんで、不動産を売ることが目的じゃないです。僕は相談来る人の6割方、「あなた辞めたほうがいい」って言いますので。言ってます。僕、不動産業者じゃないので。そこはもう本当に信用してください。

柳田：なので、今、もし、そういう塾とか通われてたり、業者さんと話が進んでいる方、ちょっとここをチェックしてもらいたいんですけど。こちらですね。まず融資が通りやすい所を紹介される。

菅井：仲介会社さんは、それは決めたいじゃないですか。

菊池：そうですね。

菅井：ガチャンって買いたい人、売りたい人、アーッてやって、そこで対価得たいわけです。早く売りたいんですよ。そんなの。早く売るにはスピード感があって、高い金利の銀行をあっ旋しようとするの、これ当たり前なんですよ。普通なんですよ。だってそのほうが早いんだもん。

柳田：これ二つつながりますけど。

菅井：そう。

柳田：まさに僕もそうかもしれないんですけど。

菊池：本当ですか。

菅井：だからそれは銀行のことが分かってないから。ルートがないから。

柳田：本当にそうなんです。

菅井：大丈夫です。僕が全部アレンジしますから、任せてくださいということで、こっちは、全然分かってないじゃないですか。ルートもないし、知識もないから、「やってくれるの。全部、えー、ありがたい」って書類を渡すわけですよ。すごい英雄に見えるわけですよ、そのときに。でも知識が分かっていたら、何もそんな高い金利の所借りる必要ないんですよ。

柳田：いやあ。



菅井：ほら。ね。だから。

柳田：でもやっぱり銀行と付き合いしたこともない人とかに関しては。

菅井：そう。

柳田：僕も当時そうでしたけど、やっぱりもう借りられるだけでもうれしいみたいなことになっちゃうわけですよ。

菅井：うれしいから。そうなんです。

柳田：でも・・・。

菅井：でも・・・。

柳田：この辺は注意しないといけませんね。

菅井：いけない。

柳田：さらに利回りが高くても空室が増えると行き詰ってしまうことがある。

菊池：空室問題。

菅井：もちろん。最大リスクです、不動産投資の。

柳田：ですね。そのためにもということなんですけれども。ジャン。

菊池：はい。

柳田：はい。

菅井：そう。

柳田：まさにこれですね。

菅井：これさえ分かってたら、こんなことにならないわけですよ。

菊池：ならない。

菅井：でしょう。

菊池：はい。

菅井：100万、200万のものを買うならまだいいですよ。金利2パーセント違ってても大したことないです。億、何千万、これ2パーセント、3パーセント金利違ったら、もう全然別なものになっちゃうんですよ。

菊池：確かに。

菅井：知識さえあったら、その何千万は払わなくて良かったんですよ。

菊池：大き過ぎて。

菅井：これね、大きいんですよ。

柳田：本当にでかい。

菅井：何百万ですよ。場合によったら何千万ですよ。これを皆さん、なんでやらないんですかと。なんでか。なかったからですよ。

柳田：ないですね。

菊池：そっか。

菅井：こういうの教えてくれる人、いないじゃないですか。

柳田：これ知識だけあっても、また本当に自分がやるときに、やっぱりアドバイスとかないと怖いじゃないですか。

菅井：そう。

菊池：自分がいざ、その場に立ったときが。

菅井：もうお金持ちになりたい、豊かになりたい、自由になりたい、もう買いたい病の患者ですから。

柳田：そうなんです。

菅井：その人がもう全部やってあげます。「はい」ってやったら、パクッといっちゃうんですよ。

菊池：なるほど。

菅井：駄目だ。そこでそうならないようにしないと、そこ似て異なるものになるので。同じ不動産投資っていっても、失敗したいんですか。成功したいんですかということですよ。

菊池：なるほど。

菅井：それには知識なんですよ。

柳田：その最強メソッドがこちらですということです。菅井式メソッドということで、銀行融資について教えている塾は他にはないと。銀行と通訳なしでしゃべれる人材を作りますと。

菅井：銀行に行ったときに、結局担当者がいて、その仲介会社がいるわけですよ。自分がいて。ベラベラ、ベラベラ、仲介会社さんが全部仕切って、書類はこうです。こうです。この物件のメリットはこうで、ああでって全部彼がやる。何か質問があったとしても答えられない。買う人は。決算書、「これこれどうなる?」「いや、そこはそうです、そうです、そうです」って。あるいは税理士さんが全部答えるとか、全部通訳してくれる人がいないと銀行員と話できないんです。だからってなる。てことなので、もういなくても直接話せるようにしてほしいんですよ。できるんだから。大したことないんで。そこがあるなしで、全然違った。

菊池：大きく違って。

菅井：人生になるということに気付いてほしいんです。

柳田：これはやっぱり通訳ありで失敗した土屋さんは入らないといけない。

土屋：そうですね。本当にだから、いわゆる自分でマンションを買うっていうのは、もう通訳の方がいて。僕だから、銀行の人に多分、ほぼ会ってないですもんね。

菊池：なるほど。

菅井：全部。

土屋：ちゃんと用意されて。

菅井：書類だけ出して、全部、間の仲介さんがやってくれたんですよ。

土屋：そうですね。仲介。まさにこれです。

菅井：ありがたいですよ。ありがたいですね。本当にね。

土屋：でも本当に、それ、直接銀行員の人とやりとりができるとかっていうの知らないから、それが当たり前だと思って。

菅井：社長、それ、大丈夫ですか。社長。

土屋：まだ、そうですね。やっこの前・・・。

柳田：だから GEC 作ったんです。これもっと具体的に言いますと、またちょっと低いんですけど。ドン。

菊池：ごめんなさい。

柳田：すいません。

菊池：はい。

柳田：銀行をかしこく活用してお金持ちになる。銀行がどうしても貸したい人になるには、銀行融資担当者による融資する側の仕組みを正しく知る。

菅井：うん、そう。

柳田：これですか。

菅井：仕組みをどういうロジックで彼らが融資を組み立てているのか、その仕組みをお伝えしますよ。こういうことが関心があるんだなということですね。

菊池：自分のどこを見られるのかっていうポイントもということですよ。

菅井：そうです。みんな、だから、経営者ですから言っているとおり。もう経営者って、それはファイナンスっていうか、財務を分かってなかったらこれはしょうがないわけですよ。みんな、社長じゃないですか。みんな。

菊池：はい。自分会社の。

土屋：自分会社のねえ。

菅井：そこをお勉強しましょうということです。

柳田：本当そう。GEC 入って勉強したら、これ年収も上がるよと。社内でも評価されるよということですよね。

菅井：はい。本屋行くとファイナンス、やっぱりファイナンス大事だなって行きますよ。これ本棚行くでしょう。おって、わって見ると、なんだこりゃって、面倒くせえなって思いません。

柳田：そうですね。難しいな。

菊池：難しい。

菅井：難しいですよ。なんか書いてることもファイナンスで、いわゆる CFO の MBA の出てきましたみたいな人が書いたような。これ大企業じゃん、みたいな。俺の株式会社こんなじゃないんだけどなああっていって、みんなファイナンス、また遠ざかっちゃうんですよ。

だからそうじゃない。本当にマイクロ法人の自分株式会社の人が身に付けなければならない財務、ファイナンスをお伝えします。

菊池：はい。

柳田：また先生、あまりにも菊池さんにもかぶりついています。

菅井：だってさ。ごめんなさい、こうね。

柳田：大丈夫です。

菊池：はい。

柳田：次行きましょう。ということでそんな特別な場所、GEC を作りましたということで銀行をパートナーにして1人でも多くの人に幸せなお金持ちになってほしい。これお金持ちって言わなくても、本当に幸せな人生、お金に不安のない人生歩んでほしいという思いで。あれ。

菅井：ちょっと待ってください。

柳田：大変だ。これが大変なんですけども。ただの矢印でしたね。菅井式メソッドを学んで、さらに自分だけのオーダーメイドの成功ルートを直接菅井さんがアドバイスしてくれるコミュニティが誕生しました。すごい。それが。

菅井：それが。

菊池：それが。

菅井：それが。

柳田：ドン。いいですね。これです。

菊池：出ました。

菅井：いや、カッコいいね。

柳田：俺が行くか。

菅井：これが、金の卵。

柳田：はい、ですね。これですね。

菅井：そう。

柳田：これはもうビジョンが僕らにはあります。これをぜひ、皆さんも見てほしいんですけども。GEC のビジョン。幸せサラライフスタイルのためのお金のリテラシーを身に付け、金の卵を生むにニワトリを持つ日本人を 1000 人呼び出します。

菊池：1000 人。

柳田：1000 人。

菅井：僕は、本を今まで6冊書いてるんですね。僕はなるべくお金のリテラシーを持つ人を、持ちたいと。付けてほしいということで、なるべく100万人の人に読んでほしいと思って書いてるんですよ。100万人。

100万人の向けの本は、そんな専門用語とか、銀行のディテールなんて書いていったら、売れないわけですよ。そんなの書いた途端に。だからあえてそれは伏せました。不動産投資、アパート経営なんていう言葉も入れてないですよ。

『お金が貯まるのは、どっち!?!』という本には。極力、そんなことは入れていません。なぜか。100万人の読んでほしかったんです。だけどいいですか、今回は1000人なんです。だから別にバクツとした分かりやすさだけに重きを置いたそんなことはしません。

1000人ですから。だからもっと具体的な踏み込んだ中身を、あれ中身、銀行の中身書いてないですから。ちっとも。アパート投資……。

柳田：本のほうはですね。

菅井：なんてことすら、あんまり書いてないですよ。

菊池：はい。

菅井：あの50万部売れた本の中には。なのでここでは1000人ですから。そういうことです。

柳田：そういうことなんですね。

菊池：はい、そういうことです。

柳田：本当にこのビジョンの元に集まってくれて、1000人が金の卵を生むニワトリを持てば、これこうなんです。1億円以上の資産を持つ人を1000人つくれば、1000億ある。そうすると世の中変わると。

菊池：すごい。

菅井：すごいですね。1億円、なれたら素晴らしいですね。

柳田：いや。

菅井：志、目標は高く。

柳田：でも行きますよね。銀行をパートナーにしてということでもんね。

菅井：そうです。自分で貯金して1億円ってつらいですよ。たかだかサラリー給料なんて、2億5000万とかいうぐらいですから、そこから1億円貯めるの大変じゃないですか。だけど銀行を見方に付けることで、1億円の資産をつくるっていうの、できるかもしれない。本当に。

いや、そういう可能性のある人、日本にはたくさんいますから。もしかしたらその1億円の資産をつくるうちの1人は自分かもしれないと。諦めないでください。これから話、全部、僕しますの。

そのとき、あ、やっぱり俺、駄目だという人が出てくるかもしれないけど、でも時間軸の中でそれは解決できるかもしれないので、もちろんこの短期間の中でっていう時代じゃないかもしれないけども、僕の気持ちとしては1億円以上の資産を持てる人を1000人つくる。数字で目標をつくらないとやっぱり。

柳田：ですね。

菅井：やる気にならないので。こういうことです。

柳田：でももう既に、いただいているコメントとかに1000人に入りたいですとか、入りますっていうかたがたも結構、いらっしやって。

土屋：素晴らしいですね。

菅井：目指しましょうよ。

土屋：いや、やりましょう。

菅井：一部の金持ちだけでこんな世の中つくりたくないんです。

菊池：格差社会。

菅井：1000人つくりましょう。

柳田：これ今までの無料講座でも、若い人でも退職した方でも、女性でも行けますよっていう話だったじゃないですか。これGECゴールデンエッグクラブ入ったら、皆さん、大丈夫っていうことですよ。



菅井：なんだ。なんだ、そんなさ、志持ちましょうという話なんですよ。だからもう行かない人いるかもしれない。それは。でも、行こうよ。

柳田：行きましょう。

菅井：行くよ。行って目指そうよ、そこ。

菊池：はい。

菅井：それでニワトリを持つ、アパートだけじゃない。別に三つあるって言ってるわけですから。いわゆるニワトリを持つ、たくさん持つ自分になりましょうということです。

柳田：ありがとうございます。ではゴールデンエッグクラブどんなものなのかというのを早速見てみたいと思います。ゴールデンエッグクラブ始動します。ダダン。はい。

菊池：すごい。

菅井：さっき言ったように 100 万人に向けた本。出しきれてないものがあります。それはなぜか。100 万人に向けたメッセージだからです。しかしながら 1000 人なので、いわゆる銀行の仕組み、何を審査しているんですか。どこを見られてますか。

いろいろなディテールがあります。それを全部出します。もう僕の 25 年間の経験、それから 12 年間の不動産投資、賃貸事業者としての経験。またさらに 2 万人お会いした中で気付いたこと。感じているもの。学んだこと。

いろいろなアジェンダの中でなるべくたくさん。もうこれ以上はもう出ないっていうぐらい、僕はこの中で詰め込もうと思ってますので。

柳田：素晴らしいです。

菅井：そうしようと思っています。

柳田：もう既に GEC、土屋も僕も菊池さんも入ることになってますけども。あと 997 人です。

菊池：そうですね。枠が。

柳田：全員が菊池さんみたいなかわいい方じゃないと思いますけど、大丈夫ですか。全部出して。

菅井：何、どういう意味、それ。

菊池：何を言ってるんですか。

菅井：いや、それはもう差別なくやりますよ。もちろん。

柳田：ありがとうございます。ありがとうございます。

菅井：若干のえこひいきはあるかもしれないけどさ。それは勘弁してよっていう話。

柳田：土屋さんが不安がってた。大丈夫ですか。

菅井：大丈夫です。

柳田：ありがとうございます。

土屋：ありがとうございます。

柳田：それは菅井さんが全部出しますと言ったゴールデンエッグクラブ、圧倒的な強み。七つあります。一つ目、こちら。ドン。圧倒的な経験とリアルということで。元メガバンク支店長としての数々な幸せなお金持ちを見てきた経験値が豊富だということ。

そして菅井さん自身も投資家でかつ資産家でかつ幸せなお金持ちであるということですね。

菅井：僕はそんな大したお金持ちじゃないですけども。

柳田：いや。

菅井：たくさんのお金持ちは見てきました。今日も総資産 42 億っていう人のコンサルをしてきました。昨日は「私が持っている 300 万をどうしたらいいですか」という相談もしました。もういっぱいあります。

正確に数えたわけじゃないんですけども、おおよそ 2 万人ぐらいはゆうにお話ししてると思います。自分自身もやってます。本当にいろんな人の相談を受けてましたんで、ここはやっぱり自信ありますね。ずっと現場でした。

柳田：しかもいろんな立場からの。銀行からの立場、ご自身が投資家としての立場。

菅井：そうです。そうです。

柳田：全部経験してますもんね。

菅井：はい。

柳田：そして二つ目、先ほどもちょっとありましたけれども、本当にいろんな方、相談に来ていて、そしてその相談アドバイスした人たちの実績ですね。菅井さんから学んだサラリーマン、OL、主婦、定年退職者、パートさんといった人たちが実際に既に、成功されて資産家になっている方もいるということですね。

菅井：そうですね。本人も諦めてたのに、その人が気付かないポテンシャルってあるんですね。そこを経験の中からいろいろ引き出して行って。何でもそうじゃないですか。結構、え、私ってそんな魅力あったのみたいなことってありますよね。

お金以外のことでも。意外と自分では気付かないんだけど第3者から指摘されて「ああ」って。この「ああ」が僕ね、これを聞きたくて毎日相談乗ってる感じなんですよ。「えー、そうだったんだ」っていうのがあるんで。

そこに光を差してファイナンスしてもらい、資産家になってっていう。そういうことですね。

柳田：これですよね。その人の強みを引き出す天才というか。菅井さんは。

菅井：趣味です。そこが。

柳田：趣味。

菊池：趣味。

菅井：趣味。

土屋：それは融資担当者として。

菅井：そうです。

土屋：どこだったらその人のお金を貸せるかっていうポイントが分かる・・・。

菅井：そうです。ずっとノルマに追われてきたわけですよ。結局。貸さなきゃいけないわけですよ。とにかく今月5億貸さなきゃいけない。2億貸さなきゃいけないという中では

っと25年間やってきましたから、とにかくこの人にどうやって、幾ら貸せるんだらうっという。

人の顔を見ると。床屋さんが人の頭を見ると俺だったらこうやって刈るなっていうのと、職業病ですよね。

柳田：なるほど。

菅井：そこでそういうふうに頭の筋肉が回っちゃうんです。

柳田：そして強み三つ目。これが何ととっても特徴なんですけど、ゴールデンエッグクラブの人、菅井さんに直接相談できます。

菊池：これ、すごいうれしくないですか。

柳田：うん。これですよ。

菊池：うん。

柳田：なんといってもこれが最大の特徴なんですけれども、あなたの経済状況だったり、リソースだったりライフプランなどを全て聞いた上で菅井さんから最適なアドバイスを直接受けられる。

菊池：いや、これ私も、本当にもう一回ちゃんと相談したいなって。

柳田：ですよ。

菊池：はい。

柳田：みんなそうなります。

菊池：そう。

菅井：だからその代わりに、ちゃんとももちろん正式な金融資産とか、資産背景、それから今の収入であるとか、お父さん、お母さんのことである、いろんなことをお聞きします。正確なそういった情報をお聞きした上で、その人の年齢、それから職業、それからいろんなことをお聞きしたいことあるわけです。

そういうのを引き出しながらどういうふうになっていきたいですかというところから、いろんなお話ができると思いますね。

柳田：これだけでもめちゃくちゃ、価値ありますね。

菊池：ねえ。

柳田：そして四つ目。ドン。

菊池：はい。

柳田：これも特徴なんですけど体系的、網羅的に学べる唯一の場所だということ。銀行をパートナーにする方法だったり、金の卵を生むニワトリの持ち方等々、幸せなお金持ちになる全てを体系的、網羅的に学べるのはもうここだけということです。

菅井：銀行からお金を融資を引き出すためのいろんなロジックがあります。順番があります。それを順番にお話しします。それにかなり時間をかけてお伝えしたいというふうに思ってますね。

柳田：ですね。これ本当、どこにもないですね。

菅井：うん。

柳田：そしてまだあります。強みの五つ目がこちら、ドン。これもすごいですね。専門家プロチーム、圧倒的な人脈の紹介ということで、菅井さんの持つ、例えば収入付き不動産のプロの専門家チームであったりとか、圧倒的な人脈、ブレーンを個人の状況の応じて、皆さん、ゴールデンエッグクラブのメンバーさんの状況に応じて紹介することも可能だと。そしてそれによって具体的、実践的に本当に金の卵を生むニワトリを持っていただくということです。

菅井：特に不動産賃貸経営っていうのはチームで行うものなんですね。全部1人でやるものじゃないです。いろんなビジネスモデルがありますけども、いわゆるアウトソーシングというか、自分以外の人のパーツ、パーツで非常に仕組みができ上がっているビジネスなんですね。不動産賃貸経営って。

ですからそれは私の持っている人脈がありますから、税理士さん、弁護士、仲介会社、管理会社いっぱいある。そういった僕はチームで、縄跳びしてますから。飛んでるわけです、毎日こうやって。「入れて」「いいよ」ってなれば、自分1人で誰に頼んだらいいんだらうってこともないじゃないですか。芋づる式にダーツと。

僕が本当にこの人プロだと、いいなという、これは選別してますからね。日々。その人をおつなぎすることができる。僕の持っている人脈をその人の問題、解決に向けてご紹介すると。

柳田：僕、これ、相談できて、これだけ学べて、そして紹介もしてくれる。これだけで絶対入るような価値があるような。はっきり言うと。

菊池：だってこんなことって普通あり得ないじゃないですか。

菅井：だから。

菊池：全部の。

菅井：全部出すの。

菊池：いいんですね。いいんですね。

菅井：いいの。全然。

柳田：いいんです。

菅井：いいんです。

柳田：だから本当に価値があります。

菅井：不動産買うのでも、1棟、新築、地方、東京、区分、ボロ家、いろいろあるんですよ。その人の収入、資産によって、あるいは経験の度合い、その人に合った投資法ってあるわけですね。いろんな。じゃあ、その持つものについて詳しい人ってまた違うわけですよ。

菊池：そっか。

菅井：そうなんですよ。だからそこに合った、引き出しあるんで。こうやって、1、2、3、4、5。この引き出しだねって。

菊池：その人に合うもの。

菅井：あなたこの引き出しだねってということです。

菊池：すごい、もう。

柳田：これ、僕がなんでこう。僕らも話してて、菅井さんと組みたいなと思ったかと言うと、一番すごいのはこれなんですね。人生相談。これすごい大事なんです。

菊池：いやもう、本当、本当にすごいですよね。もう。

柳田：お金のことだけじゃない、仕事もお金も人間関係も恋愛も、全部、幸せな人生になるためだったら全部相談できる。

菊池：確かにどれか1個だけじゃ、幸せって感じられない。

柳田：そうなんです。

菅井：その通りなんですよ。ファイナンシャルプランナーって、ここ、ここ、ここを、この300万をどう運用したらいいですかとか、この500万のポートフォリオを教えてくださいとか。ライフプランこれでいいのでしょうか。でもだからといって、じゃあ、幸せになれるかという話です。トータルで生きてるわけじゃないですか。われわれ。いや、そこは部分最適でなったのかもしれないけども、でも幸せにならなかつたら意味ないわけですよ。

菊池：意味ないですね。

菅井：でも僕は田舎から出てきて田舎の人間ですから、田舎というものはどういうものかって、よく知ってます。それで今、もう56歳ですから、いろんなこと経験してるわけですよ。もう56なんですよ。

サラリーマン、ノルマ漬けのサラリーマンもしました。部下も持ちました。上司も持ちました。同僚もあって、結婚もしました、子どももできて2人もできて、それを卒業させて、なおかつ出向もして、関連会社にも行って、それで辞めてセミリタイアもして、今はコーヒーショップのおやじで自営もやって、アパートも経営して、講演もして、もういっぱいやってるんですよ。

だから経験してるんですよ。もう年くってるから。なので、もうあなたの問題はそんなお金の相談じゃないでしょうと。

柳田：なるほど。

菅井：早く結婚しろとか。どうしたら。

柳田：それもあっ旋までしてくれるみたいなの。

菅井：そうだよ。だから、いろんな人が来るから。

菊池：すご過ぎて。

菅井：こっちから 37 歳独身です。私なんとかかなりませんかみたいなことになるわけじゃないですか。もう次の 39 歳の僕なんですけどなんて来たら、え、え、あーって話になるわけですよ。

菊池：資産も連結できちゃうしね。

柳田：そうなんですよ。

菅井：だから同じ志す、持つ人同士がこうやってやりたいって人同士が。

柳田：そうですね。

菅井：これでそんなことになったら、もうこの上ない幸せじゃないですか。

菊池：そっか。GEC 結婚。

土屋：卵が 2 個、ゴールデンエッグクラブ増えるわけでもんね・・・。

柳田：いや、素晴らしい。

土屋：いや、僕が何が言いたいかというと、菅井さんが先生で例えばサポートしたくないとか、そういうタイプじゃないと思うんですよ。相談に乗るのが大好きで、その人の人生を良くするのが大好き。だからこれだけのことを全部やってくれと。

菊池：そうですね。

土屋：だからゴールデンエッグクラブ、価値があるんだと思うんですよ。

菅井：だからお金だけ増やすんだったら誰か聞いてもらったらいいですよ。関心ないから、俺、別に、そんな。「500 万、俺、503 万円にしたいんですけどどうしたらいいですか」なんて、俺のこと相談来たって「銀行行ってくれ」って言う。違う、僕、僕違うんです。幸



せになってほしいんです。だからそのためにお金、必要だから。金の卵を生むニワトリ必要なので、その作り方を教える。まあ、いいや。

菊池：はい。

柳田：本当。幸せなライフスタイルのためのビジョンですから。

菊池：はい。

菅井：そう。

柳田：そして七つ目ドン。幸せなお金持ちを生み出すコミュニティだから楽しい。

菅井：そう。

柳田：ということですね。

菊池：本当楽しそう。

菅井：だってこうなりたいと思って来て、来る人ばかり集まってくるわけじゃないですか。テンション一緒なわけですよ。

菊池：そうですね。

菅井：そうになりたいと思うわけですから。じゃ、どうする、どうする、どうするって。もう勝手に始まるわけですよ。「こんなの持ったんだけど、どう思う」とか。あるいは、「私どうしたら結婚できる」とか。いいじゃないですか。その中でやって。要するに幸せになるためのクラブですから。だからそういう人同士で楽しいですよ。

菊池：ねえ。楽しそう。

菅井：だってお金だけ持って、友達いない人いっぱいいますよ。全然、幸せそうに見えない。

菊池：孤独ですよ。

菅井：孤独。むしろ、この僕は金持ちもいいけど人持ちを目指しましょうよと。人持ちですよ。お金もちろん大事だけど、大事な人をたくさんつくって、人持ちになる。これがやっぱり幸せ、とても大事なんで。コミュニティですよ。

柳田：そうですね。ゴールデンエッグクラブ、本当にこのコミュニティも非常に特徴です。ということで最高のメンバーで最高峰を目指せということで、金の卵を生むニワトリを持つ最先端の方法が集まる最高、最高峰。

菊池：最高がダブル。

柳田：なんかこれ間違ってますよね。とにかく最高だということです。

菊池：でも最高のメンバーで。

菅井：最高、最高峰のって意味分からない。

菊池：最高峰を目指す。

柳田：ニワトリ・・・。

菊池：とにかくすごそう。

柳田：ということでおあとがよろしいようなので、続きはCMの後でということです。

菅井：CMね。

菊池：はい。

菅井：そっか。

柳田：いきたいと思います。

菅井：CMってこういうこと？ 何？ スジェダコーヒー・・・。

土屋：おつかれさまです。

菊池：あれ？

柳田：菅井さんだけなぜかスジェダコーヒーなんですか。この後は、じゃあ、具体的に GEC どういうことを毎月学んでいくのかということを知りたいと思います。

菅井：分かりました。

柳田：はい。ということでここからは強みを見てきました。ゴールデンエッグクラブ、具体的にどういう形で学んでいくのかというのをちょっと見ていきたいと思うんですが。すみません。

ここはちょっとパネルが間に合いませんでしたので、こういう形でいきたいと思うんですけども。ゴールデンエッグクラブ、5カ月間になってます。後ほど、ちょっと説明しますけど4月の中旬ぐらいからスタートをして9月の半ばぐらいまで。みっちり5カ月間やっていくわけなんですけれども。

みっちり体系的、網羅的に学ぶということで、ちょっと全画面で見たいんですけども。皆さんが金の卵を手に入れるための毎月のサイクルということで、一番上の所からですね。青い所の。まず動画ですね。

オンライン動画という形で菅井さんにたっぷりと5カ月で金の卵を手に入れるためのサイクルというのを教えてもらいます。これは三つの金の卵を生むための、三つのあれありますけれども、特に収入付き不動産、あるいはそれに付随するお金の仕組みですよ。

菅井：いろんな、そうですね。

柳田：そこを中心的に。

菅井：そうですね。

柳田：はい、そうです。お伝えいただくということで。それ以外にもビジネスであったり金融資産についても。

菅井：もちろん。

柳田：お伝えしていただけると。

菅井：三つのニワトリということでお話しします。

柳田：そしてこのメインの動画を定期的に見て学んでいただきながら、ちょっと見えるか分からない。実践課題ですね。右側の矢印で。3時の位置ですね。これを皆さんにはきちりやっていただくと。

さらに下、6時の位置がニワトリ先輩の事例紹介ということで、菅井さん本当にたくさんの方で。

菅井：そうですね。僕はいっぱいニワトリという意味ではあるんですけども、例えば民泊とか駐車場とかトランクルームとか、コインランドリーとか。今、最近賃貸事業以外にもそういった事業注目されてますよね。

そういった形で先進的にやっている人がいるわけですよ。それはそういうトップを走っているような人を連れてきて、具体的に語っていただくというようなことも一応、考えてます。

柳田：いいですね。さらにオンライン質問回答ということで、この後、ちょっと具体的にお伝えしますが、毎月1回生ライブという形で菅井さんが皆さん学んでいただいて質問とか受けたものですね。

あるいは実践して回答があったものに対して、菅井さん答えてもらう。

菅井：そうですね。

柳田：この・・・。

菅井：もう具体的な話をみんなでシェアする。結構、人の質問って自分が気付いてないだけで、ああ、そういえばそうだねっていうの結構あるんですよ。ですからその生の疑問点、不明なことをみんなでシェアするということですね。

柳田：これももちろん、今すぐ不動産やれる人であっても、これからやる人であっても。

菅井：そうです。

柳田：全員が必要な知識を体系的、網羅的に学んでいただくということですね。

菅井：はい、そうです。

柳田：その赤いほう、見ていただくとさらにそこに関連しての人脈紹介であったりですか、個別相談であったりとか、本当に必要な各種ツールやテンプレート、個別のアドバイスと。この辺が絡まってくると。

菅井：そうです。やっぱり道具、テンプレートをご用意しますんで、一番多分、もう既にやってらっしゃる方も、多分、申し込みあると思うんですけど、事業のシミュレーション、

これ物件買ったらどういうふうなキャッシュフローになるのっていうの、やっぱり知りたいじゃないですか。

毎月、具体的にどのぐらいの税金でどのぐらいの手元に残るのよみたいな。買っていいのって、数字で見ないと分からないので。それにはイメージじゃ駄目なんですよ。

ちゃんと数字に落とし込んで判断することが大事なので、そのための道具をお伝えしますし、銀行の今の最新の情報なんていうのもお伝えするし、その上で個別の私からのアドバイスをさせていただくということですね。

柳田：しかもこれって一生使えるものですよ。

菅井：そうです。使えます。

柳田：なので例えば数年先にやりたいっていう方でも絶対ここで今、学んでおいても必ず使えますよね。

菅井：そうなんですよ。ですからもう今、そんなにお金もないし、資産もないんだと。ないないだらけの私なんだけど、60になったらお金に不自由しないっていうことなわけですよ。

だけどそのアウトプットが、なりたい自分が先にあれば、じゃあ、今、28歳の私は何をしなきゃいけないのっていうのって、自ずと出てくるわけじゃないですか。だからその北斗七星を持ちましょうということですよ。

柳田：ありがとうございます。これが全体像という形になるんですが、もう少し特化して具体的にちょっと。

菊池：そうですね。見ていきましょう。

柳田：こちら。

菊池：5カ月、このピラミッドになっていますけども、一番下の所ですね。赤色の所、1カ月目何をするかということなんです。銀行がお金を貸したくなる人へのマインドセットとプラン設計をしていきましょうということですね。

そして読み上げていってしまいますが、2カ月目、不動産融資の基礎を学んで融資の戦略を立てて行く。3カ月目、どんどん実践的になっていきますが、銀行の仕組みを理解して学んで行く。

そして4カ月目になると書類を作成して、銀行への書類の提出までを実践していく。

柳田：めちゃくちゃ具体的ですね。

菊池：具体的ですね。もう最後、5カ月目になりますと物件購入、そして長期的な管理方法を学んでいくということなんですけども、菅井先生、これは。

菅井：一応、体系的、網羅的っていう意味でこういうふうなことで言っています。だけど何となく、これ融資だけみたいなイメージなんですけども、そんなことはなくて。

これに付随してくるいろんな、さっきも言ったようにビジネスとか、あるいは金融資産とか、そういったものは派生的に出てきますから、一応、軸としての融資っていうのはありますけれども。

それだけじゃないということはお伝え、ぜひ、お伝えしたいところなんです。

菊池：こんな感じで5カ月、皆さんと私もですね。学んでいくということになります。

柳田：はい。

菊池：こんな人に来てほしいと。

柳田：ということなのですが。土屋さん。

土屋：そうですね。ずらっと書いてあるんですけども、例えば将来お金に不安な人。これだと誰もが多分、不安なんじゃないかなと思うんですよね。

菊池：そうですね。

土屋：僕も不安です。皆さん、これを見ている皆さんもこのまま先、本当にこのままでやっていけるのだろうかとか思ったりすると思うんですけど、そんな方にはぜひ参加してほしいと思います。それ以外にもズラッとあるんですけども。そうですね。

あと20代から将来に備えたい人とか、若い方とか。コメントでも多かったんですけども、家族や子ども、孫に幸せな暮らしを送ってほしい人。家族のためにというコメントも多かったんですけども、そんな人もぜひ一緒に仲間になっていただけたらと思っています。

それとあと、銀行をビジネスパートナーにしたい人。ここですよ。ここはやっぱり、この講座ならではだと思えるので、ぜひ来ていただければと思います。そして何より幸せなお金持ちになりたい人。

菅井さんみたいに、楽しく明るく元気に、熱血で生きたい人はぜひ参加していただけたらと思います。

柳田：これですよ。幸せに真面目に考える人、幸せになることを。

菅井：そうですね。

柳田：そういう人であればぜひね。

菊池：はい。

菅井：もうみんな、そうです。僕、今回 400 を超えるコメントをいただいたんですよ。第 1 回動画を見ましたということで。たっくさんの方にコメントをいただいて。もうあれ、本当に一つ一つ、全部僕、目を通してるんですが、これだけの人が真剣に自分の人生を考えていて、お金の苦労する人生を送りたくないよ。

もう明るく生きていって心の叫びですよ。もう、胸、熱くなりましたよ。絶対期待に応えたい。僕はもう、そういうふうにあのコメント見ても本当にそう思いました。だからぜひ、動画を見ていただいて。

こういうふうには学びたいんだと。こういう人生を送りたいんだというメッセージをぜひ伝えてください。それに合わせて僕もカリキュラム、一応、ざっくりさっき、この三角形で学びますよって。あれも一応、仮置きです。ぶっちゃけ言って。

だけど体系的、網羅的にやるんですが、やはり一番大事なのは皆さんどうなりたいたいんですかと、何を知りたいんですかっていう、そこですから。それを具体的に言ってください。それに対する答えは僕、一生懸命、この 5 カ月間でお答えしますから。

だから 1 人でも、あ、参加して良かったと。参加して良かったというふうに思ってもらいたいです。そのために僕は一生懸命、全部出しきれりますから、ぜひ、ご参加いただきたいですね。

菊池：はい。

柳田：熱いですね。だからまだ早いもないし、もう遅いもないわけですよ。

菅井：ないです。大丈夫です。

柳田：これ見てて、いいな、入りたいなと思ったら全員、ウエルカムですね。

菊池：はい。

菅井：もちろん。

柳田：はい。

土屋：はい、続いては特典ということで私、土屋のほうからご紹介させていただきたいと思います。それではなんとすごい、一流のプロから、あの有名人まで。豪華特典の数々をご用意しました。

菊池：すごい。

土屋：そして。

菅井：全部出します。

土屋：ありがとうございます。

菊池：ありがとうございます。

土屋：本当に出してください。

菅井：出してください。

土屋：どんどん特典を紹介していきたいと思います。まず特典1、数々のテンプレートということで、ドン。

菊池：ジャン。

柳田：これすごいですね。

菅井：ライフプラン表、家計簿、私式の家計簿、それから事業収支シミュレーション、これですよ。これなんです。あと銀行、その提出書類の一覧ですね。これですね。今の、積極的に融資している銀行って二極分化してますから、そういう積極的なやつの傾向と対策というか。そういうことですね。それ全部お見せします。必要書類ですね。こういったものが。

土屋：いや、すごいですね。なかなかこれ、絶対もらえないです。

菊池：そうですね。

土屋：この数ですから、また。

菊池：はい。



土屋：そして続いて、毎月の生放送ライブということで特典の2番目。

菊池：生放送。

土屋：見てみたいと思います。

菊池：ジャン、はい。

土屋：菅井さんへの質問へ生放送で回答。

菊池：生放送。

土屋：生質問コーナーもあり。

菅井：はい。

菊池：すごい。

土屋：特別ゲストインタビュー、金の卵を生むニワトリを持った、ニワトリ先輩ですね。事例を紹介と。

菅井：これは随時。その道の最先を走っている人、実践している人ですね。やっている人です。やっている人に出てきてもらって、ノウハウ、語ってもらいます。

土屋：はい、次。

柳田：これはさっきあった毎月メインの学ぶ動画があって、それを皆さん、配信してそれを見た上で質問があったら菅井さんが毎月、生放送で質問に回答するという流れですよ。

菅井：そうです。

柳田：はい。

土屋：そして続いて、特典の3になります。これはもう本当にすごい特典ですよ。菅井さんの個人面談ということで。

菊池：個人面談。

土屋：ダダン。

柳田：具体的には。

菊池：はい。

土屋：期間中、なんと2回の個別面談。60分でスカイプも可能です。メール相談も3回までOK。あとチャットワークでの直接相談なんかも。

柳田：これ本当にいいんですか。

菅井：だって毎日やってる。これは。

菊池：すごい。

菅井：ぜひ、一人一人違うので一般的な話はもちろんしますよ。必要な知識。そんなの本を見れば分かるんですよ。この本を読んでくださいって言いますから、僕。そんなのコンテンツの一つ一つをやっても時間もったいないんで。

キーワードだけ言います。キーワード言うし、だけど大事なのはこれです。その人のリテラシー、適合性ってあるので、そこを見極めるには個人的な面談がぜひ、お話ししたいです。お聞きしたいです。

柳田：これすぐに例えば、銀行融資を受けて不動産買うってない人であっても。

菅井：あっても。

柳田：いいわけですよ。

菅井：方向性をこっちのほうで磨き上げて、この卵を三つあるうちのここじゃないですか。というふうな方向性とか、戦略、作戦会議って僕、言ってますけど。

菊池：作戦会議。

菅井：作戦会議しましょう。人生の作戦会議をしましょう。

菊池：はい、カッコいい。

柳田：いいな。これで。スカイプも可能ってことなので、オンラインでもできるっていうことで一応、全世界から受講可能ということですよ。

菅井：そうです。はい。

土屋：本当今、菅井さんも言われているとおり、本当に菅井さんもこの面談をすることが楽しみです。

菅井：そうです。

土屋：そうなんですよ。皆さんとお会いするのが。

菅井：ぜひ。

柳田：ありがとうございます。

土屋：そして続いて特典の4ですね。こちらキックオフセミナーアンド、終了セミナーということで。

菊池：はい。

土屋：キックオフセミナー、5月の27日に行うのと、最後ですね。9月の半ばぐらいですかね。5カ月目終了のときにみんなで集まって、そしてゴールデンエッグクラブ、卒業を祝おうというイベントですね。楽しみです。直接会える。

菊池：楽しみ。はい。

土屋：続いて特典の5、スペシャルゲスト対談ということで。

菊池：あれ、ハテナ。

土屋：どなたが来るんでしょう。

菅井：そうですね。だから一応、いろんな。

柳田：ハテナ。

菅井：いろんなニワトリを持っている人がいるわけですよね。僕はその人たちを連れて来ます。何かをやっている人。何をやっている人ということで、それはもうお楽しみですね。

これはもう、僕はいろんな経験の中で人脈がありますから、そこで一番優秀な人を連れて来ます。

土屋：そしてなんと、あの姪っ子さん。

菅井：そうですね。

土屋：安藤美冬さんが。

菅井：知ってます？ 安藤美冬さんって？

菊池：はい。

菅井：姪っ子さんですよ。

土屋：有名ですね。

菊池：姪っ子さん。

土屋：安藤美冬さんに働き方。

菅井：そうですね。働き方とかいろんなキャリアのつくり方とか。

土屋：キャリアスライドでしたっけ？

菅井：キャリアスライディングとかなんか言ってますよね。

土屋：その方法とかその辺をお話しいただけたらなあと思っています。

菅井：そうですね。それ以外に、彼女はビジネスというところで、部分ですけど。収入付き不動産であったり、あるいは例えば民泊とかいろいろあるじゃないです。最近のコインランドリーだの、トランクルーム、いろんなその道でニワトリを持った人に生の話を。

土屋：いいですね。

菅井：聞いていただくということを考えてます。

柳田：素晴らしい。

菊池：楽しみですね。

土屋：楽しみですね。本当に。続いて、特典6、菅井さんの人脈紹介ということで。面談をして適切な人をご紹介ということですね。面接をへて適切なタイミングでご紹介するため、全ての方にご紹介できない場合もあるんですけども、基本的にこの面談を受けてどんな人が。

菅井：悩みをお聞きする。基本的に。こういうことで困ってます。こうしたいと思ってますということが当然出てきます。それを僕は万能戦士じゃないので、全ての対してアンサーじゃないです。いや、その問題だったらこの人というふうな形で、僕のチームの中の人をご紹介しますということですね。

土屋：そしてこれは目玉ですね。

菊池：目玉ですね、これが。

土屋：山形県朝日町ツアーということで。

菊池：ジャン。

菅井：僕の田舎が電車も通ってないようなド田舎で。一応、自然を満喫してもらおうかなと。リンゴとか、おいしい果物がたくさんあるので、そういうのを食べてもらったりとか体験してもらおうかなと思います。

土屋：そうですね。これももちろん別料金にはなってしまうんですけども、行きたい人、有志の人で菅井さん……。

菅井：もちろん、こんな田舎行きたくない。誰も。

土屋：そんなことないです。

菅井：でもやっぱりコミュニティなんで。大人の遠足ですよ。

土屋：裸の付き合いですよ。温泉。

菊池：温泉も。

菅井：あります。

土屋：そこでいろんな相談したりとか、仲良くなってもらおうと。

菅井：はい。

土屋：いいですね。

菊池：はい。

土屋：そして気になる受講の方法なんですけれども、まずお申込み期間ですね。バン。3月22日水曜日12時から3月25日土曜日の4日間限定となっております。

菊池：はい。

土屋：はい。

菊池：4日間。

菅井：4日間だけですか。

菊池：短い。

土屋：4日間だけです。

菅井：短いですね。

菊池：短めですね。もう悩んでいる暇なく。

菅井：なるほど。

菊池：お申し込みみいただく。

土屋：気になるゴールデンエッグクラブへの投資額なんですけれども、発表しちゃいましょう。ダダン。まだでした。

菅井：なんだ。

土屋：金の卵を生むニワトリを確実に手に入れるため。

菅井：そうなんだ。

柳田：しかもこのスペースなんだ。

菊池：その下の空白。

土屋：それ以外の充実のサービスと手厚いサポートで。

菊池：サポートで。

土屋：はい。気になる参加料は。

菊池：気になる。

土屋・菊池：ジャン。

菅井・菊池：あー。

土屋：3月19日に日曜日に発表します。

菊池：はい。

菅井：ドキドキですね。これは。

土屋：本当ですね。

菅井：ねえ。

菊池：ここでは教えてもらえないっていう。

土屋：皆さんも本当に気になってると思うんですけども3月19日の日曜に。

柳田：募集の3日ぐらい前には分かるということですね。

土屋：そうですね。

菊池：そうですね。

土屋：ここで発表ということです。さらには今回はもう一つコースを用意しています。ダン。

菊池：はい。

土屋：GEC、ゴールデンエッグクラブはオンラインゴールデンエッグコースというものを用意しました。基本的には菅井さんの面談付きでリアルに会って学んでいただくというか、参加していただくものなんですけれども、どうしても事情とかで若い人とか、特にオンラインだけで知識だけ学びたいという人はこちらのほうに。

菅井：いらっしゃるでしょうね。

土屋：します。ですね。

菅井：二つコースがあるということですね。

土屋：はい。メインコースとオンラインでっていう形でちょっとリーズナブルな。

菅井：なるほど。

土屋：ていうのも用意してますと。

菅井：分かりました。

土屋：オンラインなのでそれこそ、先ほどと一緒に全国から全世界から可能ですね。

菅井：分かりました。

土屋：はい。そして最優先案内があります。ダン。

菊池：はい。

土屋：はい。少しでも興味があれば最優先案内にご登録してください。通常よりも6時間早い3月22日の水曜日、朝6時から申し込みが可能です。



菊池・柳田：はい。

菊池：早起きしないと。

柳田：これ既にずっとあったと思うんですけど、最優先案内登録って。

土屋：そうですね。

柳田：これは6時間早く申し込みるということですね。

土屋：そうですね。

柳田：これはやっぱり埋まってしまう可能性もあるということですか？

土屋：そうですね。なのでもし、この一般の12時までに埋まってしまう可能性もあるので、ぜひどうしても参加したい方は朝6時から。

菊池：早めに。

土屋：登録。

柳田：これは実際、皆さん、見ているとおりで全国セミナーというのをやっていますので、そこでも先行で募集していますのでそれでも席もちょっと埋まっている部分もあります。

なのでそういった意味でも、本当に入りたいという方は最優先案内登録を絶対にしておいていただきたいなと思います。

土屋：そして最優先案内に登録された方には特典を用意しました。朝6時の申し込みから先着100名さま、菅井さんへの相談時間をなんと、30分延長できます。

柳田：素晴らしいですね。

菊池：30分も？

柳田：これは素晴らしい。

菊池：100名掛ける30分ですからね、先生。

柳田：多いですね。

土屋：1時間半ということで。

柳田：1時間半ということですね。

菅井：人生相談だね、これ。

土屋：全て相談してください。

柳田：期間中2回だから1時間半、1時間半いけるってということですね。

土屋：いけますか？

菅井：いいですよ、別に。

土屋：さすがですね。

柳田：さすが。全部出しちゃっていいんですか。

菅井：はい。いっすよ。はい。

土屋：考え込んでますね。

菅井：大丈夫です。

土屋：大丈夫です？

菊池：大丈夫ですね。

菅井：大丈夫、大丈夫。

土屋：そして次の最優先案内の特典です。

柳田：まだある？

菊池：すごい。

土屋：まだあります。

土屋・柳田：ドン。

菊池：はい。

土屋：朝6時から12時までに申し込みんでいただいた方、全員に2020年に向けたこれからの不動産投資の考え方を菅井さんが語った動画をプレゼントしたいなと思っております。

柳田：やっぱりここから2020年まで気になりますよね。

菅井：そうですね。そうですね。

土屋：以上です。

菊池：すごいんですけど、内容が。

柳田：では1回見てみましょうか。

菊池：はい。

柳田：これだけのものが付いてくると。さっき言ったメインの動画での学べる5カ月に加えてこれだけの特典を付いて。

土屋：そうですね。

菊池：そうですね。

柳田：さらにとのことですね。

菊池：もう盛りだくさん、過ぎる。

柳田：はい。いや。

土屋：どうですかね、菅井さん。

菅井：そうですね。

柳田：もう言っちゃいましたからね。

菊池：全部。

菅井：頑張らないとね。人生をかけてね。

菊池：よろしくお願いします。

菅井：いや、頑張りますよ。これ力点、人生頑張りどきってあるじゃないですか。もう 56 にしてこんなときが来るとは思わなかったけど。

土屋：素晴らしい人助けですよ。

菅井：もう頑張ろうと思います。

柳田：最後にじゃあ、見ている方にメッセージを。

菅井：これ不動産投資をすると、こういうものがほしくなります。絶対。やる。それを見てどう、僕もコメントしますから。特にこういうやつですよ。こういうやつ。いいんで。ぜひ特典受け取ってください。

自分の人生を豊かにするというためには、本当にいいツールですから手に入れてください。

土屋：はい。ここまで見ていただいたとおり、本当に菅井さんのこのアドバイス、僕も受けましたけども、やっぱりすごいんですね。もちろん正直に言われるので、多少きついことも僕も言われるんですけども。

やっぱりこんな僕が最初に言われたのは「いや、もったいない。辞めなければ良かったのに」っていうことをすごい言われて。マンションも買わなければ良かったとか、いろいろ言われたんですけども、そんな僕でもやれる方法があるっていうのを菅井さんに教えてもらいました。

いや、それを実践すれば僕も金の卵を持てるじゃないかというのをアドバイスをいただいたりしますので、そういう一人一人に合った適切なアドバイスを菅井さんは必ずしてくれると思いますので、ぜひ一緒にゴールデンエッグクラブで入っていただいて、共に進んでいきましょう。

菊池：はい。今回私は、この不動産投資であつたりとか、金の卵を生むニワトリという存在を知ったばかりで、もう本当に入り口、スタートに立ったところなんです。

でも先生の話聞いてきて、本当に自分でもゴールデンエッグクラブに入って、実践したいってすごく思えたし、30になった、31になったばかりであと10年ぐらいかけて着実に積み上げていこうかなと思っているので、卵だけではなく人生の相談も先生にはさせていただきたいと思うので、よろしくお願いします。

土屋：分かりました。

柳田：ここまでですね、ご覧いただきまして本当にありがとうございます。もう最初にお伝えしたとおり、このゴールデンエッグクラブ、ハナサカスという土屋が社長の会社で初めてやるプロジェクトになります。

本当にやっぱり素晴らしい先生と素晴らしい出版社と組んでやりたいねと話していたところで、偶然、菅井さんと、そしてアスコムさんと出会ってこのような形になりました。ということで非常に運命を感じるんですけども。

そしてゴールデンエッグクラブのコンテンツを決めていく中で、これは本当に僕自身も入りたいし、みんな話聞いた人、みんな入りたくなる。それはやっぱりお金ってものすごく自分事だし誰にも相談できないし、教えてもらってないし。

だけれども、やっぱり本物の人、成功している人から学べば全然違うんですね。なのでそういった意味でも自分が今すぐ例えば、不動産投資はまだ先かなと思っているような人にこそ入ってもらいたいなと思っています。

なぜならば、これですね。一歩間違えただけで、ずっと間違っちゃうんですよ。ですよ。

菅井：そうです。

柳田：なので本当に一番最初が大事で、この一番最初の1棟目の不動産であったりですとか、銀行であったりですとか、そういったところが絶対的に大事なんですよ。それは僕自身、既に持ちちゃってるんですけど。

ちょっと間違ったところもあるんですけども、やっぱりそこからのリカバリーってすごく大変だし。当然、既にされている方、不動産されている方は入られるっていうのは、もう、価値感じていただいていると思うんですけど。

これからっていう人に特にこの価値を分かっていたら、今から最初を間違わずにやるっていうのが最短距離ですね。金の卵を生むニワトリを持てる秘訣だと思うのでぜひ、一緒に頑張っていきましょう。

菅井：そうですね。僕はとにかく繰り返しますけど、もう全部出そうと思います。本で書いたこと。これまで講演でしゃべってきたこと、それから日々、毎日とにかく2、3人、4人、5人、お会いしていることで得たもの。

最新のものもあります。過去のものからの蓄積のものもあります。毎日本は朝4時から7時まで読んでます。もうなんか、本を読まないで1日始まらないぐらい本好きです。全て出します。

ですから5カ月間という限られた時間ではあるんですけども、そのとき、そのとき、僕は一番重要だというふうなメッセージを皆さんで、このオンライン講座でお伝えします。なおかつ個別にも、ぜひお会いしたいです。

繰り返しますけど、やっぱり一般論ではなくて、その人がどうその幸せになれるんだろうと。なるにはどうしたらいいだろうということに関心があります。お伝えしたいメッセージがあります。ぜひ私を活用してもらって、豊かな幸せな人生に踏み出していただきたいと思います。

柳田：はい、ありがとうございます。1個言い忘れたんですけど、もうずっと続くコミュニティですから、5カ月でももちろんいったん終わるんですけど、その後もあるんですよね。

菅井：そうですね。あります。

柳田：このゴールデンエッグクラブですずっと続いていけるようなコミュニティありますので。

菅井：そうですね。僕、類は友を呼ぶって絶対そうだと思うんですよ。ですから、こういうテンションの高い人同士がやっぱり集まって来るんですよ。松岡修造になりましょうよ。みんなです。

柳田：みんなです。

菅井：明るく生きたほうが楽しいに決まってるんですから。

柳田：そうですね。

菅井：もう大丈夫です。もう明るく生きましょう。ここから先は。

菊池：はい。

柳田：はい。ぜひ。

土屋：じゃあ、以上となりますが3月22日、最優先は朝6時からですね、募集となりますのでぜひご登録いただいて僕たちの仲間になっていただければと思います。それでは最後までありがとうございました。

土屋・菊池：ありがとうございました。

菅井：ありがとうございました。ハナサカス。

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4をご覧いただいたの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。

出来れば以下のご質問に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、

短くてもいいので、お答えくださいね。

もしあなたが、GECに参加して、  
金の卵を産むニワトリを手にしたら、  
どういう人生を歩みたいですか？

コメントいただいた方には、

**菅井敏之の情報源とおすすめ書籍（音声）**

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/session4shidou/>