



# 古橋寛仕事マップ

## 1. ゴール

### 1.1. 理想の状態

1.1.1. マネジメントなし 必須タスクなしで 年利1億 自分の半径50mの人が幸せで前に向かっていく状態を作りたい 週5 休日で自分が学びたいスキルを学ぶ 金融資産などからくる収入で年利2000万

### 1.2. 3年後の理想のゴール

1.2.1. 資産5億

### 1.3. 資産の目標

1.3.1. 1億円Fプロダクションに作る！

### 1.4. 利益の目標

## 2. 現状把握

### 2.1. タングルシード

#### 2.1.1. 売上

##### 2.1.1.1. 年

2.1.1.1.1. 年度 売上総利益(円) 営業利益(円) 当期純利益(円) 2022年度 56,375,342 1,636,874 1,195,686 2023年度 91,801,238 3,449,462 2,660,154 2024年度 66,410,201 -6,083,217 □ -6,141,733 □ 現在 95,537,546 31,757,073 32,099,572

##### 2.1.1.1.1. 画像

##### 2.1.1.2. 月

2.1.1.2.1. 月 売上高(円) 前月比 2月 8,644,837 - 3月 3,446,523 ▼60.1% 4月 5,188,580 ▲50.5% 5月 11,766,166 ▲126.8% 6月 17,767,456 ▲51.0% 7月 6,411,580 ▼63.9% 8月 10,445,354 ▲62.9% 9月 20,759,438 ▲98.7% 10月 10,840,564 ▼47.8% 11月 8,465,320 ▼21.9% 合計 103,735,818

#### 2.1.2. 売掛金(CF)

#### 2.1.3. 預金の推移

2.1.3.1. 年度 現金(円) 普通預金(円) 合計(円) 前年比 2022年度 1,784,888 6,570,757 8,355,645 - 2023年度 1,563,925 12,253,560 13,817,485 +65.4% ◡ 2024年度 1,300,258 8,490,486 9,790,744 -29.1% ◢ 現在 3,830,396 33,463,899 37,294,295 +280.9% □

##### 2.1.3.1.1. 画像

#### 2.1.4. その他資産

2.1.4.1. なし

#### 2.1.5. 固定費

2.1.5.1. ほぼ150万

#### 2.1.6. 広告費

##### 2.1.6.1. 月300万ほど

### 2.2. Fプロダクション

#### 2.2.1. 売上

##### 2.2.1.1. 年

##### 2.2.1.1.1. 500万ほど

##### 2.2.1.2. 月

##### 2.2.1.2.1. 50万円ほど

#### 2.2.2. 売掛金

#### 2.2.3. 預金の推移

#### 2.2.4. その他資産

#### 2.2.5. 固定費

### 2.3. 個人

#### 2.3.1. 生活コスト

##### 2.3.1.1. 両親と同居 妻と子供4人 田舎で親の家なので月30万ほど

#### 2.3.2. 給与設定

##### 2.3.2.1. 30万

#### 2.3.3. 預金

##### 2.3.3.1. 100万ほど

#### 2.3.4. 投資・保険

##### 2.3.4.1. なし

## 3. 遠藤先生ワーク

### 3.1. 今の取り組み

#### 3.1.1. A

#### 3.1.2. B

##### 3.1.2.1. AIエージェントの学習

#### 3.1.3. C

##### 3.1.3.1. 営業活動

##### 3.1.3.2. toBのマーケティング支援

#### 3.1.4. D

## 3.2. 業務の書き出し

### 3.2.1. リッツ

#### 3.2.1.1. セミナー

#### 3.2.1.2. 個別相談

#### 3.2.1.3. 契約締結

#### 3.2.1.4. 入金確認

#### 3.2.1.5. CS

##### 3.2.1.5.1. 事業計画

##### 3.2.1.5.2. マニュアル作成

##### 3.2.1.5.3. 広告打ち合わせ

##### 3.2.1.5.4. 営業資料作成

##### 3.2.1.5.5. 契約書作成

### 3.2.2. プロライン

#### 3.2.2.1. 週2ミーティング

### 3.2.3. LISA

#### 3.2.3.1. 月4オフラインコンサルティング

#### 3.2.3.2. 適時チャットかzoomで相談乗る

#### 3.2.3.3. 年3合宿手配

#### 3.2.3.4. 営業活動

##### 3.2.3.4.1. 説明会開催

#### 3.2.3.5. 広告打ち合わせ

### 3.2.4. タングルシード

#### 3.2.4.1. 適時顧客対応

##### 3.2.4.1.1. 基本は母がやる

### 3.2.5. AI

#### 3.2.5.1. ユニコさん課題

#### 3.2.5.2. メルおじ課題

### 3.2.6. 経営

#### 3.2.6.1. 遠藤さんセミナー

#### 3.2.6.2. マイキーセミナー

#### 3.2.6.3. けんさんセミナー

### 3.3. 自動化

#### 3.3.1. していること

##### 3.3.1.1. アートスクールの事業全般

##### 3.3.1.2. LISAコンサルティング（小笠原さんが提供）

#### 3.3.2. していないこと

##### 3.3.2.1. 営業活動

#### 3.3.3. これからしたいこと

##### 3.3.3.1. ゼンタングルの集客の自動化

###### 3.3.3.1.1. AI

###### 3.3.3.1.1.1. SNS運用

###### 3.3.3.1.2. 人

###### 3.3.3.1.2.1. アフィリエイト盛り上げる

### 3.4. ロードマップを作る

#### 3.4.1. マイクロ法人

##### 3.4.1.1. 経費計上をするための法人

##### 3.4.1.2. 役員報酬は全て投資

#### 3.4.2. マイキーさんと遠藤さんの違い

##### 3.4.2.1. マイキーさん

###### 3.4.2.1.1. マクロ経済

##### 3.4.2.2. 遠藤さん

###### 3.4.2.2.1. マイクロ経済

###### 3.4.2.2.1.1. 外貨入れた方がいいけど

###### 3.4.2.2.1.1.1. ユーロ・ドル2割が望ましい

###### 3.4.2.2.2. M&A

###### 3.4.2.2.2.1. アメリカ

###### 3.4.2.2.2.2. 日本

###### 3.4.2.2.2.2.1. 繋がりが多い

###### 3.4.2.2.2.2.1.1. 東京のM&A支援団体など

###### 3.4.2.2.3. 出口戦略

#### 3.4.2.2.4. PL/BS/CF

3.4.2.2.4.1. 負債の使い方/資産が増える方に 借入をしてほしいはず 借入をどれだけ作れるのか 借入をして資産になるものに変えていってほしい

3.4.2.2.4.2. 一社あたり8000万借入してほしい

#### 3.4.2.2.5. 起業家3タイプ

3.4.2.2.5.1. 起業家

3.4.2.2.5.1.1. ビッグアイディア

3.4.2.2.5.2. マネジメント

3.4.2.2.5.2.1. ビジネスの管理・経営など

3.4.2.2.5.2.1.1. 古橋はマネジメントが得意

3.4.2.2.5.3. スペシャリスト

3.4.2.2.5.3.1. エンジニア・アーティスト

#### 3.4.2.2.6. 極論

3.4.2.2.6.1. 60%の集客はJVから

3.4.2.2.6.1.1. JVをもっとやるべきだ！

3.4.2.2.6.1.1.1. 5社見つけたらもう安定

3.4.2.2.6.1.1.1.1. 16社でBIGになれる

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1. HP

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.1. 利用規約

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.2. 顔出し社長紹介

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.1.1. 何年どこ生まれ

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.1.2. 最終学歴どこ卒か

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.1.3. 会社設立いつしたか

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.3. お問い合わせ

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.3.1. 協業について

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.3.2. メディア出演取材について

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.3.3. 講演以来について

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.4. 理念

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.4.1. うつ病をなくすとか

3.4.2.2.6.1.1.1.1.1.4.2. 大義名分と目標

3.4.2.2.6.1.1.1.1.4.2.1. 上野博物館で展示会やりたいとか

3.4.2.2.6.1.1.1.1.4.2.2. 上野博物館の隣で

3.4.2.2.6.1.1.1.1.4.3. 賞の授賞式とかやる

3.4.2.2.6.1.1.2. 一番繋いでくれた人と協業契約

3.4.2.2.6.1.1.3. 勝ち確定な協力相手を探す

3.4.2.2.6.1.1.3.1. POLA美術館

3.4.2.2.6.1.1.3.2. 20万とかでPOLA美術館と協業できたらいいじゃん

3.4.2.2.6.1.1.3.2.1. 顧問制度

3.4.2.2.6.1.1.3.2.1.1. 顧問戦略だけで上場した会社もある

3.4.2.2.6.1.1.3.2.2. 顧問名鑑

3.4.2.2.6.1.1.3.2.2.1. 月60万

3.4.2.2.6.1.1.3.2.2.1.1. 中抜き40万

3.4.2.2.6.1.1.4. コミュニティを作りたい人が多い

3.4.2.2.6.1.1.4.1. 目指すところ

3.4.2.2.6.1.1.4.1.1. 超絶コアファン125

3.4.2.2.6.1.1.4.1.2. 普通ファンが1000

3.4.2.2.6.1.1.4.2. 1~10万のフォロワーから↑を作る

3.4.2.2.6.1.1.4.3. 感謝の手紙を共有するとか

3.4.2.2.6.1.1.4.4. お客様との対談動画

3.4.2.2.6.1.1.4.4.1. いい成果出した人を賛美する

3.4.2.2.6.1.1.4.5. 一番売ってくれた人を賛美する仕組みを作る

3.4.2.2.6.1.1.4.5.1. リストアップする

3.4.2.2.6.1.1.4.5.2. 提携できてる人5社から16社作る

3.4.2.2.6.1.1.4.5.3. 顧問制度でテコ入れ

3.4.2.2.6.1.1.4.5.4. 大手が組めるHPにする

3.4.2.2.6.1.1.4.5.5. 大義名分を作ってイベントや大会を行う

3.4.2.2.6.1.2. 誰と組んだら一番シナジーが起きるのか

3.4.2.2.6.1.2.1. これが中心

3.4.2.2.6.1.3. 他人のボトム2割は自分のトップ2割かもしれない

#### 3.4.2.2.6.1.4. ペルソナ

##### 3.4.2.2.6.1.4.1. JVのペルソナを考える

###### 3.4.2.2.6.1.4.1.1. 誰のゴミがうちの宝

###### 3.4.2.2.6.1.4.1.2. バリュークリエイイト交渉術

##### 3.4.2.2.6.1.5. 広告出す理由は関係者が安心するため

##### 3.4.2.2.6.1.6. お中元とかお歳暮という形にする

###### 3.4.2.2.6.1.6.1. でもフェラーリより無形資産の方がいい

##### 3.4.2.2.6.1.7. お金を使わない価値の交換ができる人を探す

##### 3.4.2.2.6.1.8. 美容サロン専門→目標を掲げていく

###### 3.4.2.2.6.1.8.1. アーク（一番大きな目標）

###### 3.4.2.2.6.1.8.1.1. ピーチ姫・ワンピース

###### 3.4.2.2.6.1.8.2. 仕事・投資は楽しくない キャリアは楽しい

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.1. 誰かの夢に乗っかりたい 夢はないけど ドラマがないと作り出す 大抵のドラマは悲劇

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.2. 日々の淡々とした仕事を

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.3. 高校野球というドラマ

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4. 漢方ドリンク

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1. マーケティングが下手なものほどいい

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.1. MOPS

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.1.1. 6:1:1:2

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.1.1.1. 下記の利益を除いた60%の中の配分

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.1.2. セールス・マーケティング・ブランディング・PR

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.2. 日本はPが5

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.2.1. オーナーフィーとプロフィット

###### 3.4.2.2.6.1.8.2.4.1.2.1.1. 2割2割

##### 3.4.2.2.6.2. 25%は紹介・リピーター