

まずは皆さんの自己紹介

- ①お名前、地域
- ②ご職業
- ③自身の強み、アピールポイント
- ④25年の振り返りと26年の抱負

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

あなたのビジネスを**飛躍**させる

— 起業オンラインサロン —

2026年の“夢を叶える”
年間計画作ろう会 + 量子力学

Business on-line salon



JEC 日本経営コンサルタント
Japan Entrepreneur Consultants Association

ビジネスを100倍加速させる

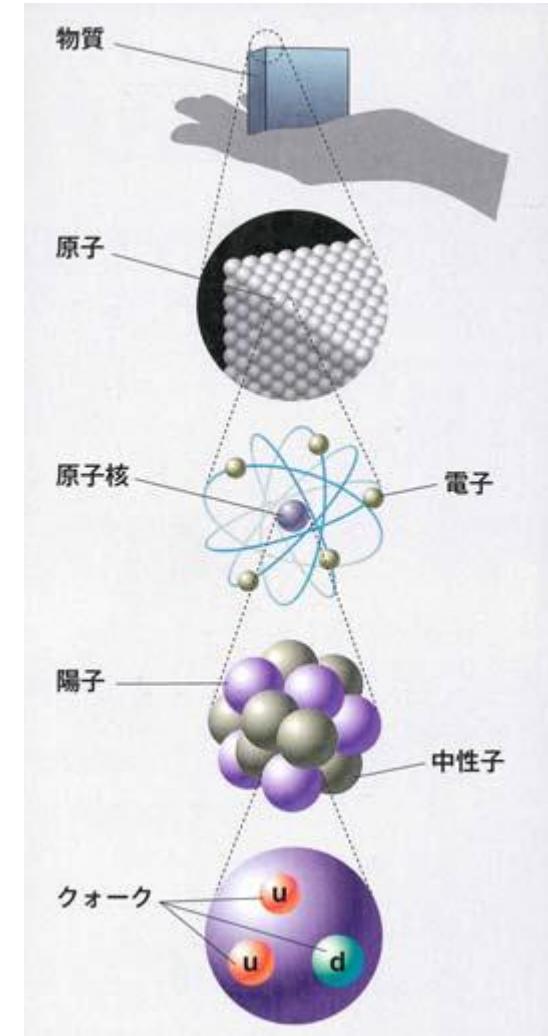
量子力学

～成功を計画的に引き寄せる魔法のスキル～

量子力学

量子ってなに？

『量子』=物質を作る小さな小さな単位

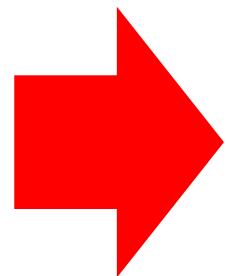




量子ってなに？

目に見えるくらいの大きさのものに関しては『どういうルールで動くのか』というのが、現代においては大体分かっている。

玉がどう転がる。固体に熱を加えると液体になる。
さらに熱すると気体になるなど(物理)

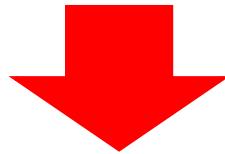


しかし、より小さい単位である「量子」になると、
これまでのルールが全然通用しない！



量子力学ってなに？

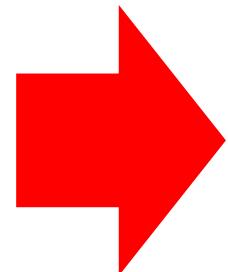
より小さい単位である「量子」になると、これまでのルールが全然通用しない！





量子力学ってなに？

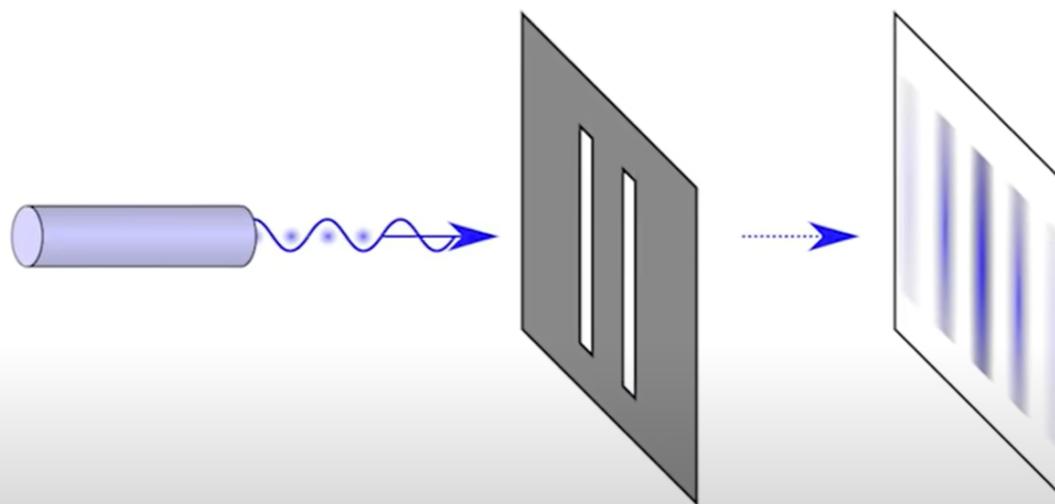
では具体的に、『目に見えるサイズのモノ』と『量子』では
その動き方のルールにどういう違いがあるのか…



二重スリット実験



二重スリット実験



『二重スリット実験』です

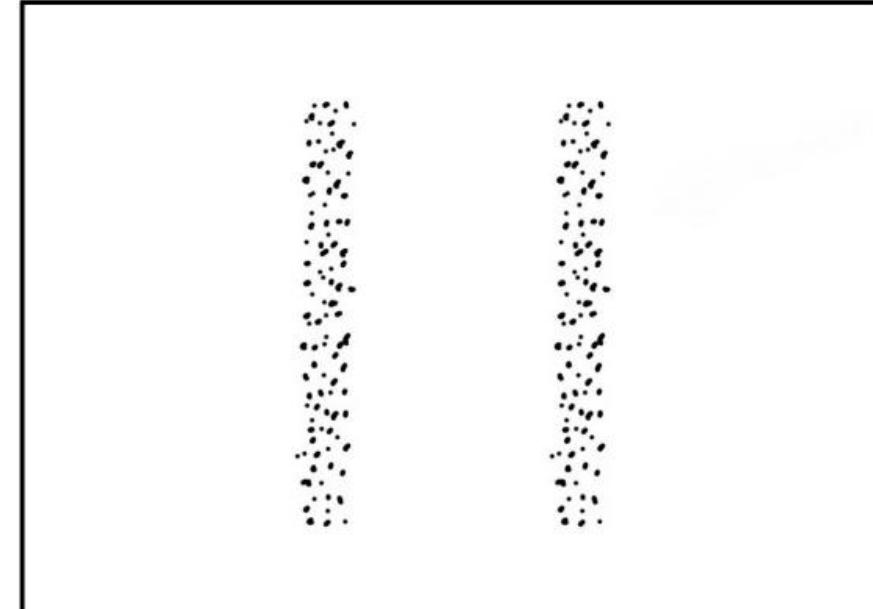
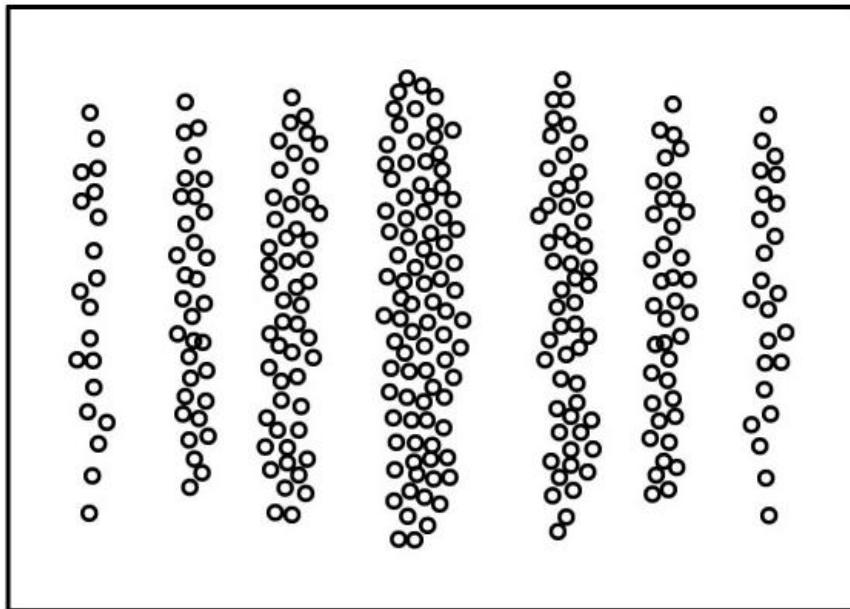
※二重スリット実験は量子力学の極一部！
だから量子力学=引き寄せというのは少し
違います。物理学者達はもっとすごい可能性を
秘めた学問として研究しています。

(計算の超高速化やテレポーテーションなど)

<https://www.youtube.com/watch?v=-KXog0acnxw>



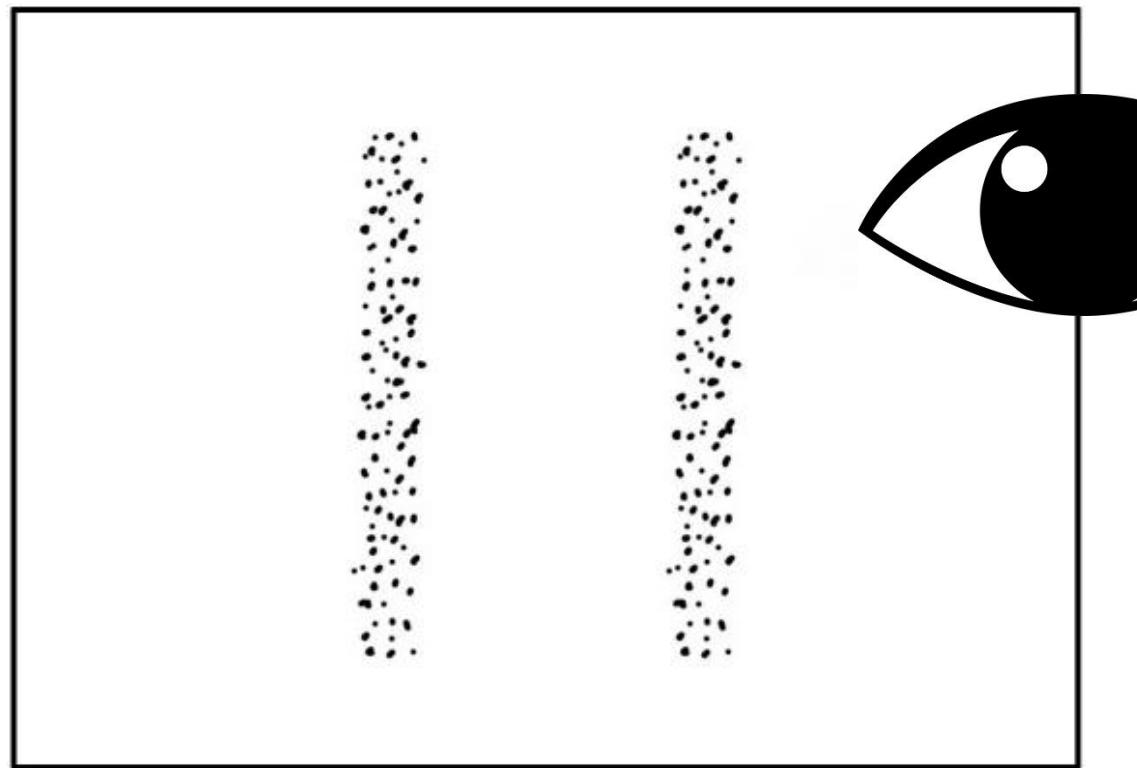
二重スリット実験



この結果はどんな「違い」が生み出した？



二重スリット実験

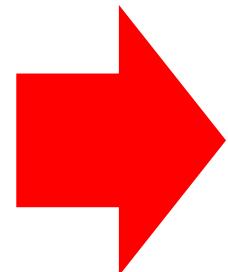


観測
によって
結果が変わった



二重スリット実験

量子は見られていない所だと『波』としてふるまう。
しかし見られたとたんに『粒』として振る舞い始める。



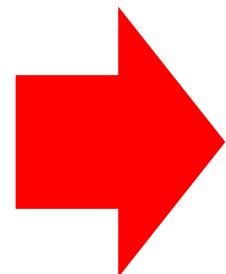
観測することで結果が変わる



量子力学を応用しよう

観測することで結果が変わる

では「観測」ってなに？



意識・エネルギー



量子力学を応用しよう

意識・エネルギーとは

イメージ、思いこみ、言葉



量子力学を応用しよう

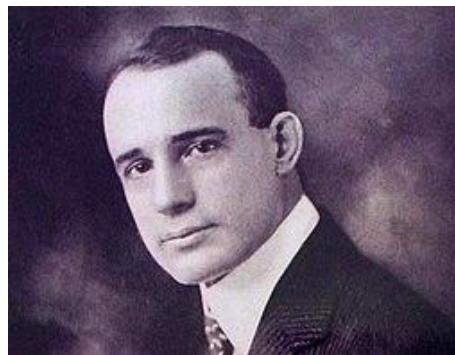
イメージ、思いこみ、言葉が
量子の振る舞いに影響を与え
未来(結果)を変えていく。



量子力学を応用しよう

思考は現実化する

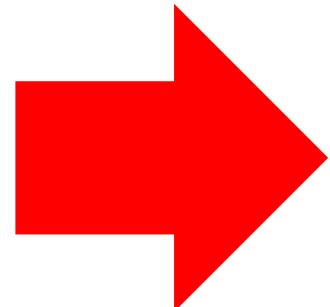
—ナポレオン・ヒル(成功哲学者)





量子力学を応用しよう

ただし、上手く引き寄せ出来ない方、
量子力学を使えない方がいます。



常に【観測】が出来ない、
【観測点】がズレる

■ 量子力学を応用しよう

常に【観測】が出来てない…

やる気を失う

つい忘れてしまう

そもそも目的・目標が無い

減量…



■ 量子力学を応用しよう

【観測点】がズレる…

自信がなくなる。
不安に取り込まれる。



■ 量子力学を応用しよう

常に【観測】が出来てない、
【観測点】がズレる

→【観測】の習慣化が大事



量子力学を応用しよう

もうひとつ、量子の大事な特徴…

量子は共鳴する！

↑ さらに細かく言うと、素粒子のことです。

■ 量子は共鳴する

例えば…



鉄は鉄の量子の集合体

ダイヤはダイヤの量子の集合体

■ 量子は共鳴する

つまり…



同じ周波数 同士の量子は、
くつ付くことができ、**力強くなっていく。**



量子は共鳴する

同じ周波数のものと共鳴 = 類は友を呼ぶ
= 鏡の法則 (他人は鏡)





量子は共鳴する

私たちの意識も言葉も同じ！

同じ周波数のものと共鳴するから、
意識や言葉と同じような現実が起きていく。

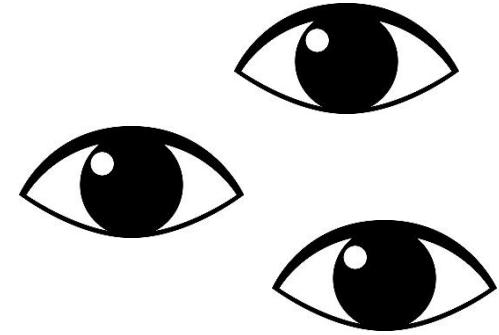
■ 量子は共鳴する

自分の考え、目標を発信することで
それに共鳴する人・情報も集まる

またそれだけ沢山の
【観測者(エネルギー)】も増える



量子は共鳴する



「この人はこんな人」とか
「この人はきっと将来こうなる」という

【観測者】が増えるほど

量子に影響する！



量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】が
いると量子に強く影響する！



【成果事例】

- ・コンサル中、3か月で70名以上を新規集客！
- ・コンサル後も3か月連続で80万円～100万円を達成！
- ・1歳児を育てながら毎月募集するサービスは1年連続で満員御礼！
- ・新サービスや講座をスタートし MAX4倍近い売上を達成できました！

A close-up photograph of a woman with blonde hair, wearing dark eyeliner and red lipstick. She is smiling broadly, showing her teeth. The background is a plain, light color.

自分が変わることで

周囲の環境

人・未来も変わる

ではこれらを踏まえたうえで
今年一年はどんな
観測(思考・イメージ)を
やっていくか考えていきましょう。

質疑応答タイム



年間計画



ワーク 1

3分

人生やビジネスの
テーマ、目的を明確にする



年間計画や目標設定の前にもっと先のゴールを決めておく。
全ての目標が、この目的(人生のテーマや使命)に繋がるか
考えながら決めていきます。= **行動指針**

ワーク 2

5分

3年後、1年後の 理想像を決める



1年通してどういう状態になりたいか。さらにその先3年後どうなりたいか。
仕事・家庭や人間関係・趣味・社会の4項目で考えてみましょう。
今年の「座右の銘」なども同時に考えてみると面白い。(即断即決など)

※社会とは「社会的な成功」です。社会にどう影響しているか、活躍できているか、認知できているか。出版やメディア出演など

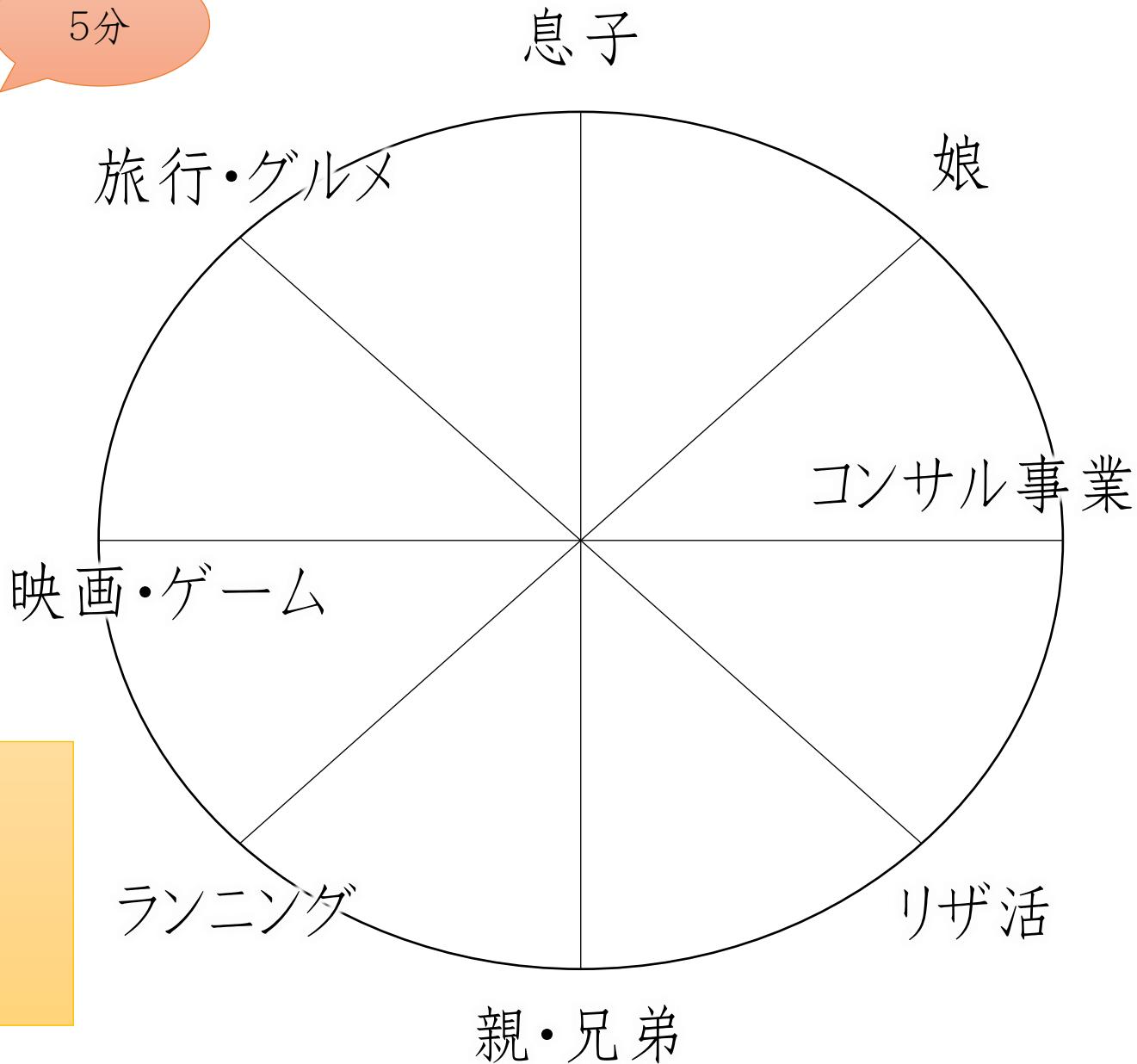
【住福の例】

ワーク 3

5分

ライフチャート を作る

自分の人生を形作る大事な
8つの項目を考える。それぞれの
満足度は10点満点中何点？



ワーク 4

10分

チャート毎に

「やりたい事リスト5」を作る



必ずやりたい事には星マークをつけるか、違う色で書くなどオススメ。
出来うことから、ちょっと難しそうなことまで書いていきましょう。

イメージしないこと、書かないことには叶いません！

ワーク 4

10分

チャート毎に
「やりたい事リスト5」を作る



1つ目 「旅行・グルメ」

- ①タイなどアジア圏に旅行
- ②コンラッドホテルのスイートに宿泊
- ③関東のオモウマイ店に3店舗行く
- ④星野リゾートかシェラトン宮崎に旅行
- ⑤数年前に感動した鹿児島の肉ずしを食べに行く

ワーク 5

15分

月ごとの目標や
アクションリストを決めていく



「何月はどういう流れの月か」ということを把握しておくことが大事。
「叶わない目標設定」ではダメです。「叶う目標設定」を作るなら
“市場の感情”やタイミングを見極めておくということが重要になります！

売上の考え方

- ✗ 毎月同じ売上(安定)を目指す(月商ベース)
- 売れるシーズンにしつかり売る(年商ベース)

◆ 売れるシーズンは年に4回

1月、4月 → 新しいことを始めやすいシーズン

7月、12月 → ボーナスでお金のあるシーズン

売上の考え方

数字を意識するのは大事！

【ポイント】

売上より行動数や行動の質
を意識しましょう！

売上の考え方

起業初期の価格設定

まずは信頼構築と実績作り

起業初期は儲けは後回し。初めはタダでも低価格でもいいので信頼構築と実績作りを意識しましょう。ただし、その「タダ」の先の「有料サービス」を常に意識してサービス提供してください。

売れにくいシーズンやタイミング

定番:ニッパチ(2月、8月)

ボーナスシーズンのあとは消費が落ち込みやすい。

8月は子供がいる家庭は育児が大変で消費まで頭が回りにくい。

短期:長期連休、忙しい時期

GW・SW、盆正月、クリスマス以降、卒入学シーズンなどの時期はバタバタしていて情報が届きにくい＆ゆっくりサービスを見にくい。

売れにくいシーズンやタイミング

売れない時期は何をする？

- ① 継続サービス、高額サービスなどの商品企画・準備
- ② メルマガやLINE公式などのリストどり強化
- ③ ステップメールやLINE登録特典作り
- ④ フロント(体験)サービスの販売強化
- ⑤ プライベートの充実(自分を満たし調える)

■ ワーク5 月ごとの目標やアクションリスト作成

1月:初旬は動き△。 10日以降から「新しいこと始めたい欲」が！	2月:年末年始に散財しているので動き微妙。 準備期として捉えるといい！
3月:卒業、春休みシーズンなので動き微妙	4月:初旬とGW前は動き△。 月半ばから「新しいこと始めたい欲」が！
5月:GW中はNG。GW終了後、“今年も半分終わる”というアプローチ推し	6月:後半ボーナスに差し掛かるので、サービス予告やセールスを行う
7月:ボーナスシーズンなのでよく動く。 特に動くのは6/28～7/15位迄	8月:お盆、夏休み、暑さなどで購買意欲低め
9月:夏が終わり落ち着くので、けっこう動きがある！	10月:けっこう売れる。商品企画・リスト獲りなど強化オススメ。ボーナスシーズン準備を！
11月:普通に売れる。体験サービス・フロント強化	12月:ボーナスシーズンなのでよく動く。 特に動くのは12/10～25迄

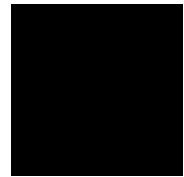
ワーク 6

2分



自己ケアとご褒美の設定

頑張った自分へのプチご褒美や
気持ちが落ちたときの対応策



ワーク 6

2分

エネルギー
マネージメント

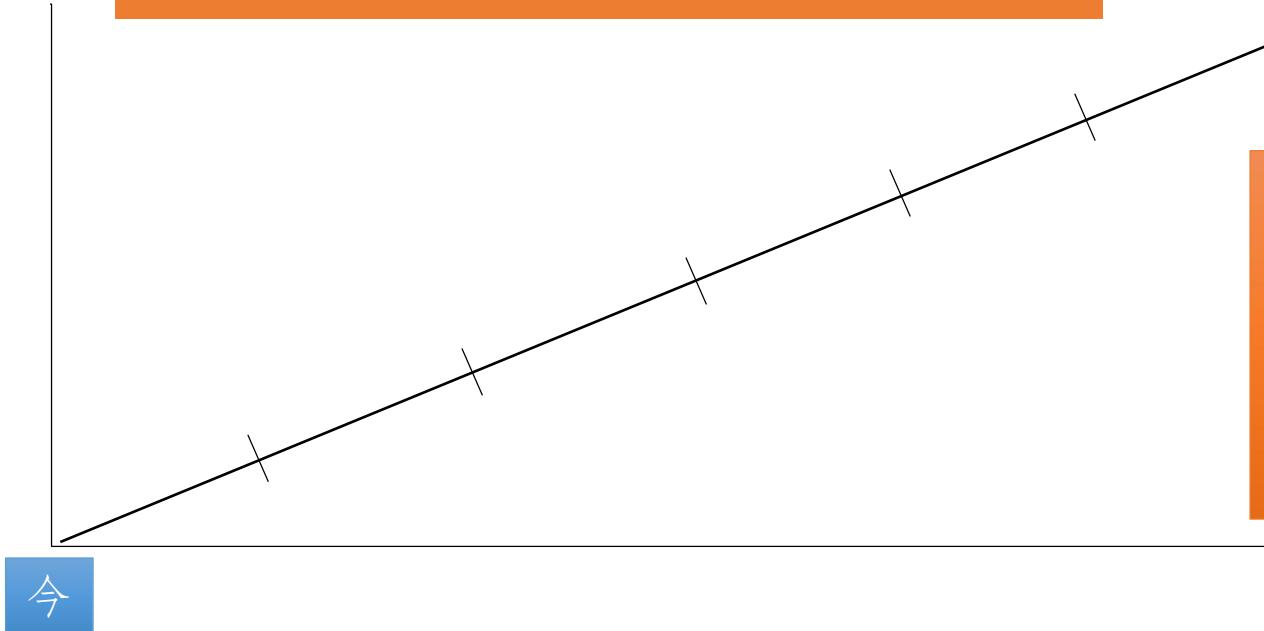


いまを満たすから
良い仕事が出来る

未来

ビジョン型
どうなりたい

価値観型
何を大事に？



これから成るでなく
既に成った自分が
今ここにいる

セルフイメージ

ワークお疲れ様でした。

シェアタイム



多くの方が劇的変化を望みますが…

変化は静かに起こります。

皆さんの観測と習慣化したいです。

忘れないこと。
常に意識することが全てです。

ぜひ今回のワークシートを
目に見えるところに貼り
無意識に目に入るようにして下さい。

忘れないこと。
常に意識することが全てです。

視覚化すると
さらに叶う！



ビジョナルバムクリエイター
片岡 美絵さん



【住福の場合】

常に「〇〇をやる」・「〇〇をやめる」など
発信・発言することで、常に意識出来ています。

忘れないこと。

常に意識することが全てです。

まとめ

■ 量子力学を応用しよう

観測(目標設定)することで
私達の量子の振る舞いに
影響を与え未来を創っていきます。

■ 量子力学を応用しよう

観測者が増えるほど
その影響力は増していきます。

だから恐れず発信や発言をする！

■ 量子力学を応用しよう

常に観測(意識)すること。

不安・恐れに取り込まれないこと。

次元の高い意識で生活しよう！

■ 量子力学を応用しよう

習慣化は安全第一！

日々の積み重ねの先にあり、
変化は静かに起こります。



量子力学を応用しよう

忘れないこと。
常に意識することが全てです。

質疑応答タイム



＜お年玉プレゼント企画＞



通常8000円の体験セッション

→ 60分 2,980円

今回、一般参加の方が上記適用となります。
月額支払いされているサロンメンバーは無料プレゼントとなります。
お申込みはセミナー後のサンクスメールからどうぞ！

もう一つご案内！



1月からリニューアルオープン

1月からリニューアルオープン



「一人でも多くの“起業の成功率”を上げたい！」
という思いでスタートします！

月々980円

【内容】

- ・月4回のビジネスセミナー
(毎週月曜10時~/アーカイブあり)
- ・250本以上の
セミナー動画見放題
- ・様々なビジネスの部活
(売上伸ばす部、診断アプリ作る部など)

【1月開催 毎回am10—12時】

5日 年間計画作ろう会
+量子力学理論セミナー

13日 ヒット商品を生み出せ！
商品の作り方 & 売り出し方セミナー

19日 一瞬で惹きつける！
自己紹介 & プロフィール文の作り方

26日 不安や恐怖が消えちゃう！
自信底上げワークショップ



【2月開催 毎回am10—12時】

2日 2026年最新版！
インスタ集客基礎セミナー

9日 もっとインスタを楽しく！
ストーリーズ＆自撮り攻略セミナー

16日 基本を知ろう！
LINEとメルマガの違い＆活用法セミナー

24日 見た目もマインドも整える！
ひと☆モテブランドディングセミナー

