

夢叶塾

～自分のやりたいことをやるための人生の勝利者になる～

＝人生勝者実践会＝
MAKE THE LIFE OF WINNER
株式会社ドゥーイット

お問い合わせは下記まで
電話 0995-55-6055

鹿児島県始良郡始良町宮島町 14-9



夢叶塾とは？

本部えりかは14歳で自分の将来の夢を5つ考え、実行しました。すべてが叶い20歳になるときは未来履歴書というものを60歳までの自分の理想とする項目を書いたのですが、現在それが毎年叶い、その上たくさんの人たちに応援を頂きながら、一緒に楽しい毎日を過ごしています。まだ年齢も人生80年が平均とするならその約3分の1しか生きていない中で、夢を叶えてきたコツはいったい何なのでしょう。

現在は複数の会社オーナー、著者、講演を行う講師や、社会貢献など様々なシーンで活躍しています。現在では経営の根幹といえる、売上集客のコンサルタントとしても活動している上、その取引実績は24歳からして約2000社の会社を見てきました。現在は売上集客コンサルの会社で顧問先を130社抱え、毎日実践を行っています。そして年間50回以上のメディア出演(雑誌・新聞・官公庁関連の媒体記事・ラジオ・TV・ネットニュース等)にも出演するほどです。

世の中には自己啓発だけのセミナーや講座、もしくはメンタル的な講座、経営に関する戦略だけの講座と偏っていることが多く、その中で本部えりかは、お金や経営の根幹はメンタル＋戦略(戦略)＋本質(資質)が揃って初めて発揮できるものだと考えています。メンタルの面では専門家の講師が体制を整え、戦略(戦術)＋本質(資質)の部分では実践的に本部えりかのすべてを提供しようというのが今回の塾の主旨になっております。そして仕事、お金、メンタル、生活……。つまりは幸せに成功される方(自分の人生の勝者)を輩出しようという本部えりかの願いと実践が込められた塾となっております。塾の中では柔軟に対応し、様々な道具を使った本格的な内容になっていますので即実践できます。あなたがHAPPYなライフワークを大好きな人たちと分かち合い、人生を楽しんでもらうことを私は心から望んでおります。



塾の講座について

(柔軟に対応するべく内容は変わる場合がございます)

本塾では、メンタル「前半」と戦略(戦術)+本質(資質)「後半」を1回の講座内容として行います。1回で約5時間～6時間程度(休憩あり)をモチベーションをあげるためにもホテルスイートルームで開催させていただきます。(但し会場は時期により変わる場合がありますのでその都度ご連絡差し上げます)

メンタルで心とモチベーション、目標設定などメンタル全般を個々に行い、戦略(戦術)の本質を学びながら実践へと進ませて頂きます。

つまり、基礎+基本を学んで頂くことになります。内容は個々の状況により若干変わる場合があります。

本部えりかよりご挨拶

今回この塾を開催しようと思ったきっかけとして、コンサル業や講演(起業家支援など社長に対する講義)をしながらいつも思っていたことがあります。1回きりの講座や講演で何がわかるのだろうか？と。きづきは与えられても実践、応用することが出来ないのではないか？もしくはその術は知っているのに本質を知らないから成功までの道のりを遠回りをしている。ということに近くや遠くから見ていてハラハラする場面をたくさん見てきました。

私自身も相当な失敗や様々な経験をしてきたからここにいます。数年前に結果を出していたコンサルの社長に命からがら助けられ様々なお金、人生、経営、戦術、戦略を間のあたりにして私はここまできました。それは勉強するのにはかなりの過酷勉強の日々でした。毎日眠いのと生きていくには大変な勉強、そして自分の会社を経営しながらの日々。

自己投資するお金もなかった私には労力が学ぶための代償でした。しかし、この経験が身となって自脈、経験、今の結果になっているのです。

もしあなたが勉強したらどうなるのでしょうか？きっとあなただけのオリジナルなドラマが展開され、夢ややりたいことを叶える第一歩になるのでは？と私は思います。実は経営や仕事は難しいことはなくお金に関しても考える根幹は同じのようなベースがあるのだと確信しています。そのベースを知って、応用するのはあなた次第なのです。

あなたの人生の様々なシーンが楽しく HAPPY でありますように。お会いするのを楽しみにしております。

夢叶塾 塾長 本部映利香



①目的

ビジネスシーンや日常生活の様々な場面で活用できる『実践的な目標や夢設定』を叶えるための術を得ることによって、働く(仕事)と日常生活のバランスをとるための勝利者育成を目的として養成します。

＊プレミアムメンバーは少人数で濃厚な内容で即実践できるように開講し、あらゆる角度から塾生をサポートいたします。(基礎・基本・応用・実践・検証内容になります)

＊ゴールドメンバーは濃厚な内容を全員で共有するための基礎を学ぶ内容になっています。(基礎・基本・実践内容になります)

① 講座の概要

ビジネス(法人・個人)含む、志の高いメンバーで構成される塾で、すでに社会経験の現場で経験を積まれた方と対象とした、自分の目標を叶える実践(ビジネス戦略含む)を即現場で活動できるよう、対応する塾内容になります。

＊ 内容は塾生の習得レベルで若干変更する場合があります。

(1) 開催地 東京(夏予定)・大阪(7月24日・25日～)・福岡(8月第四週目)

(2) 開催時期 6ヶ月(毎月1回講座)
大阪は7月24日、25日。8月～毎月第2週平日)

(3) 欠席者への対応
1回に対して補修の相談を承ります。(時期や時間によっては対応できない場合があります)

(4) 認定制度や資格制度について
団体によっては資格認定制度や昇給制度を採用しているところもございますが、これらはいずれも各団体内でのみ通用するものですので誠に残念ながら全国や公的機関で通用する認定制度は一切行っておりません。



コンサルティング実績(一部)紹介

本部えりかが今まで行った戦略・戦術を使った集客売上の実績の一部を紹介。

- * アーティスト(詩人)の方の販売促進を進めるためのマーケットを作り販売口座(デパート・販売店)のデータを集めて、販売実績を全国に知らせ、売上を月18万→月54万(1年間)へ。
- * 新しい海外商品を注目させるための、メディア戦略と販売マーケットを0から約1万6000店(テレフォンマーケティング)へ拡大させ、マーケットへ落とし込み月間96万の売上。
- * コンサート等を行うために、メディア戦略と福祉のコラボレーションで定員100名募集を300名に増やす。
- * イベント集客で(立地条件の悪い場所での開催)150名募集を264名集客。
- * 人材派遣会社からの依頼でクライアント先を営業するのに DM 等を活用して、営業をせずに0から資料請求を地域密着型集客で、人口60万都市(ターゲット会社79社)のところのターゲット会社から見込み客募集を34社集客。
- * エステ会社の顧客拡大をするための戦略を行い売上 137%(前年対比)UP。
- * ブライダル産業の商品資料請求を FAXDM だけで1週間で132社集客。
- * 福祉関連の営業を1ヶ月でコネなし、人脈なしで営業先(見込み客)を91社確保。
- * FC 展開をしている本部の営業実績を前年対比約 330%増。
- * 学習塾の見込み客を134人集め、37名獲得。
- * 本の出版を行いたい社長の出版(商業出版)を13名に。
- * メディア戦略を使った販売促進で取材等が1ヶ月で18誌に掲載。売上を前月比 362%増。
- * 資金繰りコンサルティングで M&A や会社再生を行う。42社実績。
- * 飲食(バー)のコンサルティングで前年対比 128%。

以上は一部をご紹介させていただきました。

こちらに関しては社名を控えさせていただきます。(守秘義務契約のため)



夢叶塾の対象者

- * 志の高い人
- * 貢献度が高い人
- * 何とかして成功したい人
- * 素直な人
- * 自己主張がきちんとできる人
- * 人の話をきちんと聞ける人

以上のキモチがあればぜひ受講をおすすめします。

夢叶塾ではある程度の志が高い人の受講を希望しております。現在行っている**ビジネスで志が高いけれどもなかなかビジネスの本質を知らない方が結構いらっしゃる**のことが多いことを私はいつも思っていました。

ビジネスを行う上での最低限度のルールや人脈の活用の仕方、基本のルールがわかればある程度ビジネスは行えますし、あとは行動をするだけになります。ですがモチベーションだけ高くてもビジネスで成功するには戦術・戦略の基本を知らないと難しいのも事実です。

お金と人生は必ず生きていく中でついてくるものでもあります。確かに夢叶塾は確実に儲かるとか確実にどうにかなるといったことは確約できません。これはある程度ビジネスを行う対象の方々の行動とそして経験がモノをいう世界でもあるからです。

ビジネスを対象にしたセミナーや講座は多数あります。また自己啓発の講座も多数あります。ですがどれもバランスよく行わないと自己満足の世界で終わってしまうのも事実です。

依存をしてしまう人や愚痴・泣き言・悪口・言い訳を言ってしまう人は、ビジネスの成功はありえないと思っただけだと思います。

少し厳しい話にはなりますが、成功者といわれる大企業の社長や創業者はこういったことを果たしてしていたのでしょうか？ 答えは NO です。

そして多くの応援者がいて、はじめてたくさんのビジネスの広がりが見えてきます。成功を分かち合う人の周りにはたくさんの応援者があなたの夢を叶えてくれる準備をしてくれます。自分だけが成功したいと思っている人にはそういったチャンスがなかなか巡ってこないのです。

短期で成功やお金持ちになりたい人はいっぱいいます。ですが短期で売上を上げる方法が私にはあります。しかし夢叶塾はその短期で何かしら結果を求める人は正直オススメしません。

長い意味で深く本質を知り、長くお金と人生のライフワークを求めている人には大歓迎です。



コンサルティングを行ったお客様の声

- * 明確にどこが必要なのか難しい言葉を使わずに理解できました。(高橋社長様)
- * メディア戦略、無料で取材に来てくれるための方法は意外にも簡単であったと思います。(福崎社長様)
- * コンサルティングというと評論家というイメージがしましたが、実際の現実を隠さず現状を知ってもらいながらいかにどういことをすればいいのか？というイメージがもてました。(山崎社長様)
- * 社員の敵最適所を考えながらの戦略でそれがシステム化されたマニュアルで事業の進め方がとてもリアルに感じられました。(三原社長様)
- * 自分が何を考えていけばいいのか事態を事細かに検証し、自分のポジショニングを社員と一緒に考えられたのでとても理解しやすかったです。(児玉社長様)
- * 自分でこれだけの量の戦略を考えられないところをいろいろ指導してもらい、具体的にどう今後進めていけばいいのか？即効性があったのでとてもよかったです。(木原様)
- * 勉強を一からしていくには時間もかかるし、会社で取り組むにも人間関係もあり難しいところがありましたが第三者として入ってもらうことで、客観的にみてもらい自社で活用する部分も多かったのでとても勉強になりました。(斉藤社長様)
- * 社員の仕事へのスキルが不十分でしたがマニュアル化することで社員が具体的な仕事の進め方を簡素化させることが出来たのでとても活用しています。(高橋社長様)
- * 売上を上げることの難しい製造業なのですが、どこでどういう風な形で資金繰りを見ながらの事業計画をひとつひとつすることが出来て多少の経費を削減することで計上利益が上がりました。(水村様)
- * 自己啓発のセミナーに行くことがほとんどだったのですが、具体的に何が自分に足りないのかを検証することができました。セミナーオタクになってしまいましたが、きちんと教えてその本質を社員一同で理解することでマーケティングは難しくないと思いました。(吉田社長様)

一部となっておりますが、実際に本部えりかが行うコンサルティングは一切難しい話ではありません。具体的な例を取りながら、誰でも出来ることをひとつひとつ行うことをモットーとしておりますので理解しやすくなっております。

(但し社長もしくは社員様の状況にもよります)

モチベーション UP と夢を叶えるハートをサポートする
メンタルプロフェッショナル講師



山本恵（ヤマモト メグミ）

有限会社ピーハピィ・エンタープライズ 代表取締役社長。

心理カウンセラー（メンタル担当）

大阪生まれ大阪育ち。現在は茨城に住む。日本カウンセリング学院：<http://www.therapy.jp/>で心理カウンセリングの勉強を 1 年間行い、資格取得。ウェディングプランナーの卵たちを育てるため、ヒューマンアカデミー講師として活躍。また社会人相手の講座で、第一印象の大切さを痛感し、自分に関わるすべての方に、素敵であって欲しいと、カラーコーディネートを学び、その後パーソナルカラーのディプロマを取得。

現在では2児の母親として、また社長歴5年で北関東で活躍中。

心理カウンセラーの資格を活用しながらメンタルケアや実践的なビジネスへつなげるメンタルケアを行いながら、経営者としてのビジネススキルを活用したサービスを行う。

本人のメンタルの引き出しをしながら、自分の自己主張を大事に様々な面でビジネスとの関係を築くことを中心に行う。

担当地域：関西・関東

あなたの夢と一緒に伴走するプロフェッショナルコーチ



立元昭子（タチモト ショウコ）

A-cube 株式会社 代表取締役社長。

コーチング(コーチング担当)

1959 年生まれ。鹿児島県在住。独立してから10年。2003年から個人コーチング及びセミナー・勉強会を企画・実施。コンピューター歴27年の実績を誇る。PG、SE、営業 SE、カスタマーサポート、コンピューター指導、システム設計、コンサルタント等の IT に関する多岐にわたる業務を経験。常にビジネスの第一線で働き続けることを選択。(財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ、キャリアコンサルタント、メンタルヘルス・マネジメント検定Ⅱ種(ラインケアコース)。NPO 法人かごしまライフネット サポートメンバー。NPO 法人チャレンジド就労支援ネットワーク(e ワーカーズ鹿児島)監事。NHK 鹿児島視聴者会議委員。鹿児島市学習会講師派遣事業 登録講師。鹿児島市男女共同参画運営委員。日本コーチ協会 会員。文部科学省所管(財)AFS 日本協会 鹿児島支部長 兼 九州地域代表

文部科学省事業九州コミュニティスクール推進会議委員、文化庁文化ボランティア・コーディネーター養成プログラム検討委員会委員担当地域：九州

担当地域：九州

様々な業種業態への具体的なビジネスノウハウを行う実践ビジネス講師



本部えりかについて

＝ビジネス戦略担当＝

株式会社ドゥーイット 代表取締役社長。

そのほか複数の会社オーナー。社外役員も行う。

ブライダルプロデュース、売上集客コンサルティング、小売・卸販売などを行う。

鹿児島県在住。

1978年6月24日生まれ。現在30歳。

家業の倒産後、現役女子高校生時代に社長となる。社長歴13年。現在1児の母(母子家庭で育てる)国立大学講師などを歴任。鹿児島県商工会連合会エキスパート講師・東京都商工会連合会エキスパート講師。様々な場所で講師として、本の著者としても活動の場を広げる。

『プライドワーク』今一生著 春秋社(第二章)

『社長は16歳』本部えりか著 現代書林

メディアや取材等は雑誌、ラジオ、新聞等で年間50誌以上で取り上げられ現在では講演活動も活発的に行う。一時は年間100回以上。

経歴

- * 1978年 6月24日、鹿児島県始良郡加治木町(第一産婦人科)にて祖父母の経営する会社勤務の父と母のもと、3人兄弟の長女として誕生。幼少時代から祖父母の会社で遊ぶことが多く自然と商売の中で育てられた。
- * 1981年 日本舞踊を3歳から学び、その後習字、水泳などいろいろな習い事に興味を覚え自ら挑戦。
- * 1994年 小学生当時、写生コンクールや南日本習字コンクール、作文コンクール、作曲コンクールなど個人で大賞、金賞を総なめ。カラーガード部、金管バンドにてトランペット奏者として、鹿児島県小学生合唱コンクールなどではソプラノ担当として県大会第2位など様々なコンクールや大会に参加。
- * 1994年 16歳にて鹿児島県立蒲生高等学校入学後、祖父の会社がバブル崩壊後傾き始め、16歳でバイトと自営を始める。
- * 1995年 17歳 始良町教育委員会主催の青年海外派遣の派遣委員として書類選考、面接その他、難関と言われる60名のうち5名に選ばれる。アメリカオレゴン州サンディに始良町の代表者として自費で海外渡米。語学を学びその後毎年渡米するようになる。(現在も毎年恒例)鹿児島新報社からの取材を受ける。
- * 1996年 18歳 小学生に水泳競技のコーチとして活動。

- * 1997 年 鹿児島交通(株)(現在 いわさきコーポレーション鹿児島交通)にバスガイドとして入社。新入社員 134 名の代表として代表挨拶を務める。充実したバスガイド生活を送る中、業務中に椎間板ヘルニアになったため、優秀な業績を残しつつも同グループ異例の異動へ。以前より旅行会社へ勤める希望があったために同年、鹿児島交通観光株式会社へ異動。
 - * 1999 年 スキルアップのために鹿児島交通観光を退社後、自費で福岡の学校法人 九州スチュワーデス専門学院 スチュワーデス科に社会人としてビジネス、マナーのカリキュラムを学ぶ。実践として契約にて JR 西日本新幹線パーサーとして勤務。また実力をかわれ同専門学校の生徒の引率としてアメリカへの語学、ビジネス研修の講師などを行う。
 - * 2000 年 実践的なビジネスマナーとビジネスマインドの研修を行う。(いわさきグループやその他のホテル等)。また就職希望者のための面接指導等を学校で行う。
 - * 就職する為の若者への面接指導から事業のあり方などの研修を多数行う。
この先ウェディング業界は 10 年間飛躍するだろうと思い、始良郡初のウェディングプロデュースの会社を個人事業にて設立。
 - * 2001 年 11 月 14 日有限会社ファーストシーン個人出資 100%にて設立。(23 歳)
同年ウェディング専門の雑誌 1P にウェディングについてのインタビューを受ける。
 - * 2002 年 コンサルタント事業として全国各地の SOHO 希望者や商工会、地域商業サークルにて講演活動を行う。(題目:20 世紀ビジネスと 21 世紀ビジネスの違いと今後の展望)経営コンサルタント活動として零細企業を中心としたビジネス展開の提案等を行う。(1 ヶ月の半分はホテル住まい)
また FM にて福元ゆみさんとラジオ出演を 3 ヶ月行った。
 - * 2003 年 1 月結婚。DJ ポッキーさん司会の R&B を取り入れたクラブ系のイベントを中心とした結婚式を行い反響が大きかった。翌日ラジオにて紹介されるほどインパクトのある結婚式だったと好評。取材も 2 社。その後司会業も本格的に活動。阿久根市の夏祭り等のイベントでも活躍。
 - * 2004 年 5 月出産。1 児の男児のママになる。出産 2 週間後からすでに出張再開。首も据わらない息子を連れて 1 人で商工会等で講演を行ったという経験有り。その後も子連れで事業を行う。
 - * 2005 年 若年層のための将来経営に携わるために応援サポート事業を展開。携帯ブログ IT 事業を発足。
 - * 平成 18 年 7 月 (株)Next One 設立。起業志望の若者と団塊の世代とのコラボレーション事業並びに介護事業やコンサルティング事業に着手する。若者育成など多岐にわたって起業家や段階の世代の生きがいややりがいを訴える。
 - * 平成 19 年 2 月厚生労働省 アントレプレナー 起業家向けベンチャー講演 講師。
 - * 平成 19 年 3 月志布志市役所主催 女性のための夢をかなえるコツをテーマに講師
 - * 平成 19 年 東京大学 ゼミ講師。
 - * 平成 19 年 10 月 南日本開発鹿児島センター主催 『幸せオンナ塾』開校 講師
 - * 平成 19 年 10 月 春秋社 本出版 『プライドワーク』第二章にて
 - * 平成 19 年 12 月 現代書林 出版 『社長は 16 歳』出版
 - * 平成 20 年 1 月 鹿児島フレンズ FM ゆみちゃんねる出演
 - * 平成 20 年 2 月 鹿児島フレンズ FM フレンズマンション 201 号出演
 - * 平成 20 年 2 月 幕張ベイ FM サタデーサンキュー 出演
 - * 平成 20 年 2 月 徳之島町商工会 『売上を落とす人、伸ばす人』町おこし講演 3 時間
 - * 平成 20 年 3 月 4 日 女性と仕事の未来館 『上級編、女性起業家のためのトークショー』
 - * 平成 20 年 5 月 17 日 『12°』NPO 法人 カゴシマライフネット主催講演
 - * 平成 20 年 6 月 1 日 『有限会社縁カンパニー主催。波乱万丈テーマ』講演。
- その他多数講演などを行う。
- その後も講演依頼が平成 21 年春まで入っております。官公庁・商工会議所、中学校等(24 回)

今までの取材記事。

- * 女性セブン(小学館) 週刊 SPA 南日本新聞 西日本新聞 読売新聞 宮崎日日新聞 東京一週間(講談社) アントレ(リクルート) アントレネット ベンチャーリポート 求人かごしま ストアージャーナル ブライダル産業新聞 ライブドアニュース エキサイトニュース グーグルニュース 幕張ベイFM カゴシマフレンズFM カゴシマミューFM そのほか多数取材、出演、講演も多数依頼

年間約 50 社以上の取材を受ける。株式会社ドゥーイット 電話 0995-55-6055

- * 通信講座の一部を子供たちの夢を与える教育費として寄付させていただきます。

本部えりかは通信講座の一部を、子供たちが自分の力で夢を考え出せる力を引き出すための費用として寄付させていただきます。理由としては、人生の勝利者を作るにあたり学歴や経歴などは一切関係ないことを本部えりかは証明しており、事実学歴がよくても、経歴や家柄で人生の幸せを必ずしもつかめるものだとは思っておりません。子供たちはいろいろな発想力を最大限にして大人になるまでの間、様々な想いを将来の自分に投げ掛け、自分で決める権利があると考えています。そのひとつとして例えば夢に対するチャンスや縁を作ってあげたいというのが主旨です。皆さんが夢を見るのと同じく子供たちにも夢を見、自分の力で歩むことを行う権利があります。そんな想いを私、本部えりかは「子供たちの夢を実現させてあげたい。そしてその実現するチャンスときづきを与える機会を作ってあげたい」と思っております。

どうぞご理解いただき、この趣旨に賛同くださいますようお願いいたします。

講座のお申し込みについて

講座のお申し込みにつきまして、限定で行う関係でお早めのお申し込みが必要になりますので、お早めにお申し込みください。

申し込み方法

メール love@doitinc.com までご連絡いただくか、もしくはTEL0995-55-6055 までご連絡ください。

お申し込みに必要な書類を送付させていただきます。

お申し込み書類が届きましたら早急にご返送頂き、お振込みをお願いします。

(振込手数料はご負担ください。)

入金金額

○プラチナメンバー（半年間 6回）

¥367500(税込) 現金一括振込の場合

¥399000(税込) 分割の場合(クレジット)

* クレジットの場合は事前に現金で99000円をご入金いただくことが条件となります。残金の¥300000 をクレジット払いとさせていただきます。

○ 通信講座（12回、毎月1回のCDと資料配布）

¥21000(税込)

代引、銀行振替、クレジット払いとなります。

* 途中退会は可能です。

振込先

鹿児島銀行 始良支店(アイラ) 普通 972110 株式会社ドゥーイット

* 手数料はご負担ください。

詳しいお問い合わせは下記までご連絡ください。

株式会社ドゥーイット

〒899-5432

鹿児島県始良郡始良町宮島町 14-9

TEL0995-55-6055 mail love@doitinc.com