

臼井由妃先生講演会 アンケート結果報告書

◎出席者数 104名 (アンケート回収70枚、回収率: 67.3%)

1、講演に参加される前に、経営や仕事上(それ以外でも結構です。)で何かお悩みはありましたか？

(ご自由にご記入願います。)

- ・ネットワークビジネスを始めたが、行動に移せないでいる。
- ・自分のきになった商品をすすめるにあたって、うまくできない。とつてもいいものなのにな?
- ・お客様を増やしたり、自分を売る方法を知りたい。
- ・売上げを上げること、仕事の効率を上げること
- ・政治家になる目標のための手段
- ・特になし
- ・社会人としてのマナーや一般常識の身に付け方
- ・主力事業の収益維持、業績から付加価値のある新規事業の確立など
- ・新しい店を出す為のスタッフの増員(独立の夢がある人)をさがすのが・・・
- ・なし
- ・自身の仕事のキャッシュポイントと社会的意義、価値観の軸にブレがあること
- ・どこに気を付ければ良いのか。とにかく、いろいろ悩んでいます。
- ・カウンセリングやセラピー等、サービスをされる方の営業方法について
- ・特になし
- ・そろそろ就職活動も近くなってきているいまでも、未だ自分の軸が定まっていないことに少し焦りを感じています。
- ・ありました。
- ・今後個人事業を始めたいと思っていますが、起業の事、ビジネスの事、全く無知に等しいので、どうするべきか、分かりませんでした。
- ・悩みある人をどうすれば元気にできるか悩んでいます。
- ・自分の進む道
- ・このまま、唐上げ一本でいけるか?とっていました。
- ・自分が好きなことを仕事にしてみたいと思った。
- ・1、グローバル化社会での地方法律事務所経営方法。2、出版をしてみたい。
- ・自分に自信を持つ努力をしていますが、常にネガティブさがつきまとう。
- ・集客
- ・自分のビジネスを大きく飛躍したい
- ・これから起業するので、仕事を始める前に気をつけることなど
- ・今やっている仕事の他に「こんなことをやっていたら面白いかも」という考えはでていたものの、行動にどうしても移して、どの範囲までをターゲットにして良いか悩んでいた。
- ・特になし
- ・自身がない
- ・起業はしたいが、起業のイメージがわからなかったから
- ・上手くいかない事が多い
- ・経営をしています。人を採用することに抵抗があります。どうしたら・・・
- ・経営者ではないので経営者の悩みはないのですが、サラリーマンとしての仕事上の悩みはありました
- ・どっさりあります。短期間で成果の上がる売り方、スタッフが喜ぶ売り方を知らない。というのが悩み。
- ・経営でも私生活でも常に悩み反省、修正しながら生きています
- ・これからどうやって自分の新規開拓をしていくかについて
- ・女性経営者としての考え方、イメージ作りなど
- ・建設業以外に宅配水事業を始めて9ヶ月になります。今のデリバリーサービスの他に、お客様のニーズをもっと知る方法とその活用を学ぶ為に参加しました。
- ・ゼロスタートの時、一歩が出ない時がある。自分自身の決めつけで考えてしまうときがあります。

- ・創業9ヶ月で、単月黒字がなく、資金の底が尽きてきたこと
- ・会社の事業を作る上で、社長のイメージが見えずこまっていた
- ・400万目標達成、頑張っている途中です
- ・大きな問題はないが、進展もないという元気のない状況にあることが問題
- ・企業して10年目で、ちょっとマンネリを感じている
- ・現在は経営うんぬんというより、自分自身の成長 etc、大きな悩み、課題でした
- ・ビジネスの伸び悩み
- ・個人事業主として仕事を始めて、半年が経ち、この後の展開について漫然と考えていました
- ・普通に将来について考えています（方向性）
- ・安氣的売上確保

2. 何でこの講演をお知りになりましたか？（ご自由にご記入願います。）

- ・フェイスブックにて。知人からの紹介で知りました。
- ・知人の紹介
- ・知人の聞いた
- ・知人
- ・法人会のチラシ
- ・知人からの案内
- ・フェイスブック
- ・フェイスブックでの招待により知りました
- ・フェイスブックにて友人に紹介して頂き知りました。
- ・フェイスブック
- ・知人のご紹介
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・知人のフェイスブックで知りました
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・友人の紹介
- ・フェイスブック
- ・知人にご紹介して頂きました。
- ・知人のご紹介です。（フェイスブック）
- ・フェイスブック
- ・フェイスブックで
- ・フェイスブックで招待してもらった
- ・会報
- ・フェイスブックで知人にお誘いいただきました。
- ・知人の紹介で知りました。
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・知人より
- ・主催者のフェイスブックよりイベント案内をいただき
- ・フェイスブックから知人の紹介で
- ・フェイスブックにて
- ・北法人会の案内
- ・知人の紹介
- ・知人から紹介していただきました。

- ・フェイスブック
- ・社長に言われたから
- ・知り合い、フェイスブック
- ・フェイスブック（知人から）
- ・知人の紹介です
- ・知人のフェイスブックのイベント
- ・知人からのご紹介をいただきました。
- ・フェイスブックでお誘いを受けた
- ・知人の紹介
- ・法人会のご案内で知りました
- ・知人からの紹介
- ・知人の紹介です
- ・知人からのご招待いただきました
- ・知人達からのフェイスブック紹介
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック（知人）
- ・フェイスブック
- ・フェイスブックで招待されました
- ・フェイスブック
- ・フェイスブックで開催を知りました
- ・フェイスブックのイベント
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック
- ・知人
- ・フェイスブック
- ・フェイスブック・イベントのご招待
- ・フェイスブック

3. すぐ申し込みしていただけましたか？又は、しなかったとしたら、それはなぜですか？

（ご自由にご記入願います。）

- ・当日申しました。日程や参加者の状況などを勘案していました。
- ・すぐ申込んだ
- ・すぐ申込んだ
- ・すぐ申込んだ
- ・見てすぐに申し込みしました
- ・自分が経営者ではなかったため。（すぐには申しなかった）
- ・予定の都合
- ・予定がわからなかった為、ギリギリの申込になってしまいました。
- ・場所（地元ではないため）、講演テーマが自分には縁のないものだったから
- ・1週間前に。直前まで出張の日程が読めなかった為
- ・すぐ申しました。
- ・した。面白そうだったから
- ・他とのスケジュール調整、体調
- ・当日、2日前の申込でした。
- ・はい
- ・白井さんのファンなので、告知をみてすぐ申しました。
- ・即決
- ・当日のスケジュールが不確定だったがために、ギリギリの表明となってしまいました。
- ・しました！
- ・すぐ申込ました。同じ女性の起業家というところにひかれて。
- ・職業がビジネス系ではないので、すぐには申しませんでした。

- ・しなかった。経営者ではないから。
- ・お店のオープン時間と重なるから
- ・しませんでした。スケジュールが合うかわからない状況だったのと、失礼ですが臼井さんを存じていなかったの
で。
- ・即決でした。ただ、6月11日が二人目の子供の予定日でしたので、多少不安がありましたが、未だ陣痛も来ず・・・
安心して今日を迎えられました。
- ・すぐしました
- ・すぐ申し込みました。
- ・当日に申し込んだ → 別の予定が入っていたため
- ・すぐに！ 仙台で話をきく機会が少ないから
- ・参加スケジュール調整をしていた為
- ・スケジュール調整して、すぐに申込みしました！！
- ・仕事のスケジュールのため、すこしたってから申込み
- ・すぐ申し込んだ
- ・自分は経営者ではないので場違いでは？と思った
- ・すぐに申込みしました
- ・時間がとれるかどうかわからなかったから
- ・参加したいと思っていたので意思決定した
- ・決めていましたのですぐです
- ・おそかった。理由：札幌への出張があったので日程の問題
- ・本講演会の同時刻に私がトレーナーの社内研修会が予定されていたため、代替りのトレーナー手配に時間がかか
ったため、開催2日前の申込みとなりました。
- ・本日の予定（先約）をキャンセル後、すぐ申込みました。
- ・すぐ申込みしました
- ・紹介いただいたあとすぐに申込みしました
- ・すぐ申込みしました
- ・興味ある題材でしたが、予定が合わなかったため調整のため申込みまで時間がかかった
- ・宅配水事業担当者の進めで申込みしました
- ・予定が入っていた為、すぐは申込みませんでした、キャンセルになったので参加いたしました
- ・すぐではなかった。都合がつかなかった為、参加をするべく、ギリギリまで調整がかかってしまった
- ・すぐに申込みました。一つでも多くの刺激を必要としているから
- ・はい
- ・すぐ申込みました
- ・すぐした
- ・しました
- ・仕事 etc、の調整ですぐに参加できるか否か判断がつかなかったため
- ・イベントを確認後、すぐ申込みました
- ・即申し込みました
- ・すぐに申込みました
- ・昨日知りました
- ・しました
- ・予定が入っていましたがズラシてまいりました
- ・8：00まで仕事があり、途中から入室するのは失礼かとためらっておりました

4. 何が決め手となって(どんなご期待があって)ご参加 いただけただけなのでしょう？

(ご自由にご記入願います。)

- ・直観で決めました。成功談も失敗談もキャリアや経営について、お話を聴いてみたいと思いました。「経験なしか
らの成功(仮)」って、どうなんだろうと、思ったことも大きな契機です。
- ・30円で・・・って、どういうこと？興味大
- ・30円でというところ
- ・臼井さんに興味があったから

- ・独立した。立ち上げ時の苦勞話を聞きたかったから
- ・知人からのお誘いだったから、経営者でなくても得るものはあると感じたから。
- ・臼井さんの話を聞けること
- ・何かしら学べることがあるはずと思ったため参加してみようと思いました。
- ・臼井社長のお話からヒントを得られる予感がした。
- ・以前から知ってはいたのですが、お話は聞いていないので
- ・「マネーのとら」
- ・義理のある方からのお誘いだったため自分に必要な話だと感じたため
- ・是非、聞きたかった
- ・個人事業主の妻2年目なので、勉強のために参加しました。
- ・経営に特化した内容だったから
- ・臼井社長のプロフィール・経歴を拝見し、強く興味をひかれ、参加させていただきました。その経歴に基づいたお話から、何かヒントを得られればと思いました。
- ・友人の紹介
- ・起業をするにあたり、様々な悩みがあり、そのヒントを得たいと思いました。
- ・自分自身のやりたい事を叶えるヒントがあるのでは？と思って参加しました。
- ・女性として生き方も聞けるのではないかと思い参加しました。
- ・知人の熱いメッセージ
- ・臼井さんだから
- ・何か面白い話が聞けるのではないかと思って参加した。
- ・プロフィールがユニーク
- ・フェイスブックで知人から直接メッセージを頂き、セミナーの良さを説いて頂いたので
- ・今の自分に何かの変化が欲しくて参加しました。
- ・沢山の方が薦めてくれた（といっても3名程）
- ・儲かる手法を知りたくて。
- ・自分でも起業するので、話を聞きたかった
- ・知人の紹介と臼井さんのブログを読んでいたこと
- ・主催者の熱い想いで！！
- ・女性の方が講演会ということ
- ・知人からのお話を頂いて。自分の夢のために。
- ・題名に魅かれて
- ・同じ女性がどうやって困難を乗り越えたか興味があったから
- ・コミュニケーション、自己啓発の本を何冊か読んだことがあるので、とても興味があったので参加しました。
- ・時間がとれたから
- ・表題が良かった
- ・プロフィールの内容と松尾さんからご紹介で
- ・知人のおススメだったので、間違いはないと思って
- ・知人のお誘い
- ・臼井さんの表情と人前に現れた姿勢
- ・面白そうで、東京出張をキャンセルして参加させていただきました
- ・必ず復活する経営というテーマ、松尾先生からの紹介ということ
- ・社長からすすめられて
- ・どんな方が会ってみたい
- ・臼井講師・・・どんな人？成功する人の道を感じたい
- ・女性ならではのやり方、生き方を学び、成功者のパワーを感じたかったので
- ・前々から、興味はあった
- ・知人と友人です
- ・儲かる、その裏のお話を知りたかった、経験されてきた話
- ・今後、起業する時の参考
- ・何か新たな展開となるきっかけにしたかった
- ・臼井さんの話を生でできたかった
- ・迷っているところに、知人から、お声がけ頂いたため

- ・ビジネスのヒントを得るため
- ・臼井先生の経歴にひかれて！
- ・お名前は知っていたので、機会があれば一度お話を聴いてみたいと思っていたので
- ・何か学びたいと思って参加いたしました。
- ・タイトル
- ・30円から1億円までの飛躍の内容をうかがってみたくったからです

5. 実際に参加されてみていかがでしたか？良かったことなどがあればお聞かせください。

(ご自由にご記入願います。)

- ・「どうなの?!」って思うか「いいね!」ととるか、そのギリギリだけど有意義な発想大切なのかも知れないと感じました。
- ・発想と行動学とても良かったです。参考にさせていただきます。
- ・多くのヒントをいただきました。ありがとうございます。
- ・とても楽しかったし、ためになりました。実行できる自分になるようにしたいと思います。ありがとうございます。
- ・生で聞けて、よかったです。活かします！
- ・中小企業のとるべき経営手法が良く分かりました。
- ・自分の目標の中で活かせそうなことがいくつか見つかった。
- ・将来のビジョンが広がったこと
- ・中小企業があるべき会社経営の考え方、がポイントを押さえてわかり、勉強になりました。
- ・起業してみたくなりました。とても勉強になり、参加できて良かったです！！
- ・進めている方向が正しい方向である実感が持てた。更に加えていくべきヒントを得られたので、スピードを上げて進めていきます。貴重なお話をありがとうございました。
- ・笑顔がすてきでした
- ・色んな意味で面白かった
- ・具体的な話が多い中、考え方の方向性を感じました。自分の仕事に応用できることが何か考えてみたいと思います。
- ・とても参考になること、気付かされた。
- ・本当に実行力の高い人である事に感動しました。私に足りない部分であると痛感しました。
- ・参加費の100倍の価値のある時間をすごすことができました。ありがとうございます。
- ・とても良かった！
- ・お金もコネも経験もない、その自身を評する臼井社長は、だからこそと云えばいいのか、とにかく、とことん考え抜いて来られたのだろうなということが、お話を通して強く伝わってきました。ユニークで卓越したアイデア、持って帰ることのできるものが本当に沢山ありました。お話を聞くことができ本当に良かった。
- ・経営者の生の声を聞いた。
- ・商売の覚悟を改めて自身に問い直そうと思いました。
- ・とても参考になりました。アイデアの発想方法もなるほど！と感心させられました。今日教えて頂いた内容を自分なりに取り入れていきたいです。自分自身の活動に対するモチベーションも上がりました。ありがとうございます。
- ・実際にされていた具体的な行動と発想を教えて頂き、ビジネス以外にもヒントになることが沢山得られました。
- ・きれいごとではなく、等身大の女性の生き方、経営者のあり方とても参考になりました。ありがとうございました。
- ・足りない点、方向性で大きく間違っていないかと感じました。
- ・女性が起業する勇気をもたらえた。分かりやすい話だったので、最後まで集中できた上にヤル気も出た。
- ・大変参考になりました。
- ・事務所経営に役立つ「気付き」が沢山ありました。会費以上の価値があったと思います。臼井さんにフェイスブックでメッセージを送りたいと思います。松尾さん、お誘いいただき、ありがとうございました。
- ・あつという間の90分でした。共感出来、そして深くうなずける内容でした。ありがとうございました。
- ・ビジネスで成功する為のマインドをしっかりと肌で感じ取ることが出来ました。勇気や行動する気持ちが湧いてきました！有難うございます。
- ・沢山のヒントをいただきました。今日は来てよかったです。さっそく行動にうつしたいと思います。

- ・参考になりました。
- ・テレビにも出演され、本も出版され、とても高貴な方だと思っていたが、自分を低く見たり、失敗を笑いに変える、とても親近感があった。
- ・わかりやすく、ぶっちゃけた話が良かったです。
- ・「あいうえお」「かきくけこ」
- ・自分のひらめきや、これまでの生活で「こんなものがあつたら」や「不満」を感じたことを形にする勇気を頂けてよかった。
- ・わかりやすく話して頂いてとても参考になりました。
- ・非常におもしろかった。内容的にも役に立った。
- ・商売で成功するということはこれだけの覚悟が必要なのだと鳥肌が立った。
- ・同じ女性としてパワー元気をもらえた感じです。
- ・ガッツのある話が聞けて非常に勉強になりました。
- ・不幸な境遇からでも成功していけるという話が聞けて勇気ができました。
- ・期待通りでした。ありがとうございました。
- ・明確かつ、活力となるお話の内容でとても良かったです。実体験はすばらしく聞きやすかったです。
- ・すごく良かったです！！
- ・講演内容はもちろんですが、セミナーの進め方、受講者の引き付け方も非常に参考になりました。受講者の女性経営者の質疑、社名と行動の一致もなるほどと思いました。
- ・いちいち良かった♪
- ・勉強になりました。すぐ実践できることから動いていきます。
- ・ざっくばらんな話を聞けました。ご自身の体験を生で聞いた事が良かったです。
- ・自分の今までの経緯を恥ずかしがらず、お話するのも必要かなと思いました。
- ・思っていた以上に貴重な講演で、女性経営者ならではの視点などとてもためになりました。
- ・すごい発想力で刺激になりました。
- ・大変良かったです。苦労話が輝いて年齢を感じさせない？(失礼) あ行、か行の心構え勉強になりました。是非、朝礼で社員に伝えます。
- ・明るい！！バカに！！かんたんに！！ひらめき！！ときめき！！を感じました。
- ・足りない事のチェックと、すべき事の再確認に大いに役立ちました。
- ・とても素晴らしいかったです。自分がまだどこか会社の商品に対して中途半端であったことに気づきました。もっともっとふりきって行動したいと思います。
- ・あいうえお、かきくけこ、5K、金色食、簡単に頭に入りそうです。職場のみんなに伝えたいです。
- ・ターゲットをしぼり、深く掘り下げるといふ経営の仕方等、参考になりました。
- ・すごく良かったです。
- ・大変おもしろかった。
- ・儲かるというのは商品の儲かる、ファンが増えていくこと、という言葉が非常に印象に残りました。ありがとうございました。
- ・多くのヒントをいただきました。ありがとうございます。
- ・豊富なアイデアと行動力に感動いたしました。
- ・自分の仕事は「モノ」としての商品は扱っていませんが、自分の仕事に活かせる話がたくさん聴けて良かったです。最後の「あいうえお」「かきくけこ」は部屋に壁に書いて貼ろうと思います。
- ・素晴らしかった。
- ・臼井先生を知ったこと(為になりました)
- ・経営者の覚悟みたいなもの
- ・つつい尻込みしてしまうことが多いのですが、先生のお話をうかがえて、踏み出す気持ちになりますね。元気になれるお話しでした。
- ・半分しか聞けなかったのですが、「あいうえお」「かきくけこ」の行動学が聞けて良かったです。