

BUPPAN オフ会

2507@福岡 第2部

# イントロ...

これをやろう(やる事)

これをやろう(やる事)

これをやろう(やる事)

これをやろう(やる事)

## イントロ...

サンプル・前例がある(多い)ノウハウは、  
AI に聞きゃいい、そんな世界(あおやまのモノの見方です)。

前例がないモノにあたった時も、  
色々自分で考え、試してみる。

(試した結果は、やった人にしか分からない ○○の情報)

(○○ = 本物)

そんなんが集まる場所になればええな、と。

# (ウォームアップ)二部の趣旨



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 13:33

福岡で話すことある程度頭にストック作っておこうと思うのですが、どんなこと聞かれると思っていけばいいですか？

あと、別件で9/5 6 館山合宿することになったのですがどうですか？同じ場所です。

13:33



**AJ aka 青山淳一**

7月15日 13:46

マジにその場で、って思ってたのですがw、さくっとまとめた！

<https://docs.google.com/document/d/1BNbhSU0E0nf2bH...>

プレビュー



福岡オフ会2部

docs.google.com



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 13:49

その時でも大丈夫ですが、ストック作っておいた方が密度は上がるかもですね。

# (ウォームアップ)二部の趣旨



AJ aka 青山淳一

7月15日 13:49

今追記してるのだけど、大枠で考えてたのは上記。

実際にさ、

13:52

萩さんがそろそろ誰かに任せるか、

コイツをオレに変わりにしよう、みたくなったら、どんな事するのか？

ってというのが、最初に想定していたオレの切り込み方なんだけど、

他の切り込みの方がやりやすければ、やりやすい方を採用する！

13:52



Atsushi Hagiwara

7月15日 13:54

“ AJ aka 青山淳一 2025年7月15日 13:52

萩さんがそろそろ誰かに任せるか、

これ答え持ってないですよ。無理じゃないかな？と思っているので、HSPとか病的な部分もあるので。

それこそ常に隣にいるセンスのある弟子みたいにしないと。



AJ aka 青山淳一

7月15日 13:54

だからこそいいのよ。

裏側を掘る、って趣旨なので。

13:54

## (ウォームアップ)二部の趣旨



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 13:54

多分細分化して、1つ1つ別のサービスにして仕組みにしますね。人でなく。



**AJ aka 青山淳一**

7月15日 13:54

“ AJ aka 青山淳一 2025年7月15日 13:54

裏側を掘る、って趣旨なので。

本人はそこにいて、答えてもらう、みたいなの。

無理だ、って最初にいうだろう、ってのも想定済みw (絶対そういうだろうな、と思ってました

13:55



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 13:56

何か1つは、持ち帰れるちゃんと使える固まりは考えておきたいです。

3/13

# (ウォームアップ)二部の趣旨



AJ aka 青山淳一

7月15日 13:57

誰もが100メートルを10秒以内で走れるわけじゃない、

同じ様に、

誰もが、コンサルタントみたいな考え方をできるわけじゃない、

でも、

今より少しは、みんなが、良い結果を自分で出せる様になる（ってか、それを自分で考えられる様になる）

はず、

たとえば、

〇〇 コレ 〇〇 はおさえとけ、どこにでも応用ができるから、  
みたいな、型 だけでいいと思うんよね。

マホ 教育は、マホマホ

13:59

# (ウォームアップ)二部の趣旨

これ、教育ビジネスを、

13:59

絶対に解決できない問題を使って、金を取り続けるモデルだ、っていう論争があるのと、まあ同じモノなんだけど、

それでも、そこまで近づけるか、って部分には夢があって、それでいいと思ってんのよね。

ちなみに、

14:01

オレは馬鹿で居続けれるのは幸せだ、と思えるタイプなので、自分の限界がどこにあるか、なんて関係ない、っていうスタンスなのよ。

だから、誰かを萩さんみたくするのは難しい、っていうか無理だったのは、100メートルの話と同じで、そりゃあ当然なんだけど、

物理レイヤーの話と違って、ビジネス、とか頭使う系のハナシは、誰の限界がどこにあるか、思いも寄らない事があるかも（ないかもw）、

って夢を見られるから、それでいいと思ってんのよね。

それがある限り、前に進もう、ってなるからね。  
(何もしないより、何かした方がいい)

## (ウォームアップ)二部の趣旨

だから、お題そのものに、無理がある、ってのを承知で、  
萩さんはそこにいてくれば、  
みんなに役立つ何かを引き出す事、可能なんじゃねーかな、  
今それが何か分からなくても、

みたいな感じね。

こういう、出たところ勝負で考えてましたが、

14:03

# (ウォームアップ)二部の趣旨

具体的な事仕込むとしたら、

14:06

7月の1部と同じで、

○ → X

○

PULL的アプローチでは、買い物する気まんまん、どれ買おうかな、って状態の人にアプローチするから、

→

だから

X

こういう訴求した方が結果が出やすい、

みたいなのがあって、

X (何すればいいか) だけを覚えてて、

そのからくり ○ まで含めた部分 の理解が浅い、

みたいな事があるから、そういうモノを、一つ2つ、あればな、って感じかな。

# (ウォームアップ)二部の趣旨

ちなみに、最初の打ち合わせの時の、

14:09

逆算思考、

も、これと同じハナシ（とオレは捉えていて）、

大きく言うと、構造（とか、関係性）のハナシ。

○ → X → △

△ 得たい結果、こういう結果を得る必要がある

で、その為に、

○ こういう前提（あるいは仮説）があるから  
X を施策としてやってみる、

みたいな、こういう考え方、

これが、頭の中をのぞかせてもらおう、みたいなハナシ。

# (ウォームアップ)二部の趣旨

これが、頭の中をのぞかせてもらおう、みたいなハナシ。

めっちゃ具体的にするなら、

14:11

ページ構成、のハナシで、

○ 狙い； こういう第一印象が必要

↓

X ページ構成： トップにこのパーツを、こんな風に

みたいな具体的なレベルにしてコレを伝える、とか。

あ、、、この企画会議チャット、議事録を、

14:12

当日のイントロで公開しようか。。。

趣旨が伝わるいい方法じゃない？ w

## (ウォームアップ)二部の趣旨



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 14:14

趣旨を再確認してから解決策を考えるのは、生きてて全てに当てはまるので、そういう意味では参考になるかもですね。  
もともと面倒くさがりから、そもそも何のためにとって考えるのが癖だっただけなので。



**AJ aka 青山淳一**

7月15日 14:15

具体的なテーマとして、  
ページ設計の裏側、ってどうかな？



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 14:17

思いっきり抽象の根っこに行ってから、ページ制作とかの具体に落とすのもいいですね。  
結局は、抽象と具体を自由に行き来する話なので。

10/13

# (ウォームアップ)二部の趣旨



**AJ aka 青山淳一**

7月15日 14:19

じゃあ、

今回の趣旨（この議事録をそのまま見せることで、同じ船に乗ってもらう）

から入って、

抽象度の高めのハナシをちょっとやって、  
（ここは、その場のノリでいいと思う）

で、そういう考え方の 型 を具体的なテーマを使ってやってみよう、  
を、  
ページの構成とちょっとしたデザインのハナシ、を題材に、

これでどう？



**Atsushi Hagiwara**

7月15日 14:20

型を教えられるかわからないですが、箸の使い方みたいなもので教えると言  
われるとわからないことなんですよ。

# (ウォームアップ)二部の趣旨



AJ aka 青山淳一

7月15日 14:21

普段いってることよ。  
だから、外から（他人）見た方が分かる、ってのがあるかも。



Atsushi Hagiwara

7月15日 14:21

いつも考えてる手順みたいのは細分化できるかもです。いつもセミナーはそうなので。



AJ aka 青山淳一

7月15日 14:22

例えば、これだよな。

> やらなくていい事をやっていないか、考える。

これって、案外、ここから考える人って少ないよね。

（教科書には書いてあるんだけど、やっぱり、現場にいたら、目の前にあるモノをどうにかしよう、ってクセがみんなついてるから）



Atsushi Hagiwara

7月15日 14:22

“ AJ aka 青山淳一 2025年7月15日 14:22

やらなくていい事をやっていないか、考える。

あ、これだけ持ち帰るだけで大きいかもです。

# (ウォームアップ)二部の趣旨



AJ aka 青山淳一

7月15日 14:22



AJ aka 青山淳一 2025年7月15日 14:22

現場にいたら、目の前にあるモノをどうにかしよう、ってクセがみんな  
ついてるから

オレも苦手。

いつも、この原則を忘れる。

ってというか、これ、言葉の呪いなんだよね。

14:24

あるいは、あやまった誘導。催眠術師のトリックみたいな。

何かをもっと良くしよう、

さあ、どうしよう？

って言われたら、何かやる事が前提になってて、

その問いかけ自体に疑問を持つ、ってなかなか出来んのよ。。



Atsushi Hagiwara

7月15日 14:25

来た道を少し戻ると別の方の道があったみたいな感じですかね。

その、戻るを抽象化みたいな。

ここからは、参加型です  
皆様のヘルプをお願いします。

2025-5-15の萩原さんのウェビナー「Shopifyとプラットフォームの相乗効果を活用した売り方」について、

教えてください。

<商品条件についての箇所>

・もし単価が低かったら？

、についての言及が飛んでいたような気がしたのですが、

この商品単価についての見解をすこし具体的にお聞きしたいです。

(資料の「商品の条件」→「もし、、」の部分です。

[workflowy.com/s/513-shopify/6iiZOI0qpdnHJ2d#/cb6179ce029d](https://workflowy.com/s/513-shopify/6iiZOI0qpdnHJ2d#/cb6179ce029d)

\*特にうちの現在の商品は単価が2～5千円のため、

どうやって高単価で売ろうか考えています。

(新しく探すといっても、簡単には見つからない。同じ状況の人は多そう)

まだ、事例が十分に集まってなく、明言しづらいかもしれませんが、

現在思う範囲での見解お聞きできますと幸いです。

A dark gray circular graphic with a diagonal slash from the top-left to the bottom-right. To the right of the slash, there is a stylized Japanese character '目' (eye) composed of three horizontal bars. The text 'おまけ' is centered over the slash and the character.

おまけ

コンサルタントになる(ウデマエを上げる)、って話

・刺激 → 反応

(刺激 ???) → (対象は萩さん) → 反応(△△△)

? をすれば、得たい反応が引き出せるか?

多分、萩さんは、教えるの無理だって、いいます(反応)。

それでも、何かを引き出すには、どんな(刺激)を放り込むか?

と考える。

事例(具体)から、それどうやって考えてるのか、と遡る。

キツめハツパをかける。