

Lewis: What would you say is one of the biggest success stories of one of your clients or the biggest case studies in terms of results in a year's time with one of your clients? Business results.

ジェイさんのクライアントの中で
最も大きな成功を収めた会社の話が
ジェイさんのコンサルを受けた1年間で
最も大きな成果をあげた事例について
話していただけますか

Jay Abraham: I can give you ...

そうですね

Lewis: Maybe you can't say the name but you can say ...

会社名は言えないかもしれませんが

Jay Abraham: I can say a name, I can tell you a bunch of names.

いえいえ 全くそんなことはないですよ

It's what we did, Entrepreneur Magazine when it first started, no one knew what entrepreneur meant and ...

私自身の話をしましょう

アントレプレナー・マガジンが

出版され始めた時のことです

まだ誰も「アントレプレナー」が何かを

知りませんでした

Lewis: When was this?

いつの話ですか

Jay Abraham: 1976. We had to send out mailings with the actual Webster's Dictionary with how to announce it, how to pronounce it, what the definition was.

1976 年です

ダイレクトメールの中に

ウェブスター辞典から引用して

何と発音する単語なのか

その語の定義は何かを載せました

Jay Abraham: No one knew what entrepreneur was.

本当に誰も知らない単語でした

Originally it was a magazine format at membership for 100 bucks,

本来その雑誌は会費 1 万円で

and the whole premise was every month you'd get this very large report on an emerging small business opportunity.

毎月発行されて 生まれたばかりの

小さなビジネス・チャンスについて

たくさんの情報を届けるというものでした

It would tell you how to, if you wanted to franchise who to go to, if you didn't want to franchise who the best providers would be of doing it yourself.

そのチャンスを捉える方法も紹介します

フランチャイズを始めたければ

どこに行ったらいいとか

完全に独自の店が持ちたければ

資金を提供してくれそうな人は誰かとか

It would have some basic stuff on hiring people.

人を雇うための基本的な情報とか

25 interesting pages were very good and then it would go to archive.

25 ページの中にとっても興味深い内容が

掲載されて そのあとは

アーカイブに保存されます

That was it, we were doing about \$1,000,000, actually it would do 900,000.

それで1億円ほどの売上を出しました

正確には9,000万円くらいでしたね

I took all the archives and turned them into startup [manualsmenus](#) because we had all these archives.

私はアーカイブにあったものを使って

スタートアップ・マニュアルをつくりました

We had a boiler plate which was just general information on hiring an attorney, how to use advertising, how to get free R.

使いまわしの利く

一般的な情報がありましたからね

弁護士を雇う方法とか

広告の使い方とか

どうすればトレードマークを

無料で登録できるかとか

We created about 200 startup [manualsmenus](#) and we sold them for \$39 a piece and we sold \$300,000 of them in the first nine months.

スタートアップのマニュアルとして

そういった情報を 200 の主題に分け

1 つ 3,900 円で売りました

最初の 9 か月で 3,000 万円の売上になりました

Then we took them and we reassembled them into categoric.

そのあと それらの情報を

次のようなカテゴリーで

もう一度組み合わせました

We had the entrepreneurs, low investment business institute, we tied them together.

実業家（起業家）向けとか

少ない投資でビジネス研究所を造るとか

そういった情報を 1 つにまとめたのです

We had one that had all the food related services and those were \$200.

例えば食品を扱うサービスに関する内容を

全部含めたものは 2 万円で販売しました

All we did was repurpose and we grew it nine times in less than a year.

違う目的で使えるようにしただけで

そのビジネスは 1 年以内に 9 倍に成長しました

We took a gold company, when gold, you are too young but gold was legalized in the 70s.

金鉱会社の話もしましょう

あなたは若いから知らないかもしれませんが

金の取引が合法になったのは 70 年代のことです

When it got legalized everyone would go to the Wall Street Journal, they would go to Parents, Forbes to run ads.

合法になると誰もが

ウォール・ストリート・ジャーナルや

ペアレンツ フォーブスなどに

広告を載せたがりました

I went to where, again I'll tell you a story. Willie Sutton, do you know Willie Sutton?

ちょっと話がそれますが

また小話をしたいと思います

ウィリー・サットンをご存じですか

Lewis:

No.

いいえ

Jay Abraham:

Willie Sutton was the greatest bank robber of history.

彼は歴史上最も有名な

銀行強盗でした

He robbed more banks that more records still hold than anybody else and he operated the 40s, 30s, and a little bit 50s.

未だに彼ほど多くの銀行から

盗んだ人はいないほどです

彼は 30 年代から 50 年代初頭に

活動していました

When they finally caught they said, "Willie, why in the world did you rob so many banks?"

遂に彼が捕まったとき

ある人がこう訊きました

「ウィリーさん

一体どうしてこんなに多くの銀行に

盗みに入ったのですか」と

His answer was hilarious, "Because that's where the money is."

彼は答えました

「そこにお金があるからです」と

笑えますよね

I've been trained not to go to the places where you are spending X and getting this much of the market but where the real money is.

それはともかく

私も訓練を受けてきましたから

クライアントがたくさんのお金を使って

小さな市場を獲得しているところではなく

本当にお金があるところに目を向けます

I took my client and we went to all the financial newsletters, all the investments seminar people, all the people who back then were doing investment economic books,

私は金鉱会社の人たちを

金融関係のニュースレターを

発行していた会社や

投資セミナーを開催していた会社

投資や経済の本を書いていた人のところへ

連れて行って

and selling them direct, and we became the recommended dealer.

その人たちに直接金を売ること

彼らがお勧めする

金取扱い業者にしてもらいました

We were part of every welcome pack when somebody subscribed.

彼らのニュースレターや雑誌の

購読を新たに始めた人に

必ず私のクライアントを

勧めてもらいました

We had a deal that I negotiated where twice a year we had a special edition that we paid for, all about hard assets.

それらのニュースレターや雑誌で

年に2回 有形資産についての

特別号を発行してもらい

その発行資金をこちらで持つ契約を

取り付けました

We funded regional events with iconic other speakers, we paid for them, we gave all the profit to the newsletter because we wanted the investors.

著名な講演者を呼んで

地域でイベントを開くためにも

資金を提供しました

講演料もこちらで持ち

そのニュースレターの会社に

利益を全て譲りました

私たちの狙いは投資家を

得ることだったからです

We went from \$300 to \$500 million in a year.

それで会社は1年間で

300億円から500億円規模に成長しました

Probably one of my two best stories that I like actually are from work I've done in China because they are hilarious.

私に関わったビジネスのことで

最も好きな話が2つありますが

実は中国で仕事をしたときの話なのです

笑える話ですよ

I'll tell you one other one too that's cool but the work in China is cool.

この話もしたいと思います

中国で仕事をするのは本当に面白いですよ

I've been helping Chinese entrepreneurs, really high performing ones for eight years.

中国で多くの実績をあげている

実業家たちを助ける仕事をして

もう8年になりますが

First time I went there, a huge audience, and a young man came up to the mic and he said through translation,

初めて中国に行った時のことです

非常に多くの観客が集まった中で

1人の若い男性がマイクの前に立ち

通訳を介してこう質問してきました

"Jay, what do you do if your business is too small and the banks won't lend you money?"

「ジェイさん 私の事業は小さすぎて

銀行がお金を貸してくれません

あなたならどうしますか」と

I said, "First of all, what do you do and what would you do with the money?"

私はこう答えました

「まずはあなたの事業内容と

お金があったら何がしたいのか

教えてください」と

He said, "I'm a local motorcycle manufacturer, ~~now~~ only in China, we have a 100 million people in one city, how are you going to have a local motorcycle?"

彼は答えました

「私は地方でオートバイの製造業をしています

ここは中国ですから

1つの都市だけで1億人の人がいるわけで

『地方』と言っても規模は大きいのですが」

He said, "I want to get money so I can go to other parts of Asia, build a factory, hire salespeople, get retailers."

「お金を借りてアジアのほかの国に進出し

そこに工場を建て 販売員を雇い

業者に販売してもらいたいのです」と

I said, "Okay, but why do you need the money?"

私は訊きました

「それで どうしてお金が必要のですか」と

He said, "I just told you."

彼は「今話したとおりです」と言い

I said, "You don't need money, you need to realize that you are the solution to somebody else's bigger problem that doesn't know it."

私はこう答えました

「お金は必要ありませんよ

誰も知らないかもしれないけれど

あなたはほかの誰かが抱えている

もっと大きな問題の

解決策を提供できるのですよ」

Go all over Asia and find somebody who is in a complementary not a competitive business but already has a big factory not using their second shift, already has distribution and sales force and partner with him."

「アジア中の国を探してみてください

あなたのビジネスと競合しておらず

補足的な商品を生産している会社の中に

大きな工場を持っていながら

夜の時間はそれを使っておらず

商品の流通も販売員もパートナーも

持っている会社があるはずです」と

That was like a minute and a half, I do Q&A on the stage.

それは私がいつもステージで行う

Q&A セッションでの

1分半の出来事でした

I come back a year later, one year later.

私が1年後に同じ都市でセミナーをしたら

The same guy is there, comes to the mic and now he looks like the [inaudible 00:19:27] and he says, "Jay," through translation,

その男性がまたマイクの前に立ちました

チェシャ猫のように笑みを浮かべて

通訳を介してこうやってきたのです

"I did what you said." I said, "That's cool. What did I say because I don't remember?"

「ジェイさんの言う通りにしてみました」と

私は言いました

「何を言ったか覚えてないのですが」と

He said, "I went to Asia, I got to Kuala Lumpur, I found the largest lawnmower manufacture in Asia, they were in eight markets, eight countries.

彼はこう続けました

「アジアの国を探して

クアラルンプールに行きつきました

そこでアジア最大の

芝刈り機の製造業社を見つけました

彼らは既に 8 つの国に進出していました」

They had a huge factory, they weren't using almost any of the second shift, all I had to do was bring my tool and [dyesdies](#) which are the forms use."

「巨大な工場を持っていて

夜のシフトは全くと言っていいほど

使っていませんでした

私はただそこに道具や塗料を

持ち込むだけで良かったのです」

Jay Abraham:

"They already had sales people, distributors, a thousand lawnmower dealers. We both split \$10 million of profit in our first year. "

「その会社は既に販売員も

販売をしてくれる業者も

芝刈り機を扱っている 1,000 もの会社との

取引もありました

私たちは提携して 1 年目に

10 億円の利益を分け合いました」と

Lewis:

Amazing.

素晴らしいですね