

『泣き虫ココの 「北のセオリー」を伝授する 6時間合宿』

圧倒的な女性優遇の世界はココにあった！
ゼロからわずか2ヶ月間の準備期間で「起業」

スタート2年6ヶ月間で銀行口座の中に7,800万円ものお金が滞留
し、その後もお金が増大し続けるシステム

ファーザー：

「ココちゃん、わたしを超えるつもりじゃなかるうね。」

ビジネス・投資の世界で、45年間生き残り続け大富豪になられた御
方「ファーザー」にそう言わせた、2児のママが表舞台に降臨し、
これまでの「女性起業」の常識を根底からくつがえす逆転のセオリー
を公開する。

『2015年～2018年2月「北のセオリー」実績』

※「サツェル創業融資」によって結果が確実に分かるもののみ掲載
72名合計8億9,262万円

- 1人目：2,000万円 夫創業、妻サラリーマン□
- 2人目：3,700万円 元々経営者
- 3人目：700万円 元々経営者、はじめての融資
- 4人目：1,700万円 元々経営者、はじめての融資
- 5人目：2,000万円 元々経営者、はじめての融資
- 6人目：1,100万円 妻創業、夫サラリーマン◎
- 7人目：1,400万円 サラリーマン男性本人創業
- 8人目：1,500万円 知人が新規創業
- 9人目：800万円 元々経営者、はじめての融資
- 10人目：1,300万円 元々経営者、はじめての融資

11人目：1,500万円 サラリーマン男性本人退職後
12人目：2,000万円 サラリーマン女性本人創業◎◎◎
13人目：1,100万円 妻創業、夫サラリーマン◎ ← 泣き虫ココ
14人目：600万円 妻創業、経営者 ◎◎
15人目：700万円 サラリーマン男性本人創業
16人目：1,100万円 妻創業、夫サラリーマン◎
17人目：1,000万 妻創業、夫サラリーマン◎
18人目：1,300万 元々経営者、はじめての融資
19人目：1,300万 妻創業、経営者 ◎◎
20人目：1,300万 サラリーマン男性本人創業
21人目：1,100万 妻創業、夫サラリーマン◎
22人目：1,300万 サラリーマン男性本人創業
23人目：700万 サラリーマン男性本人創業
24人目：1,000万 妻創業、経営者 ◎◎
25人目：1,500万 妻創業、経営者 ◎◎
26人目：1,300万円 個人事業主女性本人創業◎◎◎
27人目：2,000万 妻創業、夫サラリーマン◎
28人目：850万円 妻創業、夫サラリーマン◎
29人目：800万円 妻創業、夫サラリーマン◎
30人目：700万円 妻創業、夫サラリーマン◎
31人目：1,300万円 妻創業、夫サラリーマン◎
32人目：1,300万円 夫創業、妻サラリーマン□
33人目：1,050万円 妻創業、夫サラリーマン◎
34人目：1,000万円 奥さんともめて中断
35人目：1,500万円 サラリーマン男性本人創業
36人目：1,000万円 妻創業、夫サラリーマン◎
37人目：2,000万円 サラリーマン男性本人創業
38人目：1,700万円 サラリーマン男性本人創業
39人目：1,600万円 元々経営者 2期以内だったので新規創業
40人目：1,000万円 夫創業、妻サラリーマン□
41人目：1,272万円 妻創業、夫サラリーマン◎
42人目：1,300万 海外から帰国の男性本人創業
43人目：800万 妻創業、夫サラリーマン◎
44人目：750万 サラリーマン男性本人創業
45人目：1,000万 妻創業、夫サラリーマン◎
46人目：500万 元々経営者 追加融資
47人目：600万 妻創業、夫サラリーマン◎
48人目：2,000万 サラリーマン男性本人創業
49人目：1,000万 サラリーマン男性本人創業
50人目：1,500万 サラリーマン男性本人創業
51人目：1,200万 元々経営者 2期以内だったので新規創業
52人目：1,500万 サラリーマン女性本人創業◎◎◎
53人目：1,990万 妻創業、夫サラリーマン◎
54人目：1,700万 サラリーマン男性本人創業
55人目：1,500万 夫創業、妻サラリーマン□
56人目：400万円 サラリーマン男性本人創業
57人目：1,100万円 サラリーマン男性本人創業
58人目：500万円 妻創業、夫サラリーマン◎
59人目：1,300万円 サラリーマン男性本人創業
60人目：100万円 夫創業、妻サラリーマン□
61人目：1,000万円 サラリーマン女性本人創業◎◎◎

62人目：500万円 妻創業、夫サラリーマン◎
63人目：1,000万円 妻創業、夫サラリーマン◎
64人目：2,000万円 妻創業、夫サラリーマン◎
65人目：2000万 サラリーマン男性本人 創業
66人目：800万 妻創業、夫サラリーマン◎
67人目：1000万 妻創業、夫サラリーマン◎
68人目：1000万 サラリーマン男性本人 創業
69人目：1000万 妻創業、夫サラリーマン◎
70人目：650万 サラリーマン男性本人 創業
71人目：1500万 サラリーマン男性本人 創業
72人目：2000万円 サラリーマン男性本人退職後

2018年2月時点で72名合計**8億9,262万円**を叩き出した。

女性自身が一人で「創業融資」に挑戦し、実際に「創業融資」の獲得に成功した事例は4名。

夫である男性が会社勤務のサラリーマンの方で、妻である女性が代表となり「創業融資」の獲得に成功された事例は23名。

夫である男性が別の事業主の方で、妻である女性が新たに会社を設立し「創業融資」を獲得された事例は4名。

つまり、期間中「創業融資」の獲得に成功された女性は31名。

72名中31名、43.05%の方が女性の方が代表となり「創業融資」を獲得されたことになる。

創業融資において女性が圧倒的に優遇されている現状が、数字として出ている。

そんな中、観測13人目、創業融資1,100万円からスタートした、専業主婦の2児のママである泣き虫ココが、卓越した実績を叩き出し続けている。

泣き虫ココ第1章

月に数千万円のお金を動かす主婦

人生とは本当に不思議なものです。

「たった1つの情報を知っただけ」

それだけなのに、私に対する周囲の評価が大逆転してしまいました。

かつての私は、出産を期にOLを辞めた後、2児のママとして専業主婦をしていただけの、どこにでもいるごくごく普通の女性でした。

なんのビジネス経験も無い状態からのスタート。主婦のお小遣い稼ぎ位の気持ちで始めた物販ビジネスでしたが。

今ではほぼ同時期にスタートした120名の中で、男性陣を追い抜いて、「エース」と呼ばれるようになりました。

私が独立起業してから2年6ヶ月間経過しましたが、銀行から調達したお金は7,800万円あります。

銀行が融資してくれたお金を、どこか第三者の法人に全額振り込まなくてはならない、住宅ローンや、不動産投資のための融資とは異なります。

私が経営者として、自分の意思で何に使っても良い、自由の効くお金です。

使っても、使わなくても良いお金なのです。

世の中の構造は不思議です。なぜなら、銀行から資金調達をすればするほど、社会から優遇されてしまいます。

たとえば私の場合、会社法人設立1期目から、銀行の上お得意様にしか届かないとされる、役員名簿が届きました。

銀行から「重要会社」という位置づけをもらい、銀行支店長からも接待を受けるようになりました。

世の中には、銀行からお金を借りたくても借りられないで、資金繰り陥り、経営難に困っている経営者たちがゴマンといると聞きます。

けれども、普通の専業主婦の私が、立派なスーツを着た、髪型もカチッと揃ったガッチガチの、年上の男性銀行員さんたちから頭を下げられて。

銀行融資担当者：

「吉田社長について行きます！」

銀行支店長：

「ぜひ、当行から融資を出させて下さい！」

銀行員一同：

「吉田社長、借りて頂きありがとうございます！」

と、深々と頭を下げてもらえるようになってしまったのです。

私はお金持ちの家に生まれたわけでもなく、
地元のコネクションがあったわけでもなく、

2年半前に会社法人を立ち上げてから、銀行との取引を開始したばかりの、どこにでもいるごくごく普通の2児のママをしている専業主婦です。

子供たちが幼かったこともあり、自宅の中に一人籠って、家事と育児に集中して来たこともあり、6年間も社会とも一切関わりをもっていませんでした。

ところが、そんな主婦の私が **「大富豪を目指す！」** と決意を固め「北のセオリー」を開始した瞬間、私を取り巻く世界が一変してしまっただけです。

銀行が次から次へとお金を貸してくれる。

銀行口座の中に滞留している潤沢な資金ができたことによって、余剰資金でビジネスを簡単に回すことが出来ますし、株や投資信託でゆっくりとお金を増やしていくという **「三角形」** が出来上がりました。

先日も、支払いのために銀行に行こうとしましたが、子供の授業参観が重なってしまい時間がなかったので、600万円の現金を買い物かごの中に入れてそのまま学校に行ってしまいました。

今の私が月に動かしているのは数千万円単位のお金です。

5万円銀行から引き下ろすのにドキドキしていた頃と比べると、日々取り扱うお金の桁が変わってしまいました。

これほどの変化を、「起業」してからたったの1年目時点には実感しはじめましたので、これから先も「勝手に成長して行ける」と思えるのはごくごく自然なことです。

通常、女性が銀行へ行くと、数十万円単位のお金を引き下ろすだけでも、「会計の方ですか？身分証をお願いします！」と疑われます。

銀行のパーティーで名刺交換をすると「秘書の方ですか？」とイキナリ聞かれるほど、まだまだ世の中は男性中心の社会です。

けれども私が体得し、実行した北の物販大富豪こと「ファーザー」直伝の教え「北のセオリー」という戦略術は、**女性だって、主婦だって、経営者として大活躍できる**ようになるということを、私は立証したのです。

泣き虫ココ第2章

「飛んでイスタンブール」になった退職金

「私の人生を返してください！」 私は泣きながら叫んでいました。

「何かのために」と大切にしておいた退職金を投資に失敗して溶かしてしまったのです。

OL時代に汗水たらして一生懸命働いた後、大事に貯めておいた退職金。

結婚前に築いた私の唯一の財産。

結婚を機にOLを辞めて、専業主婦になった後の私が、自分の意思で使える唯一のお金でもありました。

「このままではいつか底が尽きてしまう・・・このお金を増やさないと・・・」と思い、お金を増やすために、投資を学びはじめました。

私が注目した投資は「私募系の事業ファンド」でした。

運営元からの計画表通りに行けば、元本以上のリターンが戻って来る頃には丁度、上の子が小学性に入學する年頃。

低金利の銀行に預金するよりも、大きいリターンを得られると思い、退職金を投資する決意を固めました。

けれども、その「私募系事業ファンド」は見事に詐欺案件で、投資して半年もかからずに、運営元が倒れてしまい、退職金を失ってしまったのです。

大きな損失を取り戻そうと、なけなしのお金をはたいて、FXが儲かると聞けばFXに投資したり。バイナリーオプションが儲かると聞けばバイナリーオプションに投資したり。

結果どれも失敗。長年かけて貯めたお金を全て失ってしまったのです。

「短期間でお金を増やそう！」と考えた後、なんの知識も経験も無かったのに一気に「高く飛ぼう」としたのですが、見事にコケてしまったのです。

「一体どうしたら良いのだろう・・・」

カーテンを締め切った暗い部屋の中、泣きじゃくる幼い子供たちを眺めながら呆然とすることしかできませんでした。

私はOL時代から、貧乏人の「こちら側」、お金持ちの「向こう側」というものがあるとすれば、お金に困らない日々を送ることができ、**「向こう側」**の人間になりたい。

「お金を沢山稼ぎたい！」とっていました。

これは、私自身だけのためではありません。

私がお腹を痛めて産んだ子供たちのため。

この先の日本の行末を見据えた時、子供たちが大きくなる頃には、もっともっと**「こちら側」**と**「向こう側」**の貧富の格差が広がってしまう。

子供たちの将来のためにも、「ママである私が今動かないと行けない！」と真剣に考えていたのです。

泣き虫ココ第3章

病める時も健やかなる時も・・・

なぜ専業主婦で2児のママだった私が、ビジネスと投資の世界で稼ぐ決意を固めたのでしょうか？

かつての私は、笑うことを忘れてしまっていました。

「なんて私は無能で、価値の無い人間なのだろう」

と考え、毎日泣いていたのです。

悲しい気持ちを思い出さないように、感情を捨て、表情もドンドン無くなりました。

心が何も感じなくなりました。

いつの間にか笑わない自分の姿にさえ、気づいていませんでした。

これがあの頃の私の日常でした。

私は、夫のことを強い人だと思っていつも怯えていました。

夫から毎日、激しい感情をぶつけられて、私は心身共に疲弊していたのです。

探しモノが見つからないだけで、夫の機嫌はたちまち悪くなり、一日中イライラが始まります。

お片付けができないことを怒られ、夫の主張する「ココは片付けさえ出来ない！」という正論を受け入れ、ただ反省している毎日だったのです。

夫が勤務している会社の転勤について行ったこともあり、近所には知り合いが誰もいない状況でした。

相談する人もいなければ、気を紛らわす会話を交わせる友達もいませんでした。

転職についていく前は「私にはあなたしかいない、だから仲良く協力しあって行こうね！」と話あっていました。

ずっとそういう夫婦の関係であり続けたかった。

私は贅沢がしたかったわけじゃなく、ただお互いに笑顔でいられれば、それで良かったのです。

理想の夫婦に、理想の家族でいたかった。だからこそ、とにかく夫から怒られないように、一日をムダにしないように。

「どうしたら夫が怒らないでいられるのか？」そればかり考えていました。

けれども、転職後の夫の私に対する態度は日に日に悪化して行きました。

それでも、夫に怒られないように、転職先の慣れない地で子育てと家事を必死になってやっていたのですが。

人間無理をしていると限界が来るようで、私の身体はすっかり弱くなってしまい、人生で初めて肺炎を患いました。

はじめの内は、咳がなかなか治らず長引いていたのですが、病院へ行ってもたいした治療はされず、単に薬をもらって終わりなら、行かなくてもいいと思っていました。

そうこうしている内に、**私の身体は動かなくなっていきました。**

出張に行った旦那さんを迎えに空港まで行くと、それだけで息切れをして寝込むくらい体力が落ちて、体重もドンドンと減ってきました。

ある日、夜中に呼吸をすると、胸がズキンズキンと痛くなりました。

直感で「これはさすがに朝までもたなそうだな」と感じ、救急病院へ駆け込みました。

病院の先生が問診をして発した言葉「レントゲンを撮る前ですが、肺炎で間違いのないと思います。」

かなり重症な状態だったようです。

夫が病院へ到着しました。けれども、私に優しい言葉をかけるどころか、着いた時から怒っています。

私の病室が奥だったので、私がいる場所が分からず、イライラしていたようです。

先生が夫に病状を説明するも、夫は先生に目も合わせません。

先生：

「（レントゲンを見せながら）かなり大きな肺炎になっています。今すぐ入院が必要です。」

と言いました。けれども夫が発した一言に、私は「肺炎」という病状を聴かされた以上に大きなショックを受けました。

夫：「オレ、仕事休めないけど・・・」

言われた瞬間は、思考が停止してしまいました。理解しはじめた時、「私の病状」を聴いて、最初に出てくる言葉がそれかと思うと、とてもとても悲しくなりました。

結婚式で「病める時も健やかなる時も・・・」と誓った時の神父さんの説教が頭の中に流れてきます。

「病める時っていまだよね。それですら怒られる 私の存在は一体なんなのかな・・・」

「私たちの関係はいつからこうなってしまったのだろう・・・」

心の中で何度も繰り返し自問自答していました。

夫の言い分は「病院に行くように言っていたのに行かなかったココが悪い！」ということでした。

結局、イライラしている夫を見て、私が入院している間、夫が子供たちに当たるのではないかと怖くて入院も断りました。

家の中の事が出来なければ怒られ、病気をしては怒られ、夫が怒らないように振る舞うことが、もはやどうということなのかも分からない。

どうして理想の夫婦でいることがこんなにも難しいのか、どうやったら良いのか分からなくなりました。

きっと恋人同士ならすぐにでも別れていたことでしょう。

でも、夫と私の間には既に2人の子供たちがいます。

かつてのようにフルタイムのOLに戻ることもできません。

私の住んでいる地域では、子持ちの主婦が、子育てをしながら、まともに生活費を稼げるような、アルバイトやパートなどの働き口もそう簡単に見つかりません。

これからの生活の事を考えても、お金、生活費・・・現実が重くのしかかってきます。

夫に無一文で家を締め出され、私自身のプライドなど、ズタボロになった時も、家には子供たちが居ますので、夫に頭を下げて家に帰りました。

私の中では「自由になりたい」という気持ちが芽生え始めましたが、私だけ家を飛び出すということも、子供たちと一緒に家を飛び出すということも、どちらの選択をすることもできません。

お金の事、生活の事、それを全て一人で背負うことを考えると、しょんぼりと小さくなってしまいます。

両親からも、「子供のために頑張れ」と言われましたが、これは**私自身の幸せを、自由に生きる権利を、否定された**ようにしか聞こえません。

子供のために頑張れなかったとしたら・・・
私はきつと「悪い母親」。

私自身の幸せ、子供たちの幸せ、将来の夢と希望を持てなくなりました。

あの時の私にとって、夫だけが世界の全てで、笑顔で過ごす日常が、私にとって一番遠く手の届かないもので、その小さな「シアワセ」をどうやって手に入れたら良いのかさえ、分からずにいました。

「子供たちのために我慢すること」

自分の「シアワセ」を考えることに罪悪感を覚え、子供のために・・・という大義名分の前には、全てを甘んじて受け入れるべきだと、自分に言い聞かせ続けます。

私がOLとして働いていた時は、対等だったはずの夫との関係。

結婚して子供たちが生まれ、経済的な自由が無くなった今、いつの間にか私は旦那さんの顔色を伺ってばかりの毎日を送るようになっていて、経済的な自由がないことが、私の弱みになっていたのです。

笑顔で暮らせる日々を「シアワセ」として叶えようとしていたのですが。

頑張っても、もがいても、叶えられないと気づいた時、今の環境から這い上がるために、女性だって一人でもやれるだけの力を身につけよう。

それまでは**絶対に諦めない**。私はそう誓ったのです。

OLに戻ったり、アルバイト・パートタイムをしたりする以外の方法で、経済的自由を手に入れよう！

それまでは絶対に諦めない。そう心に誓い、「投資」でお金を稼ぐことに目をむけたのですが、結果は見事に惨敗。

OL時代の退職金を含む貯金を全て失ってしまっただけでした。

夫からの愛も無い、通帳の中のお金も無い。 そんなどん底の状態で巡り合ったのが「北のセオリー」だったのです。

泣き虫ココ第4章 正義という名の暴力

私には「自己肯定感」というものも欠如していたのだと思います。

夫や身近な人達に「お前が悪いんだ」と言われると、「そっか私の努力が足りないんだ・・・」と、ただ頑張ることしかできませんでした。

相手の期待に応えられていない「私が悪いんだ」と。

けれども、そう思っているにも関わらず、うまく出来ない。うまくやりこなすことができなかつたのです。

その内に、私は私自身を、無能で価値のない人間だと、認識するに至りました。

「私さえ我慢すればいいんだから・・・」 それで全ては上手くいくんだと信じていたのです。

夫も両親も親戚も、世間の人たちも、「あなたは母親なのだから、子供のために我慢すべきだ。」と言ってきます。

なんて聞こえが良い「正義感」溢れたセリフなのでしょう。けれども私はこれを、**「正義という名の暴力」**だと思います。

子供が産まれてママになった瞬間から「子供のために・・・」全てを我慢することこそが、「美しい母親の姿」だと言うのです。

それを感じる度に、**死にかけていた私の心に、鈍い痛み**を感じました。

私と同じように、ママをしている女性なら誰でも感じるのだと思いますが、夫が家事育児をするのとしらないのと、妻が家事育児をするのとしらないのとでは、社会での評価は決して一緒にはなりません。

私も世の中の大多数の、妻として、嫁として、ママとして、様々な役割を求められ、全てパーフェクトにこなすことが求められます。

「よい母親であれ」

「よい妻であれ」

「よい嫁であれ」

- ・ 帰宅は遅くならざるべき
- ・ ご飯の用意はすべき
- ・ 家の中は片付いているべき
- ・ 子供をお行儀良い子・賢い子に育てるべき

- ・ 親族の行事の時は率先して手伝うべき
- ・ ・ ・ etc.

けれども、私たち女性も、男性と同じ普通の人間です。男性ができないことを、私たちが女性だからと言って、全てがパーフェクトにできるわけがありません。

そんな社会からの目に、私は強く憤りを感じ始めました。

さらに、私たち子供を持つママが、社会に出て仕事をしようとする、その難易度はさらに高くなります。

夫が仕事の残業や付き合いで遅くなるのと、妻が仕事の残業や付き合いで遅くなるのでは、親族からの評価も明らかに違います。

OLとして会社勤めをしても、パートやアルバイトに出たとしても、女性の場合、時間あたりの給料が低く評価されることが多いです。

だから女性が男性と同じだけ稼ぐためには、**男性の何倍も働かないと、何倍も頑張らないと、何倍も効率良くしないと、人生何度あっても間に合わない**から。

私たち女性は男性よりも賢く、さらに努力しようと頑張り続けるのだと思います。

仕事と家庭の両立。

これだけのことをこなすのは、本当はとても大変なことだけれど、「私、大変なんです！」とは、夫にも両親にも、友達や同僚にもなかなか言えないし、大変だったとしても、誰かに助けを求めることも中々できません。

ベビーシッターさんやお手伝いさんをお願いして、仕事に出るという選択肢もあるかもしれませんが、そのためには沢山のお金がいります。

お仕事をしてもらえらる給料を上回るお金がかかってしまいます。

それでも、周りの期待に応えようと必死になる。周りの常識にとられる、周りの為になそうとする。

それが今の日本の中で生きる、女性のリアルな姿だと思うし、私を感じて来たことです。

いつしか私は、自分の人生を楽しむということを忘れてしまいました。

でもいつも心のどこかで、**「何か違う。このままではいけない。」**と思う日々が続いていました。

子供たちのためにも、自分自身のためにも、もう一度真っ直自分の足で立ち上がり、経済的事由と精神的自由を手に入れたい！

そう思いながら私は迷走し続けて来ました。そんな私の目の前に現れたのが、**北の物販大富豪こと「ファーザー」直伝の教え、「北のセオリー」** だったのです。

かつての私と同じように、結婚をして、子供を持ったことで、経済的自由も、精神的自由も無くなってしまったママたちに共に立ち上がってもらうために・・・。

今回私は、真田孔明さんとサツチェルさんの協力も得て、『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』を開催するべく、立ち上がったのです。

泣き虫ココ第5章

世界で一番チャンスのある国

女性が会社役員になれるのは0.001%です。

日本の上場企業社員が約600万人。会社員全体の割合でいうとその人数は11.48%、8.71人に1人が上場企業の社員。

けれども、内女性の上場企業社員は120万人しかいません。会社員の全体の割合でいうと2.29%、43.55人に1人しか上場企業の女性社員はいないことになります。

さらに、女性の会社役員は585人。会社員の全体の割合でいうと89,333人に1人。

女性が上場企業の社員になって役員まで勤められるのは0.001%でしかないことになります。

一方、私たちの仲間たちの中で「北のセオリー」を行っている女性の比率は43.05%です。男性に引けをとらない割合で女性経営者が活躍していることになります。

先日「地下ソサエティ」の謁見に参加した時、「ファーザー」から「ココちゃんは男性を抜いて抜群の個性を発揮する強い目を持っているけど、「女子会」の中に入るとくすんでしまう」と言われました。

とても嬉しかったです。

私は「地下ソサエティ」の女性陣の中にひとたび入るとただの人になってしまうのです。

それだけ、私たちの仲間内の女性経営者たちの放っている力が強いということだからです。

「北のセオリー」を実際にやっていく中で、生まれてはじめて体験することに、困惑したり、辛く感じたりしたことがありました。

けれども、その度に、同じく「北のセオリー」を行っている女性経営者の仲間たちと知り合い、語り合うことができたお陰で、苦難や障害を乗り越えていくことができました。

その繰り返しの中で誕生したのです。**女性視点だからこそ**体系化させることができたのです。

女性でも、「北のセオリー」でゼロから起業して経済的自由と、精神的自由を手に入れられるセオリー。

それが6時間合宿として公開する『**泣き虫ココの北のセオリー**』です。

汎用性、再現性も高く、「ファーザー」からも「これは女性にしか分からん。。。｣と、あっと言わせた戦略術です。

『泣き虫ココの北のセオリー』は、当然ながら「ファーザー」直伝の「北のセオリー」が土台になっています。

過去を振り返れば、私が真田孔明さんとサッチェルさんが開催したセミナー「北のセオリー」の動画・音声を購入したのが2015年7月です。

2015年9月、会社法人を設立後3ヶ月間で、地方銀行から600万円、日本政策金融公庫から500万円。「創業融資」を獲得するに至りました。

OLを約6年継続して貯めた貯金+退職金が合計200万円でしたので、これほどまでにアッサリと、合計1,100万円を獲得できてしまうとは・・・。

私はただ単に「北のセオリー」に沿って実行しただけ。。「北のセオリー」の再現性の高さに驚かされました。

ちまたには、様々な稼ぐ系の情報で溢れかえっていますが、実際に体験してみると分かります。これほどまでに再現性があり、確実な「お金の創造方法」は他にはありません。

その後のオペレーションも容易でした。私が立ち上げた会社法人X株式会社は2016年8月末に初年度の決算でしたが、売上高約2,800万円でした。

その後は「ファーザー」から教わったことをもとに、女性なりの視点で進めて行ったところ、2018年3月時点で**累計7,800万円**ものお金を「信用創造」してしまったのです。

私が月給23万円のOL時代に、月に貯金できた金額が2万円位ですから、もしもあのままOLを続けて貯金だけで7,800万円を貯めようとしたら、3,900ヶ月間、325年間もかかっていたこととなります。

7,800万円÷月貯金2万円=3,900ヶ月間=325年間

これが、サラリーマンやOLが、働けど働けど、いつまで経ってもお金持ちになれない理由です。

けれども、私たちが生まれ育った日本という国は、視点を変えてみると素晴らしい国であることがわかります。

なぜなら、日本では世界中どこの国よりも、もともとのお金持ちではない普通の国民のためにチャンスを用意してくれている国だからです。

その証拠に、サラリーマンやOLが、独立起業しようとする時、国営の銀行も、民間の銀行も、日本の国策に則る形で、性別は当然のことながら、学歴、職歴の高低関係なく平等に、ビジネスを始める前の段階にも関わらず、「創業融資」という形で、世界最低水準の金利で手厚い支援をしてくださるのです。

たとえば私の場合も・・・

- ・ 性別：女性
- ・ 学歴：持病のパニック障害でテストを受けられる状態ではなかったため友達に誘われて受けた1教科、一日で終わる短期大学に進学、その後編入試験もパニック障害で試験をまともに受けられず落ちる。初めて病院に通い一浪し大学の3年生に編入
- ・ 職歴：広告代理店で営業3年、制作ディレクター3年
- ・ ビジネス：ほぼ皆無
- ・ 会社経営経験：皆無

・・・以上の、社会的にはかなり条件の悪い状態からのスタートだったにも関わらず、2015年9月に「創業融資」として1,100万円ものお金を融資してくれて、2018年3月時点には累計7,800万円ものお金を融資して下さったのです。

お陰で、支援してもらったお金を元手に、焦らずゆっくりとビジネス・投資を回すことで、事業を軌道に乗せることができました。

独立起業とする国民たちへの、手厚い支援の仕組みが完璧なまでに整っている、日本でなければ実現できなかったことです。

本当に私たち日本人は、生まれながらにして恵まれた環境にいるのだなと、「北のセオリー」を実行してみて改めて実感したことです。

私たちが「ファーザー」と呼ぶ、北の物販大富豪。

裸一貫、21歳の時に独立起業。ビジネスの世界で45年間ただの一度も飛ばすことなく、大富豪に上り詰めるまでに体系化された「北のセオリー」を学ぶ過程で、私たちは理解するに至りました。

日本で大富豪になれるのは、日本国の制度や仕組みを、上手に活用できる人間だけだということです。

「ファーザー」が明かしてくれた「北のセオリー」

創業融資獲得後・・・

1. 日本国内を本拠地に清く正しく真っ当な物販ビジネスを行う。
2. 毎月一度も欠かすことなく必ず黒字経営。
3. ビジネスによる納税と社会保障をしっかりと行う。
4. 上場企業である銀行とパートナーとして取引をする条件を維持する。
5. 銀行からパートナーとして認められ融資を受け続け、銀行と一緒に、物販の規模を大きくして行く。
6. 余っているお金があれば、先々のことを考え、日本の大手証券会社の、パフォーマンス優良な「投資信託」や「株」で無理なくゆっくりと運用する。
7. 日本の大手証券会社での運用で収益を上げて、源泉徴収で収益の20%を国に納税して、日本に貢献する。
8. 収益が出たお金の一部は、日本の政治家に対して、政治献金を合法的に行うことにより、日本の政治活動に貢献する。

以上のことを、忠実に遂行し続けられた方が、日本国内において、自他共認めることができる大富豪のレベルに成り上がっています。

当然、これ以外の方法で、大富豪の領域に成り上がった方々はいらっしゃいますが、その手法の大多数は、イチかバチかのギャンブル的な大勝負で、奇跡的に勝ち上がった方々。

日本の税法を考えた場合、日本で稼いだお金は7年間経ってはじめて自分のお金になります。

本来、稼いで7年間経っていない場合は、稼いだお金とは言えません。

案の定、7年間どころか、2、3年持ち続けることもできずに、飛ばしてしまう人間が非常に多い。

周りには、沢山の屍（しかばね）が転がっているような状態。「年末ジャンボ宝くじで当てましょう！」的なレベルです。

再現性という部分では、極めて低いことが分かります。

ただの一度も飛ばすこと無く、ずっと永続的に……。という条件を加えるとすれば、「北のセオリー」が最も有効な戦略術であることが私たち仲間内の中でも判明しています。

「ファーザー」は、日本国内で日本国の制度を活用して大富豪になった御方。

「北のセオリー」とは、「ファーザー」が裸一貫の状態から大富豪へと上り詰めるまでの基本戦略術を凝縮したものだ。

かつて普通の専業主婦で2児のママだった私も、今の環境を掴み取ることができたのは、「北のセオリー」を理解して、日本という国の本当の良さを理解できたと同時に、日本という国の中で富が合法的かつ永続的に貯まり続ける仕組みを構築できたのです。

泣き虫ココ第6章

『泣き虫ココの北のセオリー』6時間合宿の全貌

東京某所の会場にて、真田孔明さんと、私の会社や仲間たちの「創業融資」をサポートしてくださっているサッチェルさん。そして私泣き虫ココの3名が講師を務める形で、『泣き虫ココの北のセオリー』を6時間合宿という形で伝授させて頂きました。

公開させて頂いたのは、私の泣き虫ココの会社だけでなく、今日までに多くの仲間たちにも再現性が確認された戦略術。

約6時間かけて余す事無く公開する内容を元に、既に経験のある経営者の方は当然のこと、私のような専業主婦のママでも、日本の国策に乗る形で、新たな一步を踏み出すことが可能になりました。

【第一部：専業主婦の2児のママが立ち上がる】

講師：泣き虫ココ、ナビゲーター：真田孔明

かつての私は、出産を期にOLを辞めた後、2児のママとして専業主婦をしていただけた、どこにでもいるごくごく普通の女性でした。

子供たちが幼かったこともあり、自宅の中に一人籠って、家事と育児に集中して来たこともあり、6年間も社会とも一切関わりをもっていませんでした。

なんのビジネス経験も無い状態からのスタート。主婦のお小遣い稼ぎ位の気持ちで始めた物販ビジネスでしたが。私が独立起業してから2年6ヶ月間経過しましたが、銀行から調達したお金は7,800万円あります。

銀行口座の中に滞留している潤沢な資金ができたことによって、余剰資金でビジネスを簡単に回すことが出来ますし、株や投資信託でゆっくりとお金を増やしていくという「三角形」が出来上がりました。

私が体得し、実行した北の物販大富豪こと「ファーザー」直伝の教え「北のセオリー」という戦略術は、女性だって、主婦だって、経営者として大活躍できるようになるということを、私は立証したのです。

普通の専業主婦が「北のセオリー」を遂行して力を得ると、人生がどのように変わるのか？

なぜ今、私たち女性が「北のセオリー」を学び、「北のセオリー」を実行する必要に迫れているのか？

私たちと子供たちが生きる、日本のミライ予想図を考慮しながら、お話させていただきます。

◆第一部：専業主婦の2児のママが立ち上がる

- ・ 女性が普通のOLになっても圧倒的に不利になる理由とは？
 - ・ 近い将来サラリーマン・OLの雇用が半分になってしまう理由とは？
- 女性が家庭と仕事の両立を考えると厳しい理由とは？
- ・ 「北のセオリー」実行前の泣き虫ココの日常とは？
 - ・ 「北のセオリー」実行後の泣き虫ココの日常とは？
 - ・ 普通のビジネスが儲からない理由とは？
 - ・ 投資を勉強すると飛ばしてしまう理由とは？
 - ・ モラハラ夫を大人しくさせる逆転方法とは？
- 子育ての仕事を両立させる方法とは？
- ・ 人間関係を円滑にする方法とは？
 - ・ 仲間の力を最大限に活用する方法とは？
 - ・ 私たちの目の前にある大きなチャンスとは？

以上、私、泣き虫ココが立ち上がった理由、「北のセオリー」が必要性に迫られている理由と、「北のセオリー」で激変する人生についてお話させていただきます。

【第二部：北の物販大富豪の戦略術】

講師：真田孔明

日本の「ファーザー」と香港のミスターD。彼らがカネなしコネなしの裸一貫の状態から、ただの一度も飛ばすこと無く、大富豪レベルの経営者へと成り上がった戦略術。国は違えど、共通点というものが、いくつも見られます。

共に生涯に渡り「物販」を生業にしているのですが、巷の多くの経営者に見られるような、「物販」を営むことによって、収益を得ているわけではないという事実には驚かされます。

「ファーザー」が、私たちに対しておっしゃいました。

ファーザー：

「あんたらが今やっているのはビジネスとは言えない。10年間続くシステムになっていない。」

ファーザー：

「貧乏人はお金を稼ぐことに必死になる。だから必ず死ぬ」

若手経営者たちの、構築したビジネスを一目見ただけで斬る「ファーザー」。

ファーザー：「金持ちは、銀行から金（カネ）をもらい続ける。もらった金（カネ）を、適温にしてバイ菌のように増殖し続けるだけ。」

・・・と。ハッキリと断言されるように、「ファーザー」と、巷の大多数の経営者たちとは、戦略術の根底部分が異なります。

「ファーザー」は強くハッキリとおっしゃいます。物販ビジネスに利益は大切では無いと。

ファーザー：「桜の花がいきなり満開に咲くように売れるようになった商品程、しばらくすれば必ず散っていく！！」

ファーザー：「この荒波の中で、生き残り続けられる経営者などおりやせんぞ！！！」

ファーザー：「10年以上で99%が死ぬ仕組みが常識となつとるんだぞ。お前らはなぜ詐欺と言わんの！」

世の中の常識に基づき、普通の物販ビジネスを行うと事業の廃業率は、概ね、1年以内30~40%、3年以内70%、10年以内80%。統計として、結果が既に出てしまっています。

普通に物販ビジネスに臨んでしてしまうと、大富豪になるどころか、存続し続けること自体が困難なのです。

そんな中、彼ら物販大富豪の行っている戦略術「北のセオリー」では、10年、20年、30年、存続できるシステムでありながら、遂行した経営者が、結果として大富豪になるシステムが整っているのです。

◆第二部：北の物販大富豪の戦略術

- ・ 香港大富豪と北の物販大富豪の共通点とは？
- ・ 大富豪たちの本業が物販一筋の理由とは？
- ・ 右肩上がりの売上・利益を目指してはいけない理由とは？
- ・ 銀行攻略法を会社経営にそのまま取り組む方法とは？
- ・ 借りたお金が永久に返さなくて良くなるロジックとは？
- ・ 物販大富豪たちの献金の活用方法とは？
- ・ 日本を活用して金持ちが金持ちになれるシステムとは？
- ・ 他

私、泣き虫ココも実行した「北のセオリー」の全貌が解き明かされます。。

【第三部：量的質的金融緩和の意味】

講師：真田孔明

なぜ私たちがこれまでの人生の中で、多少なりとも「北のセオリー」に近い発想が浮かばなかったのか？

世の中の大多数の人間が、「北のセオリー」と真逆のことをやってしまい、苦しみ続けているのか？

それは、小学校、中学校、高校、大学の過程で、ただの一度たりとも、本当の世の中の仕組・構造というものを学んで来なかったからです。

たとえば、銀行から融資を受けると、「信用創造」となり、世の中のお金の量が増える。これはなんとなく知っていましたが。銀行から融資を受けたお金を、返済してしまうと、そのお金は消滅。世の中からお金の量が減る。・・・という部分は、一切教わって来ませんでした。

これまでの人生の中で、「銀行から金（カネ）を借りることは怖いことだ。」・・・という間違っただ恐怖心を抱き続けてしまっていたのです。

銀行の成り立ち、世の中の本当の構造。これらを学ぶことで、いかに「北のセオリー」が有効的であるかを理解できると同時に、恐れることなく、自信を持って「北のセオリー」を遂行することができるようになります。

◆第三部：量的質的金融緩和の意味

- ・ なぜ物販大富豪の戦略術が成り立つのか？
- ・ 大富豪たちだけが知っている銀行の本質とは？
- ・ 信用創造の本当の意味とは？
- ・ 銀行から融資を受けることはリスクではない理由とは？

- ・ 量的質的金融緩和で経済が成長する理由とは？
- ・ 経済成長にカウントされるものされないものとは？
- ・ 1998年橋本政権時の「日銀法改正」とは？
- ・ 量的質的金融緩和で日本が目指す道とは？
- ・ 日本銀行公式文書の読み方とは？ 他

具体的な資料

- ・ 日銀/「量的・質的金融緩和」の導入について
- ・ 日銀/資金循環統計:参考図表
- ・ 経営者保証に関する銀行ガイドライン

などを交えながら、「北のセオリー」が成り立つ理由である、世の中・社会の本当の仕組みが解き明かされます。

【第四部：目指せ 2,000 万円信用創造実践編】

講師：サツチェルサカイ、泣き虫ココ、

ナビゲーター：真田孔明

「北のセオリー」に基づき、ゼロの状態からスタートして、歩むための具体的な手順を、実際に活用する資料を元に細かく説明して行きます。

サラリーマンやOL、主婦の方で何もビジネスをはじめていない状態からスタート。地方銀行と公庫から、創業融資を獲得する方法が「北のセオリー」における最初の登竜門となります。

創業融資の獲得に必要な書類は5 + 1の6点。基本的には、たった6つの資料を作るだけなのですが、地方銀行や公庫に納得して頂くレベルの資料作りは、まったく未経験の状態では、途方に暮れてしまうレベルの作業となります。

新規創業ということで、過去の実績はもちろんゼロ状態。

この状態から 1,000 万円以上もの大金を獲得する為に、初年度売上高〇〇〇〇〇万円。5 年後までに売上〇億〇〇〇〇万円と言った計画を実現する為の世界観と具体的な数字とその根拠、1,000 万円の使い道とその理由、そして具体的な販売戦略をすべて想像の中でベースストーリーとして創り上げる必要があるのです。

机上だけのアイデアを現実の数字として整合をとるといった実は全く根拠がない数字パズル。

仮にこの資料作成をすべてを税理士に任せると、とんでもなくメチャクチャなストーリーの資料があがってきてしまいます。

新規創業や新規事業展開、過去の実績がゼロ状態。

- ・ 銀行が納得するレベルの世界観
- ・ 銀行が納得するレベルのベースストーリー
- ・ 銀行が納得するレベルの数字とその根拠
- ・ 銀行を納得させる為の資料作り・・・

日本政策金融公庫にしても地方銀行にしても、創業融資の場合、「北のセオリー」通りに忠実に遂行しないと、望むような金額の融資が出ないことが考えられます。

逆に、OL6年、専業主婦6年しか経験の無かった、泣き虫ココの状態でも合計1,100万円もの創業融資を獲得できたのは、銀行に好まれる、戦略術をそのプログラム通りに忠実に遂行したからです。

以前も、自分でアレンジしてしまった為に、融資額が 100 万円、200 万円・・・ちょっとしか出ない方もいました。

「本人は一生懸命やった・・・」ようなことをおっしゃっていましたが、決められたことを決められた通りにできていない場合、一生懸命が全て無駄になってしまい、無意味と化します。

創業融資は人生の中で、1人1回だけの、ビックチャンス。

行き当たりバッタリでやってしまっは、本当に勿体無いです。

「北のセオリー」を忠実に遂行し続けてきた私たちの、これまでの実際の実績を下に、秘訣の全貌を余すこと無く公開されます。

◆第四部：目指せ 2,000 万円信用創造実践編

- ・ 泣き虫ココ1,100万円信用創造の実績の裏舞台とは？
- ・ 泣き虫ココの会社創業計画書の中身とは？
- ・ 孔明弟の2,000万円信用創造の実績の裏舞台とは？
- ・ 孔明弟の会社創業計画書の中身とは？
- ・ 創業時に選択すべき商品の条件とは？
- ・ 銀行に喜ばれる会社経営とは？
- ・ 仲間たちの実績の裏舞台とは？
- ・ サツチェル式物販戦略術とは？
- ・ サラリーマンでも再現可能な家族活用方法とは？
- ・ パートナーや人を雇用して行う方法とは？
- ・ 一からスタートで最初にやるべきビジネス構築とは？
- ・ 物販+I.T.で構築する黒字経営方式とは？
- ・ 日本政策金融公庫の A4 一枚 200 万円～1,000 万円融資獲得方とは？
- ・ 銀行への具体的なアプローチ方法とは？
- ・ 追加銀行融資を獲得する流れとは？
- ・ 量的質的金融緩和で目指す僕たちなりのゴールとは？
- ・ 日本国内で臨むべき投資案件とは？
- ・ 日本国内の投資信託運用とは？
- ・ 日本国内の株式運用とは？
- ・ 活用すべき証券会社とは？
- ・ 他

「創業融資」の獲得に必要な資料

- ・ 売上月間 500 万円の根拠（想定問答用）
- ・ 事業の概要（事業サマリー、会社概要、販売戦略）
- ・ 創業計画書（日本政策金融公庫）
- ・ 創業計画書（地方銀行）
- ・ 資格申込書（地方銀行）
- ・ 月別利益計画
- ・ 5 力年利益計画

そして、金利のエクセル（融資返済のスケジュール）を交えながら、創業融資の獲得からスタートする具体的な「北のセオリー」の遂行方法を解き明かして行きます。

【第五部：泣き虫ココの北のセオリー】

講師：泣き虫ココ、ナビゲーター：真田孔明

「北のセオリー」を実際に遂行して行く中で、生まれてはじめて体験することに、困惑したり、辛く感じたりしたことがありました。

けれども、その度に、同じく「北のセオリー」を行っている「地下ソサエティ」の女性経営者の仲間たちと知り合い、語り合うことができたお陰で、苦難や障害を乗り越えていくことができました。

その繰り返しの中で誕生したのです。女性視点だからこそ体系化させることができたのです。

汎用性、再現性も高く、「ファーザー」からも「これは女性にしか分からん。。。｣と、あっと言わせた戦略術です。

『泣き虫ココの北のセオリー』には、女性だから体系化させることができたノウハウが凝縮されています。

◆第五部：泣き虫ココの北のセオリー

- ・ どうして銀行担当が新人なのにも関わらず私が大口の融資が引けるのか？
- ・ 銀行の融資がおりやすい時期
- ・ 商工会の使い方
- ・ 税理士の使い方
- ・ 銀行から融資の話をさせる方法
- ・ 新規創業の融資を引っ張るタイミング
- ・ 銀行の担保についての考え方
- ・ 銀行が何度も聞いてくる質問
- ・ 銀行から「お金」のお願いをされる立場になる為のテクニック
- ・ 銀行の〇〇〇を把握しておく
- ・ 余裕を見せる方法
- ・ 金利についての考え方
- ・ 銀行に行く頻度
- ・ 銀行と仲良くなる方法
- ・ 社長の言動一つで〇〇が変わる事実
- ・ 保証協会には必ず会わなければいけない理由
- ・ 名前を覚えてもらうまでは「へのへのもへじ」
- ・ 名前を覚えてもらうまでは〇〇〇〇についてはいけない
- ・ ファーストステップ:担当にすごいと思わせる
- ・ 行ってはいけない銀行 行くべき銀行
- ・ 銀行に対しての殺し文句
- ・ 女性経営者の利点
- ・ 〇〇は金持ち
- ・ 本当の決裁者を見極める
- ・ 銀行から信頼を得るために必ずする事
- ・ 飲み会は飲み会にあらず
- ・ 支店長も支店長にあらず
- ・ 公庫が見る決算書のポイント
- ・ それに対する対処法

- ・ 支店長とどう接近するか
- ・ 担当が何社企業を抱えているのかを把握しておく
- ・ 自分の融資額がどの位置に値するのか把握しておく
- ・ 銀行担当にNOと言ってはいけない
- ・ 銀行担当にもNOと言わせてはいけない
- ・ 「次からそうします」と「融資が降りたら」は魔法の言葉
- ・ 売り上げ6000万で7800万の融資を引っ張ってきた方法
- ・ 数字以外の加点ポイント
- ・ 担当者は上司に対しては○○
- ・ 担当者が社内プレゼンする為の○○と○○はこちらで用意すべし
- ・ 1000万を1500万にした方法
- ・ 1500万を2000万にした方法
- ・ 支店長へのアプローチ
- ・ どの支店長がやんちゃ支店長なのかの見分け方
- ・ 知っておくべき銀行内の○○○○○
- ・ 知っておくべき○○支店
- ・ 銀行担当に「いくらでも貸します」と言わせるテクニック
- ・ 銀行が見ている決算書のポイント
- ・ 契約する時に気をつけるポイント
- ・ 銀行が好む決算書の作成方法
- ・ 新規創業の借り換え同額提案から一気にプラス400万オンさせた方法
- ・ 担当者には○○して欲しいと伝える
- ・ 行員全員に名前と顔を覚えてもらう重要性
- ・ 支店長だと○○○○、担当は○○○○を必ずゲットする
- ・ 前のめっではいけないが必ずクロージングしなければいけない理由
- ・ 青田買いをする
- ・ ●●さんじゃないと○○○○○○○と言う
- ・ 担当者が上司にプレゼン出来るように○○○をしておく
- ・ 上司の前で担当を必ず○○○
- ・ 銀行の存在意義(ミッション)を把握しておくべし
- ・ 窓口戦略(直接)と本部戦略(間接)の二本柱で攻める
- ・ 銀行の事をどれだけ知っているか
- ・ ○○がない銀行員が一番難しい

・ 銀行の出世レースを把握する

女性が男性を凌駕して勝ち上がる方法がここに凝縮されているのです。

「地下ソサエティ」の中で「ファーザー」に「融資の女王」といわしめた『泣き虫ココの北のセオリー』。

まず大前提として45年間も継続的に「戦略的に銀行とのお付き合いをしている」経営者がいない中で、そのノウハウを公開できる方は「ファーザー」以外にはいるはずもありません。

ですから、今回私が「6時間合宿」の中で公開する『泣き虫ココの北のセオリー』は、「ファーザー」のお話をもとに、私が実践して体系化させたものですので、他のどこを探しても聞けるお話ではありません。

私は「銀行戦略とは営業戦略と同じ」だと思っています。

銀行戦略を攻略できれば、「売れっ子営業」にもなれます。ビジネスの世界で活躍できるようになります。

また、家庭の子育てにも応用ができるので、子供の教育にも役立ちます。

夫とも対等以上に渡り合えるようになれます。

全ての根底は「人と人とのコミュニケーション」。

どうやったら、自分の思うように相手を動かせるようになれるのか？

『泣き虫ココの北のセオリー』には、この技術も凝縮されているのです。

- ・ 相手を把握すること
- ・ 相手が求めていることを理解すること
- ・ 相手が喜ぶことを分かっていること

これを把握して、使いこなすことが要求されます。

私が「北のセオリー」を元に体系化させた『泣き虫ココの北のセオリー』を学び、習得することができれば、こちらからお願いしなくても「お金を借りて下さい！」と銀行の方からやって来て、頭を下げてくれます。

ビジネスだけでなく、家庭やプライベートでも応用すれば、異性のパートナーや子供たちとも、良好な関係を築けるようになります。

今、ビジネスも家庭やプライベートもうまくいかない状態だとしたら、そこで何が足りないのかを理解することができます。

私が子供たちに「唯一教えたこと」として、実際に教えはじめていることです。

なぜなら、全ての物事の根底は「人」という1つの概念でつながっているからです。

だから、私は『泣き虫ココの北のセオリー』を伝授する6時間合宿に参加頂いた方々には、単にお金を増やす方法だけではなく、こういう人として生きるために生涯活用できる根幹となるノウハウも合わせて伝授させていただきます。

第7章

お金がお金を呼ぶ、仲間を呼ぶ

今の私が、かつて家の中に閉じこもっていた時とは、真逆の環境に身を置けるようになったのは、「北のセオリー」を実践したことにより、銀行口座の中に潤沢な滞留資金が出来たこと。

さらには、ゆったりとマイペースで行う、ビジネス・投資によって、滞留資金が増大して行く流れができたからです。

「起業」して会社法人をスタートアップさせる時から、**世間一般的**な考え方とは**真逆の戦略術**。

OL時代の私が毎月2万円ずつ貯金をして、1,000万円貯めるのに、単純計算で500ヶ月=41.6年間もかかってしまうところを、『創業融資』によって1,100万円調達したことにより、抜群のスタートダッシュを切ることができてしまいました。

私の初めての借り入れは7年返済計画。もし何もしていなかったとしても、7年間は会社を存続させることが、できてしまうのです。

経営の世界では、5年で100社の内90社が倒産して、10社だけが生存する。さらに次の5年で生き残った10社の内9社が倒産して、1社だけが生存する。10年間で100社の内99社が倒産して、1社だけが生存できるという統計が出ているほど。

非常に厳しい世界で、自動的に生き残り続ける仕組みを作ることができたのです。

産まれて初めて「起業」して経営者になった普通の専業主婦の2児のママだった私ができることです。

インターネット1つでビジネスを回し、株と投資信託を運用し、お金がお金を呼ぶ仕組みを構築できています。

会社に潤沢な資金が流れ込み、上手にお金が回ることによって、私の生活そのものも変わりました。

お金の余裕があるということは、同時に時間の余裕にも繋がります。精神的な余裕にも繋がります。

なくてはならないのが、家族との時間です。

「北のセオリー」と巡り合う前、物販ビジネスを手がけようとしていた私は、子供たちを寝かしつけた後、商品リサーチ、梱包、発送作業を繰り返していて、寝る時間ありませんでした。

けれども、今ではビジネスにも余裕が出来て、子供たちを中心に全ての物事を考えられるようになりました。

子供たちへの教育の選択肢も増えました。子供たちが興味をもった習い事を全てさせてあげられます。

子供たちの学校の参観日には全て参加。子供たちが体調を崩せばそばについて面倒を見てあげられる。

子供が「学校へ行きたくない」と言えば、時間を気にすることなく、お話を効くことも、気分転換に学校を休ませて、一緒に遊びに行っ
てあげることもできます。

全ては「北のセオリー」によって、**経済的な自由と、精神的な自由**を手に入れられたからです。

近い将来的に、もう少し大きくなった時、子供たちが海外への留学をしたいということになれば、それも叶えてあげることができます。

私がお金と時間と心に余裕を持つことができたからです。

毎日、ゆったりとした時間が流れています。私の心の余裕が子供の心の成長にも直結しているのを感じられます。

さらには今、**私のお話を真剣に聴いてくれる仲間たち**がいます。

今では毎月、「ファーザー」と直接お会いできる「地下ソサエティ」の謁見に参加するために、海外・国内を飛び回れるようになりました。

その時に参加している仲間たち・・・共にミライの大富豪の道を歩む！と決意を固めてその先を見据えて進んでいる志の高い仲間たちです。

お互いの「ファーザー」からの訓えの理解や見解を交わす度に、この世界へ飛び込むまでは全く知らなかったことを知ることになりました。

お金のしくみ、使い方、貯め方、残し方、お金について、遠慮することなく、腹を割って話せる精神世界を共有できる大切な仲間たちがいます。

学校で出会った同級生たちとも、趣味で繋がった友達とも違う、お金のお話をとことんできる大切な仲間たちです。

「どうやったらもっとお金を増やして残せるのか？」

お金のお話をするのがはしたないという風潮がある日本で、ここまで**真剣に思い切りお金についてかたりあえるのは本当に素晴らしい時間**です。

経済のお話から、日本が今後どうなっていくのか？日本にいながらにして、お金を創って、増やして、残すにはどうすれば良いのか？

今度試したいことがあるのだけど、何に気をつければ良いのか？

そんなお話ができる、それぞれがビジネス・投資の世界で実力を持った、仲間の存在が力になるのです。

力を与えてくれる仲間の存在は、足し算ではなく、 掛け算で、私を成長させてくれました。

薄暗い家の中に閉じこもり、孤独を感じ続けていた時間が嘘だったかのように、今では目標を同じくして、互いの才能を認め合える仲間ができたのです。

もう一つ、環境が変わったことによって、人の財産ができるのを感じます。

自分の行動によって、実績が変わると、回りにいる人たちも自然と変わるのだと実感しました。

- ・ インターネットビジネスの世界で活躍されている方
 - ・ 物販ビジネスの世界で活躍されている方
 - ・ 不動産投資の世界で活躍されている方
 - ・ 株式投資の世界で活躍されている方
 - ・ 海外を拠点に活躍されている方
- ・・・他。

皆さん、億単位のお金を動かされている方々との人脈が広がって行きました。

おそらく、普通に主婦をしていただだけでは、めぐり出会えなかったであろう方々。その方々と対等にお話をして、それぞれの稼ぎの秘訣を教えてもらえる今があるのは、私が彼ら、彼女らと同じ土俵に上がりたいと思い、行動し続けて来たからです。

かつて・・・私とは無縁の世界だと思っていた現実を「北のセオリ」を遂行することによって、引き寄せることができたのです。

第8章

モラハラ夫とのパワーバランスが逆転した時

「北のセオリー」をはじめて2年後、私と夫とのパワーバランスの中で、「逆転現象」を感じるできごとがありました。それは・・・。

夫に怯えて自分の意見もまともに言えなかった私が、ついに夫に意見を言える日が到来したのです。

ココ：

「私変わったの。毎日が楽しいから、束縛とかしないでね！」

夫に説明もなく、サラッと言う私。それに対して夫は、

夫：

「それはとても感じているよ。まさかココがここまでできるなんて正直思っていなかった。今のココはキラキラ輝いてて素敵な女性になってる！」

と、結婚後、初めから夫から褒められたのです！

以前なら、子供を寝かしつけた後、物販をやろうと、夫の前でパソコンを開こうものなら、たちまち機嫌が悪くなって位、私が働くことに対して「きにくわない！」と圧力をかけて来た夫が、私を認めてくれたのです。

夫の性格的には、「認める＝敗北」と言って良い程のことです。

今まで否定し続けてきたこと受け入れるというのは、夫にとってはとても大きな変化です。

LINEすら私がメッセージしても、返事さえもらえなかった、夫上、私下の大きな上下関係のあった夫婦関係も、対等な立場で普通に会話ができるようになりました。

夫が外で飲みに行って帰って来た時も、以前なら私に絡んでは怒りちらしていた夫が今では、

夫：「ココは良いお嫁さんだよって友達と話していたんだ！

などとお世辞を言うてくるようになりました。

あまりの変化ぶりに、映画『君の名は』のように、夫の中別の人が入っているのではないかと思うくらい、夫は別人のようになりました。

「北のセオリー」をはじめて以降、私も変わりましたが、夫も大きく変わりました。

夫に怒られては怯えて、自分に対して否定的になっていた私でしたが、今では海外や国内を飛び回るようになり、夫に怯えること無く、自分の意見を言えるようになりました。

これは私にとって、大きな**精神的自立**です。

以前の私の全ては家庭の中だけの世界でした。

夫のご機嫌を取るのに毎日必死で、子供の育児になりふり構わなくて、自分に自信が持てなかった日々から、サヨナラを告げることができました。

今では「私が経済的事由と精神的自由を手に入れた」という自信が付き、毎日の心の平穏が保てるようになりました。

私が「ファーザー」から教えてもらった「北のセオリー」は、お金と時間と場所と精神の自由を手に入れることができるのです。

決して夢物語でも何でもなく、専業主婦で2児の子供のママの私でも再現することができた「北のセオリー」。

女性視点だからこそ体系化させることができた、女性でも、ゼロから起業して経済的自由と、精神的自由を手に入れられるセオリー。

それが6時間合宿として公開する『泣き虫ココの北のセオリー』。

「ファーザー」からも「これは女性にしか分かん。。。」と、あっと言わせた戦略術。

かつての私と同じような境遇で苦しんでいる女性たちに聴いてもらいたい。そして、実行に移してもらいたいと思うのです。

第9章 幸せの掴み方

私が真田孔明さん、サッチェルさんの協力を得て、6時間合宿として公開する『泣き虫ココの北のセオリー』。

男性優位社会で生きる女性たちが、一人でも多く立ち上がってくれるキッカケになればいいと思います。

男性と闘ってもらう・・・のではなく、女性がただただ「シアワセ」になって欲しいと願っています。

かつての私のように夫からのモラハラに苦しみながらも「仕方ないよね、食べさせてもらっているんだもの」そんな悲しいことを口に出してしまう女性が一人でも減るように。

「子供のために離婚しない。子供のために離婚する。」両方の感情があるからこそ、「離婚」という選択肢を心に秘めてしまっているはずです。

ママが子供たちのために考えていること、子供たちはちゃんと見てくれていますし、感じ取ってくれています。子供の頃の私がそうだったように。

けれどもまずは自分に力をつけることで夫と対等になることから全てのはじまり。そこからどうするかは、成長した自分を見て、夫がどのように変わるのか？そこを見てからでは遅くはありません。

この世に本当に強い人間はいません。いるのは強くあろうとするだけ。夫もまた人間であるということを理解することができるでしょう。

私たち女性は「お金」の大切さを知っています。だからこそ次の一手が打てない女性たちが数多くいることも知っています。けれども、それを弱みに思わないでほしいのです。

私たち女性には男性よりも「知恵」が備わっています。

「ファーザー」もおっしゃっています。「力の弱い女性が生き残っているのはなぜか？」それは**女性には「知恵」があるから**だと。

ファーザー：

「女は男を騙してなんぼ。男はオンナに騙されてなんぼ。」

女性は賢いし底堅い力を持っている。だからこそその世も私たち女性が生き残れるのです。

女性には現状を変えられる強さをもっています。けれども、その方法を知らないだけ

だからこそ私は、『泣き虫ココの北のセオリー』を公開することで、そういう女性の力になりたいと心の底から思います。

「ファーザー」が公開されている「北のセオリー」は本来なら、親族だけに公開して来た「お金持ちがお金持ちである」**表には決して明かされることのなかったヒミツのスキーム**です。

そんな戦略術を活用できるのは、他ではありえないことです。

ただ、優れたスキームがあったとしても、誰でもいつでも大富豪になれるとは限りません。

もう一つ重要な要素があります。何が必要なのでしょうか？

それは「タイミング」です。

世の中には時流というものがあります。「情報」を活用できる「タイミング」。これを逃してしまうと、同じ行動をしても結果は大きく変わってきます。

「運の掴み方」とも言います。

私はそれを「ファーザー」から学んだことで知っているから、常にすぐに動くようにしているのです。

今、「北のセオリー」を行う人たちにとって、**追い風が吹いている特別な時**です。

日銀黒田総裁がはじめた「量的・質的金融緩和」の政策。これはつまり、私たち経営者にとって蛇口の水が開きっぱなしであることを意味しています。

銀行の支店長から接待を受ける時に言っていました。「ちょっと前ならこんな好条件で、融資を出すことはできなかった。」と。

今私たちが「北のセオリー」を行うことは、**銀行ともWIN-WINの関係**になれるのです。

日本という国が政策的に、可能性ある経営者に対して「融資を出す」動きがあり、「北のセオリー」にとって「追い風」なのです。

女性が上場企業の会社役員になれる確率は0.001%です。

けれども、「北のセオリー」で起業することができたのは、**私たちの仲間内では全体の46%が女性**です。

普通に女性が社会に出て、出世して行くことはとても困難です。

けれども「北のセオリー」なら、男性と対等に渡り合えるようになるのです。

けれども、日本銀行が打ち出している「量的・質的金融緩和の政策」は、いつのタイミングで蛇口が閉められるのか、分からない状態です。

開いた蛇口が永遠に開き続けてじゃーじゃー流れ続けているわけがなく、いつか閉められるのは当たり前です。

今のタイミングこそがチャンスなのです。

私たちの人生は身近いけれど、チャンスを掴めるタイミングはもっともっと短く、そのタイミングがいつ来てもおかしくありません。

更に今、女性は優遇されています。女性というだけで「男性」よりも貸出金利も下がるのです。

これだけ社会で出世して上に昇りづらい女性でも、銀行融資の世界では優遇されているのです。

かつては女性が融資を受ける際には評価が低くみられがちでした。しかし、2014年 中小企業基本法に大きな改定が加わり「女性や青年による中小企業の創業の促進」（第13条）という一文が追加されました。国が女性の起業を推進する政策を打ち出したのです。

今、新たに数多くの女性たちが立ち上がり、銀行との取引実績を作り上げることで、私たちの後に続く女性たちが、もっともっと活躍しやすい世の中を、創っていくことができるのです。

私たちが頑張ることで、これから生きる女性たちが社会進出しやすくなるのです。

だから、もしも今の日常に不満があるのだとしたら、国や政府のせいにするまえに、まずは目の前にある国の制度を知り、あますことなく活用しましょう。

それが今の私たちにできることなのです。

ただし・・・

ファーザー：

「その「新規の貸出」が厳しくなってくる。

だからココちゃん、今の内に借りるだけ借りておきなさい。

そういう密命も受けています。「ファーザー」の言うことは、予想でもなく、ただの予言でもありません。「ファーザー」のおっしゃることは現実になるのです。

時代の流れも、人間の労働に取って代わるA.I.が台頭する・・・という世の中がすぐそこまできているというニュースばかりです。

今こうしている間にも、時代は流れて行くのです。その流れを私たち一人ひとりが止めることはできません。

私が高校生の時にはポケベルでした。その前は黒電話にピンクの電話、あっという間に薄型のスマホの時代になりました。

タクシーも今ではUBER。ホテルもAirbnb(エアビー)。これまで想像していない世界が広がって行くのは必然なのです。

A.I.が台頭する時代になった時、銀行の融資も数字を打ち込むだけで、融資の決済がオーケーorノーという回答が算出されてしまう時代が到来します。

その時にはまた、A.I.を攻略するノウハウ・スキームなども出てくると思いますが、条件の根底は、「事業を〇年継続していること」など、今よりも数字に特化しているはずです。

けれども今、対人である銀行との関係性を築いている会社は、どれだけ重宝されているのでしょうか？

銀行返済履歴もあり、人としての信用も積んできた会社。どれだけの価値があるのでしょうか？

私は事業の1つとしてAmazonでの販売もやっています。Amazonも新規の出品者を嫌がります。

それよりも長い付き合いをしてきた、信頼を積み上げた出品者との付き合いを大事にして優遇するのです。

同じです。

今銀行との関係性を作るということが、時を経るに従って、**値段**
に変えられない価値へと変貌していくのです。

時間だけは遡ることはできません。

もし遡ることができるのなら、東京の渋谷や新宿、銀座など、発展すると分かっている土地を購入したのに・・・と後悔しても意味が

無いのと同じように、時間で積み上げていく信頼というものは、後から「あー、そうしておけば良かった」と言っても、時間を巻き戻すことは出来ません。

今私たちがやっているのは、**時間の積み上げゲーム**なのです。

時間と共に価値を産み出していく。

予め新規参入障壁が高くなると分かっている、壁の内側に入るゲームなのです。

東京某所の会議室にて開催させて頂いた『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』。

私と共に立ち上がり、壁の向こうに行こうと決意を固めた場合、手に入れてください。

私が真田孔明さんとサッチェルさんが開催した元祖「北のセオリー」のセミナーを収録した動画・音声を購入したのが2015年7月です。

その2年8ヶ月後の今日には、銀行からの支援も7,800万円まで膨らみ、全く別の人生を歩んでいます。

かつての私のように、女性であること、主婦であること、ママであることで、悩み続けて来られた方にも、「北のセオリー」を学び、私と同じように立ち上がり、全く別の人生を歩んでもらいたいと思っています。

そんな仲間たちが、日本の国策、日本銀行の「量的質的金融緩和」と「女性優遇」の波を上手に利用する形で、増え続けてくれたらいいなと思っています。

今日、ここまで私のメッセージを最後まで読み進めて下さったあなたが『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』を受講した後、かつての私と同じように、今までとは全く違う新たなミライを掴み取ることができるはずです。

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』

受講する

価格：198,000円 → **開講記念特別価格50,000円**

追伸

小さい頃、ポッチャリさんだった私。親戚のおばちゃんは母に「ココは太ってるからあんまりご飯をあげちゃだめだよ」と注意されるような子でした。

本当は抱っこして欲しかったときでも、自分が太っているとわかっていたので、祖父が「ココちゃん久しぶりだから抱っこしてみよう」と言ってくれても、

ココ：「私、重たいからいいよー」

本当は抱っこしてもらいたいののに、遠慮してしまうような子でした。

見た目も鼻の穴は大きいし奥二重だし、中学生になるまで目が細くて笑うと目はなくなる感じで、クラスの女子の中でも、全然可愛くないことを認識していました。

家では両親が喧嘩してばかりだったこともあり、自分の意見を言うよりも、親の機嫌ばかりを気にしていて、感情を表に出すのが苦手でした。

だから、自分の見た目にも、内面にも全然自信が持てなくて、元々の気は強いはずなのに、いつも声が小さくて、相手に不機嫌な口調で話されると何も言い返せないでいました。

人の表情から様子を伺いながら動く自分が嫌い
で、何も言い返せなくなる自分がコンプレックス
で、それは大人になっても変わらず持ち続けてました。

だから、起業したばかりの頃も、担当の税理士にすまなくしたてあげられて自分の思っているような決算書を作ってもらえないままの税務申告となりました。

税理士から完全になめられてしまっていたので、何度も修正指示を出していたにも関わらず、実際に税務申告が終わって、上がってきた決算書は私の修正指示が反映されていないものでした。

その決算書だと融資がおりづらくなると分かっているのに、そのままの形で税務申告されてしまいました。

「北のセオリー」を遂行する経営者にとってそれは一大事です。

けれども、その決算書を見た時ですら、途方にくれることしかできませんでした。

それ位、**とても弱気な状態が私の「北のセオリー」**
のスタートでした。

新規創業の時も某銀行の担当に「これは類似品で今までも世に出ている商品だからコケると分かっているから融資は出せない」と言われて何も言い返せませんでした。

あまりも圧迫面接だったので、その日家に帰った私は、寝ている時にふと、目が覚め、銀行担当者とのやりとりを思い出して、そのまま**トイレへ駆け込んで吐きました。**

「融資が出なかったらどうしよう・・・」怖くて怖くて仕方がなかったのです。

高校生の時に「パニック障害」を発症して以来、何か予期しない事が起きると、すぐパニックになる持病を持っています。

なので、高校生の時も、センター試験を受けることが出来ませんでした。

今でもそれは変わっていないので、飛行機に乗る時はいつも緊張します。

そんな弱みを一杯抱えた私でしたが、**夫には一切内緒で「北のセオリー」を実行する決意**を固めました。

起業する前に夫からは・・・

夫：

「もし銀行などから借金することがあったら離婚だから！」

ココ：

「うん、分かった。」

と約束していました。どうせ説明しても理解してもらえないと思っていたのと、自分でしか責任は取れないということも分かっていたので、夫には内緒で「北のセオリー」を実践することにしましたのです。

誰からの支えも無い状態でしたが、私にとって「北のセオリー」は**唯一の「希望の光」**だったので。

けれどもこんな私でも再現することができました。さらにそれを実行してきた過程の中で、女性視点だからこそ気づくことができた沢山の秘訣を蓄積出来ました。

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』の中ではその全てを、余すこと無く公開していきたいと思えます！

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』

受講する

価格：198,000円 → **開講記念特別価格50,000円**

『泣き虫ココの「北のセオリー」を 伝授する6時間合宿』受講特典

泣き虫特典その1

2018年最新「ETFの東京案件情報」

「ファーザー」から教わった、2018年最新の「東京案件」情報を1つだけ公開します。

ファーザー：「2018年はこのETFで儲けなさい！東京から「資産株」だと言われた。」

泣き虫ココ：

「これはどこで購入できるETFでしょうか？」

ファーザー：

「普通の日本の証券口座で誰でも購入できる！」

泣き虫ココ：

「ありがとうございます！」

泣き虫ココも購入しているETFですが、こちらは「**資産株になり得る**」との情報をキャッチしました。

この「ETFの東京案件情報」を確認して、私たちが銀行口座に滞留しているお金をどうやってゆっくと増やしているのか？

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』を受講してすぐに、実際に体感頂きたいと思います。

泣き虫特典その2

泣き虫ココのSkype相談15分チケット

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』後、具体的にどのようなステップで行動すれば良いのか？直接アドバイスさせていただきます。

ただし、時間が15分間と限られていますので、『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』開催後に配布させて頂く、動画・音声を3回視聴頂いた上で、活用頂けると、よりのを絞ったお話ができると思います。

泣き虫特典その3

サッチェルのSkype相談15分チケット

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』の合宿受講後に、**「サッチェルSkype融資相談窓口」**への扉が新たに開かれます。

かつて、私も元祖「北のセオリー」の動画・音声を視聴後、活用した特典ですが、『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』受講者にも無料で特典を活用できるようになりました。

「サッチェルSkype融資相談窓口」とは、「ファーザー」直伝の戦略術「北のセオリー」、最初の「登竜門」にも例えられる「創業融資」において。

「セオリー」に一切ぶらすことなく、遂行・アドバイスすることができる、月官門サッチェルさんによる、個別融資相談窓口の「特別特典」が存在します。

サッチェルさんがSkypeを通して、約15分間無料で、マンツーマンの個別相談に乗ってくれるというものです。

これによって、実際の「創業融資」の獲得に臨む際、サッチェルさんのサポートを継続的に受けるか？

「北のセオリー」で公開される情報を元に、全てを自力で実行するか？どちらの道を選択するのか、その判断材料の一つとすることも可能です。

サッチェルさんのサポートを受けて「創業融資」を獲得された方。サッチェルのサポートを受けずに、「北のセオリー」で公開した内容を元に、自力で「創業融資」を獲得された方。

両者ともに存在しますが、それぞれの「適正」というものによって、どちらの道が適しているのか？分かれる部分でもあります。

ただし、「特別特典」である「サッチェルSkype融資相談窓口」を活用する際の条件があります。

「北のセオリー」は、**世の中の常識とは真逆に位置する戦略術**。サッチェルさんとの最初のSkypeは、「北のセオリー」を遂行するための具体的な準備度合いを確認するための15分間であるため、「北のセオリー」自体を一から教える時間はありません。

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』受講後、配布される動画・音声を何回も繰り返し視聴した後、「サッチェルSkype融資相談窓口」を行うと限られた時間内で開催される、貴重な機会を糧にできます。

「創業融資」は、「北のセオリー」の「登竜門」であり、特にサラリーマン、OLの時点で実行可能な素人として活用できる「創業融資」の獲得は、人生の中でも最初で最後たったの一度だけ獲得するチャンスでもあります。

当然のことながら、既存事業主としての「融資」は人生の内に何度も挑戦することができますが、この段階からは、事業のプロとしての「融資」になりますので、最低でも、6ヶ月間～1年間の決算書ベースで「黒字」の事業実績がなければならないなど、求められる基準値のレベルが高くなります。

「素人」として、まだ何も事業を開始していない段階で、「融資」を受けられるのは、人生の中でたった一度。

日本の国が、日本国民全員に平等に与えてくれた機会。

無駄にすることなく、最大限に活用するためにも、「北のセオリー」を真剣に学んだ後は、「北のセオリー」を学んだ者だけに無料で与えられる「特別特典」である、「サッチェルSkype融資相談窓口」を活用ください。

『泣き虫ココの「北のセオリー」を伝授する6時間合宿』

受講する

価格：198,000円 → **開講記念特別価格50,000円**