



次世代リーダー育成
プログラムでござる

For 2020年 2月1期生



(*Wuhan Virus numbers are not from WHO)

Countries / Regions Affected

Source: National Health Commission of the
People's Republic of China

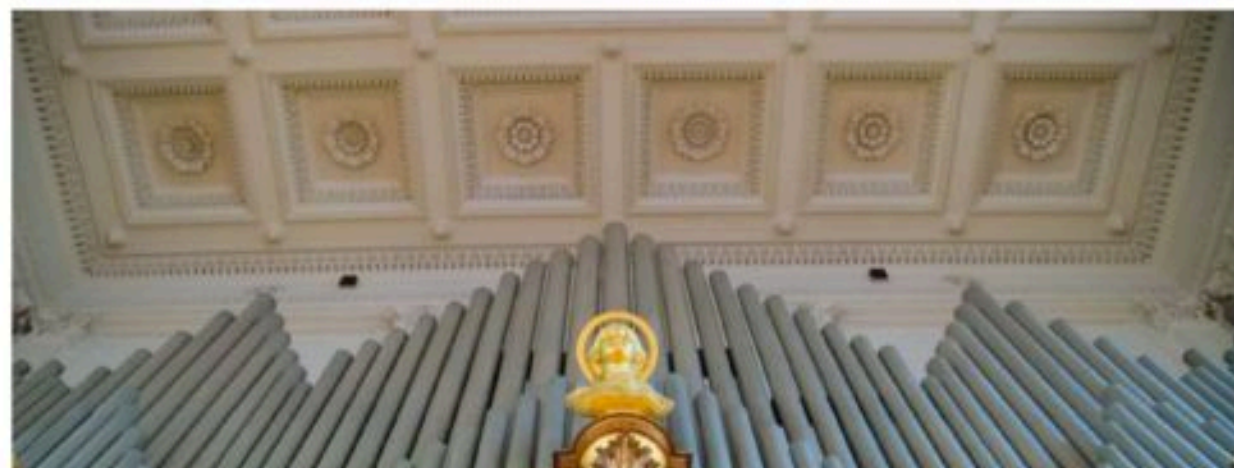
Total: 23	Number Of Infections	Deaths	Cured
China 	9692	213	171
Thailand 	14	0	5
Japan 	14	0	1
Singapore 	13	0	0
Hong Kong 	12	0	0
South Korea 	11	0	0
Taiwan 	9	0	0
Australia 	9	0	2

はじめてのSDGS 2020年01月31日 11時02分 JST | 更新 6時間前

新型コロナウイルス 伊の国立音楽院「すべての東洋人へのレッスン中止」

「差別や恐怖心を広める、信じられない判断だ」など教員からの声も上がっている。

朝日新聞
DIGITAL



注目記事



武漢からの帰国者支援担当
の内閣官房職員、飛び降り
自殺か



『宇崎ちゃんは遊びたい!』の
赤十字コラボは、阪神淡路大
震災で救助された「恩返し」。

[🏠](#) > Odd News

全米で1500万人が感染、死者8千人超 過小評価されがちなインフルエンザの脅威

© 2020.01.31 Fri posted at 17:30 JST

[シェア 5,396](#)[ツイート](#)

日本の会社が求めている人材

5

日本企業の
海外進出



外国**で**
働ける人材

外国人旅行者
の増大



外国人**を**
喜ばせる人材

外国人
移民受入



外国人**と**
働ける人材

サムライカレー心構え

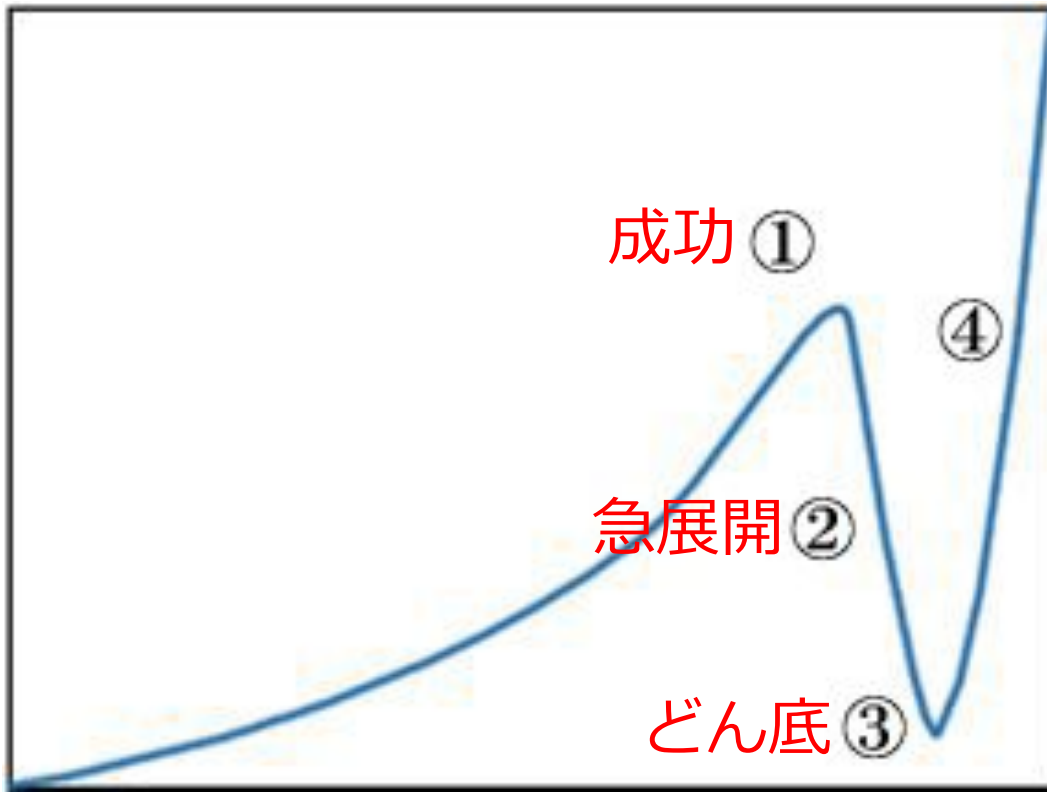
サムライカレーは、自由に行動するチャンスを与える場です。

ただ待っていただけでは、得るものは少ないです。

困難があったら、それを打開するための方法を考えて、
提案してください

原則、何でもやらせます！

失敗を体験しよう



あらゆるドラマの展開は、
成功→失敗→逆転 です。

企業が欲しがる人材も、
どん底から逆転できる人
です

上手く行かない時こそ、
逆転のドラマを作るチャ
ンスなのです！

いきなり、一分間スピーチ

自己紹介

名前

カンボジアの印象

やりたいこと

※学校名は言わない

今回は、1分間の時間の長さを感じることが目的です

安全のための注意

- 健康第一、業務は第二。積極的に休む！
- 海外の病院を一度体験しよう！
- 一番怖いのは交通事故。バイク禁止。
- 世界で一番盗まれやすいのは、iPhone
- 人混みのバックパックは危険
- 夜は危険度、3倍アップ
- 何か盗まれたら、海外旅行保険が利きます
- 麻薬、クスリは、マジで無期懲役になります



3月2日、プノンペン裁判所は先月有名ナイトクラブで逮捕された容疑者17人を起訴した。

2月23日、警察はChamkar Mon地区にある有名クラブRock Entertainment Centreで312人を拘束し、薬物50キロを押収した。

設備関連の注意

- プリンタは自由に。インク、紙がなくなったら報告
- 洗濯機は自由に。洗剤がなくなったら報告
- 会議室、お店は、整理整頓。毎日モノは持ち帰る
- 電気代が高いので、部屋の外に行くときはエアコンを切る
- キッチン、冷蔵庫は使ってもOKだけど、きちんと片付ける
- 使った食器はその場で洗う
- 携帯をなくした場合iPhone6 \$300, 5s Android \$200
お支払いいただきます
- 写真は許可無くアップされることがあるので、写真NGの人はこっそりお伝えください

カンボジアお金について



=



1USドル

4000リエル



1.75USドル



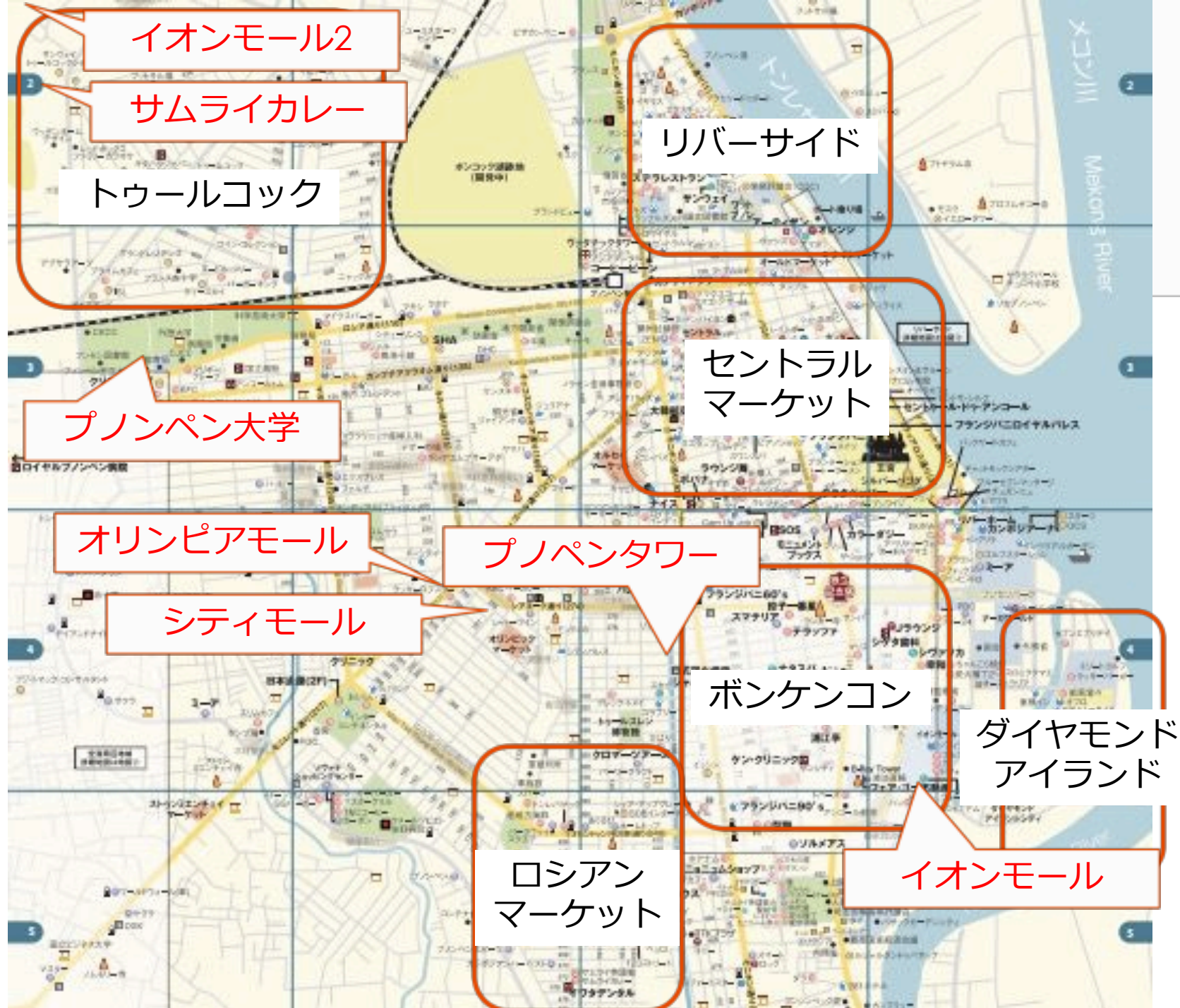
2USドル



1000リエル
=0.25USドル

努力は、レッドオーシャン

勇気は、ブルーオーシャン



イオンモール2

サムライカレー

トゥールコック

リバーサイド

セントラル
マーケット

プノンペン大学

オリンピアモール

プノペンタワー

シティモール

ボンケンコン

ダイヤモンド
アイランド

ロシアン
マーケット

イオンモール

THE RIVIERA
The Finest Of Phnom Penh
麗景雅閣

Save Share



Images

Map

Sale price from
\$120,000

1. Wedding Fairで何かを売ろう！

最終目標

Wedding Fair @ オリンピアモールで
合計 **150ドル**を売り上げるでござる

売るものは、何でもOK
価格は原価の2倍以上

打ち上げ
75ドル ローカルクメール料理屋
150ドル 日本式焼き肉食べ放題
300ドル 高級焼き肉食べ放題



ルール

販売は、

2/8(土) RussianMarketで試売

2/13(金)-15(日) 販売

経費は、1チーム300ドルまで！

(それ以上使うと、目標金額が上がります)

場内のどこで売ってもOK

(ただし、お店に座ってる人に売るのはNG)

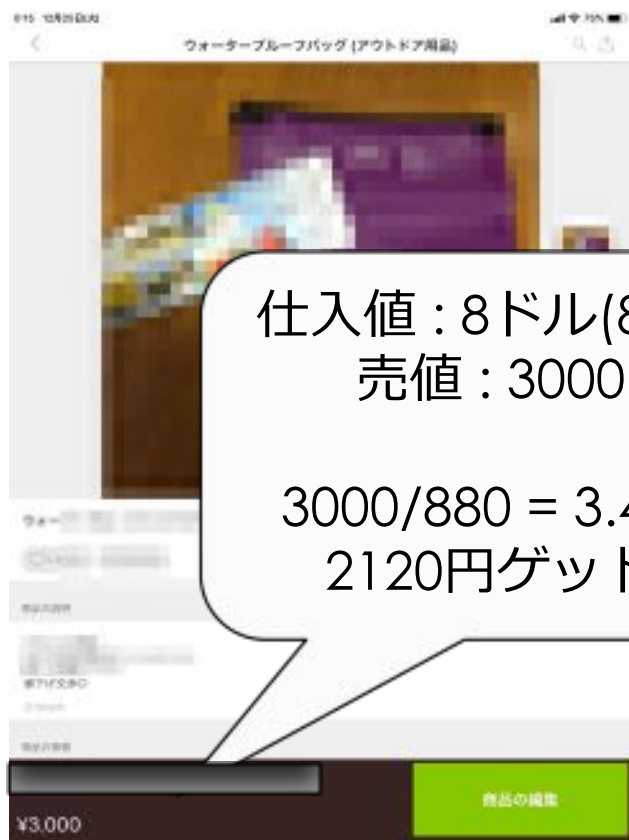
お酒を売るのはNG！

カンボジア人スタッフは、日給10ドル

2. カンボジアで仕入れて、何かを売ろう！

最終目標

カンボジアで何かを仕入れて、
日本に帰ってメルカリで売ろう！



売るものは、何でもOK
何個でもOK

売上/仕入値が大きい人が
優勝！

優勝賞品
収益分のAmazonギフト券

3. いいね！コンテスト

最終目標

Facebookでいいね！をたくさん集めよう！



上位3記事のいいね！
数が多かったチームが
優勝！

優勝チームは、
打ち上げワンランクアップ

2 February

2020

SUN

MON

TUE

WED

THU

FRI

SAT

26	27	28	29	30	31	1
2	3 	4 	5 	6 	7 	8 
9 	10 	11 	12 	13 	14 	15 
16 	17 	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

予算

最初 300ドル支給



使い切ったら、100ドル支給
→売上目標20ドルアップ



使い切ったら、100ドル支給
→売上目標30ドルアップ



使い切ったら、100ドル支給
→以降売上目標100ドルアップ



販売ルール

- ・ユニフォーム着用
- ・電気、ガスは使用可能
- ・店は格好良く飾り付ける
- ・清潔感、大切！





- ・ 私がチームに貢献したこと
- ・ 私が得意だと思ったこと
- ・ どんなキャリアを積みたいか



Googleは採用面接で

「ジェット機にゴルフボールは何個入るか？」みたいな質問はやめて（統計的に全く意味がなかった）、

「あなたの行動がチームに良い影響を与えた時の事を聞かせてください」

みたいなまともな質問に変更している。



大学3年の森山さんステータス



森山



率 .000

本 .0

打 .0

投打: 右投右打

守備位置 営業 技術

数学

A 70

プログラミング ×

設計 ○

科学

A 70

説明 ◎

暗記力 ×

英語

C 55

協調性 ×

IT知識 ○

国語

F 35

人当り ○

察知 ○

社会

F 35

文章力 ◎



森山さんの自己分析

理系だから、
エンジニア？



大学の授業



プログラミング ×

設計 ○

教えるのは
得意？



家庭教師
バイト



説明 ◎

人当り ○

人間関係は
めんどくさい？



バーテンダー
バイト



察知 ○

自己分析は、実体験から！



チームメンバーの
得意、不得意を
見つけるでござる



得意なこと



コメント

苦手なこと



コメント

毎日のSDGs Day1



(株)スパイスアップ・アカデミアは
持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています



ホームレス、いる？
米の値段、いくら？

ワンポイント就活講座

体験談を話す時は、
ディテールをしっかりと頭に入れろ！



突然、1分間スピーチ！

昨日、印象に残ったことを、
知らない人が情景が思い浮かぶように、
自分の気持ちをのせて、話してみてください！

Day 2

【ミッション】

AEON Mall 2, TK Avenue,
AEON1, オリンピアモールの
飲食店を50件調査し、
4P分析を行おう



Day 2

【マーケティングの3C】

3つのC

- Customer (顧客)
- Competitor (競合)
- Company (自社)

Customer

自分が
いいと思うものではなく、
お客さんが
いいと思うものを売れ！

GAFAとは、闘うな！



Company



トヨタ プリウス



日産 リーフ

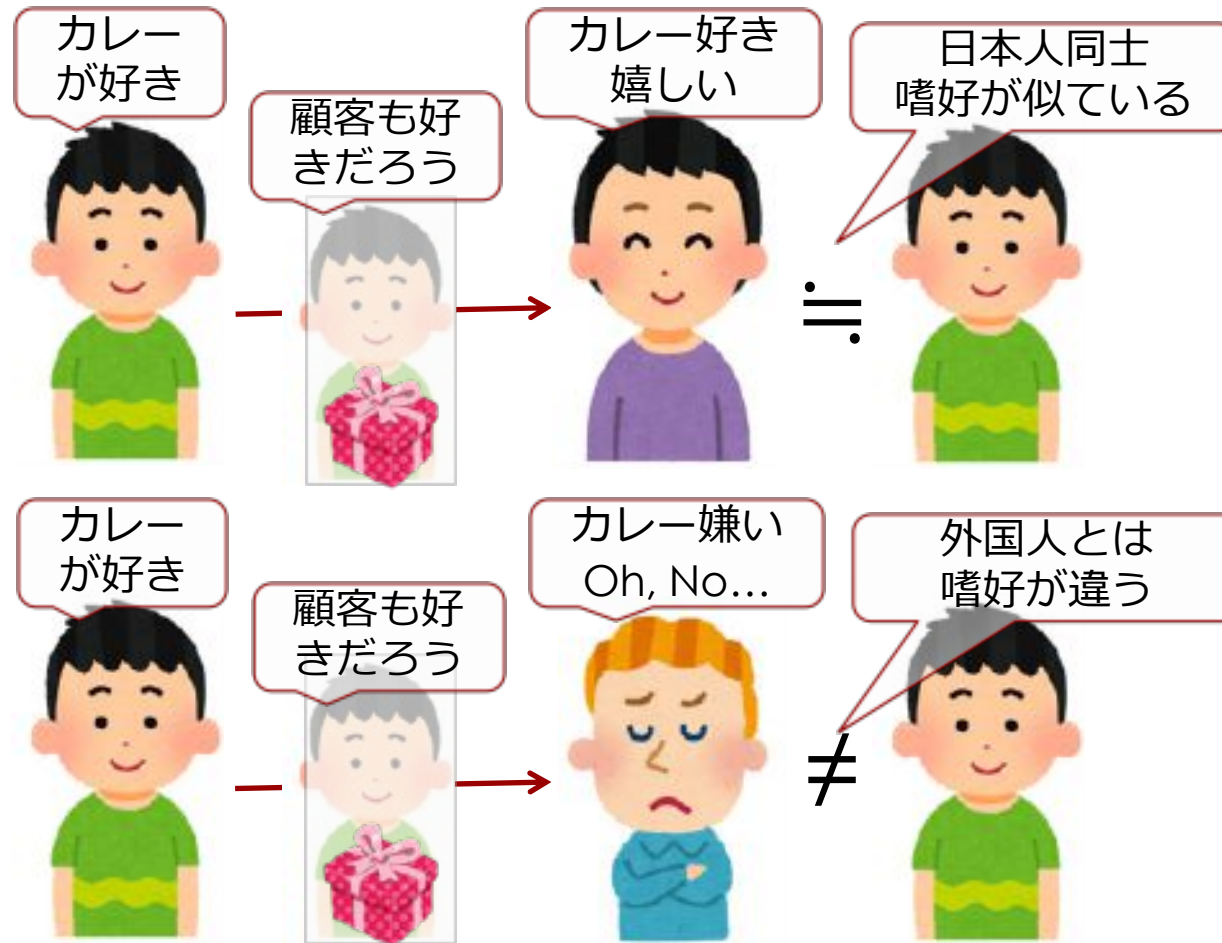
Day 2

【マーケティングの4P】

4つのP

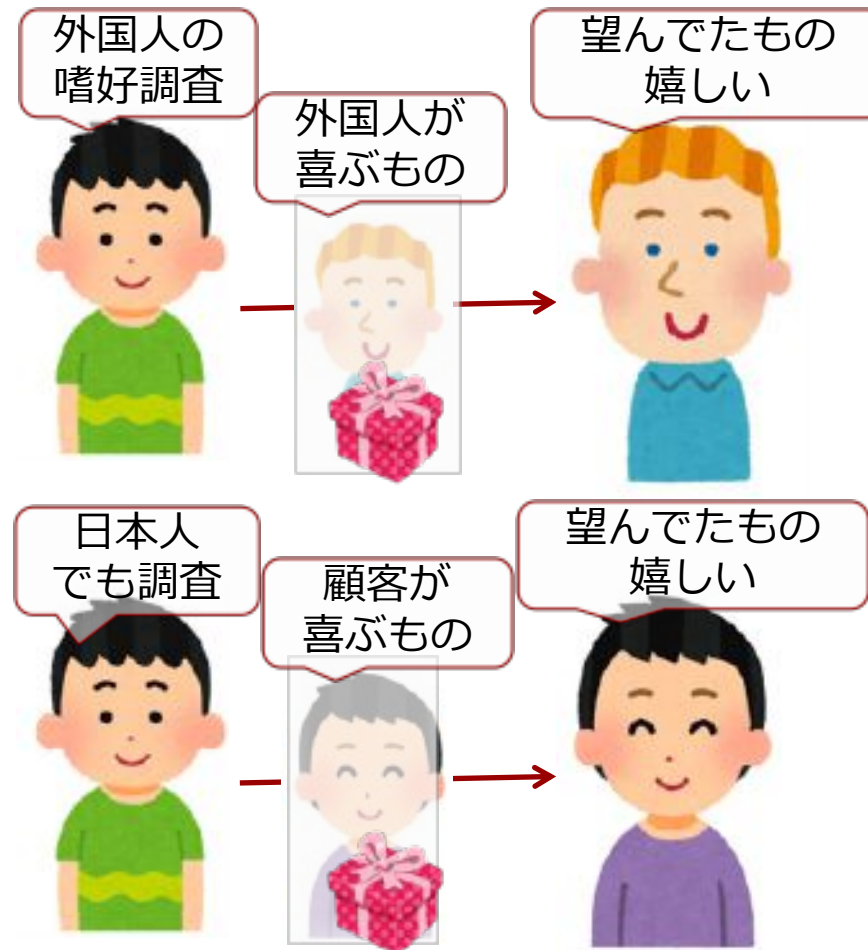
- Product (商品)
- Price (価格)
- Place (場所)
- Promotion (プロモーション)

Productのポイント



自分がいいと思うものではなく、
お客さんがいいと思うものを提供しよう！

Productのポイント



じつは、日本人相手の商売も一緒



1

Kake-Udon
ខាត់ត្រីដង
11

Regular (ធម្មតា) **2 USD**
Small តូច **1.3 USD**

かけうどん

2

Kamaage-Udon
ខាត់ត្រីអាហ៊ីត្រីដង
11

Regular (ធម្មតា) **1.9 USD**

釜揚げうどん

3

Katsu curry-Udon
ខាត់ត្រី-
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **4 USD**
Small តូច **3.3 USD**

カツカレーうどん

4

Curry Udon
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **3 USD**
Small តូច **2.3 USD**

カレーうどん

5

Udon with egg
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **4 USD**

6

Udon with chicken
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **4 USD**

7

Udon with beef
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **4 USD**

8

Niku Udon
នីកូដង
11

Regular (ធម្មតា) **4 USD**
Small តូច **3.3 USD**

肉うどん

9

Soyu Yaki Udon
ស្វាយយ៉ាគី
ដង
11

Regular (ធម្មតា) **3 USD**

醤油焼うどん

10

Kimchi Yaki Udon
គីមឈីយ៉ាគី
ដង
11

Regular (ធម្មតា) **3.8 USD**

キムチ焼うどん

11

Udon with cheese
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **1.9 USD**

12

Udon with chicken
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **2.8 USD**

13

Udon with beef
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **4.8 USD**

14

Udon with pork
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **3.8 USD**

15

Udon with salmon
គាត់ដង
11

Regular (ធម្មតា) **4.8 USD**



Priceのポイント

長期：顧客に価値を気付かせる

短期：顧客の価値に合わせる

高いと思わせない

= 市場の適正価格を知る

120円



180円



Placeのポイント

場所が変わる

= 顧客が変わる = 全てが変わる

Placeが固定

= 同じような顧客がいるところで調査

Placeが可動

= 顧客がいる場所を探そう！

※時間でも変わるよ！

Promotionのポイント

見た目、値引き、パッケージ
全てがPromotion

ヒント

- ・カンボジア人は新しいモノに警戒する
- ・看板の言語、表示項目はどうする？
- ・単価を考えてパッケージを考えよう
- ・カンボジア人は押しに弱い

これで
ですね

語彙力

やばみ
すこ
すこ

すっごくすっごく
かわいいのっ!!
かわいいのっ💖

このコスメがすぐれている
のはまず成分なのだと思います。
わたしが購入したのは2ヶ月前
ねるまえに毎日つけていたところ
お肌の調子が徐々に...

文章
メイン

写真
メイン

大人のレビュー
(20~40代)

若い人

若い人のレビュー
(10~20代)

??
わかり
づらい

ほしい!

コスメのレビューは
語彙力がないほうが良い

Day 2

【ミッション】

AEON Mall 2, TK Avenue,
City Mall、オリンピックモールの
飲食店を50件調査し、
4P分析を行おう



Day 2

【事例】

店舗評価

	Products	Price	Place	Promotion	Customer
A店					
B店					
C店					
D店					
E店					
F店					

A店とE店が、xxxという点で似ているが、E店は客が入っていない

A店の〇〇という施策がイケてるので、E店でも導入したらどうか？

毎日のSDGs Day2



すぐに、ブレーカーが墜ちるのは、なぜか？

そして、5月に停電しまくるのは、なぜか？

Day 2

【ミッション】

1. データのまとめをしよう
2. ヒアリングのための聞くことリストを作ろう
3. 販売するモノを考えて、材料が手に入るか確認しよう



ワンポイント就活講座



数字で話そう！

51件の店を調べて、

◎◎の仮説を立てました

32人のカンボジア人に試食してもらって、

◎◎という意見をもらいました

その結果、315個販売しました

Day 2

【ローデータとサマリーデータ】

店舗評価

	Products	Price	Place	Promotion	Customer
A店	焼き鳥	3	TK Avenue	クメール語	ローカル
B店	ポテト	1-3	TK Avenue	リエル表記	ローカル
C店	フルーツ	1-2	TK Avenue	看板なし	閑散
D店	焼き鳥丼	2.5	TK Avenue	ドル表記	外国人
E店	クッキー	1	TK Avenue	取り放題	閑散
F店	タピオカ	1.5-3	TK Avenue	人気商品	外・ロー

調べたままのデータをローデータ（生データ）といいます。

これだと、データ量が多すぎてよくわかりません。

Day 3

【ローデータとサマリーデータ】

地域評価

Prace	Products	Price	Promotion	Customer
TK Avenue	食事	5-10	ドル表記多い 英語語中心	外国人（欧米系多い）
TK Avenue	デザート	1-3	ドル表記多い 英語クメール語併記 写真、イラスト多い	ローカル・若者・女性
TK 屋台				
TK 屋台				
AEON 1F				
AEON 3F				
City Mall				

Day 3

【顧客のニーズを探す】

選択したモノ

	Products	Price	Place	Promotion	Customer
TK Avenue	スイーツ	1-2	TK Avenue	クメール語	ローカル
AEON 1F	スイーツ	1-2	AEON 1F	英語	ローカル
AEON 3F	スイーツ	3-4	AEON 3F	英語	外人

比較→適合点を探す



顧客ニーズ

	Products	Price	Place	Promotion	
ローカル	スイーツ	1-2	TK,AEON1F	英語、Kh	
外人	スイーツ	3-4	AEON3F	英語	

Day 3

【食品仮説を決める】

販売品評価

	Products	Price	Place	Promotion
わたあめ	スイーツ	1以下		インスタ映え
フライドポテト	スナック	1-2		味選べる
フルーツ	スイーツ	3-4		冷たい

比較→適合点を探す

顧客ニーズ

	Products	Price	Place	Promotion
カンボジア人 ニーズ (妄想)	スイーツ (甘い物、歩 きながら)	1-2		英語、Kh併 記、インスタ 映え・・・

Day 3
会計

財務（税理）会計 と 管理会計

お金の計算をしよう

財務会計と、管理会計とは？

「それで、
いくら利益をだしたんですか？」
という質問に、
なんと答えればいいのか？

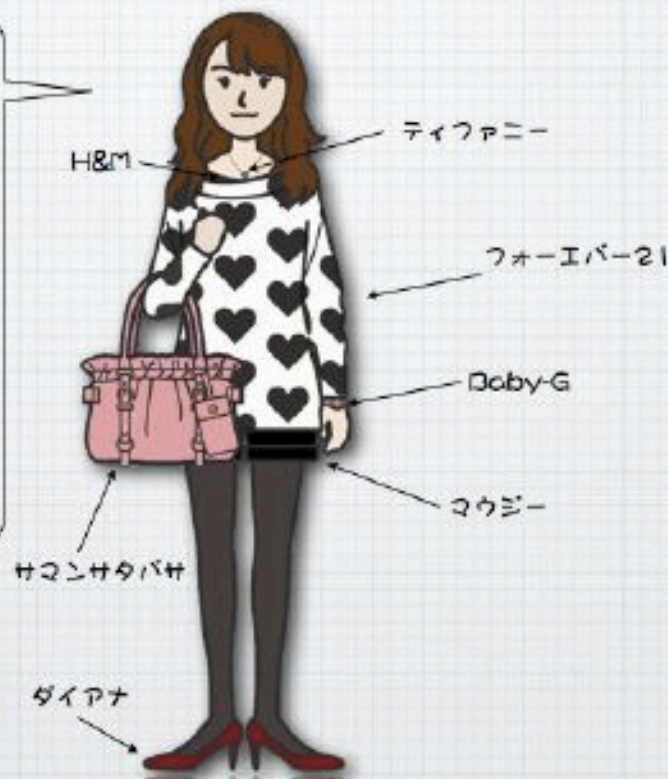
→お金の管理をしてみよう！

Day 3

【ペルソナ】

「ライン (LINE) 女子」のペルソナ・イラスト

「買い物をするのは楽しいこと
だと」思い、「次から次へと欲しい
ものが出てきて困る」人達。
目標とするイメージは「センスが
いい」「かわいい」。
スマートフォン利用率が高く、情
報入手もスマホから。
「恋愛・結婚」「コスメ」「ファッ
ション」や「雑誌・インテリア」
「デザイン」への関心が高く、オ
シャレな生活を求めていると考
えている人が多い。
「ショッピングモール」「インテリ
アショップ」によく出没し、「コン
ビニ」での新商品チェックも怠ら
ない。



12:00出発 プノンペン大学へ

12:30～ 日本語学科の学生と対談

- ・インタビュー
- ・明日の試食会の約束

外国人とコミュニケーションできます

↓
2週間でカンボジア人100人とFBで
友達になりました



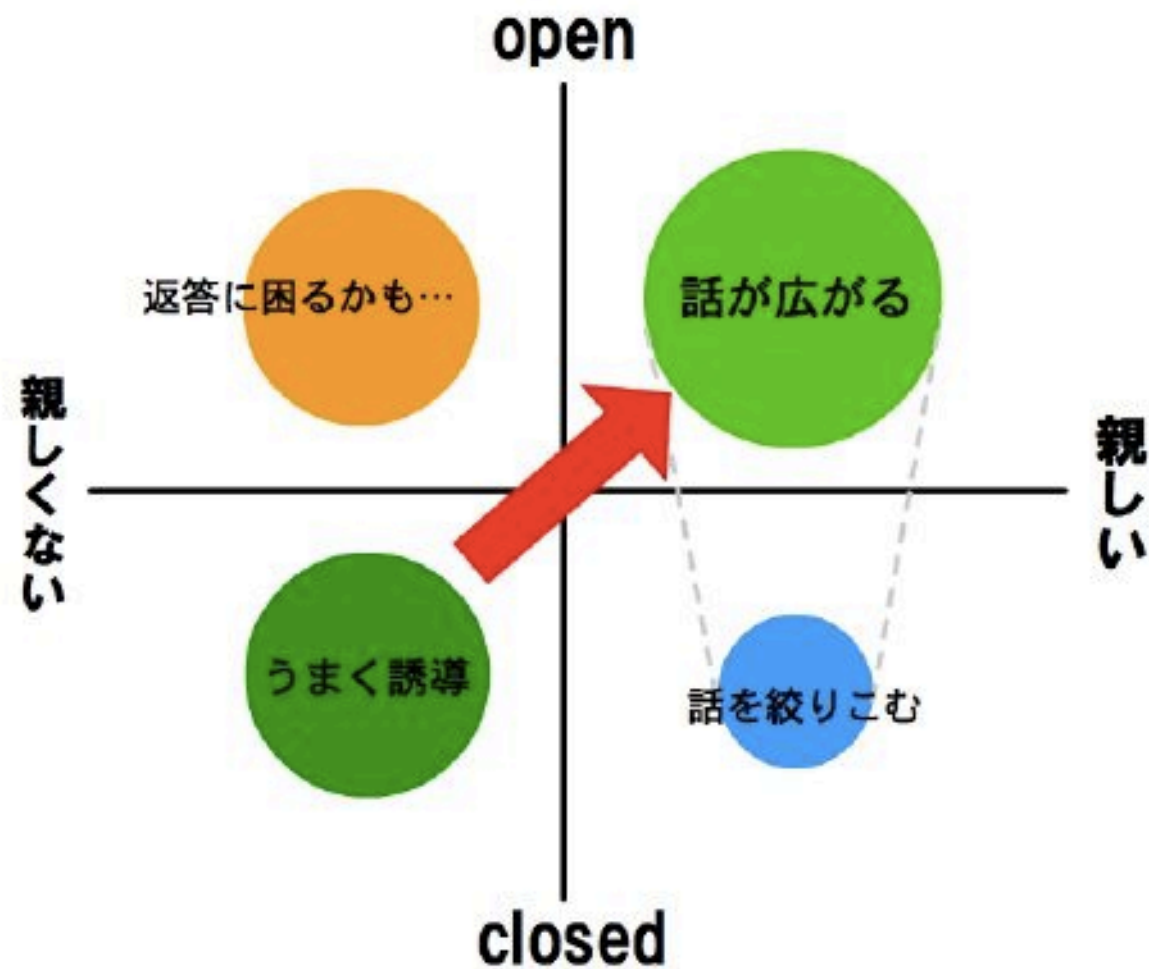
Day 3

【質問内容】

	オープンクエスチョン	クローズドクエスチョン
どんな質問？	Yes/Noで答えられない質問	Yes/Noで答えられる質問
メリット	• 会話が広がる • 意見・アイディアが湧き出やすい • コミュニケーションが深くなる	• 早く結論が得られる • 確認が得られる • 相手は回答しやすい
デメリット	• 結論が出るまで時間がかかる • 話し手は、回答しにくい	• 会話が広がらない • 意見・アイディアが出にくい • コミュニケーションが浅くなる

Day 3

【質問内容】



Day 3

【昼の発表】

質問リストを作ろう

聞くべきことはなにか

4つのPを思い出して抜け漏れがないように考えよう

質問小道具を作ろう

相手の日本語レベルは高くない

会話をしやすくするような小道具を作ろう

Day 3

【夕方の発表内容】

調査の結果、このような顧客に、
このような製品が売れるということがわかりました。

Product / Price / Place / Promotion

そこで、今回、このような商品が売れるという
仮説を立てました。

Product / Price / Place / Promotion

ワンポイント就活講座

失敗をしよう！



うちは失敗するのに
最高の会社

ジェフ・ペゾス



Google 墓場



失敗の話が、一番おもしろい！

毎日のSDGs Day3



プノンペン大学の
教育レベルはどうだろう？

カンボジアに学校をつくる？

島田紳助の行列カンボジア学校その後の現在
は？現状は廃校でテレビの紹介と違う？

行列カンボジア学校プロジェクトは、100人が描いた絵で建てたカンボジア学校の
ことです。



毎日のSDGs Day4



じつは、Phnom Penhの水、
飲めます

学校つくるより、トイレが
役に立ちます

就活、必ず出る質問

あなたはどんなことをやりましたか？

その時、どんな課題にぶつかりましたか？

その結果どうしましたか？

カンボジアのカレー屋で、カンボジア人に
寿司を2時間で
200個売りました



カンボジアの首都、プノンペンで店舗運営
をするインターンに参加しました。



目標：
サッカーワールドカップ予選
カンボジアvsシンガポールの試合会場で
800,000リエル売り上げる

売るものは、何でもOK
価格は原価の2倍以上

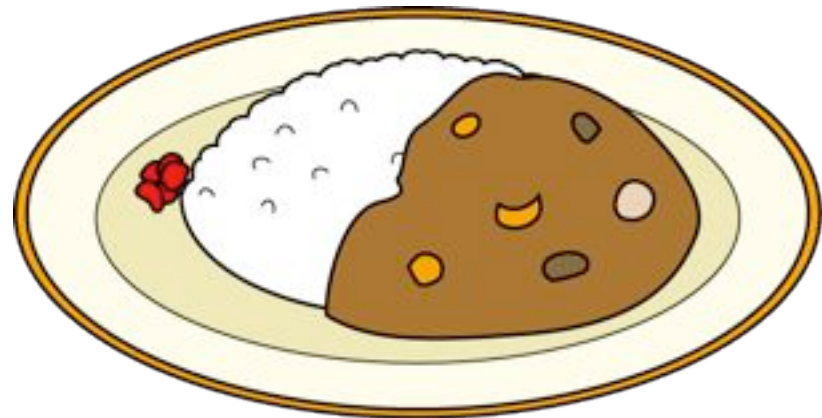


問題点：
カンボジア人はカレーが嫌い



臭い

甘くない



解決策：
マーケティングリサーチを行い
なにを売るかを自分たちで考えました



競合調査

52件調査

ペルソナ分析

ヒアリング
1時間

試作品作成

試食会

32人試食

問題点 その1：
試食会で寿司を「腐ってる」と言われた



酢飯 ×
カニかま ×
海苔 △
マヨネーズ ×

解決策 その1：
カンボジア人が好きな「寿司」を作った



肉 ◎
甘辛い味 ◎
ご飯 ◎

問題点 その2：
値段が高い、食べにくい



\$2 ×
人前口を開ける ×

解決策 その2： 大きさを半分にした



\$2 → \$1
人前口を開ける
→ 一口サイズ

問題点 その3： スタジアムで競合が多い



競合 10社
ローカル客ばかり

解決策 その3：

他の店が出ていないVIP席で行商した



競合 0社
外国人、裕福層
が多い

結果

ワールドカップ予選会場で、
200個以上売れました！



サムライカレープロジェクト で、やって欲しいこと

提案

受講生からの提案は、よっぽどのことがないかぎり、却下しません！
思い立ったら、即実行！

挑戦

カンボジアに来て3日でプレオープン！
プロジェクト開始6日目で大試食会！
無理を通せば、道理は引込む！

失敗

失敗し放題！っていうか、ほんとにも何度も失敗します。そこから、どうリカバーするかを学びましょう！

ガンガン行くでござる



PDCAサイクルを回そう！

新しい事にチャレンジすると、上手く行かないこともたくさんでできます。たとえ、失敗しても、なぜ失敗したか分析し、改善して、再挑戦することが大切です。

失敗の反省を活かし、
自分たちで目標設定をし、
達成するでござる！



Day 3

【食品仮説を立てよう】

- ・販売するモノを考えよう
 - 1.どんな商品が売れるか仮説を作ろう
 - 2.どんな材料が必要か考えよう
 - 3.材料が売っているか確認しよう
大体の原価も把握しよう

Day 4

【ミッション】

販売するモノを決めるでござる
モノの原価を計算するでござる

試食会の準備をするでござる
アンケートを準備するでござる







Day 4

To do listをつくろう

試食会

No		担当	期限	確認
1	試食品製品製造			
1-1	レシピ調査	xx	7/31 午前	
1-2	材料計算	xx	7/30 18:00	
1-3	買い出し	xx	7/31 午前	
1-4	調理	xx	7/31 15:00	
2	試食会質問票作成	xx		
2-1	質問項目作成	xx		

1.リストアップ

3.期限

2.責任者

4.進捗確認

Day 4

持ち物表をつくろう

試食会

- 商品
- 氷
- アンケート用紙



販売会

- テーブル
- パラソル
- 商品
- 氷
- おつり
- 現金管理ボックス
- 看板

DAY 4

【ポイント】

仮説を立てよう

仮説から、アンケート内容を絞ろう

アンケート内容を吟味

英語？クメール語？用紙？聞き取り 論点を絞る！



トライ & エラー

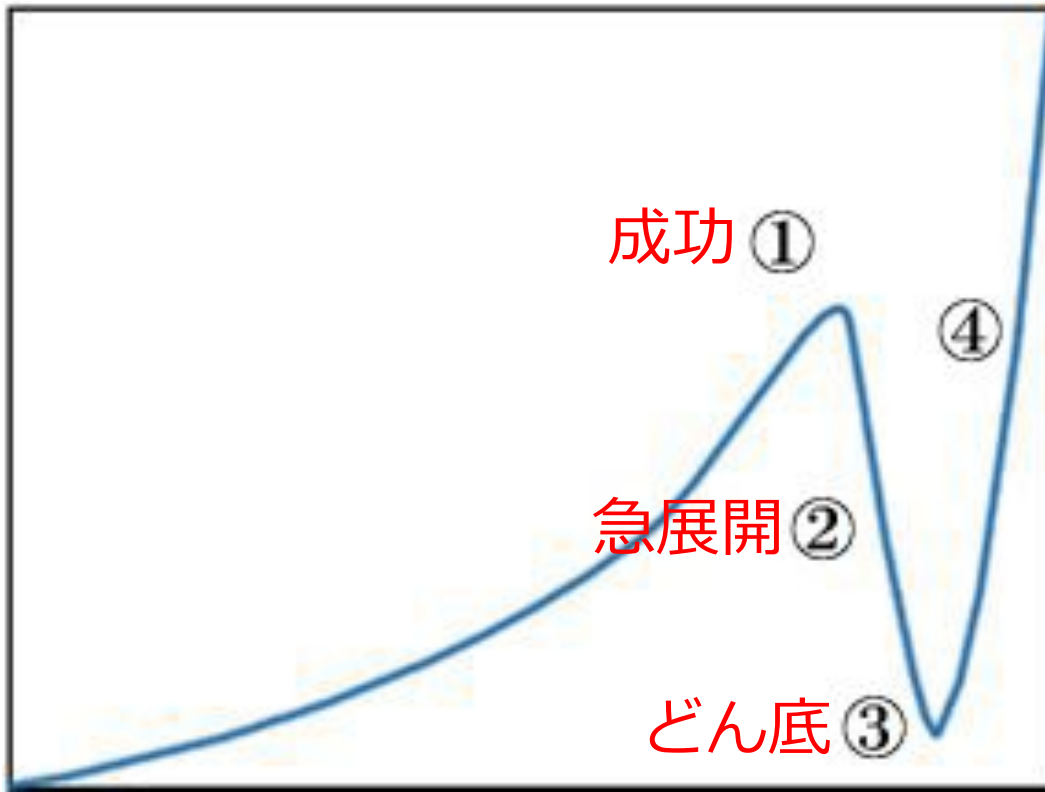
まずは、聞いて、その後修正しよう

Day 4

【原価】

- ・ 原価管理を行おう
 - 1.何を、何グラム使うか
 - 2.パッケージも忘れずに
 - 3.売れ残りがでて困るモノと、困らないモノを明確に
 - 4.本来は、人件費や光熱費も入れる

失敗を体験しよう



逆転

あらゆるドラマの展開は、
成功→失敗→逆転 です。

企業が欲しがる人材も、
どん底から逆転できる人
です

上手く行かない時こそ、
逆転のドラマを作るチャ
ンスなのです！

Day 5

【原価】

- ・ 原価管理を行おう

1. 通常飲食店の原価は30-40%

2. 今回は、50%設定

豚骨ラーメンの原価率		
	麵	52円
	スープ	225円
	チャーシュー(1枚)	20円
	海苔(1枚)	3円
	メンマ・もやし など	10円
原 価		310円
販売価格		750円
原価率 41.3%		

事例：一蘭





なぜあの商品は売れた？

行列研究所が謎に迫る

スピン経済の歩き方：

「一蘭」にハマった外国人観光客は、なぜオーダー用紙を持って帰るのか (1/6)

🕒 2018年05月22日 08時12分 公開

[窪田順生, ITmedia]

ワンポイント就活講座



店に入ったら、ビジネスを考える！

その練習をしていると、
自分が志望する企業の特徴も
わかるようになる

相手のことを知る事が、面接突破の
強力な武器となる

Day5

販売戦略

- ・単価を上げる
- ・モノより体験

伝えるべきは「**買ってください**」ではない

- ・人だかりを作る
- ・人だかりへの販売率を上げる

今後の予定

2/12 AM : 就活講座

2/12 PM : プレゼン資料作成、販売準備

2/13 AM : プレゼン、焼き肉

2/13 PM : 販売準備

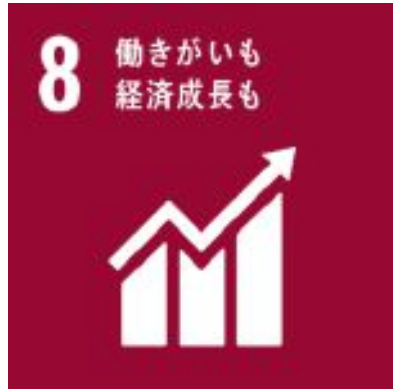
2/14,15 : 販売@オリンピアモール

数名助っ人参戦

2/16 : 許田君、深谷君&助っ人で販売

2/17 : 許田君、深谷君休暇

毎日のSDGs Day5



どうやって仕事を頼むか？

どんなルールをつくるか？

どうやって、成功を共有するか？

考えてみよう！

会社説明会



ES



書類選考、SPI



一次面接



二次面接



三次面接



役員面接

内定者懇談会



内定式



入社式



新卒研修



配属発表



配属



会社説明会



ES



書類選考、SPI



一次面接



二次面接



三次面接



役員面接

内定者懇談会



内定式



入社式



新卒研修



配属発表

Aランク

Bランク

Cランク

Dランク

会社説明会



ES



書類選考、SPI



一次面接



二次面接



三次面接



役員面接

内定者懇談会



内定式



入社式



新卒研修



ここまで
自分がやりたいことを
アピールできないとアウト

選考基準



- ・ 行動力
(特に、困難に陥ったときの行動)
- ・ 志望の明確性
- ・ 地頭の良さ
- ・ それを証明する実績

毎日のSDGs



プラスチック、なくせる？

気候変動ファーストにしたら、
商売できる？

毎日のSDGs



プノンペンの街、住みやすかった？

何を改善すればいいと思う？

毎日のSDGs



カンボジアが、発展していくために
何が必要なんだろう？

就活の鉄則

だいたいどの会社に入っても**正解**

ただし、
絶望的につまらない
心を病む&身体を壊す
会社だけは避ける

ベストを探さない。
少数の外れを避ける。

→自分を偽らない

大学3年の森山さんステータス



森山



率 .000

本 .0

打 .0

投打: 右投右打

守備位置 営業 技術

数学

A 70

プログラミング ×

設計 ○

科学

A 70

説明 ◎

暗記力 ×

英語

C 55

協調性 ×

IT知識 ○

国語

F 35

人当り ○

察知 ○

社会

F 35

文章力 ◎



森山さんの自己分析

理系だから、
エンジニア？



大学の授業



プログラミング ×

設計 ○

教えるのは
得意？



家庭教師
バイト



説明 ◎

人当り ○

人間関係は
めんどくさい？



バーテンダー
バイト



察知 ○

自己分析は、実体験から！

自己分析の三要素

T (Thinking) 考える人

C (Communication) 繋がる人

L (Leadership) 率いる人

自己分析の三要素

T (Thinking) 考える人

マーケ、企画、コンサル、ファイナンス、研究職 etc

C (Communication) 繋がる人

営業、広報、プロデューサー、ジャーナリスト、政治家

L (Leadership) 率いる人

起業家、プロジェクトマネージャ、管理職

サムライカレー 教訓

効率よくやれば良いとは限らない



サムライカレー 教訓

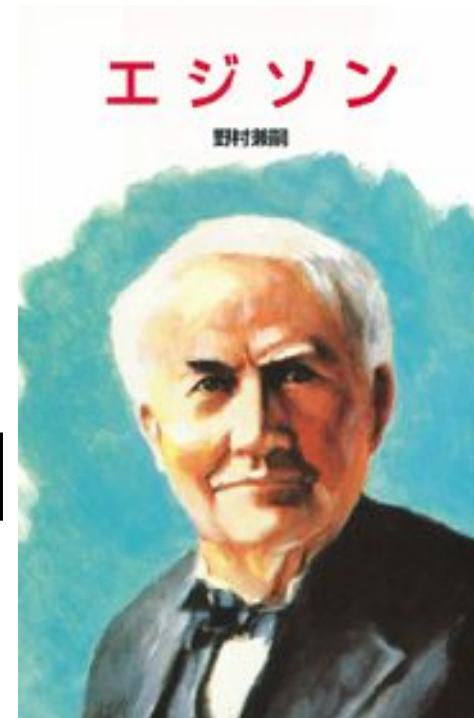
いろいろ、やろうぜ！



サムライカレー 教訓

失敗は、悪いことじゃない！

「失敗ではない。
うまくいかない
1万通りの方法を発見したのだ」
～トーマス・エジソン



サムライカレー 教訓

自己主張しよう！



サムライカレー 教訓

でも、理屈もたまには必要



サムライカレー 教訓

起業のキモは、ピボット



サムライカレー 教訓

ガイジンも、人間



サムライカレー 教訓

相手のことを、知ろう

相手を楽しませよう



サムライカレー 教訓

自分も、楽しもう

サムライカレー 教訓

Enjoy! Your Life!



サムライカレー紹介プログラム

サムライカレーをお友達に紹介しよう！

お友達 5000円割引

紹介者 Amazonギフト券5000円

本プログラムを何で知り ましたか？	友人の紹介
知るきっかけとなった Webサイト名・学校名・ 紹介者名	How to Did you reach?
メッセージ	Your Message

サムライカレー紹介プログラム

サムライカレーを学校に紹介しよう！

ゼミの教授
キャリアセンター
留学センター etc

プログラム化のあかつきには、
奨学金をプレゼント！

