



アンテレクト通信

自立・成長を志すビジネスパーソンのためのアンテレクト限定情報誌

2015
12

December

Vol.138

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 森 英樹

ゲスト | はやし けん た ろう
林 健太郎氏

社会インフラとして
コーチングを
確立させたい

C O N T E N T S

■ 週末起業ゼミナール体験記

3か月でアパート大家になる方法をお伝えします!

■ アンテレクトの仲間たち

～ 国際コーチ連盟(ICF)認定資格の取得を目指す ～

■ コーチングTips

■ 今月のビジネス選書

■ 週末起業なんでも相談室

セミナー主催団体の信頼性を確認する方法は?
ライターとしての仕事を受注するには?

■ 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

コンサルタント型ビジネスで起業したい方へ 高杉 勇成 さん
出世しないサラリーマンが週末起業で最初の1円を稼ぐまで
たかぎ けんじ さん 他

週末起業フォーラムは、週末起業で成功するためのロードマップとして、次のステップをご提案しています。

全体像や事例を「知る」→スキル習得により「実践」する→仲間獲得と個別指導により「拡大」させる

もし、あなたがどこかのプロセスで立ち止まっているなら、私達は後押しすることができます。
ご自身の起業ステージにあわせて、当プログラムをどうぞご活用ください。

Step1「知識編」



週末起業のイロハと、豊富な事例をご紹介します!

- 週末起業セミナー 参加費：5,400円(税込み)
- | | |
|--|---------------------------------------|
| 【板橋区】12月06日(日) 10:00~12:00 (09:50開場) | 2016年 |
| 【名古屋】12月16日(水) 19:00~21:00 (18:45開場) | 【板橋区】1月10日(日) 10:00~12:00 (09:50開場) |
| 【東京日本橋】12月19日(土) 10:00~12:00 (09:45開場) | 【名古屋】1月15日(金) 19:00~21:00 (18:45開場) |
| 【千葉】12月26日(土) 09:30~11:30 (09:15開場) | 【高田馬場】1月16日(土) 10:00~12:00 (09:45開場) |
| | 【東京日本橋】1月23日(土) 10:00~12:00 (09:45開場) |
| | 【千葉】2月06日(土) 09:30~11:30 (09:15開場) |
| | 【東京日本橋】2月20日(土) 10:00~12:00 (09:45開場) |

※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/seminar.html>

Step2「実践編」



週末起業の実践に必要な個別スキルを習得しよう!

- 家族を大切にしたい会社員が、好きなことで月10万円稼ぐ週末起業術セミナー
- 【東京】12月05日(土)
【東京】12月09日(水)
【東京】12月12日(土)
【東京】12月20日(日)
各日13:30~18:30(終了後、希望者による懇親会あり)
参加費：3,000円(一般価格：5,000円)

※詳しくは→<http://www.shumatsu.net/lp/100kseminar5/>

Step3「行動編」



週末起業を成長させるための「人脈」「成長機会」を獲得しよう!

- 新入会員歓迎会(会員限定) ~入会同期といっしょに、フォーラムの歩き方を学ぼう!
参加費：無料
【東京】12月17日(木) 18:30~19:15 (18:00開場)
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/communication/newcomer.html>
- 週末起業ゼミナール ~成功者の体験談で、あなたの週末起業が加速する!
【東京】12月17日(水) 19:30~21:00
テーマ：未定
参加費：無料(一般価格：3,240円)
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/zemi.html>
- 週末起業塾 ~お互い実際に顔を合わせながら、交流したり、相談をしたりすることができる場です
【東京】12月19日(土) 18:00~20:00
参加費：無料(一般価格：3,240円)
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/communication/koushiki.html>

■プログラム詳細・申込>>www.shumatsu.net ■問い合わせ>>info@shumatsu.net

FAXでもお申込みできます。▶▶ 以下をご記入の上 FAX 03-6265-1581 までご送信ください。

参加申込内容 ※複数選択可	<input type="checkbox"/> 週末起業セミナー (2015年 月 日 / 板橋区・名古屋・東京日本橋・千葉)	<input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 (月 日 / 東京)
	<input type="checkbox"/> (2016年 月 日 / 板橋区・名古屋・高田馬場・東京日本橋・千葉)	<input type="checkbox"/> 週末起業ゼミナール (月 日 / 東京)
	<input type="checkbox"/> 週末起業術セミナー (月 日 / 東京)	<input type="checkbox"/> 週末起業塾 (月 日 / 東京)
フリガナ お名前		
TEL	E-mail	@

今月の *Pick Up*

社会インフラとして コーチングを 確立させたい

ゲスト

林 健太郎 氏

(はやし けんたろう)

国際コーチ連盟日本支部 代表理事



聞き手：株式会社アンテレクト取締役副社長 森 英樹

今回、お話をお聞きするのは、国際コーチ連盟日本支部、代表理事の林健太郎さんです。林さんは、これまでIT業界などで海外事業や経営に携わった経験を生かし、エグゼクティブコーチングや企業研修を行う会社を経営されています。現在のクライアントの多くは外資系企業のリーダーやマネージャー層で、海外本社とのハードなやり取りに加え、部下の育成、自己実現、ストレス・マネジメントなど多くのタスクを抱えながら成果を出すリーダーを支援しておられます。まずは、現在、日本支部の代表でいらっしゃる国際コーチ連盟について、伺いました。

国際コーチ連盟とは？

森：今回は国際コーチ連盟（以下、ICF）代表理事林健太郎さんをお迎えしております。弊社も銀座コーチングスクール（以下、GCS）というコーチング事業をやっていますが、GCSがこの業界で期待されていることなども話していただければと思います。まずは、ICFというのは、どういう団体なのかを教えてくださいませんか？

林：ICFは、アメリカに本部を置くコーチングに関する非営利型の業界団体で、2015年に発足から20周年を迎えました。ICFの活動の目的は、職業としてコーチング業を営むプロを支援すること、そして、コーチングが社会により普及し人々の生活に役立つための施策を行うことを掲げています。現在、およそ25,000人のプロコーチが世界中に在籍し会員の規模としては世界最大級の業界団体となります。また、ICFはコーチのスキルレベルを認定するための資格制度を持っており、こちらも15,000人以上の資格保持者を有する世界的に認知されている資格制度となっ

ています。

森：その中で日本支部というのは、どういう位置づけになるのでしょうか？

林：ICFはその活動の方針として、本部の掲げる方針や施策を地域レベルで伝えるためのチャプター制度を採用しており、それぞれの国のICF会員であるコーチがボランティアとしてその運営に携わっています。日本支部（ジャパンチャプター）もそのチャプターの1つとして活動を行っており、より地域に根ざした活動をしていきたいという思いがあります。基本的には国際コーチ連盟の活動を日本のコーチやクライアント、社会に伝えること、また、コーチ同士の繋がりやコミュニティ形成を行うことを目的としています。そして、団体の大きな目標として『世界標準のコーチングを日本に届け、コーチングを社会の共通言語にする』ことを掲げています。

きっかけは、アメリカへのホームステイ

森：海外経験が多いとおっしゃっていましたが、その経験というのは、どういうことがきっかけになっているんですか？

林：海外経験を積むきっかけになった出来事がありまして、それが中学3年生の時に参加させてもらったアメリカへのホームステイプログラムなんです。当時はまったく英語はできない上に、アメリカがどこかもわからない状態でしたが、アメリカのアイオワ州という田舎に2週間ほどホームステイすることになり、英語の辞書や身振り手振りを使いながらステイ先のファミリーと会話をすることを通じて、コミュニケーションの面白さを感じるようになりました。その時にアメリカの文化にも触れることになるのですが、



アメリカの人たちは、「これについてはどう思う?」といった形で意思をオープンに聞いてくれるんですよね。そこがとても目新しく面白かったです。

それをきっかけにして、帰国してから英語を勉強する

ようになり、最終的に高校2年生のときにアメリカに留学することになりました。この高校での経験が英語のレベルの向上や異文化間コミュニケーションの礎となり、現在の活動にも生かされていると思います。

自分が変われば、周りも変わる

森: 林さんにとってのコーチングとの出会いは、どこからスタートしたのでしょうか?

林: コーチングとの出会いは、もう10年ぐらい前になります。その当時はキャリアの分岐点で、新しいチャレンジを模索していたのですが、その中でたまたま出会ったオーストラリア人の男性が、コーチングという職業を営んでいたのです。その当時、私はコーチングという職業を知りませんでしたが、彼から1度体験してみてもどうか、というオファーがあり、コーチングを初めて経験することになりました。この時は、将来の夢というテーマでコーチングを受けたことを覚えています。

森: なるほど。

林: 私の昔からの夢の一つが、フェラーリを所有することなんですが、その話を彼としました。彼からは、「夢は他にもあるよね?」という問いかけをもらい、最終的に夢のリストを作ることになりました。私の作った夢のリストを元に進んだそのセッションでコーチから受けたフィードバックが「このリストはお金があればすべて解決するね、つまりお金があなたの人生では非常に重要だということだね」という言葉でした。それを聞いてすごくイラッとしたのを覚えています(笑)。ただ、不思議なものでセッションが終わり駅に向かう途中で、「いや、待てよ」と思い直したんですね。コーチが言っていたことはあながち間違っていないのではないかと。自分は結局お金のことばかり言っているなと思い始めたんです。このままの人生を

送っていくことに危機感を感じて、コーチングを継続して受けることにしました。そのコーチというのが当時、ジャパンチャプターの代表だったアンソニー・クルカスさん(以下敬称略)だったんです(笑)。

森: ああ、そうだったんですか!

林: 私も今、コーチングという職業を営んでいますので、アンソニーはプロ意識を持って私の意識改革に関わってくれたなと思えるのですが、当時の私といえば、海外と日本とのコミュニケーションの違いに思い悩み、日本社会の中でのしがらみに苦しんでいました。自分にはチャンスがなかなか訪れないという主張を繰り返し、コーチングセッションの中では、そういった愚痴や批判が私の主張の多くを占めていました。それが他責であるという指摘をアンソニーから受けるたびに、それを否定するということが繰り返されていました。ところが、アンソニーから「これは日本の社会のせいだとか、周りのせいだとかは言い切れない。自分の問題なのかも知れないよ」という指摘受け、それを了承せざるを得ないセッションがあったんです。それで「あ、何か変えないとダメだ」と思って自分の行動を変えみたところ、驚くほど周りの反応が変化したんですね。自分の発言だったり、自分の表情だったりが変わると周りも影響されて変化が起きた。その時に、自分の行動が変わると周りの行動が変わるんだと、今から考えればとても単純な気づきがあったんです。そして、それが最終的に良い結果につながることもある。アンソニーと会ったときには仕事を探していた私ですけれども、自分の行動を変えたところ、その後ドイツの会社の日本の支社長という仕事にも就職することができました。

森: なるほど。

林: 自分の中の考え方が変わると、自分の動きが変わる、そうすると自分の発言も変わる。発言が変わると、コミュニケーションが変わるので結果が出るということが分かりやすく結果として現れたことについて、この手法はすごいなと思いました。それが自分とコーチングとの出会いです。コーチングセッションを通じて、自分への理解も進みましたし、面白いなとか、こういうやり方もあるんだと感じ、日々コーチングへの確信を深めていきました。その過程で、コーチングを仕事にするという選択は意外と面白いかもかもしれないという思いが私の中で芽生えていったんです。ある時、アンソニーとの話のなかで、「コーチングという仕事を、自分もできるかな」と聞いたことがありました。そうしたら、「健太郎ができると思えばできるんじゃない」と答えてくれました。よくよく考えたら、子どもの頃から人に何かを教えると自分よりうまくなってしまおうとか、コーチ

ングみたいなことが得意でしたね。

森：子どもの頃にそのような経験があったんですね。

林：そうなんです。ただ、どうやったらコーチになれるのかが、よくわからなかったんです。コーチになることを意識し始めてからは、アンソニーのコーチングを受けるときには、どうやったらコーチになれるのかを毎回聞くようにしていました。そうやって教えてもらったことをまとめると、勉強をすることと、技術を身につけること、そして、生計を立てられるぐらい売れること、というのをすべて満たさないとプロのコーチにはなれないということがわかりました。

森：なるほど。

林：技術的に優れているということだけではなく、営業やマーケティングを意識しながらやる必要があることがわかって、起業をする準備をしたんです。生活に必要な収入は決まっているので、それをどうやって賄うかをまず一番に考えなくてはならないとアンソニーからアドバイスされました。そして、毎日の生活の中でコーチングに投資できる時間をしっかりつくるべきだとも言われました。そこで私が考えたのが、残業がなくて、生活が賄える昼間の仕事をまず得ようということでした。探してみると、通信会社で残業がない営業の仕事があったので、その仕事をすることにしました。

森：それはドイツの会社の日本支社長を辞めて？

林：はい。そして、その仕事を確保してからアンソニーに連絡をとって、コーチの勉強を教えて欲しいと伝えました。すると、コーチUという会社があって、香港で8日間のプログラムに参加すればコーチとして認定を受けることができるよとアドバイスしてくれました。さらに、そこで彼がアドバイスしてくれたのは、旅費と学費を合わせて50万円程度かかるけど、これは消費ではなく投資なので、投資金額の回収を考える必要があるよねということでした。それは私にとっては大きな学びになりましたし、その方法を彼と一緒に考えてから、そのプログラムを受けに行くという計画的な行動につながりました。コーチの認定を受けてからは、アンソニーも少し仕事を回してくれるようになったんですけれども、そこで仕事を取りながら1年ぐらいダブルワークをやりました。

コーチングで人生を助けられた

森：我々も週末起業ですけれども(笑)。林さんは最初からプロコーチになるんだということからスタートしているとのことですが、どのような思考、そしてプロセスで

昔からやってきたんですか？

林：私自身、いろいろ人生で浮き沈みがあったのですが、コーチングにはだいぶ自分自身が助けられた部分があって、ものすごく簡単にいうと、人生捨てたもんじゃないかと、すごく明

る気持ちになれたことがあったんです。人生が沈んでいるときには厳しい状況が訪れていましたけれども、コーチングはそんな自分に贈られたギフトみたいな感じがしたんです。そのお礼をこの先の人生で返していくというか、人に同じような体験をしてもらうことに投資をしてもいいと思っています。自分が得た恩恵はどこかで還元していきたいですね。

森：ああ。まさに、ライフワークを見つけた感じがしますね。もし、コーチングをやっていなければどうなっていたでしょうね。

林：ボロボロだったでしょうね(笑)。「こういうことをしたいという自分がいるのに、できない」という論理でずっと生きていたんじゃないかなと思います。そういうところから脱却できたことは、すごく大きかったですね。

森：ダブルワークを1年やって、いきなり独立されるわけですよ。

林：そうです。ダブルワークをしていたんですけれども、その会社も理解があって、「翌日トレーニングの仕事が1日入っているから休めます」というと、夢の実現に向けて頑張れと言ってくれたんです。そのうち副業のはずだったコーチの仕事が逆転するぐらい忙しくなってしまうと、これは昼間の仕事をやっている場合じゃないなというところまで来ました。半年先までの契約が決まっていたので、そこで1回線を引き、昼間の仕事を辞めて独立しました。そして半年間一生懸命コーチをしていましたが、目の前の仕事をこなすことに集中した結果、より将来的な仕事を得るためのタネ撒きとなる営業をしていなかったため、収入の目処が立たなくなるということに直面してしまいました。また、そのタイミングが、運悪く東日本大震災と重なり、かろうじて決まっていた仕事もキャンセルになってしまったんです。そんなゼロベースの状況でもコーチを続けるのかという決断を迫られたので



すが、私は、継続することを選びました。

森：先ほどタネ撒きというお話をされていましたが、その当時どんなことをやられていたんですか。

林：私の中でのタネ撒きは2つあるんです。ひとつは、自分のPRをするということ。もうひとつは、仕事を提供してくれる人を探すということ。コーチングの場合はそこに集約されると思います。ひとつ目について、コーチングの内容はまだ広く認知されているわけではないので、コーチングです、といってもじゃあ買うよとはいかないですよね。そうするとコーチングって何？ という話ができるような場をつくって、そこで興味がある人を探すということになります。それがコーチングのタネ撒きとしてできることの1つです。例えば、「コーチングってそういうことなんだ」という会話が起これば、じゃあ会おうよとか、30分でも1時間でもいいからやってみようという話になると思います。そういう形で出会った人々が見込み顧客になるので、そのリストを増やしていくことになります。この過程の中で学んだのは、自分のメッセージをブラッシュアップしなければならないということです。教科書に書いてあるような言葉でコーチングを説明するのではなくて、自分の言葉でコーチングを説明していく。そうすることで、お客様を次第に獲得することができるようになりました。

ふたつ目について、ビジネスコーチングの世界に入るには経験が少ないと不利なので、すでにビジネスコーチとして活躍している人との間で何かできないか、という提携の可能性を模索することや、下請けの仕事をするというのが私が実践した方法です。

日常生活圏内に、ICFがあった

森：そのような形でコーチとして大成していったのですが、ICFとの関わりはどのように続いたんですか？

林：アンソニーは私のコーチでしたが、そのとき彼はICFジャパンチャプターの前身となるICF東京チャプターという組織を立ち上げているところだったんです。そういった経緯で、私はコーチになる前からアンソニーに誘われてチャプターのイベントに参加したりしながらその経緯を見ていました。そういったこともあって、コーチになってからもICFとの関わりはとても自然で、コーチになったのでICFに入るべきだという感じでした。私の中ではICFの会員として登録し、その後100時間コーチングをして資格認定を受けるというのが一つのマイルストーンだったので、それをもって一人前だというのは漠然と思っていまし

た。ある意味その資格を取るまでは下積みだと思って活動していました。

森：最初はICFの東京チャプターに入っていたんですよ。

林：そうですね。ICF東京チャプター時代は、資料をつくったり、メルマガを書いたりというボランティアの仕事をしていました。アンソニーも「これ作って」と気軽に私に依頼をしてくれていました(笑)。知らないうちに活動に参加しているという感じでした。

森：ICFの東京チャプターからジャパンチャプターの代表になった経緯についても知りたいですね。

林：私はこの団体の3代目の代表になるのですが、アンソニーから2代目となる新堀進さんへ東京チャプターの代表が変わる中で、ICF会長の来日イベントを成功させるなどの実績が本部から認められ、2012年にICFジャパンチャプターと改名することになりました。その後、新堀さんが退任されるタイミングで、代表のオファーをいただきました。ICFジャパンチャプターはコーチングとは何なのかということを純粹に伝えられる大切な役割を担っているのではないかなと思うようになって、それをきちんと受け継いで大きくしようと思うに至りお引き受けしました。

ICFの場合、チャプターの規模によっていくつか種別があるのですが、その中でも法人化されて組織的に運営されているチャプターをチャーターチャプターと呼んでいます。私の就任時に決めたことは、このチャーターチャプターになるということです。そうすることによって日本からの声もより大きく本部に届くだろうし、グローバルからの信頼も得られると考えました。

そのために非営利団体として法人化することが必要だったので、まず非営利型一般社団法人としての登記を行うことから始めました。

森：日本のコーチング業界については、どうお考えですか？

林：学びとしてのコーチングの認知はかなり進みました。これは私の意見ですが、日本人は概念やコンセプトを体系化するとか、明文化するとか、順番をつけるとかということに長けていると思います。日本ではコーチングを「スキル」として捉える方が多いというICFの調査結果があるのですが、世界的なトレンドとしてはコーチングを「職業」と捉える傾向があります。そこに認識の差があるのかなと思っていて、この部分でのグローバル化を進めていければと思っています。コーチングの認知や浸透について考えると、特にビジネスの現場で欧米ほど認知は進んでいないと思います。欧米だと人材開発の際の選択肢に

コーチングが入ることが増えてきています。日本はまだまだそこには届いていない感じがあります。

森: 大企業や官公庁ではコーチングの研修が多くなっていますね。

林: そうですね。スキルトレーニングとしてのコーチングは大分定着している感じはします。ただ、世界ではエグゼクティブクラスへのコーチングが増えているのですが、日本ではそれがあまりないように感じています。

森: 日本のコーチング業界の発展方向というのは、今後どのような感じになると予想していますか？

林: ビジネスの面で今まで以上に需要が増えていくということが重要だと思っています。また、それ以外にも、大学生向けや育児・親子関係などにも使われていくことによって、社会のインフラにまで発展していく、そういうこともあるとよりいいと思います。そこに向かうことを願っていますね。

森: 大学でコーチングサークルをつくるとか、コーチング甲子園をやっていただけたらかがあれば本当にいいですね。

林: 理想としては、コーチングが完全に普及して、コーチングという職業が社会からいらない、と言われることだと思います。皆、コミュニケーションのスキルだったり、自分の考え方のスキルだったりというところが高まっていけば、こういう仕事は必要とされないに越したことはありません。ですが現実はそのとはいかず、プロのスキルを使ってその人の発展を最後までサポートするというコーチングが長らえることにより、社会のインフラとしてコーチングが確立することが現実的な究極形態と言えると思っています。そのためにはコーチングが社会に認知されているということと、プロのコーチが職業として成り立っているということが大事です。コーチングの学校は卒業したけれども、どうやってプロのコーチとして食べていくことができるかというところが曖昧な状態になっているのが現状です。まずはそこをもう少し整備したいと思います。

コーチングのスキルを普及することに一役買うGCS

森: GCSは林さんから見て、どのように見えていますか？

林: ひと言でいうとニューカマーですね。CTIとコーチ・エイが古株で市場を独占していたところに、ニューカマーとして入って来られたと見えていました。それまではコーチになりたいけれどもどうすればいいのと聞かれたときに、一度に比較的大きな金銭的、そして時間的な投資を

伴うこと、そして、それができなければ難しいという話をするしかなかったのですが、GCSの話を聞いたときに、ちょっとコーチングのスキルを職場で活かしたいなど、必ずしもプロのコーチを目指しているわけではない方にも、GCSをお薦めできると思いました。そうやって、コーチングの門戸を広げてくれているというのは、私にとってはとても喜ばしい存在ですね。海外では、半年間みっちりやりましょうというのもあるんですけども、1週間でコーチングの独自資格を取得しましょうというのも選択肢としてあるんですね。そのような短期間で取得できるスクールでICFの認定を受けているところもいっぱいあります。日本もそのような状態になるといいなと思っていました。それが実現されていると考えるととても嬉しいです。

森: GCSは習得期間は短いのですが、スキルの練習については、コミュニティをつくるので自分でやって下さいねというスタンスです。その練習時間分のお金は取りませんよということですね。何かGCSに期待することがあれば、教えて下さい。

林: ひとつは、ビジネスの中でコーチングを使うというのはどういうことかとか、起業するときにコーチングを使うというのはどういうことかというエッジをもっと見せてくれるとうれしく思います。それから、ICFのコーチ育成基準を満たすプログラムを提供しているACTP(認定コーチトレーニングプログラム)になって欲しいです。日本を代表するコーチングスクールの一つとして、またグローバルに認知されるスクールとして活動されるときにICFのACTPであることはGCSのメリットの1つになると思います。

森: GCSとしては、ACTPもちろん目指しますが、カリキュラムの内容がしっかりしたもので、ポートフォリオ申請ということで認定が取れる道を実績として残しています。最後はICFの代表理事から伝えたいことを教えて下さい。

林: コーチングの未来をともに考えてくれる人を常に探しています。この職業に対して熱い思いがある方は、ぜひ参加して欲しいと思います。いろんな参加の仕方があります。例えばボランティアで参加される方もいますし、協賛企業として貢献していただくのも1つです。あるいは会員として登録して活動を支援して下さるのも、Facebookに「いいね!」を押してくれるのも大歓迎ですので宜しくお願いします。コーチングができてからおよそ20年。人間に例えるなら、成人したばかりという状態とも言えます。これから益々成長する業界ですので、いろんな活動をこれから整備していく必要があります。コーチングの未来をつくって下さる方と一緒に手をつないで参りたいと思います。

週末起業ゼミナール 体験記

30代会社員が、自己資金100万から
年間家賃3000万6棟59世帯の
大家に変身できたマル秘伝授セミナー

3か月で
アパート大家になる方法
をお伝えします!

【講師】

株式会社いきいきコーポレーション
代表
藤本 光秀氏



日本では今、不動産投資の活況が続いています。不動産投資はお金持ちや富裕層の特権と思われがちですが、普通の会社員が本業の傍ら大家になるケースも増えてきており、週末起業のネタにもぴったりにです。とはいえ、アパートやマンションなどの物件をどうやって購入すればいいのか、購入資金はどうするのか、入居者が入らなかったらどうするのかといった疑問や不安もあるかと思っています。

今回の講師は、株式会社いきいきコーポレーション代表の藤本光秀さん。会社勤めの傍ら自己資金100万円から不動産投資を始め、年間家賃3000万6棟59世帯の大家となった経験をもとに、賃貸経営スタートコーチとして活躍しておられます。不動産投資のメリット／デメリット、マインドセット、実際の購入の仕方など、藤本さんがふだん開催している3～4時間くらいのセミナーの内容を1時間半に凝縮してお話いただいた内容をまとめました。

不動産投資とは

不動産投資というのは、大家さんになることです。アパートやマンションなどの物件を購入して部屋を貸し、家賃収入で稼ぐビジネスモデルです。

物件は、不動産会社を通して購入します。不動産は数千万円単位の高額な商品ですので、購入にあたっては銀行などの金融機関から融資を受ける方がほとんどです。購入した物件は管理会社に委託し、管理会社を通して入居者を募り、家賃収入を受け取ります。

物件を購入するまでは、不動産会社を回ったり銀行に行ったりと、やることがいろいろありますが、物件を購入した後は手間がほとんどかかりません。藤本さんの場合も、物件を持った後でやっていることは、物件の管理会社から届く家賃の明細表をチェックすることと、たまに物

件が壊れた時の修繕を手配するくらいで、不動産投資に使っている時間は月に20分から30分くらいだそうです。また、入居者は1度入ってしまえば1～2年は住む方が大半ですので、入居者さえいれば、家賃収入は非常に安定しています。さらに、投資という言葉を使っても、不動産投資は「大家」という事業ですから、株やFXなどの投資と違い、銀行はお金を貸してくれます。ですので、自己資金の20倍、30倍という、大きな投資ができます。

成功率が高いのも特長です。不動産投資に積極的な某地方銀行の貸倒率、つまり貸したけど返済されなかった割合は0.2%だそうです。つまり失敗は1,000人中2人という計算になります。ですので、正しくやればまず成功できます。

不動産投資の対象となる物件は、1棟アパート／マンション、区分マンション、戸建、シェアハウスなどさまざまな種類があり、物件の特徴や、資金調達できる規模などによって、どの物件に投資するかを選ぶことができます。たとえば、1棟アパート／マンションは、アパート／マンションと聞いてあなたが思い浮かべるような複数の世帯が入居できる建物を1棟まるごと購入し、部屋を貸し出して家賃収入を得るものです。区分マンションや戸建と比較すると、複数の世帯からの家賃収入があり、たとえ満室にならなくても、ある程度の戸数の入居があれば収入が得られることから、手元に残るお金が多いために投資規模の拡大スピードが上がるというメリットがあります。しかし、購入にかかる費用が非常に大きいため、資金調達ができないと購入できないというデメリットもあります。そのようなことを勘案しながら投資していくわけです。

不動産投資のリスクと対策

しかし、実際は不動産投資を始めたいと思っても、物件を購入する人が非常に少ないのが現状です。藤本さん

の感覚では、100人中3～5人、もしかしたらもっと低いかもしれないとのことです。

不動産投資のためには、銀行から数千万円単位の融資を受けることがほとんどです。この莫大な借金に対して、失敗したらどうしよう、返済できなかったらどうしようといった恐怖が心の中に芽生えてしまい、行動できなくなって、物件の購入ができなくなってしまうわけです。

物件を購入するためには、リスクの詳細と対策を知ることと、目標と期限を設定することの2つが必要です。行動できなくなる理由は、あなたがなりたい理想の姿よりも、リスクに対する恐怖の方が大きいからです。中には情報収集を必死に行う人もいますが、知識だけをいくら仕入れても、具体的な行動がなければ物件を購入できません。ですから、リスクの詳細と対策を知ることによって恐怖を減らし、目標を明確にして理想の姿を膨らませるわけです。「恐怖よりも理想の方を大きくして、いつから行動するか期限を決めれば行動できる」と藤本さんは言います。

恐怖を小さくするためには、不動産投資のリスクの詳細と、その対策を知ることが大切です。リスクが怖いのは、どのようなリスクがあって、どう対策すればいいか、どういう考え方をすればいいかわからないからです。「幽霊の正体見たり枯れ尾花」という諺もあるように、リスクの詳細と対策を知れば、恐怖はゼロにはなりません小さくなります。

不動産投資のリスクには、リスクが大きい順に、自殺事故リスク、天災リスク、金利上昇リスク、滞納リスク、修繕リスク、業者リスク、空室リスクといったものがあります。今回は時間の都合上、誰もが真っ先に思い浮かべる空室リスクについて詳しくお話ししていただきました。

今は日本の人口が減っている上に、新築のアパートやマンションは増えています。そのような現状では、空室リスクはかなり高いリスクに感じられるかもしれません。しかし藤本さんは、空室リスクは数あるリスクの中で最も低いリスクだといいます。それは、最も予想しやすく対策しやすいからです。

空室リスクが起こる原因は2つ。物件の条件に合致した需要がないことと、新築のアパートやマンションに入居者を取られてしまうことです。しかし、物件がある地域に需要があるかどうかは、物件を購入する前にリサーチできます。物件の近辺にある賃貸の管理会社に電話して、例えば駅から徒歩5分、1K、築20年などという物件の諸条件を伝えた上で需要があるかどうかを聞くと、答えてくれることが多いそうです。また、新築のアパートやマンションが増えても、積極的に入居者の募集活動をする大家さんは少ないそうです。ですから、物件を購入する前にリサーチして需要がある物件を購入し、積極的に入居者の

募集活動をすれば、空室リスクはある程度避けられるのです。

なお、空室リスクの最大の対策は、入居者が少なくても赤字にならないような物件を買うことです。そのためには物件を安く買うことが重要です。

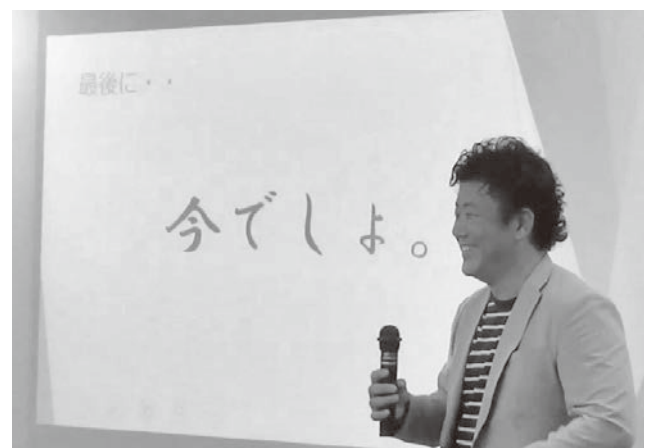
次に、目標と期限を決める方法ですが、目標を決めて理想の姿を膨らませるには、セルフコーチングがおすすめです。

- ・10年後の理想の状態はどういう状態ですか？
- ・家賃が入った時の自分の気持ちはどんなものですか？
- ・家賃が入ってくることによってどんな生活になりますか？
- ・5年後はどのような生活をしていきたいですか？
- ・5年後の周りのあなたに対する評価はどうなっていますか？
- ・5年後のあなたと今のあなたとの違いはなんですか？
- ・あなたにとって後悔しない生き方とはどんな生き方ですか？
- ・ほしいもの、やりたいこと全てに費用がいくらかかりますか？

自分自身でこのような質問を考えていくことで、漠然と「収入が増えればいいな」くらいに思っていたことが、かなり具体的になってきます。目標が明確になれば、考えるだけで気分が楽しくなってきますので、理想の姿が膨らんでいきます。その上でいつから行動するか期限を決めれば、物件購入のための行動ができるようになります。

融資と物件購入

物件を購入するためには、不動産会社を回って物件を探すのが一番確実です。しかしその前に、あなたがどれだけの融資を受けられるかを把握しておく必要があります。今のあなたの属性、つまり年収、勤続年数、用意できる自己資金などによって、どこの金融機関がどれだけの金額を融資してくれそうか、また金利いくらで融資期間が



何年だから月々の返済額がいくらになりそうかといったことを把握していないと、購入したい物件が見つかったも購入できないということになりかねません。不動産会社も商売ですから、購入できる見込みがない人には物件を紹介してくれないのです。また融資を受けられるかどうかは、物件の法定耐用年数と築年数によっても変わってきます。法定耐用年数というのは、その物件が何年使えるかについて、建物の構造別に法律で定められた年数です。たとえば木造22年、軽量鉄骨27年、鉄骨34年、RC(鉄筋コンクリート)47年となります。金融機関から融資を受ける場合、融資期間は原則として法定耐用年数から築年数を差し引いた残りの期間(残存法定耐用年数)の範囲内でしか設定できません。しかし、一部の金融機関では、残存法定耐用年数を超える期間で融資をしてくれることがあります。たとえば、築20年の木造物件の残存法定耐用年数は2年になるため、融資期間も2年になってしまいます(現実的には難しいですが)。しかし、ある金融機関では、この物件に20年の融資をしてくれることがあります。このように、金融機関によって融資条件が違ってくるため、最新情報をチェックして、その物件を購入するための融資が受けられるのかを判断することも大切です。

ちなみに、融資してくれる金融機関には、都市銀行、地方銀行、信用金庫・信用組合、外資系、日本政策金融公庫、ノンバンクといった種類があります。都市銀行や地方銀行は金利は低いですが、あなたの属性が高くない場合や残存法定耐用年数を超える融資期間での融資は受けられないことがあります。逆に日本政策金融公庫やノンバンクは、金利は高いですが、属性が高くない場合や残存法定耐用年数を超える融資期間での融資も受けられることがあります。あなたの属性に応じて、金利が低い金融機関から順に融資の交渉をすることをおすすめします。

あなたがどれだけの融資を受けられるかが把握できたら、いよいよ購入のための物件探しです。物件探しには、本を読む、ネットで検索する、無料メルマガを購読する、セミナーに参加するといった方法もありますが、一番大事なのはやはり、不動産会社を回って担当者と会うことです。理由は、未公開の物件情報が得られるからです。不動産会社を回って担当者に会いに行く時のポイントは3つ。気の合う担当者をまず1人見つけること、そしてあなたの属性を正直に伝えることと定期的に連絡することです。不動産会社の担当者には、人の話を聞かない人や何を言っても上からかぶせてくるような人、怪しい人などいろいろな人がいますが、たくさん回っていると1人くらいは話の合う人に出会います。現場で働いている人は生きた情報を持っていますので、いつでも気さくに話せるような担当者と仲よくすると、その人自身がいい情報を持ってい

ない場合であっても、いろいろ勉強になります。とはいっても、不動産会社の担当者も商売ですから、物件を買う気がある人、買える見込みがある人にしか物件の情報を連絡しません。ですから、あなたの属性を正直に伝えて、物件を買う気があり、実際に買える人であることを担当者にアピールすることが必要です。また、1人の担当者が数十人以上のお客さんを担当していることもありますから、定期的に連絡することで、●●な物件を探している、あなたというお客さんがいるということを担当者に記憶してもらおうと、希望の物件が入った時にあなたに連絡してくれる確率が上がります。あなたの属性をしっかりと伝えておけば、連絡がもらえる確率はさらに上がります。

藤本さんも、いい物件がなかなか見つからなかったり、融資がつかなかったりして、不動産投資をやめようかと思ったこともあったそうです。ですが、行動し続ければ必ず成果が現れるので、あきらめずに続けてほしいとのことでした。

物件を購入したら

物件を購入した後の稼ぎ方としては、買った物件を高く売って稼ぐ方法と、家賃収入で稼ぐ方法の2つがあります。

物件を売って稼ぐ場合は、買った時よりも値上がりした時に売ることになります。ですが、最初から値上がりを期待して買っても、いつ値上がりするか、そもそも本当に値上がりするのは誰にもわかりません。それよりも、家賃収入で稼ぐことをメインにして物件を購入の方が確実に稼げます。

家賃収入で稼ぐ場合は、前述の通り積極的に入居者を募集するのが一番の近道です。そのためには賃貸の管理会社を回り、物件の存在を伝えて入居付けをお願いすることと、空室がある時や空室が出た時は担当者に空室状況を伝えることが大切です。管理会社は意外に、物件の空室状況を把握していないそうです。ですので大家の方から積極的に空室状況を伝えれば、それだけ入居者に紹介してくれる確率が上がります。担当者のメールアドレスを押さえておき、空室が出たら一斉送信すると、伝える手間も軽減できます。

藤本さんは不動産投資をきっかけに好きなことができるようになり、それまでやっていた仕事を辞めて新しいことにチャレンジしたいという前向きな気持ちになれたそうです。収入が入ってくるので、週末起業のネタとして不動産投資を考えるだけでなく、あなたが本当にやりたい週末起業ネタのための資金稼ぎとしても不動産投資はおすすめとのことでした。

ICF認定取得のための特修ワークショップ

～東京開催決定！(2016/1/30・2/13)～



コーチの国際資格として、最も権威があるとされるのは、国際コーチ連盟（ICF）が発行する認定資格です。まだ日本では、よく知られていない資格ですが、米国等では、大企業や官公庁がコーチを雇う際の要件として、ICFの認定資格の有無が重要な要件となりつつあるとされています。日本でも、この資格を取得するコーチが増えていますが、今まではICFのコース認定を受けているコーチ教育機関の出身者が、ほぼ独占している状態でした。

銀座コーチングスクールは、まだICFのコース認定を受けてはいませんが、先般のICFコーチ認定資格要件の改定により、銀座コーチングスクールの出身者であっても、ICFの認定資格を取得できる道が開かれ、実際に国際資格をGCS出身で取得した例も出てきました。GCS出身者のさらなる活躍を期待し、今回は国際コーチ連盟（ICF）認定資格を取得していただくことをサポートするプログラムを東京で開催することとなりました。

◇基本カリキュラム		◇開催概要
○カリキュラム内容は、ICFが定めるコーチの能力要件 (Core Competencies) にもとづいています。		●プログラム名称 ICF認定取得のための特修ワークショップ
単元	テーマ・内容	●開講日時 2016年1月30日(土)・2月13日(土) 各9:30～20:30
1	●オリエンテーション ・ICF認定資格申請要件について ・ICFが定めるコーチの能力水準について ●基盤を整備する - Setting the Foundation ・プロコーチの倫理指針とプロフェッショナルとしての基準 ・コーチングの契約を確立する	●会場 ちよだプラットフォームスクエア会議室(予定)
2	●関係性を共に築く - Co-creating the Relationship ・クライアントとの間の信頼と安心感を創り上げる ・コーチングを行なう際のコーチのあり方	●講師 國井あや子(くにい・あやこ) 国際コーチ連盟 プロフェッショナル認定コーチ (PCC)
3～5	●効果的なコミュニケーション - Communicating Effectively (1) 積極的傾聴 (2) 人を動かす質問 (3) 明確なコミュニケーション	●対象者(受講資格) GCS認定プロフェッショナルコーチの要件を満たしているか、近日中に満たす予定である方
6～9	●学びを促進し、成果をあげる - Facilitating Learning and Results (1) 気づきの創造 (2) 行動のデザイン (3) 計画とゴール設定 (4) 進捗と説明責任の管理	●定員 10名 ●受講料(税込) 243,000円(東京地区第2期 特別価格) ・クラス20時間+メンターコーチング10時間 ・クレジットカードまたは銀行振込。 詳細はお申し込み完了時にお知らせします
10	●まとめ～ICF資格認定の申請へ向けて 総合演習、申請書類作成の指導 ほか	※ ICF認定を受けるためには、75時間以上の有料セッション経験など、「GCS認定プロフェッショナルコーチ」と同等の条件が求められます。 条件を満たしていない方は、別途「GCS認定プロフェッショナルコーチ育成プログラム」への参加もおすすめします。
別途	●メンターコーチング (Skype) グループセッション (1.5時間×4回)、 個人セッション (40分×6回)	



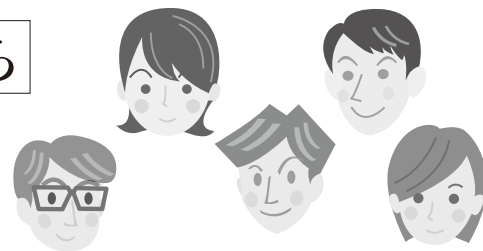
●詳細＆お申込み●

申込フォームよりお申し込み下さい

http://www.ginza-coach.com/learn/icf_prep.html

国際資格を手に入れ、プロコーチとして
更なる高みを目指しませんか？

アンテレクトの仲間たち



～ 国際コーチ連盟 (ICF) 認定資格の取得を目指す ～

さる9月28日、GCS認定コーチの中から、初めての国際コーチ連盟(ICF)認定取得コーチが誕生しました。銀座コーチングスクール(GCS)にとって、GCS認定コーチのICF認定取得は、設立当初からの悲願でした。なぜなら、GCSの方針やカリキュラム・認定制度などが、コーチングのグローバルスタンダードであるICFに認められたことにもなるからです。今後のICF認定に関するGCSの方針などについて、銀座コーチングスクールの林英利代表に話を聞きました。

「国際コーチ連盟」とは？

インタビューア(以下:イ): そもそも、国際コーチ連盟(ICF)とはどのような団体なのでしょうか。

林: ICFは1995年に非営利団体として設立された、世界最大のプロコーチのコミュニティです。プロコーチを支援するためのサポートネットワークであり、プロコーチという職業の国際社会での認知度を高め、専門職・業界として確立させるための活動を行っています。

イ: 認定制度もあるようですね。

林: はい、ICFは国際的に認められるプロコーチの基準を示し、コーチの能力要件や倫理規定を策定したり、資格認定制度やコーチ養成トレーニングプログラムのガイドラインなどを定めたりしています。

イ: 会員数はどの位なのでしょう。

林: 少し前のデータになりますが、2013年の年次報告書によると、会員数は22,701名、ICF認定コーチは11,735名とのことです。

イ: 入会するためにはどうしたらよいのでしょうか。

林: 入会するためには、ICFの倫理規定を守ること、60時間のコーチング専門トレーニングを修了または修了見込みであることが求められます。会員になると、地元のチャプター(支部)や世界大会の優待参加、さらには、コーチ紹介サービスへの登録権利なども提供されています。日本にもICF日本支部があります。

イ: ICFのコーチの認定制度はどのようなものなのでしょうか。

林: 認定資格は3つの段階に分かれており、上位からMCC(Master Certified Coach)、PCC(Professional Certified Coach)、ACC(Associate Certified Coach)と呼ばれており、それぞれの人数の割合は、MCCが6%、PCCが34%、ACCが60%となっています。

イ: 認定を取得する意義はどのようなものなのでしょうか。

林: いろいろあるかと思いますが、まず1つは「グローバルに通用する国際資格」ということですね。特定の教育機関に紐付けられていない資格ですし、取得難易度が高く、世界標準のコーチングの基準を満たしていることの証明と言えます。また、アメリカ政府やFortune 500企業がコーチを雇う場合にこの資格が求められるようになってきているとも言われ、日本の大手企業も追随する可能性が高いと思われます。

イ: 認定取得を目指すにはどのようにしたらよいのでしょうか。

林: 大きく分けて2つの方法があります。1つは、ICFが認定したプログラムを修了することで申請できる方法(ACTP申請、ACSTH申請)と、ICFが認定したプログラムではないが、ICFが定めた基準を満たしたプログラムを修了して申請する方法(ポートフォリオ申請)があります。



前者では実技試験が免除されたり、審査期間が短くなったりするなどのメリットがあります。GCSはこれまでに、プログラム認定を取得することを何度か検討してきましたが、いくつかの手續きに関する事情により申請を見合わせていました。要するに参入障壁が高かったわけです。ですので、日本国内のICF認定コーチといえば、ICFの認定を受けている一部のコーチ教育機関の出身者がほぼ独占している状態でした。しかし、先般のICFコーチ認定資格要件の改訂により、GCS出身者であってもICFの認定資格を取得できる道（ポートフォリオ申請）が開かれることとなりました。

GCSの方針は？

イ：それは大きなチャンスが来たわけですね。

林：そうですね。GCS出身者からICF認定取得者が輩出することは、GCS創業者の森英樹の悲願でした。「いつか必ず、GCS出身者もICFコーチになれるときが来る」。森はそう信じて、GCSのカリキュラムや認定制度を設計するにあたり、ICFが定める倫理基準やコーチの能力要件（ICF Core Competencies）に合致するようにしました。

イ：なるほど、創業当初から意識されていたんですね。

林：はい。ですので、ICFの認定資格要件の改訂に伴い、GCSでは、ポートフォリオ申請のための「ICF認定資格取得プログラム」を昨年秋よりスタートさせ、GCS認定コーチのICF認定取得に向けたサポートを行ってきました。

GCSの「ICF認定資格取得プログラム」とは？

イ：ポートフォリオ申請では、どのようなことが必要なのでしょう。

林：GCS認定コーチがICF認定資格のACCを受験するためには、さらに20時間のトレーニング（講座など）を受講し、ICF認定コーチによる10時間以上のコーチングセッションを受ける必要があります。また、セッション時間数は100時間（有料セッション75時間）以上、有料でサポートしたクライアントは8名以上、などの条件を満たしている必要があります。そして、WEB上で行う筆記試験と、記



録したセッションの内容を送付し、一定の基準を満たすことで認定を取得することができます。

GCS初のICF認定コーチの誕生！

イ：現在、どの位のGCS認定コーチがICF認定取得にチャレンジしているのでしょうか。

林：個人で取り組まれている方もいらっしゃるようですが、先ほどの「ICF認定資格取得プログラム」では、これまでに約20名の方が参加し準備を進められています。セッション時間数などの進捗など、個人差がありますので、一度に大量に合格、というわけにはいきませんが、先日の9/28に、ついにGCS出身者の初のICF認定コーチが誕生しました。

イ：GCS史に残る、大きな出来事ですね。

林：まさにその通りだと思います。これから、2人目、3人目と続々と誕生する予定です。

イ：それは楽しみです。次の「ICF認定資格取得プログラム」はいつ開催されるのでしょうか。

林：次の予定は、来年1月30日、2月13日の2日間で東京で開催する予定です。詳細はWEBサイトなどでご確認ください。

イ：GCSは今後はどのように取り組まれていくのでしょうか。

林：待望のプログラム認定を取得するための準備を進めていく予定です。プログラム認定を取得することで、GCS認定コーチの皆さんがICF認定を取得しやすくなりますからね。

イ：それは大変ありがたいですね。GCSのさらなるグローバル化を目指して、頑張ってください。今日はありがとうございました。

林：ありがとうございました。



コーチング Tips

アンテレクトの柱事業の一つに銀座コーチングスクール(GCS)があります。このコーナーでは、コーチングを仕事や実生活で役立たせるためのTips(秘訣)をご紹介します。
(銀座コーチングスクール副代表 大石典史)

●最も関心の高いテーマ

受講生の方やクライアントの方から時々いただく、素朴かつ最も関心の高いテーマとは何だと思いますか？ それは「どうすれば稼ぐコーチになることができるか?」というものです。これは、「プロコーチにはなりたいが、その先行きが不透明で不安だ」と感じている人が多いことの裏返しかもしれません。

このような質問があった時、私が持っている答え(持論)として、それは「人間力」を磨くことです、とお答えしています。クライアントが何の目的でコーチングを受けるかによりますが、多くのクライアントは「行動変容を起こしたい!」と考えているのではないのでしょうか。その時に必要なのはコーチがクライアントにもたらす“影響力”です。クライアントにより大きな“影響力”を与えるのは、コーチングの「技術力」なのか、それともコーチの「人間力」なのか？ そう考えると、コーチとして必要なものがおのずと見えてきます。銀座コーチングスクールのプロコーチ率(有料のクライアントを獲得している率)が高いのは、コーチングスキルのみならず、コーチとしての「人間力」(=自己基盤)を鍛えるカリキュラム構成となっていることも、大きな要因となっていると考えています。

●コーチングを説明する

「稼ぐコーチになるには人間力を高めることが必要」と申し上げましたが、それだけでは雲をつかむような話に感じられてしまうかも知れません。ですので、もう少し実務的なポイントも示しましょう。それはすなわち、自身が提供するサービス、つまりコーチングを的確に説明できるかどうかです。

先日、某ビジネス交流会に入会しました。そこでは毎回、各自「1分間プレゼン」の機会が与えられます。目的は、「こんな方を(顧客として)紹介して欲しい」ということをアピールすることです。私にも早速その機会が与えられたのですが、時間が限られていますし、他のメンバーがどこまでコーチングのことを知っているかが未知数なので、ポイントを下記3点に絞って話しました。

- (1) コーチングとは何かを伝える
- (2) コーチングが使われる場面を伝える
- (3) 私が提供できるサービスを伝える

手前味噌ではありますが、この3つに絞って説明したことで、プレゼン終了後には数名の方に問い合わせをいただきました。この3つに絞ったのは、銀座コーチングスケー

ルのクラスDの中で、コーチングを説明する際のポイントについて学んでいたからです。

私が入会した集まりでは、もう少し長い時間をかけた「4分間プレゼン」をする機会も、時折与えられます。私にもそのチャンスが訪れたので、メンバーにコーチングのことを理解してもらおうと、テニスプレーヤーの錦織圭選手と、彼のコーチであるマイケル・チャン氏を例に挙げてプレゼンしてみました。

プレゼンの内容としては、

- ・みなさんの思い描く「コーチ」とは、スポーツのコーチではないでしょうか？ テニス、野球、サッカー等、あらゆる場面でコーチが活躍しています。昔のコーチのイメージは、技術指導、体育会系、熱血指導、スパルタ、といったところかも知れません。
- ・ですが現代のコーチには、技術指導に加え、能力を引き出す、才能を開花させる、といったメンタル面の能力も問われます。
- ・錦織圭選手のコーチであるマイケル・チャン氏は、技術指導に加え、このメンタル面に“コーチ力”を発揮しています。それは、錦織圭選手の以下の言葉が物語っています。
『「ライバルや格上の相手を尊敬し過ぎるな」と言われたことを覚えています』
『「自分を信じる」「絶対に勝てる」ということを本当に何回も言われたので(以下、略)』
「彼(=マイケル・チャン氏)のおかげでここまで来れたと思っている」
- ・私が提供できるコーチングとは、マイケル・チャン氏が発揮した“コーチ力”のビジネス版のようなものです……。といったものでした。

錦織圭選手やマイケル・チャン氏を引き合いにしたこのプレゼンは、コーチングをよく知らない人達にも受け入れ易かったようで、持参したコーチングのパンフレットは、すべて手元からなくなりました。

コーチには、「スキル」や基盤となる「人間力」も大切ですが、その実態をよく知られていないこともあり、コーチングというものを相手に的確に伝える能力も必要となります。自分の言葉で「コーチング」を説明する練習も、実は銀座コーチングスクールのクラスDでカバーしています。

人間力を高めるカリキュラム編成に、クライアントを獲得するための実践的な内容も備わっているのが銀座コーチングスクールです。ぜひ、クラスにご参加ください！



コミュニケーション
が変われば、
人生が変わります。

「コーチング」という、相手の意欲と能力を引き出すコミュニケーションスキルは、ビジネスはもちろんのこと、人間関係や家族関係の改善など、さまざまな場面で求められています。

また、自分のコーチを雇い、仕事やプライベートで自分の夢や目標を達成するための効果的なサポートを得ようとする人たちも、ここ数年で確実に増えてきています。

ニーズがどんどん高まっている「コーチング」。あなたもそのスキルを身につけてみませんか？

- ・コーチングって、実際にはどんな感じ？
- ・仕事や生活には、どのくらい役に立つの？
- ・具体的には、どうやって学ぶの？
- ・クラスがどんな雰囲気なのかが気になる・・

そんな疑問をお持ちの方は、ぜひ「コーチング無料体験講座」にご参加ください。コーチングの効果やスキルの演習を交え、クラスの雰囲気を味わっていただけます。これを機会に、ぜひ「コーチング」の世界への扉を開いてください。スタッフ一同、心よりお待ちしております！

【コーチング無料体験講座】概要

- オリエンテーション
- コーチングの仕組みと効果
- コーチングの基本スキル
- コーチングスキルの体験演習
- コーチングの効果的な学び方
- 銀座コーチングスクールについて

※コーチングの効果やクラスの雰囲気を味わっていただき、入校前に疑問や不安を解決していただくための講座です。強引な売り込み等はありませんので、安心してご参加ください。なお、売り込み・勧誘目的の参加はご遠慮ください。

コーチング無料体験講座

試してみてもいいから始めよう！



こんな方にオススメ！

- コミュニケーション能力を向上させたい方
- 結果を出せるスキルアップを目指す方
- 家庭や職場等の人間関係を改善したい方
- 部下育成に関心のある経営者、管理職の方
- 組織内でリーダーシップを発揮したい方
- 顧客獲得力を高めたい士業の方
- 接客業、販売業に従事している方
- 教育や子育てに関わっている方
- 人間力を高めたい方
- 定年後のライフワークをみつけない方
- プロコーチとして起業、独立を考えている方等々

Ginza Coaching School
銀座コーチングスクール
GCS認定コーチ

卒業生たちが、
様々な方面で
活躍中！



コーチング無料体験講座 参加お申し込みはFAXまたはWebで。

■ FAX 03-6265-1581 ■ WebURL <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

フリガナ		Eメール	@
お名前		電話番号	
開催地	GCS 校	ご参加 希望日時	月 日 () 時 分 より(約1時間半)

日程は <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html> よりご確認ください。

【銀座コーチングスクール事務局】東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル FAX:03-6265-1581 E-mail: info@ginza-coach.com



今月のビジネス選書

Book Review

メルマガ『ビジネス選書&サマリー』では、毎週一冊、最新ビジネス書のサマリー(概要)を紹介しています。このコーナーでは、その中でも特に向上心の高い皆様のお役に立ちそうな本をピックアップし、選者の藤井孝一が詳しく踏み込んでご紹介します。

今月の一冊

選書コメント

どこに行っても 必要とされる人の 考え方を学ぶ本

会社が手放したくなくなるような、優れた人材になる方法を学びます。教えるのは、2000件以上の企業価値評価に携わった、ファイナンスのプロです。企業価値の評価を応用して、分かり易く教えます。

これからは、誰もが「自分の値段」、すなわち「自分の価値」を、正しく把握する時代です。そして、いつもその価値を高めていくことが求められる時代です。

自分の絶対的価値を高めていくことができれば、どんな会社からも引く手あまたです。そういう人材になるために何をすべきか、「ファイナンス」の観点から解き明かします。

「頑張っているのに、評価されない」と感じる人は、会社が人を評価する際の考え方を理解していないからかも知れません。結果、頑張りの方向性が間違っているのかも知れません。

一言で言えば、会社は「会社を稼がせる人」を評価します。本書では、それを公式で表現しています。と言うと、複雑な公式がたくさん掲載されている様子をイメージするかも知れません。

しかし、本書に登場するのは、たったひとつ「現在価値＝将来の平均キャッシュフロー÷割引率」という公式だけです。これを人材の価値評価に当てはめ、分かり易く詳しく解説してくれています。

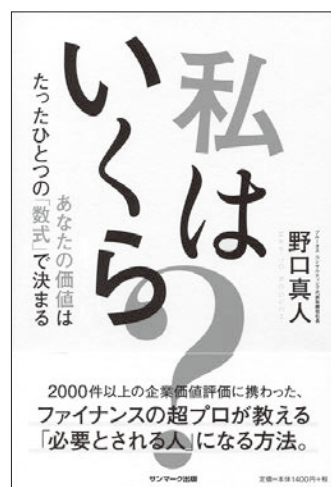
この公式を理解するだけで、いわゆる「できる人」がどういう人か、客観的にわかるようになります。その上で努力すれば、努力の方向性も間違えません。

評価に対する考え方ほど、会社と本人の間で乖離があるものはありません。かくいう私も、サラリーマン時代は、評価について、まったく理解できていなかったと思います。

私はいくら？

野口真人 (著)

サンマーク出版 (2015/9/5)



しかし、自分で会社を立ち上げ、社員を雇い、評価する立場になって、はじめて「会社が何を考えていたのか」を理解できるようになりました。

たとえば、私も採用面接をしますが、「御社に入りたい」という人の中にも「御社の業務が、自分のキャリアにどれだけ重要か」を熱く語る人がいます。

中には、もっと露骨に「いずれ独立したいので、御社で修行させて欲しい」という人もいます。当社は、起業を支援する会社なので、そういう人にも寛容だと思われるようです。

ですが、当社の社員は、そういう人をお手伝いする立場であるべきです。まして「自ら、独立したい」と考える人を、好き好んで採用したいとは思えません。

一方で、自分が「当社にどれだけ貢献ができるのか」について、客観的に語れる人は滅多にいません。こちらから尋ねても、帰ってくるのは「精一杯、頑張ります」といった根性論ばかりです。

「業績を上げて、その一部を報酬としていただく」という考え方は、会社を立ち上げ、切り盛りしている人間なら、骨の随まで染み付いています。これは、他の会社の経営者も同じです。

もし、この点を理解して「自分がいかに会社に貢献できるか」をアピールできるようになれば、引く手あまたです。「ぜひ、欲しい」と言われ、「辞める」と言えば必死に引き止められるはずです。

これから社会に出る人から、社会に出たばかりの人、今の会社でもっと頑張りたい人や、もっと出世したい人はもちろん、転職や起業を考える人にも、一読をお薦めします。

週末起業フォーラム会員募集中!!

会社を辞めることによる収入減リスクを最低限に抑えつつ、副収入を確保し、起業願望を充足しながら会社に依存しない自立した生き方を実現する。それが『週末起業』です。

収入源を複数化し、キャリアのリスク分散を図る『週末起業』のコンセプトは、多くのサラリーマンの心をとらえ、その支持者・実践者・成功者が数多く誕生しています。

Q:「なぜ、週末起業フォーラムに入会するのですか？」
A:会員になると週末起業の成功に不可欠な三つが手に入るからです。

- [1] 最新の週末起業に関する【情報】が手に入ります!
- [2] 週末起業について専門家に【相談】できます!
- [3] ともに成長する【仲間】ができます!

全国2000名の仲間が、成功を目指して学んでいます。その中から、続々と夢をかなえる人が生まれています。次は、あなたの番です。



認定コンサルタントたちが専門知識を活かして週末起業の成功をお手伝いします。



発行人 藤井孝一 著
『週末起業』

会員へのご提供サービス

入会金10,800円・年会費10,800円
わずかな投資で充実したサポートが得られます。

※「無料」と表示があるのは、入会金/年会費以外の費用がかからないという意味です。

- 無料** メールでのご相談に回数無制限で回答します!
- 無料** 毎月開催『週末起業ゼミナール』を動画配信します!
- 無料** 限定誌『アンテレクト通信(PDF)』を毎月配信します!
- 無料** 会員専用サイトで週末起業ノウハウを閲覧できます!
- 無料** 会員専用コミュニティ(SNS)にご参加いただけます!
- 無料** 会員限定メールマガジン『Side-B』をお届けします!
- 特価 無料** 各種講座に無料または会員特価で参加できます!
- 特価 無料** 交流会・勉強会に無料または会員特価で参加できます!
- 特価** 会員限定講座『週末起業大学』をご受講いただけます!
- 特価** 認定コンサルタントによる『個別コンサルティング』を特別価格でご利用いただけます!(お試しは無料)

※上記以外にも、ビジネス告知サービス、セミナー講師・認定コンサルタント登用制度等、サービス内容は日々、進化中!

毎月発行の会報誌!



大規模な交流会



励まし合える仲間と出会えます!



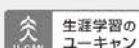
週末起業ゼミナール (毎月開催)



おすすめ教材!



生涯学習のユーキャンとタイアップで誕生した「週末起業講座」(通信教育)で自宅ですぐに学べ、あなたの起業プランに沿った添削指導が受けられます!



- | | |
|--|--|
| <p>このように思っている方にピッタリです!</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 起業ネタが見つからない <input checked="" type="checkbox"/> 具体的に何をしたらいいかわからない <input checked="" type="checkbox"/> ビジネスプランが作れない <input checked="" type="checkbox"/> メンター(指導者)がいてくれたら... | <ul style="list-style-type: none"> ● あなたの強み(リソース)が見つかる=身近にあるネタに気づく! ● スタートブック・テキストは詳細な解説であなたの問題を解消! ● テキストに従って進めていくと、自然と完成! ● 認定コンサルタントが添削指導 |
|--|--|

一括払い...35,000円/月々の分割払い...2,980円(支払い期間12ヶ月) テキスト・指導・事務管理費・消費税含む
詳細は、こちらのURLよりご覧ください。 http://www.shumatsu.net/ucan_pre.html

満足保証

入会金10,800円・年会費10,800円(税込)。ご満足いただけない場合、入会後90日以内ならいつでも退会できます。入会金・年会費は返金します。リスクフリーでお試し可能ですので、迷わずお申し込み下さい。

※下記をもれなくご記入の上、FAX または Webで! <http://www.shumatsu.net/forum/>

フリガナ お名前				お住まい (都道府県)				性別	男性 女性
電話番号	() -	パスワード (任意の英数8桁)							
Eメール	@	週末起業	<input type="checkbox"/> している <input type="checkbox"/> していない	週末起業大学 (裏面参照)	<input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない				

【週末起業フォーラム事務局】 東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル2F FAX:03-6265-1581 E-mail:info@shumatsu.net

運営会社 アンテレクト <http://www.entrelect.co.jp>

週末起業 なんでも 相談室

QUESTION & ANSWER

週末起業家にとっては、経理・税務からホームページに作成まで、自分でやることは山ほどあります。専門知識がなくても、なんとかしなければいけない。課題・難問は次々と出てくる。そんなあなたに専門家が丁寧に答えます。

質問大募集！

週末起業を始めるための、また始めてからの疑問に関して、認定コンサルタントがお答えします。週末起業フォーラム会員様だけの特典「無料eメール相談」へ！！

【URL】www.shumatsu.net/member/mailconsulting.html

【セミナー主催団体の信頼性を確認する方法は？】

Q 全国でさまざまな団体が多数、セミナーを開催しています。私自身、できる限りセミナーに足を運ぶようにしているのですが、運営母体に疑問を感じるものも、いくつか見受けられます。信頼できるセミナー主催団体かどうかを見分けるポイントがあれば、教えてください。

A 確かに、怪しげなセミナーも多数開催されています。時間という限りある資源を有効に使うためにも、運営母体・主催団体の信頼性を確認することは、必要なことです。少なくとも、下記はチェックしましょう。

(1) セミナーの運営母体・主催団体の特定商取引法のページをチェックする

責任者が誰なのか、個人名を突き止めましょう。その上で、ネット検索やFacebookで検索してみてください。見つければ、主催者の素性に基づいて判断できますし、見つからないようであれば、経験の乏しい素人が主催者だとわかります。素人だからよくないということでは必ずしもありませんが、経験の乏しい主催者のセミナーだという理解の上で、参加すべきでしょう。

特商法のページがない場合、ビジネスの常識がないということですから、信頼の面では論外です。

(2) 活動実績と活動年数をチェックする

これも常識的ですが、継続してセミナー開催できているとすれば、信頼度は高いといえます。継続的に集客できている、悪い評判が流布していない、本人のやる気が高い、と評価できるからです。

(3) 設立の経緯と設立主体をチェックする

ただ金を儲ければいいという事業主体の場合、設立の経緯(特に動機等)は不透明です。また、設立主体名は出ている、どのような立場や「志」なのかもわからないものは、信頼性は低いです。

(4) ネット検索してチェックする

(1)から(3)の一連ですが、検索して情報がみつからないような個人・団体は、やはり信頼度は低いです。悪質な場合、わざと特徴のない一般名詞を社名にして、検索でみつけにくくしていることもあり、それは100%詐欺団体です。場合によっては、ひどい悪評が立っている場合もあります。

(5) 信用を得るために無理をしていないかどうかをチェックする

大企業の導入実績がある、有名人からお墨つきをもらっている等、信頼性が低いことを自覚している人間・団体ほど、そのような箔をつけたがります。無理をしていないか、チェックしましょう。

(6) 宣伝文句に無理がないかどうかをチェックする

いわゆる煽り系、情報商材系のサイトの告知文は、よくご覧になっているかと思います。不自然さ、強引さなどが目につくのは、要注意でしょう。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【ライターとしての仕事を受注するには？】

Q 文章を書くことが好きなので、ライターとしての週末起業を考えているのですが、どうやって仕事を受注するのか、イメージがわかりません。教えていただけますでしょうか？

A まずはライターとしての自分の「強み」を明らかにしましょう。「強み」とは、ご自身が書きたいものであり、かつクライアントから書いて欲しいといわれる可能性の高いものです。片方だけでは続きません。その「強み」を活かして、仕事を受注することを考えてください。

ライターとしての仕事の受注ルートは、主に3つです。一つは、人づての紹介、もう一つはインターネットで調べることで、そして最後に、インターネットを通じたライター紹介の仕組みを活用することです。

人づての紹介は、たとえば他の起業家との交流により生まれる受注方法です。ホームページをつくりたい人、ホームページは持っているがコンテンツを充実させたい人、ブログを書きたくても忙しくて書けない人など、起業家の中には、情報発信で悩んでいる人がたくさんいるはずです。その方に自分の強みをアピールし、ライティングを受注する、というものです。たとえば、●●の分野でどんなことが書けるかをアピールし、仕事を獲得します。起業家以外には、ライター仲間もまた、受注のルートになります。ライティングの仕事の案件をもらっても、自分には不得意な分野だとすれば、クライアントに別のライターを紹介する、ということもあるからです。

インターネットで調べるには、検索エンジンで「(自分の強み) ライター募集」と検索してみてください。たとえば、「税金 ライター募集」と検索すると、<http://www.zeirishi-shoukaicenter.com/writer.php> のページでライターを募集していることがわかります。

インターネット上のサービスとしては、クラウドワークス(<http://crowdworks.jp/>) やランサーズ(<http://www.lancers.jp/>) がよく知られ、ライターに限らず、デザイナー等、フリーランスで活躍する人たちがよく利用しています。これらのサービスは、利用しやすい一方で、単価が安いというデメリットがあります。仕事の依頼先との直接交渉ができないケースもあるので、単価を上げることが難しいからです。先述の二通りのやり方での受注が難しいという場合のみ、お勧めします。

(チーフコンサルタント・森 英樹)



若者もシニアも 夢の持てる社会に

週末起業フォーラム・チーフコンサルタントの森英樹です。このコーナーでは、「起業」に関するニュースや話題を取り上げ、アンテレクトの視点で解説します。

●シニア起業へのチャレンジ事例

当コーナーでは、このところ、女性の起業に関する記事を紹介してきましたが、今回は高齢者の起業についての記事を取り上げます。

2015年10月8日付の日経産業新聞17面に、69歳で起業したというエリーパワー株式会社(<http://eliypower.co.jp/>)の吉田博一社長が取り上げられています。蓄電関連の各種製品を手掛けるエリーパワー社は創業9周年を迎え、吉田社長自身は78歳でありながら、現役バリバリです。「エネルギー資源のない日本で蓄電は必ず世の中の役に立つ」という信念で創業する一方、「高齢者が社会で

役に立つことを示そう」という思いもあったとのことでした。

若者がベンチャー起業で成功し、脚光を浴びているケースは、よくみられます。そのような事例を眺め、「自分も、もっと若ければ……」「もう自分には遅すぎる」のような思いにとられる、あるいは起業をあきらめてしまう方も、多いのではないのでしょうか。しかし吉田社長は、「社会を明るく活気あるものにするのは、若者が夢をもつことだ」としながらも、「若者も必ず歳をとる。若者が高齢になってからの夢を持つことができれば、明るい未来につながっていく」と考えました。「若いんだから、もっと夢を持って」とは、よく言われることですが、だからといって「もう若いんだから、夢なんてことは考えるな」とはならないはずです。高齢になってからでも、夢を持って生き生きと暮らせるような社会。最近の安倍内閣で誕生した「一億総活躍大臣」の役割も、まさにそのような社会を実現することではないのでしょうか。

吉田社長は「日本では一般的に65歳以上は定年退職となり、それ以降は働くことが難しい。下手をすれば、社会の中で邪魔者扱いをされることもある。しかしそれまで培ったものを、これからの十分生かすことのできる経験や人脈がある。それを使わず若い人にこれからの社会を任せ、自分たちは数十年にわたって年金を貰いながら余暇を過ごすのか。日本社会にとって、それはとてももったいない話だ」と述べています。

当社が運営する週末起業フォーラムでも、豊富な社会経験を生かして起業を目指す方は多いですし、銀座コーチングスクールでプロコーチを目指す方も、多数いらっしゃいます。企業組織の中で静かにソフトランディング(?)を待つのではなく、果敢に新たなチャレンジをされようとしている方々と一緒にすることは、私たちアンテレクトスタッフにとっても励みになっています。

吉田社長は、米国の詩人サミュエル・ウルマンの次の言葉を「折に触れて見返す」ことをされているそうです。「青春とは人生のある期間をいうのではなく、心の様相をいう

のだ。優れた創造力、逞しき意志、炎ゆる情熱、怯懦を却ける勇猛心、安易を振り捨てる冒険心、こう言う様相を精神というのだ。年を重ねただけで人は老いない。理想を失うときに初めて老いが来る。……(後略)」当社が目指すところは、会社や組織に依存しない、自立した人材の育成です。そのイメージが、この言葉にしっかりと表現されているように感じます。

2015年9月23日付の日本経済新聞朝刊13面にも、シニア起業をテーマにした記事が掲載されています。シニア起業家の事例がいくつか紹介されており、起業年齢はいずれも60歳以上。中小企業庁によると、「2012年に起業した人に占める60歳以上のシニア層も割合は32.4%。20年前の1992年(14.2%)から20ポイント近く伸び、30歳代以下の35.8%に迫っている」とのことです。日本政策金融公庫の調べでは、「2014年度の55歳以上への創業融資件数は3088件で、2013年度に比べて35%増えた」としており、その背景として「雇用延長や年金に頼らない新たな働き方を探るシニアが増えている」と指摘しています。シニア世代の総人口における割合が増えていくのに伴い、“自立”の意識も高まってきているようです。

実はこの記事、冒頭は「定年退職後もフロントラインを退かないシニア世代も多い」という、ややネガティブな表現の文章から始まっており、続けて、「『現役』時代に培った経験値を次の世代に手渡したい、と考えたときに選択肢となるのが起業だ」と述べています。中小企業庁の調べでは、「起業する分野は多岐にわたるが、コンサルタント業や飲食業が目立つ」とのことです。自身の経験や技術を次世代に伝えるにあたっては、勤務先企業の枠を飛び出して、コンサルタントとして起業した方が、世の中により大きく、広い範囲で貢献できるのではないのでしょうか。「企業組織の中で静かにソフトランディング(軟着陸)を待つ」のではない、コンサルタントとしてのシニア起業は、「コンサルタント養成講座」を通じて、当社も長年にわたり支援してきた分野でもあります。あなたのシニア起業、ぜひ応援させてください!

週末起業 講座・セミナー フォーラム 最新情報のご案内

あなたにピッタリの講座を
見つけてください!

週末起業セミナー

<http://www.shumatsu.net/school/seminar.html>

[板橋区]→12月 6日(日)

[名古屋]→12月16日(水)

[東京日本橋]→12月19日(土)

[千葉]→12月26日(土)

2016年
[板橋区]→1月10日(日)

[名古屋]→1月15日(金)

[高田馬場]→1月16日(土)

[東京日本橋]→1月23日(土)

[千葉]→2月 6日(土)

[東京日本橋]→2月20日(土)

週末起業ゼミナール

<http://www.shumatsu.net/school/zemi.html>

成功者の体験談で、
あなたの週末起業が加速する!

[東京]→12月17日(木)

Reader's Square

読者交流の広場

●コンサルタント型ビジネスで起業したい方へ

Triad Management 高杉勇成 さん(起業コーチング)

<http://ameblo.jp/nlp-life/>

コンサルタント型ビジネスでの起業に興味はありませんか？私はNLPトレーナー&マーケティングコーチとして、NLP資格をお持ちの方を専門に起業支援をしています。もし、あなたがコンサルタント型ビジネスで起業したいのであれば、私が数百万以上払って学んだ起業ノウハウを持って帰って下さい。無料メール講座で公開しています。あなたがNLPを学んでいなくても必ず役立つノウハウです。

NLP独自化起業講座

<https://55auto.biz/triad-management/touroku/entryform2.htm>

メールアドレス info@triad-management.com

●週末起業を加速させるためには

銀座コーチングスクール立川校 矢沢たかのり さん(コーチング)

あなたのやりたい方向性は定まっていますか？対象顧客は、提供価値は、あるいは、展開方法は？一人で考えているだけでは、どうしても既成概念が払しょくできず、良いアイデアが思い浮かびません。軸をしっかり定めるためにも、コーチングがとても有効です。あなたの可能性を引き出し、やりたいことが明確になり、コミュニケーションが格段にアップしますので、顧客開拓や信頼関係の構築にもなります。詳しくは、ホームページをご覧ください。

●出世しないサラリーマンが週末起業で最初の1円を稼ぐまで

たかぎけんじコーチング事務所 代表 たかぎけんじ さん

<http://kng1970.com/home/membership/>

【感謝！おかげさまで独立1周年&通算1,000セッション達成！】

みなさんこんにちは。モヤモヤサラリーマン応援コーチのたかぎけんじです。

仕事がつまらない。やりたいことが見つからない。

何かしたいと思っているけど何をしたら良いか分からない。

そのようにお悩みでしたら、まずは、ぼくのメールマガジンを読んでみてください。色々なヒントをお伝えできると思います！

<http://kng1970.com/home/membership/>

●【＼／】メルマガご購読者追加募集【＼／】

円(まどか)コンサルティング 週末起業フォーラム認定コンサルタント 斉藤華奈美 さん(コンサルティング)

<http://www.madoka-consulting.jp>

●真の文章とはこう書く！▲プロの技術を無料で公開中！●

【円(まどか)コンサルティングだより毎月1回好評発行中！】

ご購読者のみの限定特典・先行申込もあり。お見逃しなく！

認定コンサルタントの普段の活動とは？編集後記もお楽しみに！

さらに充実した【郵送版】もあり。サンプルは当メルマガで！

→今すぐこちらから！ <http://j.mp/madokadayori>

●【コーチング】がわかる無料メールセミナー

銀座コーチングスクール

<http://www.ginza-coach.com/>

【プロコーチ】で週末起業をスタートするのはいかがですか？

コーチングや銀座コーチングスクール(GCS)について知りたい、学びたい方のために、クラスの内容を一部ご紹介するメールセミナーを無料で提供しています。GCSでのクラス受講をお考えの方、ぜひご購読いただき、お役立てください。毎日一通、一週間で完結します。週末起業フォーラム会員は【クラスA】20%引きで受講可！

http://www.ginza-coach.com/lp2/ms_link.html

このコーナーは、会員の皆様の週末起業内容をご紹介します、宣伝、メールマガジンの紹介、ビジネスパートナー募集、起業家同士のマッチング etc. など、会員の皆様からのお知らせを自由に掲載していただけるページです。掲載希望の方は、“会報誌掲載希望”と明記の上、事務局までご連絡下さい。

連絡先：info@entrelect.co.jp

2015年10月23日付けで、下記の方々がGCS認定コーチになりました。(掲載許可をいただいた方のみ)



群馬校
松島啓司さん
1510GU1246



東京本校
金子断行さん
1510GI1247



岡山校
西山周子さん
1510KM1248



京都校
石川敦史さん
1510KT1249



東京本校
山口有美子さん
1510GI1250



新宿校
五十嵐和也さん
1510SJ1251



大阪校
池田佳隆さん
1510SK1252



名古屋校
伊藤宏美さん
1510NY1253



立川校
宮本雅子さん
1510TK1254



岡山校
浦上みゆきさん
1510KM1256



広島校
永井奈緒子さん
1510HR1257



神戸校
船越政江さん
1510KB1258



名古屋校
坂本仁美さん
1510NY1259



上野校
望月祐臣さん
1510UN1260



新宿校
久保田淳子さん
1510SJ1261



福岡校
河鍋亜樹子さん
1510FU1262



品川校
小澤健一さん
1510SG1263



富山校
竹内紀子さん
1510TY1264



岐阜校
坂下友紀さん
1510GF1265



福岡校
城内もも子さん
1510FU1266



大阪校
平野裕基
1510SK1268



岡山校
迫原和誓さん
1510KM1269



福岡校
石丸美穂さん
1510FU1270



京都校
安淑圭さん
1510KT1271



大阪校
水野友貴さん
1510SK1272

No Photo

アンテレクトの事業

●週末起業フォーラム <http://www.shumatsu.net/>

「週末起業」の成功をサポートする会員制組織、それが週末起業フォーラムです。週末起業を立ち上げ、成功させるには、正しいノウハウを学ぶこと、共に成長する仲間を見つけることが必要です。週末起業フォーラムでは、会員様に様々な教育プログラムを用意し、正しいノウハウの提供と仲間作りをサポートしています。

●銀座コーチングスクール <http://www.ginza-coach.com/>

銀座コーチングスクール(GCS)は、コーチングを職場や家庭・社会で活用したい方からプロのコーチを目指す方まで、段階的なカリキュラムと少人数クラスでの密度の濃い演習により、コーチングのスキルを確実に修得する機会を提供しています。各地で無料体験講座も用意しておりますので、まずは会場に足をお運びいただき、コーチングの世界を体感してください。

●ビジネス選書WEB <http://www.bbook.jp/>

ビジネス書を読みこなすビジネスパーソンのための情報サイト。勉強熱心で多忙なビジネスパーソンに、メルマガ「ビジネス選書サマリー」や「ビジネス

選書読書会」を通じて、インプットとアウトプットの両面から、効果的にビジネス書を活用する方法をご紹介します。

●アントレプレナーズ・ネットワーク <http://entre-network.jp/>

アントレプレナーズ・ネットワーク(EN)は、株式会社アンテレクトが起業家／専門家支援事業の一環として設立した会員制コミュニティです。独立目前の週末起業家、独立して間もない起業家(士業・フリーランスを含む)、人脈を拡大し事業を発展させたい起業家／経営者、起業家／経営者としての成長意欲の高い方を対象とし、異業種交流・協業促進・顧客相互紹介・相互成長支援を目的とした活動を定期的に行なっています。

●週末起業大家さん <http://www.we08.net/>

週末起業大家さんは、これから資産形成を目指す方、継続的に不動産投資の勉強に取り組む方のための会員制組織です。不動産投資で成功を収めるには、最初に方向性を間違えてはいけません。最初に正しいノウハウを学び、戦略を立てることが、最短距離で成功を収める「秘訣」といえます。多くの投資家の成功をサポートしてきた会員サポートメニューを是非ご活用ください。

アンテレクト通信

(通巻138号)

※「週末起業通信」より通算

2015年11月25日発行(毎月25日発行)

発行所：株式会社アンテレクト

〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル2F

ホームページ <http://www.entrelect.co.jp>

eメール info@entrelect.co.jp

編集協力：株式会社イマジックス

宇治川 裕

斉藤 華奈美

株式会社アンテレクト All Rights Reserved. 無断転載を禁じます。

アンテレクト通信 一三八号 二〇十五年十一月二十五日発行

発行人 藤井孝一

発行所 株式会社アンテレクト

〒一〇三―〇〇二二

中央区日本橋室町一―五―三 福島ビル2F

定価 一〇〇〇円 (税込)

