



# 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

2016

1

January

Vol.139

「週末起業通信」通算



## 今月の *Pick Up* 聞き手 藤井 孝一

ゲスト | あやべ きよし  
綾部 貴淑氏

キャリア開発の  
ための  
プラットフォーム  
でありたい

## C O N T E N T S

- 週末起業ゼミナール体験記  
貴方はどちら？  
『週末起業でうまくいく人、うまくいかない人』  
解説セミナー
- アンテレクトの仲間たち  
GCS富山校10周年記念大会を振り返って
- コーティングTips
- 今月のビジネス選書
- 週末起業なんでも相談室  
資格をとるのはムダか？  
週末起業家であることを明かすべきか？
- 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  
週末起業を加速させるためには 矢沢 たかのり さん 他

<http://www.entrelect.co.jp>

アンテレクト通信 139号(毎月25日発行)

発行所 株式会社アンテレクト

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4F

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)  
【東京日本橋】1月 6日(水) 19:00~21:00(18:45開場)  
【大 阪】1月 9日(土) 11:00~13:00(10:45開場)  
【板 橋 区】1月10日(日) 10:00~12:00(09:50開場)  
【横 浜】1月11日(月-祝) 10:30~12:30(10:15開場)  
【東京日本橋】1月13日(水) 19:00~21:00(18:45開場)  
【名古屋】1月15日(金) 19:00~21:00(18:45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)  
【東京日本橋】2月 3日(水) 19:00~21:00(18:45開場)  
【千 葉】2月 6日(土) 09:30~11:30(09:15開場)  
【名古屋】2月 6日(土) 19:00~21:00(18:45開場)  
【東京日本橋】2月10日(水) 19:00~21:00(18:45開場)  
【町 田】2月11日(木-祝) 10:00~12:00(09:50開場)  
【横 浜】2月13日(土) 19:30~21:30(19:15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!

- パーソナルトレーナー起業入門講座  
【東京】1月7日(木)、1月13日(水) 各日19:00~21:00(18:30開場)  
参加費：無料(一般価格 3,240円)  
詳しくは→ [http://www.shumatsu.net/school/p\\_trainer.html](http://www.shumatsu.net/school/p_trainer.html)
- ホームページ・ネットショップ集客セミナー  
【東京】1月23日(土) 10:30~17:30(10:00開場)  
参加費：32,400円(一般価格 43,200円)  
詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/wix.htm>
- 週末起業大学(会員限定) ~ネタ出しから週末起業実践までの行動を学ぼう!  
【東京・週末集中コース】1月23日(土)・24日(日)各10:00~17:00(9:30開場)  
【大阪・週末ワンデイコース】1月23日(土) 9:00~21:00(8:30開場)  
受講料：32,400円  
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/college.html>

### 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】1月27日(水) 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】1月27日(水) 19:30~21:00  
テーマ：末起業家でもできる! 先生になって集客・大活躍する秘訣  
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 ~お互いに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】1月23日(土) 18:00~20:00  
参加費：無料(一般価格：3,240円)  
【名古屋】2月19日(金) 19:00~21:00  
参加費：1,000円(一般価格：4,000円)  
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/communication/koushiki.html>

■プログラム詳細・申込>>[www.shumatsu.net](http://www.shumatsu.net) ■問い合わせ>>[info@shumatsu.net](mailto: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<br>※複数選択可 | <input type="checkbox"/> 週末起業セミナー ( 月 日 / 東京日本橋・大阪・板橋区・横浜・名古屋・高田馬場・千葉・町田 ) |        | <input type="checkbox"/> 週末起業大学 ( 月 日 / 東京・大阪 ) |  |
|                  | <input type="checkbox"/> パーソナルトレーナー起業入門講座 ( 月 日 / 東京 )                     |        | <input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 ( 月 日 / 東京 )   |  |
|                  | <input type="checkbox"/> ホームページ・ネットショップ集客セミナー ( 月 日 / 東京 )                 |        | <input type="checkbox"/> 週末起業ゼミナール ( 月 日 / 東京 ) |  |
|                  |  |        | <input type="checkbox"/> 週末起業塾 ( 月 日 / 東京・名古屋 ) |  |
| フリガナ<br>お 名 前    |  |        |   |  |
| TEL              |  | E-mail | @   |  |

# 今月の Pick Up

## キャリア開発のための プラットフォームで ありたい

ゲ  
ス  
ト

**綾部 貴淑 氏**

(あやべ きよし)

KIYOラーニング株式会社代表



聞き手：株式会社アンテレクト 代表取締役社長 藤井 孝一

今回、お話をお聞きするのは、KIYOラーニング株式会社代表の綾部貴淑さんです。綾部さんは、2008年10月に週末起業として資格取得を目指すビジネスマン向けの資格講座「通勤講座」を開発しました。扱う資格は中小企業診断士からスタートし、現在は、宅地建物取引士、ファイナンシャルプランナーなどがあります。

この講座の特徴は、その名の通り、通勤時間で資格勉強ができるということ。

講義の音声スマートフォンやタブレットなどで再生し、そのまま問題演習も行えるため、効率的に学習することができるのです。さらに受講者や卒業生のネットワークを組織し、セミナーの実施や意見交換の場を設けて資格取得へのモチベーションを維持、向上させる取り組みも行っています。現在は受講生も25,000名を超え、2014年には経済産業省から「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選出されました。まずは綾部さんに、ビジネスを目指されたきっかけから、お伺いしました。

### ムダな通勤時間を勉強空間に変えてしまう資格講座

藤井：どのようなきっかけでビジネスを始めたのでしょうか？

綾部：2008年10月から週末起業を始めました。週末起業の時代が1年ぐらいいりまして、そこから独立をして現在に至っています。ビジネスは通勤講座というオンライン資格講座です。今から7年前は今みたいなスマートフォンがありませんでしたが、当時はiPodなどの携帯音楽プレーヤーが流行っていたので、音声で学べる講座ということで音声を収録し、それを使って中小企業診断士に合格す

るための資格講座をスタートしました。徐々にスマートフォンが普及してきました、現在ではスマートフォンで動画を見たり、問題演習をしたり、模擬試験を解いたりできるようになっています。今では完全に通信講座をスマートフォン対応で受講できるシステムを構築できました。

藤井：スマートフォンでの通信教育ですね。

綾部：教育のビジネスをスマートフォンでやっています。実際にはパソコンやタブレットPCでも受講できるのですが、通勤時間帯に勉強している方が多いので最近はスマートフォンの方が増えていますね。現在扱っている資格は、中小企業診断士以外に宅建とファイナンシャルプランナー、司法書士の4つになります。

藤井：資格を取るといって、今までは実際に通学したり、DVDなどで勉強したりする通信教育の2つがメインだったと思いますが、通勤時間で学ぶという革命を起こしたということが言えるのでしょうか？

綾部：そうですね。自分もサラリーマンでしたし、お客様もサラリーマンの方が多いんですよ。忙しいサラリーマンをターゲットに革命を起こしたいなと思ひまして、それで通勤講座という教育事業を事業化することを考えたということですね。

### 独立のために100個の事業プランをつくる

藤井：現在は、教材をつくるための自社スタジオも持っていっぱいということ、大成功をした方というイメージがあります。しかし、もともとは週末起業からスタートしたということですので、その辺りのお話をお伺いしたいと思います。





**綾部:** 私は、会社に入ってから、ずっと起業したいという思いを抱えていたんです(笑)。これは嘘ではなくて、本当に新卒で入社した頃から、会社という組織ではなくて、いつか自分で何かをやりたいという思いを抱えて仕事をしていました。そうはいっても、どういう事業で独立すべきなのか迷っていたんです。試行錯誤をしたのですが、そんなことをしながらズルズルと日が続ってしまっ。30歳を過ぎ35歳も近くなってきて、これはまずいと思うようになりました。このままいったら一生サラリーマンとして生活することになりそうだと、独立するというのは夢のまた夢になってしまうだろうと思いました。

**藤井:** なるほど。日々の生活に流されてしまうことはよくあります。

**綾部:** それで、一念発起したんです。とにかく積極的に、事業プランを無理矢理でもいいから考えようと思いました。また、独立起業を教えるようなセミナーや団体を探して、そこで交流を深めたりして前に進もうと思ったんです。そんなときに週末起業フォーラムに出会ったんですね。早速、参加させていただいて、森英樹先生が主宰されているコンサル養成講座も受講し、事業プランを考えるカリキュラムの中でいろいろ考えを練って見たんです。実際には、100個ぐらい独立起業の事業プランができたので、それに優先順位づけをしました。

**藤井:** どのような優先順位を設けたのですか？

**綾部:** 自分が生きがいを持って取り組めるもの、一生懸命できるもの。それが、一つの基準になりました。あとは、それが実際に事業化できるかどうかです。この2つの軸をもとに事業の発展性を考えたところ、この「オンラインで教育する事業」に行き着いたんですね。もちろん、私自身すごくやりたいと思っていた事業内容です。その頃は

中小企業診断士の資格を持っていなかったのですが、勉強するのが好きなので、既存の資格学校とか通信教育には改善の余地がまだまだあるのではないかと考えたんです。それで、考えたのが、耳で学ぶ音声教育なんですよ。

**藤井:** 現在は綾部さんも実際に中小企業診断士の資格をお持ちのようですね。資格を持った後は、その資格を活かしてコンサルタントになったり、診断士の講師になったりする方が多いと思うのですが、その中で敢えてリスクの大きいような業態を選んだ理由を教えてください。

**綾部:** 私にとっての中小企業診断士の資格は、資格講座の実験として取得したものなのであまり当てはまらないかもしれませんが、ただ資格を持って単に講師として教えるだけでは、人と同じことをやっていることになるのではと感じたんですね。もちろんそれでも独立はできるかもしれませんが、事業としてもっと展開をしていきたいなと思っていました。そうすると、自分が必ず教壇に立たなければならないというのでは、時間を切り売りするみたいな感じになってしまうのです。そこで自分がいなくてもお金が入って来る事業というのは何だろうと考えたんですね。当時は週末起業で始めたいなと思っていました。昼間に売れる営業ができることって何だろうと考えたところ、やっぱりオンラインビジネスだったんですね。

**藤井:** 本業をやりながら、空いた時間で講師として稼ぐのは、時間の切り売り。だから、オンラインでビジネスを考えたとのことですね。

**綾部:** そうですね。実際に資格講座は、一回つくってしまえば、コンテンツをウェブから販売するということになるので、一人ひとりに売り歩く必要もありません。そうやって、うまく回れば、昼間仕事をしながらお金が入ってくことも可能になる。そう思って週末起業をスタートさせたんですよ。

## 週末起業のための時間をつくるために マンションを借りる

**藤井:** まさに先見の明というか、目の付け所に関心をします。それでも、ここに至るまでは、順風満帆ではなくて、結構、苦労をされたんじゃないかなと思います。敢えて今日は苦労話みたいなことをお聞かせ頂きたいと思っています。会社にながら、週末起業をされていてどんな苦労がありましたか？

**綾部:** そうですね。まず時間に関しての苦労がありまし

た。

藤井：時間がないということでしょうか？

綾部：はい。やはり本業の仕事がありますから。講座のしくみをつくるというのもそうですし、講師として音声を収録する作業もあります。講師に関しては他に代用すれば良いという考え方もありましたが、なかなか適当な人がいなかったのと、お金がなかったこともあり、自分でやってしまったんです。先ほど申し上げたように、実際に中小企業診断士の資格も、実はそのために取得したというのもあったんですね。その実験をもとに、講座で使う勉強法を自分なりに開発しながらつくったんです。そうすれば自分が第一の実験台になれますのでね。それで合格しないようだったらこの事業は止めようと思ったんです(笑)。

藤井：自ら実験台になったということですね。

綾部：はい。皆さんにお薦めできるようにしてからビジネスとしてやろうと思いました。幸いその勉強法を活用して1年で資格を取ることができました。そこで、そこからは本格的に事業化をしていきました。実際にはテキストをつくり、マイクの前で読み上げてそれを収録するというのをやっていたのですが、テキストをつくる時間が結構かかるんです。中小企業診断士だと結構、分量が多いですし、60講座ぐらいありましたから、つくってから何ですが、「これは、かなりすごいことを始めてしまったな……」と思いました。

藤井：それを切り抜けた秘訣を伺いたいですね。やはり時間がどうしてもなくなってしまいますよね。

綾部：時間というのは、自分で見つけることで得られるものだということと、まとまった時間が取れるかどうかを待っていても時間は取れないことがわかりましたので、無理矢理にでも週末起業を優先しました。まっさきに削減対象になったのは、通勤時間ですね。音声を収録するには収録する場所が必要です。普通の部屋だと、外で車が通ったり、ちり紙交換や救急車のサイレンが鳴ったりして台無しになってしまいます。ですので、ある程度防音があるスタジオを借りる必要があったんです。だったら勤務先の近くの防音対策がしてある住居を借りてしまおうと思いました。家といってもマンスリーマンションでリスクはそれほどありません。たぶん月10万円ぐらいだったと思いますが、そこを借りました。務めていた勤務先から一駅ぐらいのところだったので、頑張れば歩いて帰れる距離です。ですので、会社帰りや昼休みにそこで収録していました。

藤井：細切れ時間をうまく集めて、捻出したということなのではないですか？

綾部：そういうことになりますね。部屋を借りるなど時間の捻出を考えはじめてから、週末起業のためには、サラリーマンの仕事にもある程度手を加えなければいけないと気がついたんですね。なるべく残業を短くするように人にタスクを振って効率的な仕事のやり方を考えるといった工夫をした上で、時間をつくったという経緯があります。

藤井：会社にいながら何かをやるとなると、どうしても時間の問題に悩まされると思うのですが、今の話を聞いてみると、知恵を絞れば、時間を捻出することはできるということですね。

綾部：そうなんです。ただし、本当に時間をつくろうという意欲が何よりも大事かと思います。その甲斐あってか、純粋に本業と週末起業で二足の草鞋を履いていたのは半年ぐらいなのです(笑)。会社にはもう少し在籍していたのですが、ほとんど後半は週末起業が中心だったということですね。

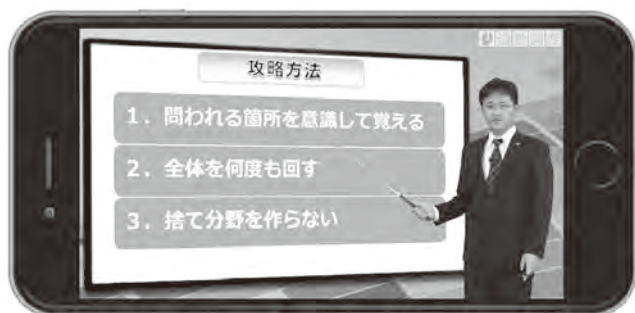
## 週末起業家大賞受賞が、独立のきっかけとなる

藤井：これもよく皆さん悩まれるところなのですが、週末起業が軌道に乗ってきただけで、どこで会社を辞めるかという決断が難しいんです。綾部さんの場合は、どのタイミングで辞めようと思ったのですか？

綾部：実は週末起業家大賞を受賞したのが、2009年1月だったのですが、その出来事が私の中でかなりの後押し







になりました。応募はしてみたものの、事業として軌道に乗るかどうかは不安でしたし、受賞できるなんて思ってもいなかったの。賞を受賞したことで、起業してもいけるかなと思いました。何とかやってこられたのも、受賞がきっかけですね。

**藤井:** 第三者、外部からのビジネスの評価をもらえたのが、心理的にも大きかったということですね。

**綾部:** そうですね。また現実的にも受賞したタイミングで通勤講座での事業収入がちょうど伸びていたもので、このままいけば、これで食べていけるのではないかと思います。あとは、切実な話なのですが、このままだと自分の身体が持たないと思いました(笑)。中小企業診断士の通勤講座は、60講座すべての講座をつくり終えてから開始したわけではなかったんです。ですが講座は始まっているわけですから、制作し終えなければいけません。毎週コンテンツをアップしていった、それを購入していただくビジネスモデルなので、当然、受講している人には最後まで提供しなければなりません。しかし、その当時は60講座のうち20講座しかできていない状態で倒れる寸前でした。残り40本分の制作は、会社勤めしながらだと絶対に終わらないと気づき、購入してくださったお客様に申し訳ないと思いました。そして何より、一度信用をなくしてしまえば、自分の独立の未来もないなと思いました。そこで、とにかく最後まで完遂しないとダメだと思って辞めたんです。

**藤井:** 時間の切り売りにならないように、このビジネスモデルを選ばれたということなのですが、最初はどうしても自分の時間を投資しないと難しかったということですね。そこから独立なさって、売上もどんどん増えて人材も採用するようになってきたんですか？

**綾部:** 人材を本格的に採用するようになったのは、この1年ぐらいですね。今は8人従業員がいるんですけども、2012年までは自分ともう一人とで活動する2人体制の時代が長かったですね。人材をたくさん採用するほどの売上がなかったということもありますし、この事業の成功を私の中で完全に確証できていなかったこともありました。

それが、ここ1年ぐらいで変わってきました。ここ数年でスマートフォンの使い方が変わってきたことを受けて、講座がスマートフォンに本格対応できたということが一番大きいと思います。ネットで動画を見るとか、買い物をするとかは当たり前になっていますよね。しかし、3年ぐらい前を思い返してみると、ちょっと抵抗があった人も結構いると思います。

**藤井:** 確かにメールを見たり、ソーシャルメディアにちょっと書き込んでみたりとか、ショッピングをしたりするのもパソコン限定というのが多かったかもしれませんね。

**綾部:** スマートフォンの活用がビジネスを大分後押ししてきたかなと思います。その機会を見逃してしまうと、他の人が自分と同じことを必ず行うと思いました。そこで勝負どころかなと思いました。ここ1年は、スタジオをつくって、機材を入れたり、収録したり、人材を採用したりする投資を進めています。

## キャリア開発のための プラットフォームでありたい

**藤井:** 最初はウィークリーマンションから始まったというのは、とても想像できない規模になったようですね。住所も南青山に移転されて、かなり起業家として成功されている感じがします。今、順風満帆な綾部さんだと思いますが、今後、こんなことをやりたいなどという夢はあるのでしょうか？

**綾部:** 今の会社は資格取得希望者に向けた教育を中心にやっているのですが、単に資格の勉強をする講座を提供するだけではなくて、人それぞれのキャリアを開発していくためのプラットフォームをつくっていききたいなと思います。たとえば、中小企業診断士の資格を取得する人はコンサルタントとして将来独立したいと思っている人も多いと思いますが、そういう人のキャリア目標に対して、まずは私の会社で中小企業診断士の資格取得を講座で後押しします。ただ、そこで終わらせることなく、資格を取った後にコンサルタントになるための営業やマーケティングの手法を学びたいといった実務教育の需要に応えたいとも思っています。そうした支援ができるような講座をコンテンツとして揃えていきたいと思っています。

**藤井:** 確かに資格を取るのはすごく大事なことだと思いますが、資格を取っただけでは、お客様に来てもらえなかったり、実際にお客様の問題解決ができるようなノウハウがなかったりといった問題がありますね。その能力開発までスマートフォンでできるようなイメージでしょうか？

**綾部:**そうですね。もしかすると将来、スマートフォンだけではなくて、ウェアラブル(身につけて持ち歩ける)機器にもとって代わられる可能性もあるかもしれません。たとえば、まだ実用化はなされていないものの、メガネ型のIT機器であるグーグルグラスというものも開発されています。それを使えるようになれば、勉強をする時間が取れない人にいつでもどこでもスキルアップできるチャンスを提供できたり、あるいは同じ目的を共有する仲間たちと繋がれるような場をオンライン中心につくっていけたりするんじゃないかと思います。

**藤井:**デバイス(機器)は時代に合わせて、ビジネスパーソンのキャリア開発という一つのコンテンツを提供していくということでしょうか？

**綾部:**そうですね。コンテンツもそうですが、やはり、たとえば先述のような、独立したいといったときに独立支援をしてあげられるサービスなどを考えています。これはアンテレクトさんも得意とされているところだと思います。または転職支援というのも考えています。転職支援に関する専門知識やノウハウをもった企業や団体とタッグを組んで、オンライン講座というプラットフォームの上に、いろいろなサービスを載せていくようなイメージを考えています。いろいろ可能性はあるのですが、模索中というところで。

**藤井:**もともとは、iPodでなさっていたことで果敢にリスクをとり、社長になってからも、時代の変化に合わせて会社を変化させていかれるのではないかなと想像しています。

**綾部:**週末起業家大賞受賞者として、アンテレクトさんの名前を汚さないように頑張りたいと思います。

## 成功しているビジネスモデルの組み合わせを考えよう

**藤井:**最後に会社にお勤めだけれども何かに挑戦してみたいなという週末起業を考えている方に対して、綾部さんから見て、こんなことに気がつけたほうがいいとか、こんな風に考えたらいいということをメッセージとしていただきたいと思います。

**綾部:**私もそうですし、私の周囲にも独立した方がたくさんいらっしゃいます。ただし、独立というのは、それまでのサラリーマンと全く異なる考え方や行動原理などが必要になるということを頭に入れておく必要があるでしょう。独立すると、自分で行動していかなければ誰も何も与えてくれません。その状況でいかに稼ぐ仕組みをつくっていけるかが、独立成功のポイントになるかなと思います。ま

た、当たり前のことなのですが、事業プランとかいろんな計画を考えるときに、私は夢が広がるようなプランをつくらうと思いました。しかし、果たしてこれは事業化できるのか、これは誰がお金を払ってくれるのだろうかを考える段階になると、結構多くのプランをボツにせざるを得ませんでした。でも、プランによってはやり方がいろいろ考えられるかもしれません。直接お客様からお金をもらうのではなくても、あるいは広告収入という形で企業から間接的にお金を得ることも考えられます。その辺のやり方はいろいろあると思うんですけども、どんなプランであってビジネスプランをいかにうまくつくれるかというのが、現実的には大事なかなと思います。

**藤井:**確かにやりたいことがある、夢があるとおっしゃる方が多いのですが、実際にそれをどう売上に結びつけるかの部分がうまくできなくて、諦めている方も多いと思います。その辺を上手に形にできるとビジネスの規模も大きくなるのかなと思います。

**綾部:**私のこのビジネスも始めから完璧な状態で思いついたわけではなくて、いろいろな本を読んだり、週末起業フォーラムに参加させていただいたりとか、試行錯誤をしていろいろなところから情報を得るようにした結果、こんなビジネスもありだなと発見した経緯があります。とくに、私が週末起業をやっていた当時、情報起業というのが流行っていました。情報商材ともいえますけれども、そのような何か冊子をつくって販売するという仕組みがあることは知っていましたが、この仕組みを応用して講座ビジネスに活かしたらどうだということまで思いつき、組み合わせてみたんです。

**藤井:**まったくゼロから考えるというよりは、すでにあるものを少し自分流にアレンジした形にしたということですね。

**綾部:**ビジネスモデルというのは、まったく新しいビジネスを始めることではなくて、成功しているものをうまくアレンジしてみて、それを自分の得意技にうまく持っていくことができるものがないんじゃないかと思います。

**藤井:**パズルのピースを変えるように顧客や商品、販売チャネルを変えてみるというような感じでしょうか。全く新しいビジネスというわけではないのに、一見すると新しいビジネスが生まれたように感じるということは、よくあることだと思いますね。これからますます頑張っ、ビジネスを大きくしてください。

**綾部:**頑張ります。

**藤井:**本日はありがとうございました。



# 週末起業ゼミナール 体験記

貴方はどちら？  
『週末起業でうまくいく人、うまくいかない人』  
解説セミナー

## 週末起業で うまくいくために

【講師】  
銀座コーチングスクール  
認定プロフェッショナルコーチ  
酒井 秀介氏



週末起業をやるからには成功したいと、誰もが思うもの。でもどうすればうまくいくのでしょうか。

今回の講師は、銀座コーチングスクール認定プロフェッショナルコーチの酒井秀介さん。初めて週末起業ゼミナールを受講してから1年あまりで、講師として登壇される側になった「うまくいった人」です。酒井さんの目から見た、週末起業でうまくいく人、うまくいかない人の特徴についてお話しいただきました。

### うまくいく人、うまくいかない人とは

ここで言う「うまくいく人、うまくいかない人」というのは、成果が早く出やすい人、成果が出にくい人のことです。やり続ければ、最後はうまくいきます。ただ、成果が早く出やすい人と出にくい人がいるだけ。成果がなかなか出ないと、行動が続けられなくなり、うまくいかないままになってしまっただけなのです。

うまくいく人には、以下のような特徴があります。

- ・しっかりと商品売りこむ
- ・成功を恐れず、行動や成果を記録する
- ・人との縁を作り、作ってあげようとする

これらを意識することで、成果が早く出やすくなります。

### 商品売りこむ

うまくいく人は、商品売りこみます。「商品売りこまない人なんているの？」と思う方もいるかもしれませんが、意外にいます。会社の商品売ることにはできても、自分で見つけ、考え、値段を決めた商品売ることには抵抗を感じてしまうという人は、意外に多いのです。断られたら

どうしよう、とネガティブな結果をイメージしてしまい、また商品が断られることを「自分が否定された」と同一視してしまいがちです。

うまくいく人は、そのような心理的ハードルを下げる工夫をしています。まず、今の自分ではダメだと思わず、現状の自分をそのまま認めています。そしてそこから、自分がどうありたいか、どう成功したいかなど、価値観に基づいて在り方を変えることを始めます。在り方を変えずに違う結果を得ることはできないことをわかっているのです。また、自己投資をします。自分に投資することで、「このくらいは稼いでいいよね」と、自分に許可が出せるようになります。さらに、成功する理由を数多く持っています。何のために週末起業をするのか、その先に何かがあるのかを明確にしてリスト化することで、自分のビジネスに使命感を持てるようになり、クライアントのために商品売りこめるようになるのです。

自分のフィールドで活躍することも大切です。どんな週末起業を始めるとしても、そのビジネスにおいて最大手や第一人者が必ずいます。ですが、それらと比較して諦めるのではなく、今の自分のビジネスやオファーをそのまま必要としている人がいると信じて、上を見過ぎることなく、自分の顧客を探しています。そうすることで、自分の商品を抵抗なく売り込んでいるのです。実際、今のあなたのビジネスやオファーをそのまま必要としている人は必ずいますので、そういう人を探して、あなたの商品を「顧客のために」売り込みましょう。

### 成功を恐れず、行動や成果を記録する

うまくいく人は、成功を恐れずに行動します。これも「成功を恐れる人なんているの？」と思う方もいるかもしれませんが、人間の脳は変化を嫌うようにできていますから、失敗だけでなく、成功を恐れることもあるのです。時には



「夢は夢のまま置いておきたい」と、結果が出ることそのものを恐れていることもあります。実際のクライアントの中には、理想の職場で働きたいと希望していたにもかかわらず、希望通りと思われる求人が出て応募を見送ってしまった方もおられました。その理由は、結果が出ることそのものをその方が恐れていたからでした。そこで、結果が出ることを恐れる無意識のブレーキを外す形でコーチングを行ったところ、行動が加速しました。うまくいく人は、変化する不安を取り除きながら行動しているのです。

そして、うまくいく人は、それらの行動や成果を記録しています。たとえば週末起業を始めたい人なら、週末起業に向けての行動を何かしらやっているとありますが、それらの行動や出た結果(成果ではなく、結果で良いのです!)を全て、行動履歴として残しておくのです。自分がやったことというのは、とかく過小評価しがちです。ですが、あなた自身が「こんなの大したことないよね」と思っていることにあなたの強みがあることも多く、行動履歴をコーチなど他人に見せた時に「これ、すごい!」となることも多いのです。以前、クライアントの強みを発見するワークを行った時の話です。その方は本を1000冊読んでいたことをチャリと伺っていたのですが、その方が作った強み発見のワークシートにはそのことは書かれていない。そこを確認したところ、ご自身は「1000冊なんて大したことないと思って…」とのことでしたが、私は「そうですか?でも、1000冊ってモノスゴイな、と思っている私が目の前にいますよ?」と伝えと、嬉しそうに付け加えていました。このようなケースは案外たくさんあるので、たとえ小さなことでも全て行動履歴として残しておくといいでしょう。

行動や成果を記録するためには、行動する必要があります。うまくいく人は「時間ができたら」などと言わず、優先順位を決めて時間を作り、スピード感を持って行動しています。また、行動し続けるための工夫をしています。

私の場合、まずどんなビジネスであっても、自分が好きなこと、興味が持てることでの週末起業を勧めています。自分にできるかできないかでどんなビジネスにするかを決めるのも大事ですが、起業してから常にもベストの結果が出るとは限りません。そんな時に、自分が扱っている商品が好きかどうか、そのビジネスに興味を持ち続けられるかどうかで、頑張れるかどうかが決まってきます。

また、いきなり大きなことを始めようとはせず、小さく、すぐにできるものから始めて、大きく育てていきます。10日後に100やるのではなく、今日からすぐに1を始めます。10日後も10にしかありませんが、10になったとたんに誰かが手を差し伸べてくれたりして、加速していくこともあるのです。毎日少しでも進めていると、前に進んでいるとい

う実感が得られますので、モチベーションを保つのに役立ちます。

さらに、三日坊主になることを恐れません。気になることはすぐに始めて、4日以上続くかどうかで自分に合っているかどうかを判断します。行動に効率を求めすぎることありません。むしろ9割無駄になることを想定して、大量に行動します。ちなみに私は「大量」の定義は、「昨日よりも多く」と教えられました。それを続けていくのです。

メンタルとノウハウ間のズレをうまく調整できるのも、うまくいく人の特徴です。メンタルでは起業したいと思っていても、ノウハウがなければ具体的な行動はできません。そこでノウハウを学び、行動に移すわけです。また行動した結果、自分には合わずに行動が止まるようなら、なぜ行動が止まるのか、自分が本当は何をしたいのか、その先に何を求めているのかとメンタルを振り返り、次の行動指針を見つけます。そこで新たなノウハウが必要になり、学んで行動する、というように、メンタルとノウハウを行ったり来たりしながら、行動を続けるわけです。

ちなみに、うまくいく人も迷うことはあります。ですが、やるかどうかで迷い続けることはしません。迷ったらまずはやってみるんです。そして、やってみて初めて「これでいい!」か「違ったようだ!」を判断するのです。起業の世界はやってみないとわからないことだらけです。だからこそリスクを管理しやすい週末起業として始めるのが良いと思います。

ひとつ、指針にしている言葉があります。『やってみてその後悔は時間が経てば小さくなり財産になる、やらずにする後悔は時間が経てば大きくなり後悔のまま心に残る』という言葉です。ぜひこの言葉を噛みしめてほしいですね。

## 人との縁を作り、人と繋げる

うまくいく人は、自分ひとりでやろうとはしません。周囲とのつながりを大切にします。人と自分との縁を作り、また人と人との縁を作ってあげようとします。縁の輪を広げることで、逆に人があなたとの縁を作ってくれることもあります。先日読んだ本によると、ひとりが連絡を取れる人は、250人くらいいるそうです。1人が250人と連絡が取れるとすると、さらにその先にいる人は62500人になります。ですから、目の前の1人とお話しする時には、その先に250人いると思ってお話しするといいいでしょう。私自身、自分のセミナーの際には、私と参加者の繋がりだけではなく、参加者同士が繋がれるようなワークを取り入れるように意識しています。そうすることで、「酒井のセミナーに行く知り合いが増える」と伝えてもらえたらそれでもいいのです。

また、うまくいく人は、自分のステージに合ったメンターを使います。あなたが今どういうステージにいて、そのステージにふさわしいメンターは誰なのかを探してみるといいでしょう。ホリエモンや孫さんがいかに実績があり凄い方とはいえ、週末起業のステージでは相談しづらくないでしょうか？「会社にバレるのが不安で」なんて相談はできませんよね？だからこそ、まずは「ほどよく自分の先を行っている」方をメンターすることをお勧めします。また、メンターはいつまでも同じ人で良いとは限りません。あなた自身のステージが上がることで、メンターがあなたのステージに合わなくなることもあります。そうしたら次のレベルのメンターを探せばいいでしょう。

周囲とのつながりを持つには、あなたの存在を周囲に伝える必要があります。ですからうまくいく人は、今やっていることや、特にこれからやりたいことを熱を持って発信します。できなかったらどうしようと思ってこっそりやっている、あなたの存在はいつまでも周囲には伝わりません。週末起業の場合、会社バレなどにならないよう注意しなければなりません、発信し続けることが、あなたを応援しよう、あなたに頼もうという人を引き寄せることにつながります。

また、自分が何者かを1分で伝えることができるよう言語化しておくことも大切です。「エレベーターピッチ」というのをご存知でしょうか？重要人物、たとえば取引先のお偉いさんとエレベーターで偶然一緒に乗り合わせた時、エレベーターで階を移動する数十秒の間に、自分が何者かを伝えるスキルのことです。あなたが何者で、どういうことがしたいのかを数十秒から1分くらいで語れるよう、常に用意して練習しておくことが大切です。そうでないと、異業種交流会に参加した時など、名刺交換した相手と何も話せないということにもなってしまいます。私もメンターに「人と会ってこい」と言われて嫌々ながら異業種交流会に参加した時に、最初は用意も練習もしていなかったため、何も話せず、誰ともつながることができなかった経験もあります。短い時間であなたを伝えられるよう、用意し、練習しておきましょう。

### 人生の残り時間は意外に少ない

週末起業のコツは、深刻にならずに楽しみながら取り組むことだと思います。日本人はとかく深刻になりがちですが、深刻になるのと真剣になるのは違います。真剣に、楽しく。その方がパワーが出ますよ。

最後に少々、1年前の自分のことを。私はずっと、「なんとなくサラリーマン」を続け、給料＝ガマン料だと思って過ごしてきました。会社の仕事に情熱もなければ、辞める

ほどの痛みもない。そんな生活がずっと続いていくと思っていました。起業や独立は向いていない、縁がないと思っていました。やりたいことや実現したいこと、情熱を傾けるようなことも特別にはありませんでした。興味があっても、面白そうだと思っても、何か行動するわけでもなく、そのうち忘れていました。お金は、給料として入ってきた収入をいかに減らさずに守るかと考えていたので、自己投資にもお金をかけられませんでした。

そんななか、週末起業フォーラムに入会したのは、何かが変わるんじゃないかと、漠然とした期待があったからです。ちょうど1年前の10月、初めて週末起業ゼミナールを受講しました。そしてその1年後の10月にあたる「今回」、まさか自分が講師として登壇できる「うまくいった人」になれるとは思っていませんでした。「入会してみよう」という小さな決断が、1年で私の人生を大きく変えてしまいました。

昨日と同じことをしていれば、今日は昨日と同じ日です。去年と同じことをしていれば、今年は去年と同じ年です。逆にどんなに小さくても変化があれば、未来は大きく変わります。まずはどんな小さなことでもいいので、今日からスタートしてみてください。

「それでも何から始めたらいいのか」という不安や思いがあるようであれば、ぜひ、私のセミナーに参加してみてください。「週末起業を始めたいけどどうしたらいいのかわからない、できるかどうか不安」という方向けに、メンタルとノウハウなど、私がメンターから教えてもらい、実践してきたこと、その中で気づいたことをすべてお伝えしています。

「酒井のセミナーに参加してみようかな」という小さな決断が、未来の大きな変化に繋がるかもしれません。皆さんからのお問い合わせを楽しみにしています。(セミナー情報は「ストリートアカデミー」のサイトで公開しています。「酒井秀介」で検索ください。お問い合わせ等は [stepforward05@gmail.com](mailto:stepforward05@gmail.com) まで)





【イベント開催レポート】

# 『アンテレクト2015年 秋の大収穫祭』

去る2015年11月7日(土)、ビジョンセンター日本橋4Fを貸し切り、「アンテレクト 2015年 秋の大収穫祭」が開催されました。

今回のテーマは「集客」と「セルフブランディング」。合計25のセミナーとブースが揃い、「学び」と「交流」そして「出会い」が一杯に詰まったこのイベントとなりました。当日の参加者は150名を超え、大盛況のうちに終了いたしました。

今回はその「秋の大収穫祭」の様子を、楽しいスナップ写真とともにお届け致します!

## セミナー・ブースの様様

今回の「秋の大収穫祭」では、合計25のセミナーとのブースがそろい踏み。朝10時から夜6時まで熱いセミナーが続きました! 基調講演を務めた長谷川裕美さんの影響か、いつものイベントよりも女性比率が高めだったような…(笑) もちろん、熱血男子のアツイ講義も多数ありましたので、きっと多くの方にご満足いただけたと思います!



長谷川裕美講師の基調講演は、開場後、あっという間に満席に! ご自身のブランディングの経験をもとにした講義が大好評。講演後も名刺交換の列がしばらく絶えませんでした(^ ^)



順番待ちになった手相占いブース! タロット占いも好評でした! 次回は是非あなたも運勢を占ってみては?



当日は、銀座コーチングスクール認定コーチと週末起業フォーラム認定コンサルタントによる個別面談を無料で受けられる相談サービスを実施! 多数の方が個別相談にいらっやいました!



セミナーは、満席になる会場が続出! 熱気に包まれた会場で、みなさん熱心に受講されていました!



普段なかなか出会えない先輩起業家や、同じ志を持った週末起業家と交流できるチャンス!



## 懇親会の様子

懇親会は、シーフードとワインが美味しいイタリアンレストラン「CALENDAR」で開催。総勢70名が集まり、交流タイムがスタート。堰を切ったように、起業家同士、コーチ同士の活気のある会話が飛び交い、大変実りのある交流の時間となったようです。当日の楽しい宴の様子を、ほんの一部ですがご紹介します!!



三越前のイタリアンレストランで超リーズナブル価格の「飲み放題付プラン」をご提供! アンテレクトだからできる「特別価格」です!



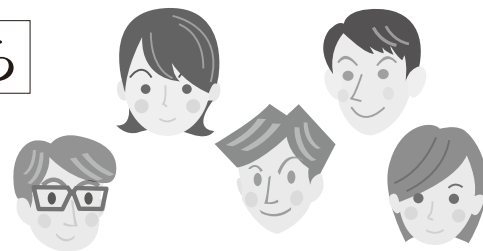
楽しい時間はあっという間に過ぎてしまいます。「時間が足りない!」と言う方も多数。参加者の皆様は、食べて飲んで、大いに盛り上がっていらっしゃいました! 新しいビジネスパートナーを探したり、旧交を温める方も多かったようです!



認定コンサルタント橋本様から、恒例の「一本締め」のご挨拶! 盛り上げて意気投合し、二次会に行く方々も多数いたとか…次回は是非、あなたもご参加ください!



# アンテレクトの仲間たち



## GCS富山校10周年記念大会を振り返って

GCS富山校は、2015年10月に10周年を迎えました。2005年10月15日に地方校「第1号」として受講生2名とともに誕生し、その後10年が経過して富山校での受講者数は200名を超え、60名の認定コーチが誕生しています。

10月25日に、GCS富山校10周年記念大会『すべての人にコーチングを〜富山発・輝く未来行き』を開催いたしました。50名以上の方がご参加くださり、多くの笑顔が溢れる大会となりました。この日のために制作された豪華なオープニングムービーから始まった記念大会を、富山校講師の「富山のゴールデンコンビ」板文、佐藤慶子が振り返ります。

### GCS創業者が語る 「コーチングで私の何が変わるの？」

板：基調講演として、GCS創業者の森英樹コーチにコーチングとの出会い、コーチングによってコミュニケーションがどのように改善したのかをお話いただきました。佐藤さんが特に印象に残っていることは何ですか？

佐藤：森コーチ自身の変化として挙げられていた「苦手な相手がいなくなった」「クライアントに励まされていると感じる」点について、「森コーチでもそうなんだ!」と、人間味、親近感を感じました。また、「人間は常に自問自答している。自分に対して良い自問自答をしていると、セッションでもいい質問ができる」という考え方にはとても共感しました。

板：心に刻んでおきたい名言がいくつもちりばめられていましたよね。私は「コーチングの喜びは、相手のものの考え方の成長をサポートできること」に感銘を受けました。やればできると信じて、関わり続ける姿勢は、私もそうありたいと思います。

### 本物のコーチングを大公開! 「公開コーチング」

佐藤：GCS富山校卒業の認定コーチ長谷川泰彦さんをクライアントに、GCS代表林コーチによる公開コーチングを



行いました。コーチングセッションでは、「未来を旅するバス」に乗って2030年10月25日にタイムスリップし、15年後の長谷川さんの理想の未来が描かれ、ゴールへの第一歩としての具体的な行動が引き出されました。今回の公開コーチングで、板さんが参考にしたい点は何ですか。

板：基本のストラクチャーに沿ったセッションが王道の形だと改めて感じました。今後も基本に忠実でありたいと思います。事後のアンケートでも「お手本のようなセッションを実際に見ることができてよかった」という声が多かったですね。

佐藤：私はクライアントのありたい姿の描き方が大胆でとても斬新だと感じました。そこまで詳細に描くのか! ということまで丁寧に描かれていたのが印象的です。私は照れが先立って、描き切れないこともあるので、今後の参考になりました。後日談ですが、長谷川さんはこのセッションで決めた行動をどんどん実践されているようです。

### パネルディスカッション GCSを代表する3人が語る 「めったに聴けないコーチングの話」

板：コーチングに関する質問に森コーチ、林コーチ、GCS富山校代表中村コーチの3人が回答する形式でパネルディスカッションを行いました。佐藤さんは進行役でしたが、どの質問の回答が心に響きましたか。

佐藤：「人の成長をサポートできる人とはどんな人だと思

われますか」ですね。「人にフォーカスできる人」「ロールモデルになれる人」「相手の可能性を信じていることができる人」と端的な言葉での回答がありましたが、それを目指して実践されている方の言葉は重みがあり、説得力があると感じました。

板: 私は「コーチとして心がけていることは何ですか」です。森コーチの回答の「自分を俯瞰して眺めてみる、選択肢を挙げてから決める、といったセルフコーチングを行う」が、私自身のセルフコーチングを行う際の考え方として参考になりました。早速、翌日から取り入れています。いろいろな質問に対する回答を聞くことができましたので、参加者の皆さんにもたくさんのヒントが見つかったのではないのでしょうか。

## GCS富山校受講生による リアルな体験談スピーチ

佐藤: 4人の富山校卒業生に、コーチングを学ぶに至ったきっかけ、仕事や生活にコーチングをどのように活かしているのかといった生の声を話していただきました。

1人目の永吉隼人さんは人事新卒採用担当として、学生さんの心を開き、可能性を引き出すためにコーチングを活用されています。採用に至らなくても、この会社を受けてよかった、永吉さんと会えてよかったと思われるように接していきたいと真摯に話される様子に私も胸が熱くなりました。永吉さんと出会えた学生さんは幸せですね。

板: 2人目の岩崎成良さんはコーチングと出会ったことで、「しなきゃ、しなきゃ」が口ぐせで苦痛だった毎日が、「○○しちゃったら」とそのことができた未来を考えることで、楽しく充実した日々に変化したそうです。考え方を变えるだけで、気持ちさがほんと、ラクになったんですよ。と晴れやかな笑顔でお話くださったことが印象的でした。今後



は、楽しく充実した生活を送る大人が増え、子どもにも大人にも可能性が広がる世界を目指し活動していきたいと、力強く話されていましたね。

佐藤: 3人目の東出悦子さんは富山校の講師による企業コーチングを導入した経営者としてお話しくださいました。コーチング導入後に社員の方がどのように変化し、その変化が部署内、会社全体にどのように影響したのか、社員の方の言葉とともに、自ら感じたことをお話しくださいました。経営者として、社員の方の変化を喜んでいらっしゃる事が伝わってきました。このような嬉しい変化が、他の会社でもどんどん起きると素晴らしいと思いました。

板: 4人目の大津賀貴文さんはコーチングを学んで、「子どもたちのために何ができるのか」を常に考え行動することで、少年野球の監督として17年ぶりにチームをリーグ優勝に導くことができたそうです。今後も子どもたち、周りの人のために何ができるのかを考え続けていきたいと熱く話される姿に会場全体が温かい雰囲気になっていましたね。

板: 最後はワールドカフェ形式で全体を振り返りました。

これからの富山校の目指すところですが、富山校代表中村コーチが「富山でプロコーチを100人作りたい。そして1人のプロコーチが100人を元気にし、その周囲の10人が元気になるれば、10万人の笑顔が実現できる。」と常々話しているように、富山が今以上に活気づくことを目指したいですね。

佐藤: 現在、富山ではどんどん素敵なコーチが誕生し、それぞれの場で活躍しています。さらにみんなで成長し、コーチングの裾野を広げ、「コーチングと言えば富山だね」と言われるような地域にしていきたいですね。

富山発、輝く未来へ!







# 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)

## ●プロコーチの4つのタイプ

銀座コーチングスクール(GCS)は、プロコーチ養成機関です。「プロコーチ」の定義は、人や機関によって様々ですが、GCSでは以下のように定義しています。

『自ら習得したコーチングスキルを使用・応用することでクライアントや社会に貢献し、正当な対価を得ている存在』

このように考えると、「プロコーチ」とは、「独立し、個人クライアントに対してセッションを行なう」という狭義な職業ではなく、もっと広義に捉えて良い職業であることがわかります。実際、GCS認定コーチの中にも、上記の定義を満たしているさまざまなタイプのプロコーチがいます。そこで今回は、プロコーチの4つのタイプについて解説します。

### ■ 独立プロコーチ

文字通り、プロとして独立しているコーチのことです。「プロコーチ」と聞いて、最もイメージされやすいのがこのタイプでしょう。提供するサービスとしては、パーソナルセッションが代表的ですが、それ以外にも、BtoC(個人顧客)向けのセミナー・講座、BtoB(法人顧客)向けの研修等を商品として扱っているコーチも数多くいます。GCSの各スクールで代表や講師を務めるコーチの多くは、このような独立プロコーチです。

### ■ 週末起業コーチ

そもそも「週末起業とは何か?」から解説した方が良くかも知れません。「週末起業」とは、GCSの運営母体であるアンテレクトのもう一つの事業体である「週末起業フォーラム」が提唱している考え方で、「会社を辞めず、給与という安定継続収入を確保しながら、副収入を確保し、キャリアリスクを分散し、起業願望を満たす」というものです。

ですので「週末起業コーチ」とは、「本業の傍らプロコーチとして活動している人」ということになります。「週末」だからといって、必ずしも土日に活動しているというわけではなく、「本業の休日等の余暇時間に活動している」と考えていただくとよいでしょう。

プロコーチ業は、セミナーにせよ、パーソナルセッションにせよ、時間と経費をかけずに報酬を得ることができるため、週末起業家には向いている仕事と言えるでしょう。また、何よりも、週末起業コーチのメリットは、「安定収入を得ながら、独立に向けての準備ができる」ことでは

ないでしょうか。このように強調できるのは、何を隠そう、私自身が週末起業を経て、独立に至っているからです。

### ■ 企業内コーチ

文字通り、企業内で活躍するコーチのことです。GCSにおける「プロコーチ」の定義は、『自ら習得したコーチングスキルを使用・応用することでクライアントや社会に貢献し、正当な対価を得ている存在』であり、企業内におけるコーチは、会社から給与という対価を得てコーチ業に従事している存在ですので、立派な「プロコーチ」だと言えます。企業内コーチは、その会社での管轄部署が人事部というところが多いのではないのでしょうか。

ここで、私の知人のコーチの例を紹介しましょう。彼は、もともとエンジニアでした。プロコーチの資格を取った後、プロとして独立するか、週末起業コーチとして活動するかを迷っていました。しかし、ある日、会社の上司からの一言で「企業内コーチ」の道を選択したのです。

その言葉とは、「せっかく取った資格なら、人事(教育担当)でその力を発揮してみてはどうだろうか?」というものでした。このようなケースは稀かも知れませんが、参考にならないとお叱りを受けるかもしれませんが、それでもまずは、自分の意思を会社に伝えることは大切です。コーチ業を行ないたい、でも、会社を辞められないのなら、「企業内コーチ」という選択肢もあり得ます。

### ■ ハイブリッドコーチ

「ハイブリッドって、トヨタの車の…」なんて声が聞こえてきそうですが、「ハイブリッド」の本来の意味は、「異なった要素を組み合わせたもの」のことです。ハイブリッドコーチとは、コーチ業を別の要素である「中小企業診断士」「社会保険労務士」「占術師」などの仕事と組み合わせて実践している人達のことを指します。

例えば、社会保険労務士の方が企業と顧問契約を結ぶ際に、給与計算・社会保険代行業務に加えて、月1回程度、従業員と面談(コーチング)を行なうというようなケースです。このようなことができると、他との差別化の要素となりますし、まさに「鬼に金棒」にもなり得ます。当然、仕事の幅もいっそう広がるものと容易に想像できます。事実、GCSでは、専門性を持った多くの方々がコーチングを学び、認定コーチとなっています。

GCSで認定資格を取得したら、上記のように、活躍の場は幅広く用意されています。ぜひ、最初の一步を踏み出してください!





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！

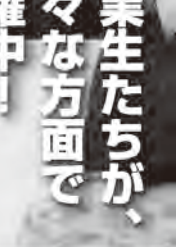


こんな方にオススメ！

- 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

G.C.S.  
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<br>希望日時 | 月 日 ( )<br>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】 東京都千代田区神田小川町 3-10 新駿河台ビル4F FAX: 03-6273-7951 E-Mail: [info@ginza-coach.com](mailto: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

## 正解のない時代を 切り拓くための 読書術を学ぶ

本を読む人だけが  
手にするもの

藤原和博(著)

日本実業出版社(2015/10/1)



読書の本です。といっても、細かい読書法や速読術の本ではありません。「なぜ本を読むべきか」「読むとどんないいことがあるのか」など、おもに読書の効能を教えてくれる本です。

私たちは、子どもの頃から「本を読め」と言われてきました。しかし、その理由については、あまり理路整然とした説明がされてきませんでした。

そこで、元リクルート社のフェローで、杉並区和田中学校の校長先生も務めた藤原和博さんが教えてくれます。ビジネスと教育の両方の視点からの指摘なので斬新です。

中でも「これからは、本を読む習慣がある人と無い人で二分される階層社会であり、本を読まない人は生き残れない」という指摘には、はっとさせられました。

その上で、本を読むことの魅力や意味、自分の人生にどう役立ったか、さらに読書が具体的にビジネス上のどんな力を育むのかを教えてください。

読書離れが進んでいます。文化庁の「読書」に関する調査結果では、1ヶ月に1冊以上本を読む人は、半分しかいないそうです。これは、実感としてもうなずけます。

本書で著者は、パチンコもケータイゲームもしなければ4人に1人、読書習慣があれば8人に1人の人材になると指摘します。さらに、読書で報酬の優劣さえ決まってくるとさえ言っています。

これまで、読書をすれば「知識が増える」「頭が柔らかくなる」「想像力が豊かになる」などとは言われていました。しかし、ダイレクトに「仕事ができるようになる」という指摘は斬新です。

さらに「コミュニケーションする力」「ロジックする力」「シ

ミュレーションする力」「ロールプレイングする力」「プレゼンする力」など、具体的にどんな力がつくのかを解説してくれます。

私も、読書は大好きです。ただ、私の場合、好きだから読んできただけで、効用など考えたこともありませんでした。仮に「有害だ」と言われても、読んでいたと思います。

最近では、読書に関して執筆したり、取材を受けたりすることもありますので、一応、自分なりの答えは用意しています。ですが、今も、「ただ、好きだから読んでいる」というのが本音です。

一方、藤原さんは、今は大変な読書家ですが、かつてはあまり本を読まなかったそうです。だからこそ、その効用をきちんと説明できるのかも知れません。

なお、当社の社員も読書家が多いのです。しかし、とくに採用時に読書習慣の有無で決めているわけではありません。同じ価値観の人を集めたら、結果的に読書好きが集まっただけです。

このように、価値観が同じ人は引き寄せ合う傾向があります。一般に、成功者は読書家が多いと言われています。読書をして、彼らと価値観が共有できれば、出会う機会は増えそうです。

もしかしたら、これもビジネスをする上での大きな効用の一つと言えるかもしれません。はじめは、そんな気持ちで読み始めたとしても、やがて本の魅力にはまり、気づけば習慣になっていると思います。

本が大好きな人はもちろん、「読書はしているが役に立っている感じがしない」という人、「読書の必要性は感じながら、あまり読んでいない」という人にも、一読をお薦めします。



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。



# 週末起業フォーラム会員募集中!!



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!



励まし合える仲間と出会えます!



### 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)で自宅できちんと学べ、あなたの起業プランに沿った添削指導が受けられます!

生涯学習のユーキャン

このように  
思っている方に  
ピッタリ  
です!

- ☒ 起業ネタが見つからない ----- ☐ 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!
- ☒ 具体的に何をしたらいいかわからない ----- ☐ 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!
- ☒ ビジネスプランが作れない ----- ☐ テキストに従って進めていくと、自然と完成!
- ☒ メンター(指導者)がいてくれたら ----- ☐ 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](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、入会后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。

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

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

【週末起業フォーラム事務局】 東京都千代田区神田小川町 3-10 新駿河台ビル4F FAX: 03-6273-7951 E-mail: [info@shumatsu.net](mailto: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](http://www.shumatsu.net/member/mailconsulting.html)

### 【資格をとるのはムダか？】

**Q** 資格を取って週末起業ビジネスを始めたいと考えていたのですが、資格を取っても、すぐに仕事にありつけるというわけでもないようです。資格がなくても週末起業で成功している人もいますし、人によっては、資格の勉強にあてる時間があれば、早く自分のビジネスを始めた方がよいと言っています。どのように考えたらよいのでしょうか？

**A** 確かに、資格を持つことがビジネスの成功を保証するものではありませんし、世の中には、資格を取ることにだけ気持ちが向いている「資格マニア」のような人々もいます。資格不要説(?)を唱える人たちは、そのような人々を揶揄しているように見受けられます。

ですが、資格を取れるだけの勉強をし、専門知識を身につければ、ビジネスを立ち上げるのに有利であることは間違いありません。起業のネタをみつけるには、自分の専門分野を確立することは不可欠だからです。

また、資格のための勉強をした経験は、週末起業家にとって、有利に働きます。なぜなら、勉強のための時間を確保するスキルが身についているからです。資格を取得すれば、資格のための勉強にあてていた時間を週末起業に振り向けることができます。それだけ、スムーズに週末起業家への移行ができるわけです。問題は、資格を取ることにだけエネルギーを費やしてしまい、そのための投資を回収することを忘れてしまっているケースです。それは実にもったいないことです。

ご指摘のとおり、資格を取りさえすれば仕事が回ってくるというわけではありませんが、資格を生かしてビジネスを立ち上げられるかどうかは、考え方と工夫次第です。資格を取るために費やした時間とお金の投資を、何としても回収するという強い心を持つことができるかどうか。最も大切なのは、それだと思います。

もう一つ、資格を取るメリットは、資格取得者のコミュニティに参加できることです。起業にあたり、仲間の存在は心強いです。多くの場合、●●協会のような形で有資格者が組織化されているものです。そのコミュニティに参加することで、資格を生かして仕事を獲得する方法を諸先輩から学ぶことができたりしますし、コラボレーションの仲間を募ることもできます。さらには、●●協会宛に引き合いが来た仕事を回してもらえらることもすらあります。

当社が運営する銀座コーチングスクールでもコーチングの認定資格を発行していますが、認定取得者に対し、クライアント獲得やさらなるスキルアップ等について手厚くサポートしていくことを基本方針としています。資格の取得を検討する際は、資格取得者に対するフォローアップやサポートの充実度も判断基準とするとよいでしょう。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【週末起業家であることを明かすべきか？】

**Q** 週末起業でビジネスを立ち上げようと思うのですが、その際、自分が週末起業家であることを相手に告げるべきかどうかで悩んでいます。アドバイスをいただければ幸いです。

**A** 週末起業家であることを公表すべきかどうかは、あなたを取り巻く環境に影響されますので、それが適切かどうかを判断するのは、なかなか難しいというのが本当のところですね。公表するのであれば、なぜ公表する必要があるのか、その目的・意義を明確に行なうこととなります。

今、お悩みとのことですが、実務上、果たしてお客さんは、いちいち「あなたは週末起業家ですか？」と尋ねてくるのでしょうか？ ほとんど尋ねることはないでしょう。ですので、尋ねられれば「週末起業家です」と答えればよいのであって、わざわざ声高に名乗る必要はない、ということかと思っています。特商法の表示でも、本名を明かす必要はあっても、週末起業家であることを明かす必要はありません。

多くの場合、週末起業家であることは、マスコミ受けはするものの、お客さんにとっては何の意味もないことです。実のところ、マイナスの影響はあっても、プラスの影響はほとんどないでしょう。成功したある週末起業家は、新聞に取材されてそれがお客さんの目に触れ、非常に困ったという経験があるそうです。

週末起業家であることを名乗るメリットはといえば、せいぜい、お客さんから安くやってもらえそうと思ってもらえるということと、お客さんに連絡や面談の時間の配慮をし

てもらえる、ということくらいではないでしょうか。

積極的には週末起業家を名乗らないが、尋ねられれば正直に名乗る、ということでもよろしいかと思います。たとえばマイナスの影響があるにしても、ウソはいけません。

なお、週末起業家を相手にビジネスをやるのであれば、ご自身も週末起業家であるということが、むしろ安心感を与えることになるので、名乗ってよいでしょう。ビジネスの相手は「同格」であった方が、現実的には上手くいきやすいものです。もちろん、実績と実力をどんどん付けて、「格上」を相手に出来るよう、努力する必要がありますね。

(チーフコンサルタント・森 英樹)



## 起業アイデアの 目のつけどころ

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。

起業を目指すにあたり、まず最初に悩むのが「どんなビジネスをやるのか」、すなわち「どんな起業ネタにするのか」を決めることです。週末起業フォーラムでは、「好きなこと」「得意なこと」「時流に乗っていること」を切り口に考えることをお奨めしていますが、実際にビジネスを成功させるためには、「世の中で求められているか」という基準でアイデアを評価することは必須です。

### ●困っていることに着目する

2015年10月20日付けの日本経済新聞朝刊(近畿B版)の10面に「抱っこひも収納カバー」の製造・販売で起業した仙田忍さんの事例が紹介されています(<http://lucacoh.com/>)。

仙田さんは「歯科衛生士として働いていたが、幼い子どもを抱え、夫も単身赴任のため働くのをあきらめていた」のだそうです。ですが、そこで終わらず「だったら自分で起業しよう」という選択をしました。仙田さんが着目したのは「主婦が子どもの抱っこひもの収納に困っていること」。そこで開発したのが「抱っこひも収納カバー」です。「世の中で求められている」ものを見事に見つけ出すことができたわけです。

もちろん、アイデアのままではビジネスになりません。早速、行動を起こし、「2千円で生地を買い」、手作りで製作、そして「ブログに写真を載せると注文が殺到」。半年後には月100万円を売り上げたそうです。子育て中の主婦が、半年でこれほどの実績を上げるというのは驚きです。「世の中で求められている」アイデアであると共に、裁縫が「好きなこと」「得意なこと」の一つだったのでしょう。素晴らしい行動力です。「製造」と言うと、工場を立ち上げるようなイメージもありますが、最初は自分の手作りで十分なのです。

仙田さんは、既にビジネスを株式会社化しており、今や「地域の女性約30人を雇用する」ほどになっています。今後は「子育てを助ける育児アパレルメーカーをめざしたい」と夢を語っています。最初のビジネスが軌道に乗れば、どんどんと発展させていくアイデアが生まれていくのですね。

### ●自分が使いたいサービスを提供しよう

2015年10月23日付けの日経産業新聞17面には、「領収書を入れた封筒を送れば、会計ソフトに取り込めるデータにして返却する」という、「企業や個人事業主向けに記帳代行を行う」メリービズ(<http://merrybiz.jp/>)という会社の起業ストーリーが掲載されています。メリービズの社長、工藤博樹さんは、日本IBM等を経て2011年7月に富裕層向けのレストランの予約代行ビジネスを立ち上げました。ですが「成長が見込めず撤退」という結果に。事業の転換を模索している最中に、経理業務や記帳を自身で行うことの大変さに気づきます。記事によれば「月末には必ず憂鬱になるなど精神的な負担が大きかった」というほどだそうです。そこで何とか作業を合理化しようと考え



るのが一般的とは思いますが、工藤さんは「自分が使いたいサービスを提供しよう」と、それをビジネスのアイデアにつなげます。そして実際にビジネスを立ち上げてから、自身が最初のユーザーになりました。「世の中で求められている」という第三者的な視点だけでなく、「自分が欲しい商品・サービスである」という発想も、起業ネタを考えるには有効ですね。

## ●同じ思いをする人を減らしたい

モバイルサービスやプロ野球球団でも知られるディー・エヌ・エー(DeNA)の創業社長・南場智子さんは2011年5月、突然の社長退任で世の中を驚かせました。理由は「夫の看病で(社長業)全力を出せなくなった」こと。これで起業家とは異なる別の人生を歩むのだらうと思われました。ですが起業家はやはり起業家、その境遇にあって別別のビジネスを発想し、行動を起こしています。

2015年10月31日付の日本経済新聞朝刊37面によると、南場さんは、夫ががん告知を受けてから「より良い治療と生活環境を求めて奔走」する生活を送ります。さらに、夫を病気にさせてしまったことに対する「自責の念」にも苦しめられます。そのような状況にあって、南場さんは起業家魂を発揮します。「同じ思いをする人を減らしたい。夫の体調が安定し復帰を考え始める中で、ヘルスケア事業への強い思いが芽生えた」と。早速、「米ベンチャーが先行していた遺伝子検査」に着目し、DeNAの常勤取締役役に復帰してプロジェクトをスタートします。「ウェブ上での健康管理支援や健康保険組合向けサービスも展開する」とのことで、既存事業のリソースも十分に活用するようです。

「同じ思いをする人を減らしたい」という発想は、メリービズ・工藤社長の「自分が使いたいサービスを提供しよう」に通じますね。いずれのケースも「世の中で求められている」と直感できるアイデアです。何気なく生活している中でも、「世の中で求められているもの」に気づく感性が、特に起業家には重要ですね。

## 週末起業 講座・セミナー フォーラム 最新情報のご案内 Weekend Entrepreneurs

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>

[東京日本橋]→1月 6日(水)  
[大 阪]→1月 9日(土)  
[板橋区]→1月10日(日)  
[横 浜]→1月11日(月祝)  
[東京日本橋]→1月13日(水)  
[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)  
[東京日本橋]→2月 3日(水)  
[千 葉]→2月 6日(土)  
[名古屋]→2月 6日(土)  
[東京日本橋]→2月10日(水)  
[町 田]→2月11日(木祝)  
[横 浜]→2月13日(土)  
[東京日本橋]→2月20日(土)

### 週末起業大學

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

[東京週末]→1月23日(土)  
24日(日)  
[大阪ワンデイ]→1月23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]→1月27日(水)

# 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)

<http://www.ginza-coach.com/school/tachikawa.html>

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。

<http://www.ginza-coach.com/school/tachikawa.html>

### ●夕飯作りの無料カウンセリングのお知らせ

食楽幸望 矢島ノリオ さん(夕飯時短アドバイザー)

[info@kantan-kondate.com](mailto:info@kantan-kondate.com)

【夕飯作りが大変だ！という働く女性の方へ】

仕事・子育て・家事と時間的な制約もある中で、週末起業を加速させるのは本当に大変なことだと思います。時間だけでなく、体力的・精神的なことも大きく「やる気」に影響してきます。そこで、週末起業を加速させるため、夕飯作りを楽にするカウンセリングを受けてみませんか？ きっと、あなたの心のモヤモヤがスッキリし、どうすればいいかが明確になりますよ！

☆申し込みはこちらから → <http://goo.gl/DbdTT2☆>

### ●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、はく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/>

### ●【コーチング】のことがよく分かるGCS無料動画セミナー

銀座コーチングスクール

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

「スケジュールが合わなくて、なかなか参加できない」

「会場まで遠いので“何かの機会に”と考えていた」

「セミナーなどに参加したことがないので、参加するのはハードルが高い」などの声も少なくないことから、そのような方のために、この、無料動画セミナーをご用意しました。

無料とは思えないほど、中身の濃い動画セミナーです。

ぜひ、この機会にご視聴いただき、お役に立てていただければ幸いです。

[http://www.ginza-coach.com/lp2/seminar\\_movie.html](http://www.ginza-coach.com/lp2/seminar_movie.html)

### ●【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、ぜひご購入いただき、お役立てください。毎日本通、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](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、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11月20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)



なんば校  
津田裕子さん  
1511NB1275



新宿校  
山本昭子さん  
1511SJ1276



なんば校  
森あつ子さん  
1511NB1277



金沢校  
吉田尚弘さん  
1511KN1278



水戸校  
田所栄介さん  
1511MT1279



新宿校  
三留直子さん  
1511SJ1280



神戸校  
源田信子さん  
1511KB1282



名古屋校  
三浦和也さん  
1511NY1283



東京本校  
岩谷一隆さん  
1511GI1284



なんば校  
大西晶子さん  
1511NB1286



金沢校  
中川幾夫さん  
1511KN1288



神戸校  
桂裕さん  
1511KB1290



金沢校  
井上勝さん  
1511KN1291



神戸校  
秋山真希さん  
1511KB1293



神戸校  
井形絵美さん  
1511KB1294

## 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。独立目今の週末起業家、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139号)

※「週末起業通信」より通算

2015年12月25日発行(毎月25日発行)

発行所：株式会社アンテレクト

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4F

ホームページ <http://www.entrelect.co.jp>

eメール [info@entrelect.co.jp](mailto: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 一三九号 二〇十五年十二月二十五日発行

発行人 藤井孝一

発行所 株式会社アンテレクト

〒二〇一〇〇五二

東京都千代田区神田小川町三十一

新駿河台ビル4F

定価 一〇〇〇円(税込)

