



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

2

February

Vol.140

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 森 英樹

ゲスト | たかはら まゆみ
高原 真由美氏

モノ、情報、時間を
整理して自分の
優先順位を
常に持とう

C O N T E N T S

■ 週末起業ゼミナール体験記

週末起業家に贈る『資産運用の新常識』
富裕層資産管理のエキスパート

■ アンテレクトの仲間たち

～第7回GCS認定コーチ大交流会in大阪を振り返って

■ 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

在職中に起業する際の注意点は？
コーチングとコンサルティングの違いは？

■ 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

【週末コンサル】メールセミナーのお知らせ 佐藤 洋介 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

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

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」



週末起業をはじめたい」と考えるあなたに、一番最初に受講いただく講座です

●週末起業セミナー 参加費：5,400円(税込み)

【東京日本橋】2月 3日(水) 19:00~21:00(18:45開場)

【東京日本橋】2月 6日(土) 10:00~12:00(09:15開場)

【名古屋】2月 6日(土) 19:00~21:00(19:15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)

【大阪】2月11日(木・祝) 11:00~13:00(10:45開場)

【横浜】2月13日(土) 19:30~21:30(19:15開場)

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

【大阪】2月17日(水) 19:00~21:00(18:45開場)

【東京日本橋】2月20日(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】3月 2日(水) 19:00~21:00(18:45開場)

【東京日本橋】3月 9日(水) 19:00~21:00(18:45開場)

【東京日本橋】3月12日(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【名古屋】3月18日(金) 19:00~21:00(18:45開場)

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!

●専門家ポジション構築セミナー&ワークショップ

【東京】1月30日(土) 10:00~17:00(9:45開場)

参加費:10,800円(一般価格 21,600円)

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

●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】2月20日(土)・21日(日)各10:00~17:00(9:30開場)

【大阪・週末ワンデイコース】2月27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) ~入会同期とついに、フォーラムの歩き方を学ぼう!

参加費：無料

【東京】2月24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】2月24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

【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)

【東京】2月20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 (月 日 / 東京日本橋・名古屋・町田・大阪・横浜) <input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 (月 日 / 東京)	
	<input type="checkbox"/> 専門家ポジション構築セミナー&ワークショップ (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 週末起業ゼミナール (月 日 / 東京)	
	<input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日 / 東京集中・大阪ワンデイ) <input type="checkbox"/> 週末起業塾 (月 日 / 名古屋・東京)	
フリガナ お 名 前		
TEL	E-mail	@

今月の Pick Up

モノ、情報、時間を 整理して自分の 優先順位を常に持とう

高原 真由美 氏

(たかはら まゆみ)

ゲスト

一般社団法人日本ライフオーガナイザー協会代表理事
株式会社ライフオーガナイズ代表取締役
<http://jalo.jp/>



聞き手：株式会社アンテレクト取締役副社長 森 英樹

今回話をおうかがいするのは、一般社団法人日本ライフオーガナイザー協会、代表理事の高原真由美さんです。高原さんは17年間の百貨店勤務経験をお持ちで、会社員のかたわら起業を学び、週末起業を経て2009年に独立されました。ライフオーガナイザーという、これまでに日本ではなじみのなかった職位について、日本における職業としての確立を目指して普及活動を行っていらっしゃいます。

現在では47全ての都道府県で認定講師が活動を展開するところまで事業を成長させた高原さんですが、週末起業フォーラムがなかったら、いまだに会社員でいただろうとおっしゃいます。

その高原さんがどのような経緯で現在の事業を始められ、何を大切にいらっしゃるか、またワーキングマザーとして起業、事業を進めていくためにどんな工夫をされたのかなどをおうかがいしました。

ライフオーガナイザーとは？

森：そもそもライフオーガナイザーという仕事はどんなことをするのでしょうか。

高原：もともとは30年くらい前にアメリカで誕生した仕事です。アメリカでは一般的に認知されている職業で、思考と空間の整理のプロなんですね。いろんなものを端折ってものすごく簡単に言えば、片づけをお手伝いする仕事になります。実際に片づけを進めたり、片づけを教えたりするというよりかは、一緒にその片づけという作業をする、つまり片づけのお手伝いをするというお仕事になります。「片づけ」に含まれる一連のプロセスは、その人の人

生に深く関わっている部分が多いので、今までの人生を見直したり、その方の心や気持ちの整理をお手伝いしたりすることと同時に生活空間の片づけもして、人生を整えていくお手伝いをする仕事になります。

森：アメリカでも片づけられない人がお客様になるということですね。

高原：もちろん、部屋が片づけられない人もいますが、なかには、企業の代表者や起業家などがお客様になるケースも多く、そうした場合は、時間の整理とか資産の整理、財産整理という内容になることが多いです。日本の場合は、まだ片づけをプロに頼むという考え方が浸透していないので、ライフオーガナイザーとしてのお客様の中心は主婦の方が多いですね。皆さん、家にいる時間が長いので、生活空間が心地よくないとストレスがたまります。ところが、子どもが生まれたことをきっかけにものが増えたり、状況をコントロールできなくなったりする方が多いので、そういう人のサポートをしているライフオーガナイザーが多いですね。今は30代から40代の子育て中の女性がお客様として一番多くなっています。

ライフオーガナイズに注目したきっかけ

森：高原さんとライフオーガナイザーとの出会いについて、教えてください。

高原：2つあります。ひとつは、仕事です。私は新卒時から17年間、ある百貨店に勤めていました。富裕層向けのインテリア専門の外商として、自分の暮らしとは別世界のようなお宅のインテリアをコーディネートできてすごく楽しかったですし、やりがいもありました。けれどもせっかく



高額の予算をかけてコーディネートさせていただいても、3年後、5年後にそのお宅に行くと、床とかテーブルがものでいっぱいになって、部屋がぐちゃぐちゃになってしまっているのです。コーディネートした当時は本当にモデルルームみたいな家だったのにもかかわらずです。そうすると、とても残念な気持ちになるんですけど、私の仕事はものを売ることであって、買ってもらわないと売上にならないんです。自分の仕事と気持ちの間に矛盾を抱えていたというのが、ライフオーガナイザーを目指すきっかけになっていますね。

森：なるほど。

高原：もう一つは、自分自身が仕事や子育てで忙しくて、仕事とは裏腹に家の中がぐちゃぐちゃで、なんで自分の家のコーディネートはできないんだろうとずっとコンプレックスだったことです。そこで、片づけの本を読んだり、整理収納の資格の勉強をしたりしました。でも、理屈はわかるけどやっぱり片づけられない。そんなときに、アメリカのオーガナイザーの仕事を知ったんですね。みなさん混同されるんですけど、いわゆる家事代行とかハウスクリーニングというものと、オーガナイズは全く別物なんです。家事や掃除は習った技術をそのまま再現して片づけることですが、ライフオーガナイズというのは、その人がどういう価値観で、何を大事に思うかを理解することから始めて、その人の人生においてそれが要るか要らないのかで仕分けをしていくものです。とくに家をライフオーガナイズで片づける時には、自分だけの価値観だけではダメで、家族みんなの価値観を尊重しなければなりません。たとえば、無料のノベルティをもらってきた時、自分は要

らないと思うけれど夫はとっておきたいって言う、なんていうことは頻繁にあるじゃないですか。つまり子どもや夫との価値観をすり合わせて、そのお家の中でどうしていくのかを決めない限りは、ものの整理はできないと気づきました。

森：なるほど。

高原：ですから、たとえば夫婦でこの場合はこういう片づけをするというルールを決めておいて、ものが増えた時点ですぐに片づけをしないと、あっという間に散らかってしまうことに初めて気づきました。一人であれば、片づけは自分のルールだけで進めていけばいいのですが、一緒に暮らしている家族がいれば、そうはいかないですよ。私も家族一人ひとりにとってどれが大事でどれが大事ではないのかがわからなかったから、いつも部屋の中が雑然としていました。しかし、夫と子どもが、どんな価値観を持っていて、何を大事にしたいのか、どういう暮らしをしたいのかっていうことが理解できてから、完璧ではありませんが、部屋も片づいてストレスも無くなりました。

森：そうだったんですか。そこから起業しようと思ったのですね。

高原：いえいえ。確かにその時には、このオーガナイザーという仕事はものすごく需要があると感じました。しかし、百貨店の仕事が楽しかったのも本当で、愛社精神もありましたので、会社を辞めてまでこの事業を立ち上げたいという気はありませんでした。ところが、プライベートに大きな転機がありました。夫が交通事故に遭って、2年間の自宅療養をしなければならなくなったんです。その時、仮に夫と娘を自分が食べさせていかないといけなかったら、10年後20年後に百貨店で働いているだけでは、収入が足りなくなってしまうかもしれないと考え、その時初めて起業をしようと思ったのです。まず本で起業を学んで、次の段階で週末起業フォーラムに出会って。起業っていう選択肢が、自分の人生にもあるんだって初めて知ったんです。でも、それまでは大企業とその社内しか知らなかったもので、では今起業したら私って何を持ってるんだろうと考えてみたところ、それは百貨店で働いていたという経験と、その関連のネットワークでした。つまり百貨店の看板を外すと何もなくなってしまうことを知ったんです。

最初はインテリアコーチングで週末起業

高原：とりあえず週末起業をするならどうするかと思いました。でも週末起業のネタも突然降って湧いてくるわけがない。だから週末起業のセミナーに行ったり、実際に

起業や週末起業した人がどういう仕事をしているのかを聞いたりしました。会社の仕事と競合するのはやっぱり倫理的な問題もあるし、そもそも服務規程に抵触する可能性もあります。ですので、会社の仕事とは異なる仕事で、でも自分の今までの仕事の延長上で何かないかと考えました。そこで、まずは以前会社の研修でコーチングというのに触れていたんで、インテリアコーチングを最初のネタにしたんですよ。サイトやブログを自分で作ってアクションを起こしました。

森：自分で作ったんですか？

高原：はい。当時はまだSNSもなくて、ブログをやっている人はそんなに多くなかったんです。ブログと、あとはmixiぐらいですかね。アメブロのバブル前で、一般の人はまだブログを使っていないという時期だったので、だからそれだけでも申込みがきたんです。お客さんとはコメントやメールのやりとりで仕事をしていました。私の場合は会社員の手前、顔出しも名前出しもできずに週末起業をしていたので、ハンドルネームで活動をしていました。仕事としては、部屋の写真を送ってもらってそれに対してアドバイスするというようなサービス。1回のアドバイスで5000円にしました。

森：やってみるもんですね。

高原：やってみるもんです。でも実際やってみると、まだ子どもが2歳半から3歳の時期だったので寝かしつけなくてはならないし、フルタイムで働いていたから夜か朝の時間しかない。その寸暇を使って、送ってもらった写真データをフォトショップで加工しながら、置き方はこうしてああしてとアドバイスしていました。お客さんはすごく喜んでくれたんですけど、すごく時間がかかったんですよ。

森：1回5000円じゃ大変ですよ(笑)

高原：時給換算してみるとレジのパートより少ないやん！と(笑)。そもそも本業の仕事と比べてなんてこの仕事は安いんだ、こんなことのために週末起業をやっているんだろうかみたいに考えてしまい、結局そのサービスは半年くらいで止めました。

森：なるほど。それで次のビジネスはどのような？

高原：次にポータルサイト起業のセミナーに参加して、それで片づけや収納のポータルサイトを作ったら良いと考えました。今のビジネスパートナーと出会ったのもこの時期です。この時から、セミナーに出るだけではなく、自分のサービスに結びつけられる集客方法を考えるようになりました。そこでわかったことは、インテリアのアドバイスより、片づけや整理のお手伝いをする仕事の方が需要があったということです。1時間あたり5000円くらいで6



時間くらい片づけのお手伝いをするので、1回のお手伝いで3万円くらいです。私だけだと終わらないので、パートナーと一緒に仕事をすることもありました。単価は倍になるので毎月20万円とか30万円の収入になりました。

しかし、同時にその仕事も労働集約型の仕事で、これはこれでお金にはなるけれども、会社員と比べると、この仕事で起業することはちょっとできないなと思いました。しかし、市場のニーズも高いし、どうするべきかと悩んでもいて、そこで自分と同じような人を増やしていけば、お客さんも喜んでくれるのではないかと思います。そこで協会を作ってそういう人たちをサポートするビジネスをすればいいのではないかと考えるに至ったのです。

ライフオーガナイザー協会とは？

森：そして、協会設立という流れになるということですが、その日本ライフオーガナイザー協会がどのような組織なのかについて教えてください。

高原：はい。2008年12月1日に設立した一般社団法人です。“ライフオーガナイザー”という職業を日本で確立することを目的に設立し、資格の認定事業を行っています。2015年現在で、設立してから丸7年が経ちますが、これまでの資格取得講座の受講者が1、2級あわせて約7500人になり、一般向けの講座は1万人以上の方に受講いただいています。会員数は1000名あまりにのぼり、なかには専業主婦から4～5年の活動で、今ではご主人より収入が増えてきているという方もいます。オーガナイザーの仕事だけで経済的に自立している人というのは、まだまだ少ないんで



すけれども、この仕事で経済的に自立できる人を増やすように頑張っています。

森: 会員は、やはり主婦の方が多いのでしょうか？

高原: そうですね。女性が98%、男性が2%、既婚率は85%で特に女性の既婚率が高くなっています。なかでも子どもがいるという女性が8割弱と圧倒的に多くなっています。年齢でいうと40代が一番多いですね。30代、40代、50代が多いので、平均年齢でいうと45歳くらいですね。専業主婦だった方も多いですし、私のようにワーキングマザーで会社を辞めてという人もいます。それまでの仕事にプラスしてという方もいますね。私自身もそうでしたが、片づけが得意というよりは、むしろ自分自身が苦手でできなかったので、プロの考え方や知識、技術を学んで克服して、自分と同じように苦手な人を助けたいという人がライフオーガナイザー協会には多いんですよ。

森: 片づけられない人の気持ちがよくわかるからこそ、ライフオーガナイザーとしての力が発揮できるということになりますか。

高原: そうですね。

森: 協会の仕組みは、新・家元制度の前田出さんの影響もありますか？

高原: はい。新・家元制度を勉強して、私が多くの人を教えるのではなくて、まず先生を作り、できるだけ早い期間でその先生が教え始められるように後押ししていくというモデルを作りました。新・家元制度では、先生になるまでにかかる時間・コストと、どのようなカリキュラムを経れば先生になれるのかについてを明確にするというのがポイントになっています。昔の家元制度だと、自分が教えられるようになるまでどのくらいの時間が必要になるのか、全くわからない。しかし、新・家元制度だと、それが

明示されているというわけです。同じようにライフオーガナイザー協会でも、コストやカリキュラムを明確にしています。しかし、私自身はインテリアコーディネーターとしてずっと下積みから学んできたので、どうしても最初は短期間の養成で生徒を講師にすることに抵抗がありました。しかし、教えることが生徒にとって一番学びになるんです。他人を教えなくてはいけないと思うと、どんな質問でも一応は答えられるようにならないと思って、勉強しますよね。だから、その人も一生懸命勉強して、どんどん成長するということになるんです。そもそも自分が団体を立ち上げた人間だったり、その資格の創設者だったりすると、自分よりも知識も技術も上の人なんていないと思います。もし、自分を超越するような人が集まってきたら、早々になんか離反して同じような団体をつくるというのが関の山でしょう。だから最初から自分と同じ能力を持っていることなんて必要なく、それぞれの講師が教えられる内容の講座を作ればいいわけです。そうやって先生を作っていけば、自分一人では到底教えられる人数を短期間で実現できるということです。自分一人がたとえば7年間ずっとやってきたとしても、日本全国に出かけて1万人に教えるなんて到底不可能です。しかし、今ではライフオーガナイザー2級取得者で6000人、その下の入門講座では1万人以上の方が受けてくれているんですね。

協会の仕事をする上で、私がすごく意識していることは、自分が教えて自分がカリスマになって集客するモデルではなくて、講師をバックアップするモデルにすることですね。講師がそれなりに誕生してそれなりに活動し出したときから、私は自分自身が片づけのプロとして受ける取材は全て断っています。私自身ではなくて、全て誕生した講師に出てもらってというふうにして、協会の代表者としての依頼以外は絶対出ませんというスタンスでいるので、早い時期に講師がメジャーデビューできる環境になっているというのも協会が成長した一つの理由だと思います。

■ ネタ探しは自分自身の中から

森: 新しい資格を社会に普及させていくってなかなかすごいんですよね。

高原: でも結果論ですよ。自分が求めて行き着いたものがそれただただで、最初から一会社員が起業のネタを探すときに、新しい資格を普及させたい、なんて考えないと思いますから。週末起業フォーラムがなかったら今でも会社員でいると思います。

森:なるほど。起業ネタというかつまりはやりたいことを突き詰めていって、これが必要だという考え方に行き着いたわけですね。

高原:そうですね。あと需要ですよ。それから自分が欲しいものも起業ネタになるっていうのがポイントかと思いました。私の場合は片づけが苦手なので、単に代行してもらうのではなく、教えてくれた上で、一緒に作業してくれる人がいたらいいなと思っていましたが、そういった人がいなかったことと、自分がインテリアの仕事をしていたという経験との両方がうまく重なって、結果的に行き着いたのがライフオーガナイザーというところなのです。

森:高原さんが会社を辞める直接的なきっかけとなったのは、アメリカでライフオーガナイザーのカンファレンスがあったからそうですね。

高原:はい。私は本当に仕事も会社も気に入っていて、続けたい気持ちがあったんです。ところが、参加したいアメリカの協会カンファレンスは、私の仕事の繁忙期と重なる時期だったんですね。今の仕事を続けるにはカンファレンスに行けない。それでも行くなら会社は辞めなアカン、という選択を迫られました。その時は早期退職の制度もあったので、結構勢いで辞めたというのがありますね。

なので退職は上司や周りの人にすごくびっくりされました。定年まで働くと思ってたよというようなことを言われましたし、上司には、ある意味羨ましいとかも言われましたね。

人生をオーガナイズする

森:今、協会を作られて成功に至るわけですが、いかがですか？

高原:自分では成功したとは全く思っていないんです。会社員時代が長かったこともあって、法人として10年くらいはちゃんとやっていないと起業したうちに入らないんじゃないか、とも思うので、まだそういう意味では成長の途中です。

森:起業して大きくなれた要因としては、どのようなことがあるのでしょうか？

高原:それは起業する前も今もそうなんですけど、とにかく行動するっていうことですね。考えることも大事ですけど、スピードもそれ以上に重要です。所詮、私のような凡人が思いついたことって、絶対日本のどこか、世界のどこかで同じことを考えてやろうとしている人がいっぱいいるはずなんです。なので、結局は思いついたり、やろうかなと思ったりしたときにいかに早くやるかが大事なんだ

と思います。思いついたときに、とにかくすぐ動く。すると、うまくいったかかなかったかという結果もすぐ出るじゃないですか。

森:そうですね。

高原:うまくいかなかったら、それを単純に修正してやり直すのか、やめてしまうのか考えられますし、うまくいくことはどんどん進めていけばいいという答えも早く出ますので、それを繰り返すだけなんです。思いついたら早くやることを今もすごく大事にしています。

森:なるほど。ところで高原さんがワーキングマザーとして起業したときの工夫とか努力があればお聞きたいと思います。

高原:やっぱりオーガナイズなんです。モノ、情報、時間、この3つを整えていかないと暮らしてうまく回っていかないんです。私はつねに時間管理をしています。工夫して捻出した時間で何をするのかについて優先順位を決めたり、そもそも自分はどのような暮らしをしていきたいのか、10年後にどのような状態でいたいのかという価値観をはっきりさせたりして、なりたい自分になるために何をするのかを考えていくんです。ただワーキングマザーの場合は絶対的にその時間が少ないので、やっぱり早起きして朝の時間を活用することと、手帳を自分の行動計画に利用することで工夫していました。

森:では最後にライフオーガナイザーという仕事の将来性について聞かせてください。

高原:そうですね。全ての先進国には、オーガナイザーの仕事をしている人がいるんです。オーガナイザーの国際連盟もあるくらいです。アメリカの場合、ある協会の会員だけで4000人が自立して仕事をしているなど、今や成熟期になってきています。なので差別化を図らないと競合するようになっていきます。そういう海外の状況を見ると、日本はまだ導入期で、そもそも片づけのプロの仕事というのがほとんど認知されていないと感じます。当ライフオーガナイザー協会では、資格を取る人を増やすというより、その人がちゃんと職業として自立することを設立以来の目的と言いつけています。日本が海外のような成熟期になるには、少なくとも10年か15年かかると思います。とはいえ、片づけ管理の協会というのが20団体以上になってきているので、そろそろ成長期に近づけているかなと感じています。需要はどんどん高まっているので、協会としても広がる可能性は感じていますし、資格を取った人の仕事も今後どんどん増えていくでしょう。ライフオーガナイザー協会は、アクティブに活動するオーガナイザーをまずは1000人育てることを目指します。

週末起業ゼミナール 体験記

週末起業家に贈る
『資産運用の新常識』

富裕層資産管理の エキスパート

【講師】

GAIA株式会社
ファイナンシャルプランナー
本橋 竜一氏



週末起業の他にも、給料以外の収入源を複数確保していると、週末起業にもじっくりと取り組みます。その収入源のひとつが資産運用です。

今回の講師は、独立系FP法人GAIA株式会社のプライベート・ファイナンシャルプランナー本橋竜一さん。1998年に横浜銀行に入行し、その後は国内や外資系の金融機関で十数年にわたりプライベートバンキング業務に従事。その後、起業家ファミリーや企業エグゼクティブ、医師や弁護士など、述べ500名を超えるさまざまな富裕層の資産管理をサポートしてきました。今は個人投資家向けに、主に投資信託を提案しているそうです。日本国内の約5000本を超える玉石混淆の投資信託の中から本当にいいものを提案するため、投資信託の概要書である目論見書を詳細に分析することはもちろん、実際にファンドマネージャーに会って運用方針を調査することもあるそうです。

「資産運用はギャンブルではない」ということを知るため、本橋さんにプロが実践している資産運用の新常識について学びます。

世界経済の成長に合わせて、資産を増やす

資産運用というと、株価の上がり下がりを一気にしながら株を売ったり買ったりすることで、一歩間違えると全財産を失うような、ある種のギャンブルのようなイメージをお持ちの方も多いと思います。実際、アメリカのアンケート会社が取った個人投資家向けのアンケートでは、回答者の4割強が「投資はタイミングが大切」と答えたとのこと。しかし、個人投資家にとって「タイミング」の意味を取り違えてしまうことが大きな勘違いであり、資産運用がうまくいかない理由なのです。

資産運用は、タイミングを「当てて」大儲けするのが目的ではなく、世界経済の成長に「合わせて」資産を着実に

増やすことが大前提です。世界のGDPの推移を見ると、1980年代から世界全体では経済成長を続けていることがわかります。またニューヨーク平均株価を見ても、短期では上がったたり下がったりを繰り返しながらも、全体の傾向としては右肩上がりに推移しています。このような成長するマーケットにあなたのお金を長期間置き続ければ、マーケットの成長とともにあなたのお金も増えていきます。これが本来の資産運用なのです。

ただし、世界経済は長期的には成長していますが、短期では大きく上がったたり下がったりしているので、一つの投資商品だけで資産運用するというのは、当然ながらリスクが大きくなります。たとえば1987年のブラックマンデーでは、1日で株価が35%マイナスになりました。たとえば、株式を1000万円持っていたら、1日で650万円まで減ってしまうということになります。この時に、株式投資を続けることが怖くなり、持っていた株式を投げ売りしてしまった投資家も多かったそうです。あなたはこういったことが起こった時、それでも株式を持ち続けていられますか？

ニューヨーク平均株価は、2008年のリーマンショック時などは値下がりしましたが、現在はリーマンショックの前よりも値上がりしています。また日経平均株価も、リーマンショックの時に一気に値下がりしましたが、その後、アベノミクスの影響で一気に回復しています。金融資産を長期で持ち続けるためには、世界経済が長期的には成長しているという視野に立って資産運用に取り組むことが何よりも大切です。

分散投資で、資産損失のリスクを分散

もう一つ資産運用で重要なのが、分散投資です。たとえば、ある1つの株式だけで全財産を運用していた場合、

景気の良し悪しによって財産も大きく増減することが考えられます。そこで様々な金融商品に分散して投資のリスクを軽減するのが、分散投資という方法です。ところが、「分散投資している」という投資家の資産内訳を見ると、本当の意味で分散投資はできていない人が多いのが実情です。たとえば、新興国ごとの通貨に投資する投資信託を保有していたとしても、これではリスクを軽減していることにはなりません。なぜなら投資信託にも種類が色々あるからです。

たとえば、株式型は値動きが比較的大きく、債券型は値動きが比較的小さいという特徴があります。また、株式型と債券型は、一方が下がっている時は他方が上がるという傾向があります。そのような、値動きの違う投資信託を組み合わせ、資産全体の値動きを緩やかにすることで、損失リスクを軽減するのが本当の分散投資なのです。

投資信託には大きく、国内債券、海外債券、国内株式、海外株式といった種類があり、それぞれ値動きの幅やタイミングが違います。また過去の実績から、どのくらいのリターンが期待できるか、リスクはどのくらいかといったことがある程度予測できます。これらのリターンやリスクを組み合わせ、リスク許容度、つまりあなたがどこまでの損失なら耐えられるのかを考慮して、そのリスクの範囲で購入していくことが大切です。

分散投資にあたっては、資産配分が非常に重要です。どの程度の利回りが出るかは、約9割は資産配分で決まってしまう。株式の個別銘柄の選択がうまくいったとか、売買のタイミングが非常によかったとか、そういった偶然の要素は、資産運用のパフォーマンス全体から見れば1割強に過ぎないのです。

分散投資が初めてで配分をあまり難しく考えたくない方は、4つに分けるのがおすすめです。どう分けるかというと、国内債券、海外債券、国内株式、海外株式の4種類を、それぞれ25%ずつの配分になるように金融資産を購入するのです。

金融資産は、世界経済の情勢によってそれぞれ個別に上下します。たとえば2008年のリーマンショックの時は、国内債券がプラスで、他はマイナスでした。2011年のヨーロッパ危機の時は、国内債券や海外債券がプラスとなり、他はマイナスでした。アベノミクスの時は、国内株式がプラスでした。ですが実際のところ、どれがプラスになってどれがマイナスになるかは、プロでも当て続けることはできません。ところが4つに分散投資していると、手持ちの金融資産の合計が大きく上がることはありませんが、大きく下がることもありません。そして前述の通り世界経済は

長期的には成長していますから、金融資産の合計も長期的には上がります。ですので、25%ずつ分ける方法が、より無難な資産配分と言えます。とはいえ、あなたのリスク許容度に合った無理のない配分で行うことが最も大切です。

資産運用の進め方

資産運用でよい結果を出すには、プロセスが非常に大事です。たとえばパンを焼く場合でも、材料の小麦粉と水とイースト菌を、(1)配合する、(2)こねる、(3)発酵させる、(4)焼く、という4つのプロセスがあります。工場でおいしいパンを作り続けられるかどうかは、1つ1つのプロセスをしっかりと行い、かつ全プロセスを確実に回すことが大切です。同じように、資産運用が成功するかどうか、各プロセスをしっかりと行った上で全プロセスを確実に回すことが大切です。

資産運用のプロセスは、(1)目標設定、(2)資産配分、(3)よい投資信託選び、(4)定期的な見直し、の4段階があります。この4段階を回していくわけです。

まずは目標設定です。いつまでにいくら貯めたいのかを明確に決めます。そのためにはまず、何のために資産運用をするのかをはっきりさせることが大切です。起業資金を貯めるためなのか、万が一の時に家族に迷惑をかけないためなのかなど、いろいろな目的があるはず。また、お子さんの結婚資金やお孫さんの教育資金の援助、ご夫婦での海外旅行、相続など、将来必要となる資金についても考える必要があるでしょう。やはり資産運用でストレスをためないためには、どれくらいのリスクなら許容できるのかを見極めることが大切です。それらを考え合わせて、目標を決めましょう。

次に資産配分を決めます。資産配分は、それぞれの金融資産の期待リターンとリスクの大きさ、想定される最大下落率、必要なリターンを達成するための最小リスク、そ



それぞれの金融資産の値動きの関連性などから、あなた自身が納得・安心できる資産配分表、いわゆるポートフォリオを組むことが重要です。

3つ目はよい投資信託選びです。市場平均を上回る運用成績のいい投資信託や、値下がりしにくい仕組みを持つ投資信託などを選び、組み合わせていきます。

最後は定期的な見直しです。資産運用中に、それぞれの金融資産の上がり下がりによって資産配分は変わってしまいますし、マーケットや状況も変化します。それらに応じて資産配分を調整していくことが大切です。

とはいえ、これらのプロセスは、いきなり1人でやろうとするとなかなか大変です。たとえば目標設定では、将来必要となる資金について1人で洗い出すには限界があるでしょう。資産配分も、4分散がいいとは言っても、あなたの目標設定やリスクに対する考え方などによっては微調整した方がいいかもしれません。よい投資信託選びについては、日本国内にある投資信託約5,600本の中で、本当にいいものは50～60本ほどと思われそうですが、1人でこれらを選び出すのは至難の業でしょう。また定期的な見直しといっても、どのくらいの期間で、どこをどう見直せばいいのかを判断するのは難しいでしょう。ですのでこれらのプロセスをしっかりと回すためには、資産運用アドバイスに強いファイナンシャルプランナーに相談しながら進めることをおすすめします。

たとえば、当GAIA株式会社では、目標設定は、ファイナンシャルプランナーがクライアントにヒアリングして、ゴール設定やリスク許容度を考え合わせて提案しています。資産配分は、ポートフォリオ・マネージャーが策定するモデル・ポートフォリオに基づきお客さま毎にカスタマイズして提案しています。よい投資信託選びは、外部提携先のファンド・アナリストが投資信託の候補を選び出してサポートしています。定期的な見直しは、社内に設置した投資政策委員会が集めた情報を元に資産配分の調整を提案してサポートしています。

お金持ちになるための、ウサカメ積立法

最後に、当GAIA株式会社でおすすめている「ウサカメ積立法」について学びます。ウサカメ積立法とは、ウサギ型積立とカメ型積立を併用することで、より効果的に資産を増やしていく積立法です。資産運用の最初の10年間は、ウサギ型積立で行います。つまり、ピョンピョンはねるウサギのように値動きの大きい：ハイリスクハイリターン型の投資信託を買って積み立てていきます。値動きの激しい投資信託は長期的には大きく成長する可能性があります。



ますので、10年間の運用で資産を大きく増やすことができます。10年間運用したら、カメ型積立に切り替えます。つまり、ゆっくり歩くカメのように値動きが小さい：ミドルリスクミドルリターン型の投資信託に買い替えて、引き続き運用を続けます。値動きの小さい投資信託は大きな値下がりをしていないため、下落リスクを抑えられます。長期的な成長は緩やかですが、最初の10年で資産が既に大きく増えていますので、値動きが小さくても金額ベースでは資産は大きく増えていきます。このように、攻めの積立でまず資産を大きく増やし、次に守りの積立で下落リスクを抑えながら、さらに資産を大きく増やしていくのです。

たとえば、月々5万円で資産運用する場合、10年分の原資は600万円となります。600万円をウサギ型積立で資産運用した場合、仮に8%～9%のパフォーマンスが期待できるとすると、10年後は1100万円になる可能性があります。この1100万円をカメ型の投資信託に買い替えて、さらに10年間資産運用すると、600万円で始めた年から20年後には、運用資産が1900万円になる可能性があります。

さらに、ウサギ型積立で10年運用して増やした資産をカメ型積立に切り替えた時に、それとは別にウサギ型積立を始めると、新たに始めたウサギ型積立が終わる10年後には、1つ目と2つ目の合計が3000万円になる可能性があるわけです。このように2段階、3段階で資産運用を長期に進めていくと、億単位の資産を貯めることも夢ではなくなってくるわけです。

まとめると、第1に資産運用の基本は長期投資。ただし、損失を出した時のリスクを許容できないものや値動きがはげしい商品には注意すること。2番目は、分散投資をすること。資産の配分を決めた時点でリスクもリターンも決まってくるので、資産配分に時間をかけて、自分でリスクを取れる商品構成にすること。最後にお金持ちへの近道は、プロセスの管理と継続の仕組み化であること。ウサギ型の投資信託とカメ型の投資信託の組み合わせと積み立てのプロセスを継続していくことが重要になります。

あなたのビジネスを45分で動かす 全く新しいコミュニティ



Entrepreneurs Network



【経営者とビジネスの“成長”にフォーカス】

多くのビジネス交流会は「顧客」や「仕事」の相互紹介を掲げながらも「紹介してほしい人」ばかりが集まってきます。知識やノウハウが学べるビジネスコミュニティも見かけますが、“成長”をテーマにしたプラットフォームは存在しませんでした。アントレプレナーズ・ネットワーク (EN) は「経営者の成長はビジネスの成長に比例する」との考えの下、個人と事業の“成長”にフォーカス。事業価値を高めてリソースを引き出す、全く新しい次世代型マーケティングのコミュニティです。

【あなたのビジネスが45分で動き出す】

ENの定例会では、メンバーによる10分間プレゼンテーションの後に協業促進のセッションを行います。ファシリテーターはEN認定を受けたコンサルタントが担当。業務分析、課題抽出、解決策などを協議しながら「だれに、何を、どのように売るのか」を具体的に検討していきます。さらには最短最速で事業拡大をするための協業や提携について掘り下げ、紹介や斡旋が飛び交う場面を生み出していきます。セッションは実に45分。ビジネスがダイナミックに動き出します。

【10,000人の起業家を育てた会社が主宰します】

ENを主宰する株式会社アンテレクトは、「週末起業フォーラム」を創始した日本最大級の起業家およびビジネスパーソンの自立支援教育事業会社。これまで約10,000人の起業家を育てた実績を有します。企業や経営、スキルアップに関するセミナーを年間300回以上開催しており、延べ30,000人が参加。ENはそのノウハウや教育コンテンツの資産を享受し、メンバーの教育プログラムとして提供していきます。

【ENのメンバー教育講座の一例(予定)】

- 収益が倍増する「協業プレゼンテーション講座」
- 紹介数が10倍になる「フロント商品開発講座」
- ブランド力を高めて事業を軌道に乗せる「商業出版講座」
- 700名のコーチを育てたエッセンスを学ぶ「コーチ入門講座」
- ネット集客を自動化する「Webサイト制作7つの法則講座」
- インプット力を向上する「読書力向上講座」
- 書いて儲ける、あらゆる媒体で通じる「ライティング講座」
- 印象力は見た目が9割「プレゼンスカアップ講座」

ゲスト参加者募集!! ビジネスが動く瞬間を目撃できます

参加費/2000円

丸の内支会

- 日時/毎週火曜日(祝祭日を除く)朝7:30~9:30
- 場所/AP東京丸の内会議室(大手町駅D6出口直結)
千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F

【WEB申込】<http://entre-network.jp/branches/001.html>

市ヶ谷支会

- 日時/毎週木曜日(祝祭日を除く)朝8:30~10:30
- 場所/ザ・サードラウンジ ラウンジスペース(市ヶ谷駅徒歩5分)
千代田区五番町12番地6 五番町マンションB1F

【WEB申込】<http://entre-network.jp/branches/002.html>

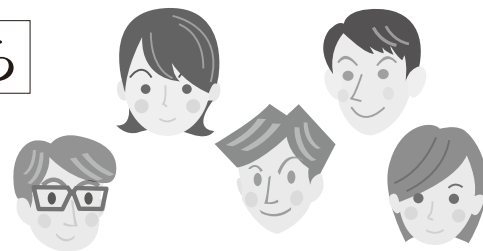
参加申込 ☎ FAX 03-6273-7951

下記ご記入の上FAXにてお申し込みください。ご予約は先着順です。
お申し込みいただいた後、受付完了のご案内を電話またはメールでさせていただきます。

ふりがな お名前	業種	年齢	歳	性別	男・女
ご住所	電話	メール			
ご質問等					

【ENオフィシャル】 <http://entre-network.jp> 【メールでのお問い合わせ】 en@entrelect.co.jp

アンテレクトの仲間たち



～第7回GCS認定コーチ大交流会in 大阪を振り返って～

さる10月31日(土)・11月1日(日)に、第7回GCS認定コーチ大交流会が大阪コロナホテルで開催されました。今回より、イベント名称を従来の「GCS認定コーチ大会」から「GCS認定コーチ大交流会」に変更した意図は何処にあったのか？そして、「大交流会」に変更したことでどんな成果があったのか？GCSの代表・林と総合司会を務めた副代表の尾村・大石がこの2日間を振り返りました。



林:尾村さん、大石さん、2日間にわたりお疲れ様でした。お二方とも6月に東京で開催された「GCS認定コーチ大会」に引き続いて総合司会を務められたわけですが、振り返ってみていかがですか？

大石:はい、楽しんでやらせていただきました。相棒の尾村さんが事前に喉の不調を訴えられていたので、余計に張り切りました(笑)。あと、大阪開催ということで、きちんと「笑い」を取れるかどうか心配していましたが(笑)、参加者の温かいご支援もあり、無事に大役を務めることができたと思っています。

尾村:その節は大変失礼しました。お陰様で今はすっかり美声を取り戻しました(笑)。大石さんは、たしかに楽しんでいましたよね(笑)。それが皆さんに伝染したのだと思いますよ。あとは、(大阪校代表の)私が一緒に司会をしていたことも、皆さんにとってはリラックスできた要因になっていたのではないのでしょうか。

林:そうですね。今回の大阪開催は、前回の東京開催とはまた違った意味で楽しい雰囲気の中でイベントが進行していたように感じます。その理由のひとつとして、今回は、従来の「大会」から「大交流会」へと名称を変えたことが挙げられるのではないのでしょうか。その名称に則して、グループワークや対面セッションの時間を大幅に増やしたことにより、文字通り、これまで以上に皆さんが交流できていたように感じています。

大石:はい。皆さんが、グループワークや対面セッションを楽しそうに行っていることがとても印象的でした。

それ以外にも様々な工夫がありましたよね。そのひとつとして、関西在住の認定コーチを中心としたボランティアスタッフの存在があります。このまとめ役には尾村さんにもご尽力いただきました。

尾村:はい、合計で7名の方が参加してくれました。まとめ役とは言っても、大部分をスタッフが決めて、私は後でその報告を受けたことぐらい(笑)。受付や写真撮影、交流パーティーでの司会進行など、大いに盛り上げてくれたので本当に感謝しています。

林:「大交流会」のネーミングに相応しく、参加者全員の「個の力」が引き出され、それらを存分に交流させることができたイベントであったということが言えそうですね。

大石:そうですね。おこがましい言い方かもしれませんが、今回のイベントは、運営側がコーチ、参加者の方々がクライアントとして、「コーチングセッションのようなイベント」を創り上げたと言えるのではないのでしょうか。まさに、運営側と参加者とが「協働作業」をして「同じ目的を共有して、共に力を併せて活動」した充実の2日間だったと思います。

林:その他、印象に残っていることはありますか？

尾村:飯山コーチの基調セミナー『夢実現の法則』は相変わらず良かったですね。「相変わらず」と言うのは、私は

飯山コーチのセミナーに何度も参加しているからなんです(笑)、参加者やテーマに併せて、毎回ちょっとずつアレンジされています。今回も思わず引き込まれてしまいました。

大石: 私は飯山コーチのセミナーは初めてでしたが、たしかに引き込まれましたね。普段、私が信条として実践していることを裏付けるような科学的根拠も話していただき、今後の私のコーチ活動に勇気を与えてくれるような内容でした。あ、あと、「指で輪を作り、それを離す」ワークも面白かったので、自分のセミナーで活用してみたいと思いました(笑)。

林: その他、福岡校代表の江口コーチや高木コーチのプレゼンでも、それぞれが自分の魅力を上手に伝えていましたね。これからコーチとして活躍していきたいと考える皆さんにとっては、大変参考になる、そして、勇気づけられるような内容だったと思います。

では次に、環境面について触れておきましょうか。

尾村: 今回の会場は、新大阪駅から徒歩圏内だったということもあり、迷う方が少なかったと思いますが、一方で、会場であるホテルが、当日、塗装か何かのために足場が組まれていたため、一見それとわかりくいという事態が発生しました。この点は、参加者の方が機転を利かせてフェイスブック上で告知してくれたため、大きな混乱には至らずほっとしています。

林: そうですね。その点は、今後の課題と言えそうですね。会場の担当者(今回であればホテル担当者)とは、事前に連絡を密に取っておく必要性を感じました。

大石さんはいかがでしたか?

大石: はい。ホテルが会場ということで、レイアウトの変更等をホテル側が主体となって行ってくれたこと、それから、1日目・同夜(交流パーティー)・2日目を通じて同じホテル内で開催できたことが良かったと思います。

林: その上、ホテルということで、料理に高級感がありまし

たし、あと、私の場合、そこで宿泊することもできましたしね(笑)。2日間を通して、ホテルで開催することと、同じ場所で開催することのメリットを感じましたね。

では、最後に、アンケートの結果を踏まえながら、総括しておきましょう。

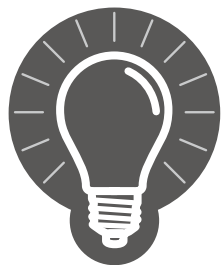
初日のみ参加の方は「とてもよかった:78%」「よかった:22%」、2日目のみ参加の方は「とてもよかった:60%」「よかった:40%」、両日参加の方は「とてもよかった:73%」「よかった:27%」という結果でした。東京開催時と比べて「ふつう」という選択がなかったことは進歩だと思いますが、アンケートの回収率が低かったことは、今後の課題と言えそうです。

また、アンケートの自由記述欄にあったコメントで嬉しかったのは「時間管理がしっかりできていた」というものですね。このことは、私達運営側が最も気をつけていたことのひとつなので、それが認められて嬉しいです。

今回のイベントは、東京開催時の課題を踏まえ、それをしっかりと改善に落とし込めたと思っています。「実行して、上手くいった点は継続し、上手くいかなかった点は改善する」という当たり前のサイクルを今後も継続して行っていきましょう。

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)

●コーチングの練習方法

銀座コーチングスクール(GCS)のクラスでは、コーチングやそのスキルの理論的な説明はもちろんのこと、「わかる」だけでなく「できる」ようになるための演習もふんだんに採り入れています。コーチングセッションの練習といえは、コーチ役とクライアント役の二人一組で行なうのが一般的ですが、さらにオブザーバーを加えて計3名で行なう場合もあります。オブザーバーには「立会人」「傍観者」「観察者」という意味がありますが、ここでは「観察者」と解釈するのが適切でしょう。コーチ役・クライアント役に分かれて行なう2名のセッションを、オブザーバーは文字通り「観察」します。そして、セッションを終えた後に、観察者としての客観的な視点をフィードバックします。これにより、コーチは自分では気づかなかった口癖や振る舞い等気づき、今後へ向けて修正を図ることができるのです。また、オブザーバーには、それを行なう本人にとっても、他のコーチの良いところを学び、吸収することができる等の利点があるため、まさに「一石二鳥」の演習となります。

オブザーバーを交えての練習以外にも、

- ・リレーコーチングセッション
- ・複数コーチングセッション
- ・サイレントコーチングセッション
- ・巻き戻しコーチングセッション

といった練習方法も、GCSのクラスでは採り入れています。その中でも、特にスキルの上達に効果的な「巻き戻しコーチングセッション」について、ご紹介しておきましょう。「巻き戻しコーチングセッション」とは、講師の指導により、失敗した(つまづいた)箇所に戻り、そこから再びセッションをやり直す、というものです。通常のクライアントとのセッションでは有り得ないことですが、それができてしまうのが、GCSのクラスでの演習ならではの利点です。GCSのクラスに参加される方へは、授業の冒頭で「受講生同士、互いにサポートし合う姿勢でクラスに参加する」ことを約束していただいています。クライアントをサポートする気持ちにあふれているのがコーチという存在なのですから、共に学ぶ仲間をサポートするのも当たり前。これもまた、一人前のコーチになるための訓練の一環なのです。

●コーチングを学ぶとどうなるのか

先述のような練習・トレーニングを重ねていくことで、コーチとしての実力がどんどん高まっていきます。また、

コーチングを学んでいくと、さまざまな気づきや発見も得られます。実際にGCSのクラスで学んだ受講生の「生の声」をピックアップして、ご紹介しましょう。

■「認める」ことが人間関係の基本です。

「認める」スキルが役に立つと思いました。相手を「受け入れ」なくても「受け止める」ことができれば、人間関係はラクになると思います。(30代女性 会社員)

■自己基盤の重要性が理解できた！

自己基盤の確立が最も重要であることがあらためて理解できました。他人に関わるにはまずは「自分ありき」という観点で、今後も自分を磨いていこうと思います。(40代女性 教員)

■人生が大きく変わる予感がします。

大切な家族や仲間が自分のしたいことをし、なりたい自分になれるようにお手伝いができる可能性が自分にもあるということを実感しました。さっそくスタッフに学んだことを活かしてコーチングしてみたところ、本当に感謝されました。コーチングとの出会いで人生が大きく変わる予感がしています。

GCSではクラスで本格的に学んでいただく前に、体験講座に参加することをお奨めしています。体験講座に参加しただけでも、下記のようにさまざまな気づきを得ただけです。

■仕事だけでなくどんなことにも役立ちそう。

とてもわかりやすく丁寧で、このスクールに通いたいと思いました。コーチングを学べば、仕事だけでなく、家族や友人とも良い関係を築けると思います。(20代女性 会社員)

■フォロー体制がしっかりしている。

受講中のフォローはもちろんのこと、受講修了後のフォロー体制がしっかりしているという印象を受け、他のスクールとは違うと感じました。(40代男性 会社員)

「わかる」を超えて「できる」ようになることが、GCSクラスの目指すところです。「できる」ためには、まず自ら「気づく」ことが大前提となりますので、GCSのクラスカリキュラムでは、「気づき」を促すディスカッションもふんだんに採り入れています。そしてさらには、ひととおりコーチングを修得した後、コーチとして活躍するためのサポートも惜しまないのがGCSです。GCSの門を叩いていただいた瞬間から、コーチとしての活躍・成功の扉が開かれます。まずは無料体験講座から。あなたのお越しをお待ちしております！



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
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
- ICF(国際コーチ連盟)
のコーチ認定資格を
目指される方
等々

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



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 03-6273-7951 ■ 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



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

超一流の
スピード
決断力

内田 隆
Takashi Uchida

Elite Resolve
at Breakneck Speed



選書コメント

成功者がもっている 「スピード行動力」を知る

超一流のスピード決断力

内田 隆 (著)

明日香出版社 (2015/11/11)

決断のスピードアップ法を教えます。ビジネスにおいては、スピードが命です。それを左右するのが決断です。速く決めれば、早く行動でき、早く結果が出るからです。

実際、ビジネスの成功者たちは、何事もわずかな時間で即決しています。だからといって、適当に決めているわけではありません。彼らは、速く決める方法を知っているのです。その方法を知らずただ素早く決めるのは、「一か八か」の博打です。決断を博打にしないために、正しい方法を本書で学びます。

本書で紹介するのは、著者がハーバードで学んだ「スピード決断力」の身につけ方です。世界のビジネスパーソンがどのように決断するのかを知り、自分のものにすることを目指します。ただし、断片的なコツやヒントがエッセイ的に寄せ集められたものではありません。はじめに決断スピードを上げる方法論を解説した上で、具体的な決断場面を想定した問題なども出題されていきます。

さらに、決断スピードが速い人が行っている日常生活での心がけや行動、決断を実際の行動そして結果につなげる方法までも教えてくれます。

仕事にかぎらず、私たちは日々決断を繰り返しています。著者いわく、小さいものから、人生に影響を及ぼす大きなものまで、毎日50個以上の決断をしているそうです。

なお、これも著者が文中で指摘していることですが、「日本人と仕事をすると、遅くなる」というのが、私たち日本人に対する世界の人の評価というのは本当です。

これは、私自身が海外で仕事をしていた時に言われました。私の仕事は、アメリカの会社と日本の会社の橋渡し役でしたが、いつも、この決定スピードの違いで板挟み

になり、苦しみました。それで「なぜ、日本の組織は決められないのか」を、いつも考えていました。わかったことの一つは「日本の会社は決める人が不明確だ」ということです。最終決定者が誰なのかが、わかりにくいのです。

もう一つ気づいたことは「決める基準が曖昧だ」ということです。その時の雰囲気や、上司の好き嫌い、担当者に対する温情などで、決定基準が揺らぐことがよくありました。日本の組織はさておいても、自分の決断は、速く、正しく、行えるようになりたいものです。そのヒントを私はオーナー経営者たちから学びました。

彼らは、格段に決断が迅速で、正確です。リスクを全部自分で取るからです。しがらみが無い分、速く決められます。同時に正確さも求められます。彼らが速く、正しく決められるのは、やはり決める基準を持っているからです。たとえば、彼らは「やらないこと」を決めています。そして、やらないと決めたことは、儲かることでも手を出しません。

決める基準を持てば、日常の決断も速くできます。たとえば「物が捨てられない」なら「一年間、使わなかったものは捨てる」という基準を持てばいいのです。そこに迷いの介在する余地はありません。

やり方さえ知れば、決断は、速く、正しくできるようになります。その有無は、人生さえ左右します。何せ、毎日50回も決断するのです。ぜひ、習得し、日常生活に活かしていきたいものです。

何事も自分では中々決められないという方、さんざん迷った結果、いつも間違った決断をしている気がするという方、海外の人と仕事をする機会が多い方などにお薦めします。

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)ご自宅でじっくり学べ、あなたの起業プランに沿った添削指導が受けられます!

- | | | |
|---------------------|---|--|
| このように思っている方にピッタリです! | <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... | <input checked="" type="checkbox"/> 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!
<input checked="" type="checkbox"/> 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!
<input checked="" type="checkbox"/> テキストに従って進めていくと、自然と完成!
<input checked="" type="checkbox"/> 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。

※下記をもしもにご記入の上、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】東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4階 FAX:03-6273-7951 E-mail:info@shumatsu.net

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

【在職中に起業する際の注意点は？】

Q 会社の就業規則で、副業を禁止されています。それでも在職中に起業準備を進めたいのですが、気を付けた方が良い点があれば教えてください。

A 売上が発生しない起業準備の段階であれば、就業規則に抵触することはありませんね。もし勤務先に知られたとしても、売上が発生していないので副業にはあたらない、と答えることができます。

ただ、「起業準備」のあり方によっては、疑われたりすることもありますので、常識的なことではありますが、以下について注意しておくといでしょう。

- (1) 起業準備活動を勤務時間中にやらない
- (2) 夜遅くまで作業するなどして、勤務に悪影響を及ぼさない
- (3) 会社の財産を侵害しない(知的財産権の侵害や、PC・コピー機の私用等)

他には、いろいろと邪魔や雑音(嫉妬?)が入る恐れがありますので、会社の同僚や仕事関係者には、起業について話さないのがよいです。独立後に取引先となりそうな仕事関係者に話すケースもあるかも知れませんが、その際は、内密にしてもらうことです。特に、会社の事業と競合するビジネスで起業することをお考えの場合は、慎重な対応が必要ですし、副業で取り組むと、即、懲戒解雇になる恐れもあります。

また、起業準備の一環としてブログ等で情報発信をす

る際は、名前で検索・発見されないように、本名の使用を避けた方が無難でしょう。週末起業家の場合、ビジネスネームを使う方は多いです。

もし独立(退職)前に売上が発生することがあった場合は、年間所得(売上から費用を差し引いた金額)が20万円を超えると確定申告が必要となります。特に、マイナンバー制度の開始により、申告をしないと税務署にバレやすくなりますのでご注意ください。確定申告をする際、住民税の納付方法として「普通徴収」を選択しておく、給与以外の所得があること(＝副業をしていること)が会社にバレなくて済みます。

以上、一般的な注意点ですが、個別のご事情によっては他にも注意しなくてはならないことがあるかも知れません。気になることがあれば、週末起業フォーラムのメール相談サービス等をご利用いただければと思います。

(チーフコンサルタント・森英樹)

【コーチングとコンサルティングの違いは？】

Q 個人向けのサービスを提供して起業しようと考えているのですが、コーチングなのかコンサルティングなのか、わからなくなってきました。コーチングとコンサルティングの違いを教えてくださいませんか？

A 国際コーチ連盟によると、両者の違いは下記のように説明されています。

【コーチング】

コーチングでは、個人やチームが自ら解決策を生み出すことができるものと考え、コーチは、それらを発見するためのアプローチやフレームワークを提供するようなサポートを行なう。

【コンサルティング】

個人や組織は、専門性を求めてコンサルタントを雇う。コンサルティングのアプローチは多岐に渡るが、コンサルタントは問題を診断し、解決策を処方し、時にはそれを実行することを引き受けるものとされる。

ですので、ご自身の専門知識に基づいて行なう、具体的に技術を教えることや、クライアントが抱える問題の診断や解決策の処方、コンサルティングに相当することになります。一方、クライアント本人が自らの課題や解決策に気づくようなアプローチをした場合、それはコーチングだということになります。

両者の“着眼点”の違いをみると、より本質的な違いがわかるでしょう。コンサルティングでは、どうすれば問題

が解決するかに着眼します。一方、コーチングでは、クライアントは、どのように問題と向かい合うべきかに着眼します。つまり、問題に焦点を当てるか、人(クライアント)に焦点を当てるかの違いです。

たとえば、営業管理職のクライアントがいて、業績がなかなか上がらず、部下のモチベーションが下がっている状況にあったとします。コンサルタントなら、業績を上げる方法や部下のモチベーションを高める方法をクライアントにアドバイスするでしょう。しかしコーチなら、現在のような状況にあってクライアントは営業管理職としてどのようなべきなのかを共に考えていきます。

問題に焦点を当てると、妙案がない場合は堂々巡りになりがちですが、クライアントの「あるべき姿」にフォーカスすると、意外と具体的な(時として画期的な)解決策が思いついたりするものです。私は長い間コンサルタントをやってきましたが、解決が難しい問題に直面した時は、コーチング的なアプローチが有効だということを、経験的に理解していました。

私自身、コーチ／コンサルタントのいずれも経験していますが、どちらの場合も、時にはコーチング、時にはコンサルティングという具合に、状況に応じてアプローチを変える、というのが現実的かつ効果的だと思います。

(チーフコンサルタント・森英樹)



副業禁止ならぬ専業禁止を 謳う企業が登場

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。

弊社(アンテレクト)の創業時のメイン事業は「週末起業フォーラム」です。「会社を辞めずに起業する」という新しい起業コンセプトを打ち出し、現在に至るまで、多数のサラリーマンの起業を支援してきました。今や言葉としての「週末起業」は、かなりの市民権を得てきており、週末起業フォーラムを立ち上げた頃とは状況も大きく変わってきています。それを象徴するような記事をご紹介します。

●副業は従業員に自立を促す

2015年11月13日付けの日経産業新聞18面に、「インターネットを利用した副業が若年層を中心に広がっている」と始まる記事が掲載されています。とは言え、「経済産業省

によると、副業を容認している企業は3.8%にとどまる」とも。企業側としては、まだ従業員の副業(週末起業)には抵抗がある、というのが現実的なところなのでしょう。ですが記事は、「『専業禁止』というユニークな仕組みを導入している」企業を紹介しています。その企業とは「エンファクトリー(<http://enfactory.co.jp/>)」という会社です。

記事は、同社の加藤健太社長へのインタビュー内容で構成されています。インタビューによると、「専業禁止」はあくまでも「従業員に自立を促すための標語」であって、副業が義務付けられているわけではなく、実際に副業に従事している従業員は半数程度とのことです。この方針は、2011年の同社の設立時からのもので、「ビジネスパーソンにとってはリストラなどのリスクが増しており、企業に頼りきるのではなく、個人でキャリアアップする姿勢が求められる。自立する手段として副業は有効であると考えて導入した。自立した人材は企業に新しい価値を提供してくれるはずだ」との考え方に基づいています。このあたりは、弊社(週末起業フォーラム)の考え方と同様です。

従業員に副業を認めるメリットとして、加藤社長は「副業を通じて経営者の視点が身につく」ことを挙げています。「自分で考えた計画を実践したり、修羅場をくぐったりしないと大きく成長できない」という人間観から、「副業は従業員の成長に直結する。情報網も広がる。社内にいると、どうしても視野が狭くなってしまいます。社外との交流が盛んになれば、新しいアイデアが浮かび、ビジネスパートナーを得られる可能性が高まる」と主張しています。

副業がメインになっていくと、本業を退職するリスクもあるのではないかという記者からの質問に対しては、実際にそのようなケースも経験しているし、ある程度は見越しているとしています。ですが、「優秀な人材ほど社外に飛びだしていく」との考え方から、「人材確保の観点からもメリットは大きい」とも。「従業員に専業を求めていると、社内だけで通用する人材ばかりになって変革を起こせる人材を失いかねない。副業を推奨することで人材をつなぎとめ、多様性を保つことができる」と、目先の人材囲い込みよりも、長期的な視点での組織の健全性に視野を向

けている点が、経営者としての先進性を感じさせますね。

かつては、景気が悪くなり、従業員の給与減を補填するために、副業解禁に踏み切る企業が続出した時期もありました。ただそれは、「致し方ない」という消極的な姿勢での副業解禁でしかありませんでした。また、そのような企業では、実際に副業に取り組んだ従業員は、ごくわずかだったとも聞いています。

しかしエンファクトリーの場合は、人材能力を高めていこうという積極的理由での副業解禁(というより推奨)です。副業により、従業員も企業も共にハッピーになりたいという思いが根底にありますから、副業を見て見ぬふりをするのではなく、公認し、応援しようという体制がとられています。

そのために加藤社長は、「当社は副業する従業員に対し、副業の内容をオープンにするよう求めている。あわせて半年に1度、副業の進捗状況などを報告する機会を設けている。従業員やフェロー(注:副業等を経て独立した元従業員)らに約5分ずつ発表する。公開することで社内に応援しようとする雰囲気生まれ、副業により取り組みやすくなる」という仕組みを用意しており、「発表した従業員にとっても、みなに話した手前、当社の仕事も副業も手を抜けなくなる」という効果も狙っています。

副業(週末起業)というと、ともすれば「会社に隠れてコソコソ」という面もありましたし、もしかしたら本業にも役立ちそうだと感じる人脈ができて、それを活用できないというもどかしさもありました。副業・週末起業が会社公認となれば、情報やノウハウ・人脈等を相互活用でき、結果として経済の活性化にもつながるはずです。エンファクトリーという一企業の取り組みを見ただけでも、これだけのメリットを感じられるのですから、社会全体として「週末起業」が受け入れられ、その価値が認められれば、どんなにかすばらしいことが起こり得るか、想像するだけでもワクワクします。

週末起業 講座・セミナー 2014 Weekend Entrepreneurs 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>

[東京日本橋]→2月 3日(水)

[東京日本橋]→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)

[大 阪]→2月11日(木祝)

[横 浜]→2月13日(土)

[大 阪]→2月17日(水)

[東京日本橋]→2月20日(土)

[東京日本橋]→3月 2日(水)

[東京日本橋]→3月 9日(水)

[東京日本橋]→3月12日(土)

[名古屋]→3月18日(金)

週末起業大學

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

[東京週末]→2月20日(土)
21日(日)

[大阪ワンデイ]→2月27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]→2月24日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●【週末コンサル】メールセミナーのお知らせ

佐藤洋介 さん(週末コンサル起業)

<http://www.weekend-consultant.com/>

あなたの中の「人に伝えたいメッセージ」「好きなこと」や「やりたいこと」で大勢の人を助け、月30万円の副収入を受け取ることができるビジネス、それが【「好きなこと」×「週末コンサル起業」】です。

その【「好きなこと」×「週末コンサル起業」】のエッセンスを7日間で学ぶことができる無料メールセミナーを制作しましたので、興味のある方はぜひご登録ください！

→ <http://www.weekend-consultant.com/>

●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

●【＼／】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・齊藤華奈美 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、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12月25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)



新宿校
守山菜穂子さん
1512SJ1296



静岡校
後藤友実さん
1512SZ1297



大阪校
野崎友紀さん
1512SK1298



名古屋校
森琢也さん
1512NY1299



札幌校
前島治基さん
1512SP1302



埼玉校
山田真弓さん
1512ST1304



新宿校
小澤幸治さん
1512SJ1305



川崎校
森田加寿美さん
1512KW1307



埼玉校
川島弥樹さん
1512ST1308



浜松校
峰肇夫さん
1512HM1309



埼玉校
森由紀さん
1512ST1310



川崎校
剛力紀子さん
1512KW1311



大阪校
永井敏則さん
1512SK1312



新宿校
磯貝拓也さん
1512SJ1313



新宿校
石塚有季子さん
1512SJ1314



新宿校
高森厚太郎さん
1512SJ1315



船橋校
池末朗彦さん
1512FB1316



小松校
前多美保さん
1512KS1317



新宿校
静谷隆浩さん
1512SJ1318



京都校
宮崎孝秀さん
1512KT1319



船橋校
伊藤さおりさん
1512FB1321



札幌校
上西結香さん
1512SP1323



浜松校
田中なお子さん
1512HM1324



浜松校
堂森美穂さん
1512HM1325



東京本校
飯島寛さん
1512GI1326

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140号)

※「週末起業通信」より通算

2016年1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

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 一四〇号 二〇一六年一月二十五日発行 発行人 藤井孝一 発行所 株式会社アンテレクト 〒一〇一〇〇五二 東京都千代田区神田小川町三一十 新駿河台ビル4F
定価 一〇〇〇円(税込)

