



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

3

March

Vol.141

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up*

聞き手 「アンテレクト通信」
制作担当
土田 大輔

ゲスト | はやし ひで とし
林 英利氏

**組織内で生かす
コーチング**
～活用方法は部下
育成だけではない～

C O N T E N T S

- 今月の実践講座
多くの顧客向けに世界を相手に週末起業
あなたに合った海外ビジネスが見つかります!
- アンテレクトの仲間たち
アントレプレナーズ・ネットワーク市ヶ谷支会
- 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
物販のリスクを回避する方法は?
成功するかどうか、不安がある時には?
- 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

【eBay輸出】ヤフオク仕入れ効率化サービス まるやましんいち さん

【週末コンサル】メールセミナーのお知らせ 佐藤 洋介 さん 他

アンテレクト通信 141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

<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】3月02日(水) 19:00~21:00(18:45開場) 【東京日本橋】4月02日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
【東京日本橋】3月09日(水) 19:00~21:00(18:45開場) 【東京日本橋】4月06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) 【板 橋】4月10日(日) 10:00~12:00(09:50開場)
【大 阪】3月12日(土) 11:00~13:00(10:45開場) 【東京日本橋】4月13日(水) 19:00~21:00(18:45開場)
【神 戸】3月17日(木) 19:00~21:00(18:45開場) 【名 古 屋】4月13日(水) 19:00~21:00(18:45開場)
【名 古 屋】3月18日(金) 19:00~21:00(18:45開場) 【横 浜】4月17日(日) 10:30~12:30(10:15開場)
【東京日本橋】3月19日(土) 10:00~12:00(09:45開場) 【東京日本橋】4月23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!

●ポータルサイト起業実践講座

【東京】4月16・17日(土・日) 各10:00~17:00(09:30開場)
参加費：32,400円(一般価格 43,200円)
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/portalsite.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】3月19日(土)・20日(日)各10:00~17:00(9:30開場)
【大阪・週末ワンディコース】3月26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>

●サラリーマン・OLのための「好きなこと」×「週末コンサル起業」セミナー

【東京】3月5日(土) 10:30~12:30(10:15開場)
参加費：無料(一般価格3,240円)
※詳しくは→ http://www.shumatsu.net/school/fukugyo_consul.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】3月23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】3月23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】3月11日(金) 19:00~21:00 参加費：1,000円(一般価格：4,000円)
【東京】3月19日(土) 18:00~20:00 参加費：無料(一般価格：3,240円)
【大阪】3月19日(土) 11:00~13:00 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・大阪・神戸・名古屋・板橋・横浜)	<input type="checkbox"/> サラリーマン・OLのための「好きなこと」×「週末コンサル起業」セミナー (月 日 / 東京)
	<input type="checkbox"/> ポータルサイト起業実践講座 (月 日 / 東京)	<input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 (月 日 / 東京)
	<input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日 / 東京集中・大阪ワンディ)	<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 / 名古屋・東京・大阪)
フリガナ お 名 前		
TEL	E-mail	@

組織内で生かす コーチング ～活用方法は部下 育成だけではない～

ゲ
ス
ト

林 英利 氏

(はやし ひでとし)

銀座コーチングスクール (GCS) 代表

聞き手:「アンテレクト通信」制作担当 土田 大輔

今回は、銀座コーチングスクールの林英利代表(弊社事業推進部長)に、企業や組織のコーチング導入状況や組織内でのコーチングの活用事例などを聞きました。コーチングは部下育成に活用できるだけでなく、様々な立場やビジネスシーンの中で役立つものだと語る林代表。これから組織にコーチングを導入しようと検討されている方や、コーチングを学んだのち職場でどのように生かそうかと考えておられる方は、ぜひお読みください。

企業のコーチング導入 いま・むかし

土田(以下:土):このところ、コーチングを導入する企業や組織が増えているとよく聞くのですが、実際のところどうなのでしょうか。

林:全体的な詳しい傾向は把握できていませんが、当スクールだけで見れば、企業様からのお問い合わせやコーチング研修のご依頼は増えてきています。

土:どのような企業様からのお問い合わせや依頼が多いのでしょうか。

林:この1年間を振り返ってみますと、特徴的なこととして、航空自衛隊、国土交通省、国税局、海上保安庁など、官公庁からの問合せが増えました。他には、教育委員会様から教頭職向け研修の、中学校の校長先生からは教員向けの研修のご依頼をいただくこともありました。こういった公的な機関からのお問い合わせやご依頼が増えたということは、コーチングが人材育成などの場で、しっかりと

その有用性や効果が認められるようになったからだと言えるのではないのでしょうか。

土:一般企業様はどうでしょうか。

林:製造業の上場企業様からは毎年リピート受注をいただいているほか、新規では大手航空会社様やスーパーマーケットチェーン様のほか、IT業、人材派遣業、通信販売業など様々な業種の企業様からお問合せやご依頼をいただいています。

土:確かに、幅広い業界でコーチングに対する関心が高まっているようですね。それらの企業様では、どのような課題・ニーズを抱え、コーチング導入の検討に至っているのでしょうか。

林:一番多いのは、管理職の能力向上ですね。新入社員や一般社員向けの研修をご依頼いただく場合もありますが、この場合はコーチングの研修というよりはコーチングの基本スキルである「認める」「聴く」を中心とした、基本的なコミュニケーション力の向上を目的として行うことが多いです。

土:管理職育成のニーズが多いのですね。ところで、組織へのコーチング導入というと、やはり「研修」という形が多いのでしょうか。

林:そうですね。今のところは、研修の形が一番多いですね。一方で、まだ多くはありませんが上場企業様の役



員向けの個別のエグゼクティブ・コーチングの依頼を受けることもありますし、つい最近では、組織内コーチを多数育成することを検討している企業様からお問合せがあるなど、今後はコーチング研修のみならず、エグゼクティブ・コーチングや組織内コーチ育成などの幅広い形でコーチングを導入する企業様が増えていくと思います。

土:十数年前、コーチングが日本に導入されはじめた頃は、多くの企業がコーチングを導入したものの大きな成果を出せず、結局「ビジネスでコーチングは使えない」などの声を聞くことも少なくありませんでした。どうして、またコーチングが注目されているのでしょうか。

林:以前は、「コーチングはスキルだ」という認識が強かったのかもしれませんが。確かにコーチングはコミュニケーションのスキルではありますが、スキルだけあればコーチングが機能する訳ではありません。当スクールでは、コーチングが機能するためには「スキル」以外に、「コーチとクライアントとの信頼関係」「コーチングマインド」「コーチの自己基盤」が必要だと説明しています。これら4つの要素が揃ってはじめてコーチングが機能する訳なのですが、数時間から半日程度の研修だけでは、「相手に答えを言わせる技術」としての質問のスキルを学ぶ程度にとどまり、その結果、職場ではコーチングという蓑をかぶった、「取り調べ」「誘導尋問」「詰問」のようなことが行われていたことも少なくなかったようです。

土:包丁もコーチングも使い方を誤ると、相手を傷つけてしまいますね……。

林:そうですね。近年、また組織のコーチング導入が加速してきたのは、我々などのコーチングスクール、そしてそれらのスクールで学ばれた方々が、それぞれの環境の中で、正しいコーチングを提供したり、コーチとしてのあり方を示したりしてくださってきたことによる結果だと思っています。

組織内でのコーチング活用法

土:企業がコーチングを導入する本質的な狙いとは何なののでしょうか。

林:もちろん、人間関係を良くしたり、部下にやる気を出させたり、ということも大切なことですが、企業などがコー

チングを導入する主な目的は、「パフォーマンスの向上」です。例えていうならば、ガソリン1リットルで20km走る車を、いかにもっと遠くまで走れるようにするかという取り組みと似ているのではないのでしょうか。Aさんという人を変えずに(Bさんに置き換えるのではなく)、Aさんがもっと力を発揮できるようにするために。チームの人数を増やすのではなく、今の人数でもっと効率良く成果を出すために。企業であれば当然ながら、顧客に必要とされることで売上や利益を上げ、従業員に給料を支払い、税金を納めることで国や社会に貢献する。このような一連の活動を効率的に進めていく上で、コーチングは、それぞれが本来もっている力をより発揮できるようにするための触媒のようなものだ、私は思っています。

土:なるほど。企業がコーチングを導入する本来の目的は、事業活動の効率を高めることなのですね。

林:そうですね。ただ、効率を高めることだけにフォーカスしコーチングを導入すると、先ほどの例のようなスキル重視のコーチングになり、結局は「使えないコーチング」となってしまいますので、組織内でコーチングの導入を検討する方たちが、コーチングが機能するための条件をしっかりと認識している必要があるでしょう。また、本来コーチングは相手の自発的な行動や成長を促すものであり、コーチングを使う側のためにあるものではないことを忘れてはいけないと思います。

土:コーチングは組織の中で具体的にどのように使われるのでしょうか。

林:コーチングは上司が部下に対して使用するものだと思います方が多いと思いますが、コーチングは様々な立場やビジネスシーンで役立つものです。先ほどご紹介したように、コーチングの主たる導入目的は「パフォーマンスの向上」です。効率よく目標達成することにも役立ちます。

土:様々な立場でも活用できるとのことですので、立場毎にその活用方法を教えていただきたいと思います。まずは上司が部下に対してどのようにコーチングを使うのでしょうか。

林:はい。よく「コーチングだけで部下は育つのか」という質問を受けます。答えは「No」です。ティーチング(指導)とコーチングを使い分けながら部下を育てていく必要が



あります。では、どのような時にコーチングを使えばよいのか。一般的にコーチングは「重要だが緊急ではない」テーマが適していると言われています。また、新入社員に対してや異動してきたばかりの部下と接するときなどのように部下の経験が少ない場合は、コーチングよりティーチングの割合が多くなるでしょう。コーチングの質問は既に答えがあるクイズの質問とは異なります。答えが既にあるもの(例:企業理念、事業方針、組織の目標、行動規範、慣習など)について部下に質問して答えさせることはコーチングではありません。しかし、企業理念などを伝えた上で、「あなただったら、それについてどのようなことを意識して行動する?」とか、「あなたの強みを生かすとしたら、どのようにして力を発揮できる?」のような形でコーチングを行い、部下の自発性などを引き出すことはできます。

土:なるほど、相手の習熟度や成長度合いによってコーチングとティーチングの割合を調節するんですね。他にはどうでしょうか。

林:コーチングは、あらゆる場面で活用できます。部下の仕事が行き詰まっているとき、クレームや問題を抱えているとき、目標や何かに向かってスタートしようとしているときなどはもちろんのこと、期の振り返りや目標管理面談にも活用できます。また、まとまった時間がないとできないわけではなく、ほんの数分の会話の中にでもコーチングを取り入れることができます。「今日、最も優先する仕事は何?」「その仕事、何があれば効率よくできる?」など、一つ二つの質問を投げかけるだけでも良いのです。

土:上司に対してもコーチングは使えるのでしょうか。

林:もちろんです。ただ、上司に対してコーチングを活用する場合は、「相手の自発的な行動や成長を促す」ということではなく、上司が抱えるミッションや目標(=部や課、組織の目標)を達成させるために、上司の中にあるもの(方針や意向など)を聴き出すことです。そうすることで、自分が行動する上で、誤解やミス、無駄を少なくすることができ、チームとしてのパフォーマンスを向上させることができるのです。そういう意味では、コーチングというよりは、コーチングスキルの応用、と言った方が良いかもしれません。

土:なるほど。他にはどのような場面で活用できるのでしょうか?

林:コーチングは通常、一対一で行われるものですが、チームでのミーティングの際にも活用することができます。一般的には「ファシリテーション」と呼ばれることもありますが、コーチングの基本スキルや会話を組み立てるスキルをミーティングなどに活用することで、チームとしての目標や目標達成までのプロセスを明確にして共有することができ、いわゆる「チームのベクトルを合わせる」ことができるようになります。

土:チームに対しても活用できるんですね。

林:他にも、本来のコーチングの目的からは外れますが、コーチングのスキルは取引先やお客様との交渉事などに

も応用することができます。後ほど事例をご紹介しますと思います。

具体的な事例・体験談

土:企業内での林さんのコーチングに関する体験談などがありましたら、聞かせてください。

林:まずは、とても基本的な体験からご紹介したいと思います。コーチングを学び認定コーチになった頃、私は前職のハウスメーカーに勤めていました。数年間に渡り取り組んできたプロジェクトチームから外れ、他のチームへ異動となったのですが、そのチームの責任者と配属初日から衝突。その日以降も口を開けば衝突するほど、人間関係がうまく行かず悩んでいました。私は、「コーチングを学んだのにこれではダメだ」と思い、最も基本的なスキル「認める」から意識して使用するようになりました。その上司は否定的でかなり偏った意見を主張する人だったのですが、私は、「確かにそういう考え方もあるかもしれませんがね」などと、反論せず受け止めるように心がけました。反論しないことでとても悔しい気持ちがしましたが、上司は段々と軟化していき、次第に、「まだ誰にも相談していない話なんだが、君の意見を聞かせて欲しい」などと言ってくれるようになり、半年後に私が会社を退職する際には、「もっと前から君とこうして仕事をしたかった」と言ってくださるようにもなりました。自分のコミュニケーションを変えるとこんなに人間関係が変わるのかと思いました。

土:代表の林さんでも、コミュニケーションで苦勞されていたことがあったんですね。

林:そりゃ、ありますよ(笑)。ほかに2つの体験談を。1つはやる気を無くしていたチームが、目標が明確になったことで、またやる気を取り戻して活動できるようになったという体験です。当時、新規事業を推進するチームの実務リーダーを担当していたのですが、社内の他部署との折り合いがうまく行かず、ミーティングは愚痴大会に(笑)。私は黙ってメンバーの話を聞いていたのですが、愚痴の隙間を見計らって1つの質問をメンバーに投じてみました。「我々のプロジェクトの理想的なゴールって何だろう?」と。すると、しばらく沈黙があったあと、一人が口を開くと議論が前向きになり、「そうだ、それだ!」「よし、やろう!」との声が飛び交い、活動も役割も明確になって、メンバーは笑顔で会議室を後にしました。メンバーの一人が私のと

ころにやってきて、「林さん、さっきのがコーチングですか? お見事でしたね」と声を掛けてくれたのが嬉しかったことをよく覚えています。

土:それは嬉しいですね。

林:もう一つは、少し応用編的な話になりますが、社内の交渉事で役立った話です。新規事業の推進は役員会で決まったものの、依然、社内の他部署の協力をなかなか取り付けられず苦勞していました。ある日、新商品の生産を生産部長にお願いしていたときのこと。生産部長は、「既存の商品の生産で工場は目一杯。新商品は生産するのに時間と手間がかかるため対応できない」との一点張り。「役員会での決定事項なのですが」と説明してみたものの、「無理なものは無理」と。そこで私は、生産部長の立場や生産現場を尊重した上で、コーチングの質問のスキルである「視点の移動」を使い、次のような質問を試してみました。「もし、新商品を製作する方法があるとしたら、どのような方法があるか教えていただけないでしょうか?」と。すると、生産部長は「う〜ん……」と考え始め、「そうか、B工場だったら対応できるかもしれないなあ。あそこは、ちょっと特殊な商品を生産していて、ラインもA工場と比べると比較的余裕がある。B工場で新商品を生産すれば、工場の稼働率も上がってこちらにも助かるかもしれない」と。生産部長の頭の中で「無理だ」と決めつけられていたものが消え、その後、B工場で新商品を生産することが決まりました。

土:コーチングのスキルは交渉事にも役立つんですね。

林:そうですね。最後の生産部長の例では、コーチングの「視点を変える質問」により相手の思い込みが外れ、結果的にはWin-Winとなる(双方が満足できる)素晴らしい打開策を見つけ出すことができました。このように、ビジネスの現場で生じる様々な場面でコーチングは役立ちます。しかし、繰り返しになりますが、表面的なスキルに走るのではなく、相手を尊重し相手の話をしっかりと聴く姿勢がないと、うまくはいかないでしょう。

土:その他、コーチングを学ばれた方の組織内での活躍ぶりはいかがでしょう。

林:あるアパレルブランドの直営店のマネジャーの方は、文句ばかり言い、若いスタッフリーダーに協力しない古

参スタッフの扱いに苦労されていました。「解雇するしかないかも……」と思い始めていた頃、そのマネジャーは当スクールでコーチングを学ばれ、コーチングの基本スキルである「認める」や「聴く」の重要性を強く実感されました。早速職場でスタッフ全員と「認める」「聴く」を意識した個別面談を行い、古参スタッフとも面談したところ、最初は愚痴から始まったものの、次第に双方の「店を良くしたい」という気持ちが通じ合い、その日以降、古参スタッフは見違えるような協力的なスタッフへと変化したそうです。このマネジャーのように、コーチングを学んで一番重要だと思ったことは、「相手を『認める』こと」だと発言する方は少なくありません。ちなみに、「認める」とは、相手のことを否定せず、相手の言葉などをそのまま(ニュートラルに)受け止めることです。相手が安心して話せるようにするのが「認める」の目的です。

土:「認める」はコミュニケーションの最も基礎になるものですね。これなくして、コーチングの質問は機能しないと思います。

林:その通りだと思います。ほかに面白い事例として、仕事(薬剤師)が嫌になり、起業するためにコーチングを学び始められた方が、コーチングを職場で実践された結果、仕事が面白くなり、「仕事を辞めることをやめた」という変わった事例もありました(笑)。私自身も体験したように、コーチングを学ばれた多くの人が、自分のコミュニケーションが変わることで、様々なことが好転していくことを体感されています。実際、私もコーチングを学んでいなかったら、新規事業の事業化にもっと時間がかかったと思います。

土:実際に、「あと5年早くコーチングと出会っていたら……」という声も聞きますね。

林:私もそう思ったことがありました。でも、「あと5年遅くコーチングと出会うことを考えたら……。今が出会うべき時期だったんだ」と思うようになりました。

土:確かにそうですね。それでは最後に、組織にコーチングを導入し、成功するためのポイントをお話いただけますでしょうか。

林:本格的な導入を行う前に、まずは社員のどなたかがコーチングをしっかりと習得され、身近な環境の中でコー

チングの効果を確認し、社内で事例を共有することから始められると良いと思います。次のステップでは、小規模の範囲で導入し、少しずつ全体に広げていくことをお奨めします。ただ、企業によって一番合った導入方法は様々だと思いますので、ぜひ弊社のようなコーチングスクールなどにご相談いただくのが良いと思います。

土:コーチングで多くの企業がさらに活性化するといいですね。本日はありがとうございました。

銀座コーチングスクール

GCS 特別講座「クラスD' (ダッシュ)」

組織内で生かすコーチング

～活用方法は部下育成だけではない！～

●内 容

- I. リーダーシップの基盤をつくる
- II. メンバーの自立を促すコーチング
- III. 上司と協働するためのコーチング
- IV. チームの成果を支援する

●開 催 日: 2016年3月5日(土) 10～17時

●会 場: 東京都内

●参加要件: GCSクラスCお申込み済み以上の方

●詳細・お申込み

<http://www.ginza-coach.com/class-business.html>

■コーチング無料体験講座(全国で開催中)

以下のページをご覧ください。

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

■GCS法人向けプログラムのご案内

以下のページをご覧ください。

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

■無料レポートプレゼント中!

コーチング研修、効果が上がっていますか?

「よくある8つの誤解と失敗しないための7つの焦点」

以下のページをご覧ください。

http://www.ginza-coach.com/houjin/free_report.html

今月の実践講座

多くの顧客向けに
世界を相手に週末起業

あなたに合った
海外ビジネスが
見つかります！

【講師】

GLOBAL EDGE代表
尾柳 芽実氏



最近「円安」「海外」「外国人観光客」「インバウンドビジネス」といった言葉が飛び交っています。特にインターネットの活用でモノや情報が国境を越えて行き来する今日、世界を相手にしたビジネスは、より大きな市場とより多くの顧客を狙うことができます。ですが、外国語ができないから、あるいは本業があるから海外には行けない、という理由で海外ビジネスをあきらめてしまっている方もいるのではないのでしょうか。

今回の講師は、GLOBAL EDGE代表の尾柳芽実さん。パナソニックと欧州や米国のグローバル企業でグローバル関連ビジネスに従事して、マーケティングのMBAを修得している、グローバルビジネスの専門家です。またpanasonic.net立ち上げの立役者となるなど、インターネット関係にも強く、LinkedInやTwitter、Facebookなどのソーシャルメディアでは、日本語と英語で情報発信しており、そこからビジネスの引き合いが来ることも多いそうです。現在は、2015年12月から新たな会社に勤め始めた一方で、週末起業で日本と海外の架け橋として、日本と海外の両方のビジネスパーソンの相談に乗っておられます。

海外ビジネスといっても、実は多種多様です。その中から、日本にいながらでも始められる、週末起業にぴったりの海外ビジネスをご紹介します。

なぜ、世界を相手にしたビジネスなのか？

なぜ今、世界を相手にしたビジネスなのでしょう。その理由には、より多くの顧客を狙えることと、いわゆる「日本ブランド力」が活かせることが挙げられます。日本の国内市場は、世界各国の市場の中でも大きい方ですが、人口減少と少子高齢化の影響や、新興国の著しい成長に伴い、縮小傾向にあります。しかし逆に、成長している新興国の市場を含めた海外の市場は、日本だけの市場よりも

はるかに大きいのです。また、グローバル経済が展開する今、人・モノ・カネ・情報の流れは日本だけでは完結しません。たとえば日本で販売されている製品でも海外で作られたものであったり、日本で作られている製品でも原材料は海外から輸入されていたりします。特にインターネットの普及により、この傾向はさらに拡大しています。

また、「日本ブランド力」を活用することで、日本人であることの強みを活かすことができます。日本ブランド力には、以下の4種類があります。

- (1) Made in Japan (日本製)
- (2) Used in Japan (日本で使用された製品)
- (3) Cool Japan (日本文化)
- (4) Japan / Japanese people (日本国、日本人に対する信頼性)

(1) Made in Japanと(2) Used in Japanは、日本で作られた製品や、日本人が1回でも使用した製品のことで、日本の一般的なお客さんは、他の国のお客さんに比べて製品やサービスに対する要求水準が高いです。海外では全く問題にならないちょっとしたキズや、ちょっとした時間の遅れにも、日本人はダメ出しします。そのような要求水準の高い日本で作られた製品や、日本市場に流通した製品は、品質面で安心できるため、海外では重宝されます。たとえばアフリカなどでは、日本の古着は、他の国の新品よりも高く売れることがあります。仕立てが良いため、他の国の衣服ではすぐに痛んでしまうような現地の洗剤で洗っても大丈夫なんだそうです。

(3) Cool Japanは、日本の文化です。たとえば海外ではごく普通の人の中にも、日本のアニメのファンがいるそうです。

(4) Japan / Japanese peopleは、日本という国、あるい

は日本人に対する信頼性です。日本人がパスポートだけで行ける国、ビザなしで行ける国は、他の国より多いそうです。日本人が律儀だとか、礼儀正しいとか、あまり裏切らないといったことや、国の治安がいい、衛生的にいいといったことが、海外の人に評価されているそうです。そういった、日本人であること自体が、海外ビジネスではひとつの強みとなるのです。

海外ビジネスというと、日本から海外に進出することだけを思い浮かべてしまいがちですが、海外ビジネスを「世界を相手にしたビジネス」と捉えれば、日本にいながらにして海外ビジネスを展開することもできます。たとえば海外から日本に来る外国人向けのビジネスや、日本市場に参入したい海外企業へのサポートなどです。これなら週末起業でも海外ビジネスはできます。あなたが持っているスキルによって、日本人であることを強みとし、日本にいながらにして、より大きな市場でより多くの顧客を狙える。海外ビジネスには、そんな魅力があるのです。

海外ビジネスで注意する点と、その対応方法

海外ビジネスを始める場合、まずは、どの国を相手に、どういったビジネス、商品、サービスをやるのかと考えがちです。しかしその前に、押さえておかなければならないポイントがあります。

まず規制です。関税のように全業界で共通に当てはまる規制や、薬事法やドローン規制法のような業界別の規制、国や地域別の決まりなど、さまざまな規制があります。これらの規制によって、たとえばこのビジネスはこの国ではできるけどあの国ではできないといった、ビジネスのルールが決まってしまうのです。そういった規制をチェックして、自分がやろうとしているサービスが、その国や地域でできるのか、あるいはどういった形でならできるのか、規制をクリアするためのコストがどのくらいかかるのか、といったことを検討する必要があります。

次に、その国や地域の、具体的な誰に対してビジネスをやっていくかを考えていきます。ここでは国内ビジネスと同じように、市場やお客さんについても知る必要があります。ニーズや人口の構成によるもののほかに、特に海外では、生活様式や習慣などが日本とは異なります。たとえばイスラム教徒は豚肉を口にしませんし、イギリスでは洗濯機はキッチンに置きます。そういった違いに合わせるため、製品自体を変えなければならないこともあるでしょう。

また、製品やサービスを誰が最初に使うのか、誰が最

最終的に買うための意思決定をするのか、買うにあたって誰の意見が大きく影響するのかといったことを掴んでおくことも必要です。たとえば車は、日本では、家族全員で使い、買う時にお金を出すのはお父さん、でも買うにあたっては奥さんの意見が大きいです。そういう場合、奥さんに「いいね」と言ってもらえる伝え方が必要になります。しかしこれも、国や地域によって違うかもしれませんので、事前に調査やヒアリング、分析といったことが必要になります。とはいっても、海外の調査会社に依頼するといった大がかりなものではなく、ネットで情報を集めたり、海外に詳しい友人や海外の友達がいるならその人たちに意見を聞いたりして、そこから類推していくといいでしょう。

その次は、製品やサービスをどのようにお客さんに告知して買ってもらうかを考えます。これは言語をどうするかといったことや、先ほどの使う人や買うための意思決定をする人、意思決定に大きな影響を与える人を考慮することでももちろんですが、その人たちがどこから情報を得ているのか、どういった心理状態で、どのようなステップで買おうと最終決定するのかといったことを押さえておくことも重要です。特に対象の国のメディアやツールの状態は非常に大切です。たとえば中国では、TwitterやFacebookといったグローバルなソーシャルメディアではなく、中国版のソーシャルメディアやネットで告知していく必要があります。

さらに、製品やサービスをどういったルートで販売するかも大切です。週末起業の場合はインターネットで販売するのが一般的でしょう。あるいは現地に友達がいるならリベートを払って売ってもらうというのも1つの手でしょう。これも先ほどと同様、調査やヒアリングをしてやっていくことが大切ですが、一度ではなかなかうまくいきませんので、トライアンドエラーで根気よくやっていくことが大切です。

週末起業でできる海外ビジネス

週末起業でできる海外ビジネス、世界を相手にしたビジネスには、以下の種類が考えられます。

- (1) 輸出ビジネス
- (2) 輸入ビジネス
- (3) 外国人観光客向けビジネス
- (4) 在日外国人向けビジネス
- (5) 海外のビジネスパーソンとのコラボ

(1) 輸出ビジネスは、日本の製品やサービスを海外の卸



業者や顧客に販売するビジネスです。企業の場合はまず駐在事務所や販売会社、物流倉庫などを作ってリアルでやっていくこともあります。個人で週末起業で行う場合は、基本はネットで販売することになります。しかしECサイトを、1人で1から作るのは大変ですし、作った後ECサイトに人を誘導できるようになるまでに時間がかかってしまいます。ですから、アマゾンや楽天といった既存インフラを使って販売するのがおすすめです。もちろん対象の国や地域に販売することができるインフラを使うことが大切です。円安なら、為替メリットでより大きな稼ぎになることもあります。ターゲットは基本的に外国人になりますので、ニーズをしっかりと掴むことが非常に重要になります。また、先ほど説明した日本ブランド力を活用しましょう。

(2) 輸入ビジネスは逆に、海外から仕入れた製品やサービスを日本で販売するビジネスです。こちらも輸出ビジネスと同様、基本はネットで販売する形になりますので、ECサイトを1から作るよりも既存のインフラを使うのがおすすめです。ターゲットは基本的に日本人ですので、日本人同士、ニーズは掴みやすいです。しかし海外の製品は、国や地域によってはある一定の高い割合で不良品が混入していることもありますので、信頼できる業者や製品を探す目利きが非常に大切になります。

(3) 外国人観光客向けビジネスは、一時的に日本に来る外国人を対象にしたビジネスです。観光客だけでなく、海外から出張で来る人も含まれます。このタイプのビジネスには、外国人に売るお土産のようなリアルなサービスも

考えられますが、ネットを使えば、海外にお土産を売るといったこともできますし、民泊や、通訳兼案内のようなサービスを提供することもできます。さらに、外国人に直接売るのではなく、来日した外国人が日本で立ち寄る場所、たとえばホテルやレストランやお土産屋さんなどに製品やサービスを提供するビジネスも考えられます。行灯の製造会社が、ホテルに日本風の行灯を売り、外国人宿泊客に日本ならではの風情を味わってもらおうというビジネスを展開した事例もあります。このタイプのビジネスには、自分が持っている資産やスキルと、それを外国人にどのように提供するかというアイデアが非常に大切になります。また、行灯の製造会社の事例のようなビジネスならお客さんは日本人ですから、外国語は必要ありません。

(4) 在日外国人向けビジネスは、日本に住んでいる外国人を対象にしたビジネスです。たとえば来日して日が浅い外国人向けのビジネスとしては、通訳や翻訳といったサービスが考えられるでしょう。また不動産の大家さんなら、外国人向けにアパートやマンションを貸すといったサービスも考えられます。アパートやマンションを貸すといっても、日本人に貸すのと外国人に貸すのとでは全然違います。外国人なら、たとえばインターナショナルスクールや日本語学校に近いといった場所が喜ばれるでしょう。あるいは日本の習慣になかなか慣れない人向けのよろず相談といったビジネスも考えられます。このタイプのビジネスには、自分が持っているスキルをどう活かせるかというアイデアと、在日外国人とのコミュニケーション力が大切になります。

(5) 海外のビジネスパーソンとのコラボは、インターネットを活用して、自分も相手も自国にしながら展開するビジネスです。個人の週末起業の場合は、本業で培ったスキルを利用して、海外と日本の両方が関係するビジネスプロジェクトに参画する形が最もおすすめです。たとえば海外から日本の市場への参入をサポートするプロジェクトや、逆に日本企業の海外ビジネスをサポートするプロジェクトなどが考えられます。このタイプのビジネスには、自分が持っている専門スキルやノウハウ、日本市場や海外市場の知識や人脈が非常に大切になります。ビジネスパートナーに日本語と英語の両方ができる人がいれば、あなた自身は外国語ができなくてもビジネスができます。

世界を相手にしたビジネスは大企業や中小企業だけのものではありません。個人事業だからこそ実現できるビジネスもあります。週末起業を始めるにあたっては、日本だけでなく世界にも目を向けてみてはいかがでしょうか。

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>

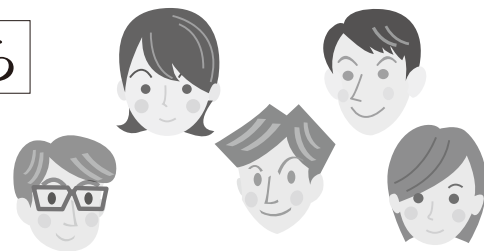
参加申込 ☎ FAX 03-6273-7951

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@entreelect.co.jp

アントレクトの仲間たち



アントレプレナーズ・ネットワーク 市ヶ谷支会

起業家達の相互支援のコミュニティ「アントレプレナーズ・ネットワーク(EN)」に待望の新支会「市ヶ谷支会」が誕生しました！

これでENは、丸の内(本部)支会と市ヶ谷支会での複数の支会体制になり、ENとして新しい局面を迎えることになります。新春にあたり、EN市ヶ谷支会の共同発起人である近藤英明・杉山貴思の両氏に、市ヶ谷支会の魅力を聞きました。

■EN市ヶ谷支会の正式スタート

EN市ヶ谷支会が正式にスタートしたのは2015年11月26日。支会長近藤英明、幹事長杉山貴思の両氏が共同発起人として発足。最初の参加者は5名でしたが、その後、メンバーは順調に増えて2016年1月には倍の10名に到達、紹介や協業・アライアンス(提携)の案件が活発に飛び交うようになりました。

その後も、メンバーが順調に増え続けており、弁護士、税理士、生保販売員、経営コンサル、人事コンサル、研修プロデューサー、ネットショップコンサル、映像制作者、酒類販売者、ラウンジ運営者などなど、参加者の業種も多彩になってきています。EN丸の内支会に在籍中も近藤・杉山の二人は右脳の発想で紹介や協業案等を積極的に発言していたメンバーでしたので、支会を盛り上げる発想には困らないですね。ワクワクする企画が次から次へと生まれてきています。



■定例会は、都心の市ヶ谷で毎週木曜午前に開催

定例会は毎週木曜日午前8時半から10時半まで、東京の都心、市ヶ谷の「ザ サードラウンジ」で行われています。定例会のメインは、毎週持ち回りでの協業促進プレゼンテーション。他の異業種交流会にはほとんど見られない、ENの特徴的なプログラムです。特別に訓練を受けたEN認定コンサルタントがファシリテーターとなり、その日にプレゼンを担当する1人のメンバーのプレゼン内容をふまえて参加メンバー全員で紹介・協業の意見を40分間程度出し合う討論です。その他、認定コンサルタントによる実践的なワンポイントレクチャー、1人1分間の業務紹介、紹介・協業の案件発表などがあります。EN丸の内支会からのオブザーバー参加も毎週のようにあり、両支会の連携、EN全体の活性化も図られています。

毎週の定例会はゲスト参加を受け付けており、ゲストとして参加するだけで新しいビジネス仲間が10人以上もできるのも好評。ゲストのみなさまのアンケートを見ても高い評価をいただいています。定例会は、コーヒー、紅茶などを飲みながら和やかな雰囲気で行われます。近藤の「ポイント・オブ・ユー・コーチングゲーム」の写真カードを使つてのアイスブレイクも好評で、毎回、メンバーはもちろん、初参加の方でも気軽に発言しやすい場が作られています。

■会場の雰囲気の良さ・利便性の高さがウリ

EN市ヶ谷支会の特長は、何と言っても「ザ サードラウンジ」という高級感あふれるラウンジを定例会会場としているということです。都心にあつて交通の便が良く、使用料金がリーズナブルでいて落ち着きや高級感があり、Wi-Fiはもちろん、各テーブルに電源も完備されて仕事にも最適で、リラクゼーションスペースもあるなど至れり尽くせり。

また、このザ サードラウンジでは、使えるスペースの収容人数が2~4名、4~8名、8~15名、15~30名と分かれており、セッションやセミナーの規模に合わせた最適なス

ペースも選べますので、様々な交流会も企画・実施することができ、共催セミナーなど会員同士の協業が生まれやすい場になっています。昨年12月には、ザ サードラウンジで、会員間のコラボレーション企画としてポイント・オブ・ユーを使っでの交流会が開催されました。支会長近藤のファシリテーションで約20名の参加者が互いに活発なコミュニケーションを図られ、各個人でいろいろな気付きが得られたと大好評。この盛況ぶりで今後の協業展開に弾みがつきましたね。

■銀座コーチングスクール(GCS)認定コーチが活躍、読書会開催にも最適

近藤と杉山はGCSの認定コーチでもありますので、EN市ヶ谷支会は、GCSで学んだ方々にはさらなるスキルアップ、ビジネス獲得、人脈拡大に大変適した場だといえます。プロフェッショナルコーチを目指してセッション相手を探している方には、近藤・杉山をはじめ、市ヶ谷支会メンバーらがセッション相手となれますから、コーチングのスキルアップに役立つことでしょう。例えば、プロコーチとしての実績作りを目指す方には、メンバーを対象にした有料セッションを設定することで毎週のように実践を積み重ねることもできますし、メンバーも手軽にコーチングを受けて目標達成に取り組めるメリットも出てきます。いずれ、この場所に多くのGCSコーチが集まれば、GCSのクラスもここで開催されるようになるかもしれません。

また、ザ サードラウンジには、本棚にビジネス書がずらりと並んでいますので、この場を活かして読書会も開催可能です。ちょうど、支会長の近藤がアンテレクトのビジネス選書読書会の認定マイスターでもあるので、企画も立てやすいですね。ザ サードラウンジのスタッフに図書館司書をされている方もいて、盛り上がること間違いありません。

■定例会後も会場を1日中利用可能で、ビジネス展開のスピードアップが図れる

EN市ヶ谷支会の定例会後は、そのまま会場がラウンジ



として使えますので、各自ビジネスの作業をしたり、協業やセミナーの打合せをしたりするなど、時間を大変有意義に過ごせるのも見逃せません。ENのメンバー同士、互いに他メンバーのビジネスのフォローもしており、紹介や協業の具体的な展開も早く、早期のビジネス獲得、展開が図れます。

以上のように、EN市ヶ谷支会は明るい雰囲気楽しくビジネスの話が進む魅力的な支会です。女性会員も大歓迎!! ぜひ一度、ゲスト参加してみてください。お待ちしております。

【EN市ヶ谷支会 定例会】

開催日：毎週木曜日(休日を除く) AM8:30 ~ 10:30

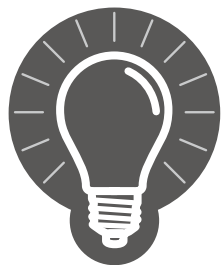
場 所：ザ サードラウンジ ラウンジスペース

東京都千代田区五番町 12-6

五番町マンション B1F

ゲスト参加費：2000円(税込)

<http://entre-network.jp/branches/002.html>



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)

●基本スキル「認める」と、その具体的事例

GCSのクラスで最初に学ぶ基本スキルは「認める」です。「認める」とは、

- ・相手の言うことをそのまま受け止めること
- ・ありのままの事実や存在や変化を受け止め、相手に伝えること
- ・相手の気づいていない進歩や成長等を具体的に伝えること

です。相手を評価したり、他の誰かと比較したりすることはしません。思い込みを捨て、ニュートラル(中立的)に接することで、「認める」スキルの目的である「相手に安心して話してもらう」ことを実現します。

では、相手は「認められる」ことで、どのような変化を起こすのでしょうか？ 具体的事例をご紹介します。あるクライアントとセッションをしていた時の話です。彼女は、いわゆる「働くママ」で、仕事が多忙ゆえ、家事・育児との両立に悩んでいました。周囲からアドバイスを受けても納得していない様子です。セッション中、私は彼女の話を聴くことに徹し、話の区切りで「頑張っていますね」と一言だけ伝えました。彼女の状態を、ただ「認め」たのです。すると彼女は、今までのトーンとは打って変わり、明るい声で私に言いました。「そう、それ！ その一言が欲しかったんです！ その一言で、また明日から頑張れます！」もし私が彼女に対して「もっと頑張れ！」とか、「仕事をもっとセーブしては？」などと言っていたら、このような展開にはならなかったでしょう。励ましでもない、アドバイスでもない、「認める」の威力を感じた出来事でした。

●基本スキル「聴く」と、その具体的事例

「聴く」目的は、「相手に気持ちよくたくさん話してもらう」ことです。そのために、コーチは相手の話に心を集中させ、同時にニュートラルな姿勢で聴くようにします。具体的方法としては、相槌を打つ、リフレインする(繰り返す)、相手にペースを合わせる(ペーシング)、接続詞を使う、沈黙する、要約する、などがありますが、重要なのは“意識的に「使用する」ことです。‘意識的に’を使用することを続けると、‘無意識的に’「できる」ようになるからです。

「聴く」スキルが周囲にどのような変化をもたらすかについても、具体的事例をご紹介します。私が認定コーチ資格を取得した頃の話です。当時、仕事で新しい職場に配属となったばかりでした。新しい職場では、まず人

間関係を構築することが重要です。私は、せっかく学んだコーチングスキルを「この職場で活かさない手はない！」と考え、最初の2週間位は、積極的に周囲との対話を心掛けました。そこで主に使用したのが「聴く」スキル。相槌やリフレインはもちろんのこと、特に意識してペーシングや沈黙といったスキルを使ってみました。3週間位経った頃、職場の同僚から「大石さんは、何だか昔から(この職場に)居るみたいだね」と言われました。私にとっては、最高の褒め言葉だと感じました。その後、独立するまでの約4年半、私はこの職場で気持ちよく過ごすことができたのです。

●基本スキル「質問する」と、その具体的事例

「質問する」目的は、「相手の中にあるものを引き出す」ことです。目的からも読み取れるように、主体は質問する側(コーチ)にあるのではなく、質問される側(クライアント)にあります。具体的方法としては、オープンクエスチョン、チャックダウンなどがありますが、それらができる前提として、相手に安心感や解放感、信頼感を持ってもらうことが必要となります。言い換えると、先ほどの「認める」や「聴く」スキルがしっかりとできてこそ、「質問する」スキルが生きてきます。

「質問する」スキルの具体的事例をご紹介します。私がプロコーチとして独立するかどうかを決めなければいけない時期の話です。メンターコーチから「(独立に向けて)障害になっているものは何？」と質問をされました。その質問で、それまで行動の障害、つまり行動の「ブレーキ」が何かということを、あまり考えていなかったことに気づきました。「エンジン」、つまり「夢・目的・目標」さえあれば行動できると考えていた私にとっては、非常に新鮮な質問だったのです。その場で答えは出ず、考えに考えて、数日後にメンターコーチに回答した記憶があります。出た答えは「家族(との関係)」でした。そこで私は勇気を振り絞り、家族に「独立する！」と宣言することに決めたのです。結果はどうなったのでしょうか？ 今、独立できているわけですから、出した答えは「正しかった」ということですね(笑)。「効果的な質問」は、人生の転機にも大きな影響を及ぼします。

そんな素敵なスキル、あなたも身につけてみませんか？
まずは体験講座にお越しください。

コーチング研修、 効果が上がっていますか？

人事・
研修担当者
のための

よくある **8** つの
誤解と
失敗しないための **7** つの
焦点



無料
レポート
進呈中！

「管理職向けにコーチング研修を導入したが、部下育成や業績向上など、期待していたような成果が上がらない」「部下育成や業績向上など、期待していたような成果が上がらない」と頭を悩まされている組織内の人事・研修ご担当者の方のために、銀座コーチングスクールは、国際コーチ連盟認定コーチの育成や、十数年にわたるプロコーチ育成ノウハウの蓄積を踏まえ、「コーチングが機能するための条件」などを解説した無料レポートを作成しました。（PDFファイル、A4版・28ページ）

コーチング研修が普及する一方で、コーチングに対する誤った認識や研修アプローチにより、本来得られるはずの成果が上がらないといったケースも起きています。

このレポートでは、コーチングに対する、よくある誤解について解説すると共に、コーチングの実践で失敗しないために必要な着眼点をコンパクトにまとめました。

正しい認識とアプローチでコーチング研修を行えば、期待以上の成果を得ることができます。当レポートが、貴社の人材育成にお役立ていただければ幸いです。

◆レポートの主な内容（一部、伏字にしてあります）

◇ 管理職を取り巻く環境

- 職場内のストレス
- 会社が求めるリーダー像
- マネジャーからリーダーへ
- コーチングの基礎知識
- コーチングの仕組み
- コーチングのスキル
- 「○○○」を引き出す7つの質問
- 他のコミュニケーションスキルへの応用
- 会話事例

◇ コーチングのよくある“8つの誤解”

- 誤解1 ○○ればいいんでしょ？
- 誤解2 「部下を○○するスキル」と聞きました。
- 誤解3 ○○社員を○○するスキルですね？
- 誤解4 要は「○○力」ってこと？
- 誤解5 部下の○に○○なんか無さそうですけど…
- 誤解6 では、○○○○してはいけないの？
- 誤解7 「○○○○」と、たくさん○○しています。
- 誤解8 ○○に任せて○○したら、部下なんて○○ないよ

◇ 失敗しないための“7つの焦点”

- 焦点1 「○○が○○した状態」に焦点を当てる
- 焦点2 「過去の○○○」に焦点を当てる
- 焦点3 「どうあったら○○○」に焦点を当てる
- 焦点4 「○○で得た○○」に焦点を当てる
- 焦点5 「相手の○○」に焦点を当てる
- 焦点6 「物事の○○○な面」に焦点を当てる
- 焦点7 「問題に取り組む○○」に焦点を当てる

◇ コーチングが機能する条件

- 「コーチングピラミッド」という考え方
- 会話事例

◇ 企業へのコーチング導入について

- 効果的なプログラム導入のための5つのポイント
- スキルと同時に○○○○を高めるプログラムであること
- 職場での実践以外にも、○○○を○○○する場があること
- 企業内コーチとして○○すること
- 企業内コーチにも○○をつけること
- 定期的な○○○を行うこと

◆無料レポートお申し込み FAX送信先：03-6273-7951 WEB→ http://www.ginza-coach.com/houjin/free_report.html

お名前			電話番号	
会社名			部署・役職	
E-mail				
ご要望				



銀座コーチングスクール
GCSは、国際コーチ連盟日本支部の法人パートナーです。

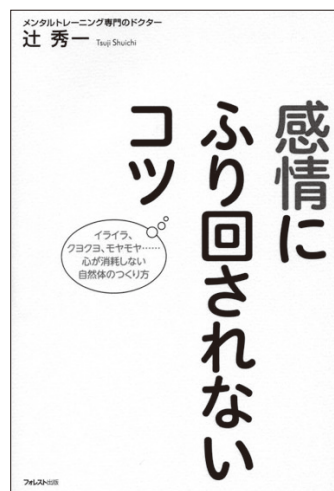
【銀座コーチングスクール事務局】

東京都千代田区神田小川町 3-10 新駿河台ビル 4 階
TEL：03-6279-7958 Email：info@ginza-coach.com



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



感情にふり回されないコツ
辻 秀一 (著)
フォレスト出版 (2015/12/1)

選書コメント

一流が実践する 「乱れた心を整える秘策」 を学ぶ

今回ご紹介するのは、乱された感情に振り回されず、嫌な気分をすぐに手離し、正しく「心を整える」思考習慣と、その習慣の身につけ方のコツをわかりやすく紹介する本です。

日常生活を過ごしていれば、誰でもイライラしたり、クヨクヨしたりなど、嫌な感情がわき上がることはあります。やがて、心が乱れ、結果的にパフォーマンスの質も下がってしまいます。そうならないために、心を整える方法を、メンタルトレーニング専門の医師である著者が教えてくれます。この方法を実践することで、パフォーマンスに悪影響を及ぼす嫌な気分を、すぐに簡単に手放すことができるようになります。

実力を発揮するには、心のありようが重要です。だから、どんな状況でも心を保てる人でなければ、実力を発揮できません。スポーツなどを観戦していると、そのことをひしひしと感じます。本来、人間の脳には、心の状態を整える機能が備わっているそうです。ところが、多くの人がその使い方を知らずにいるため、心の乱れにつながってしまうのです。

怒りや悲しみ、心配事など、ネガティブな感情にとらわれて仕事や勉強に手が付かない人や、人間関係に支障をきたしている人など、感情に振り回されがちな人に、ここで紹介されている方法を実践してみることをお勧めします。

感情に振り回されることは誰にでもあることです。しかし、結果を出すなら、気分が大事です。「何をどうやるか」より「どんな気持ちでやるか」が大事なのです。

確かに、できる人は仕事を心から楽しんでます。それは「結果が出るから楽しい」でなく、「楽しいから結果が出る」のです。反対に、イヤイヤやれば、優秀な人でも結果を出せないはずです。

一流の人は、これを理解しています。だから、いつもワクワク

しています。それは、本能的に、または意図的に、ワクワクする方法を身に付けているからだと思います。

よく、独立する人に「どうせ独立するなら、好きなことで独立した方がいい」と言います。これも「ワクワクして仕事をしたほうが、成功確率が高まるから」という面がありそうです。

たしかに、サラリーマン時代はダメ社員だったのに、独立した途端に成果が残せる人がいます。そういう人は、辞めたことで仕事を楽しめるようになったのだと思います。

かくいう私が、会社員時代はダメダメでした。でも、独立してからはなんとかやっていけています。それは、毎日ワクワクして仕事ができているからだだと思います。

なお、本書の中の「自信を持つのに、実績や経験は関係ない。ただ自分を信じると決めればいい」という指摘は、面白いと思いました。自分を信じるだけなら、実績も経験も不要、時間もかかりません。誰でも、一瞬でできます。

たしかに、前向きな人は、根拠もない前向きさを持っているように見えます。それが、パフォーマンスを高め、成果につながります。その結果、さらに自信が高まります。

「何事も心の持ちよう」と言いますが、これは単なる気のせいではなく、医学的な根拠もあるのです。本書を読んでそのことがわかりました。そういう意味でも、面白い本だと思います。

メカニズムは理解できなくても、本書で紹介されていることを、いくつか実践するだけで、穏やかな気持ちで過ごせる時間が確実に増えると思います。怒りや悲しみ、心配事など、ネガティブな感情にとらわれて、仕事や勉強に手が付かない人や、人間関係に支障をきたしている人など、感情に振り回されがちな人にお勧めします。

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人会するのですか?」

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!



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!

- ☒ 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

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。

※下記をきれいに記入の上、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

【物販のリスクを回避する方法は？】

Q 週末起業としてネットでの物販を考えています。いろいろと調べた結果、ぜひ取り扱ってみたい商材を見つけました。ただ、初期在庫の投資がかなりかかるようです。思い切って取り組むべきでしょうか？

A 低リスクでの起業を志向するのが週末起業の基本コンセプトです。しかし、在庫を仕入れて物販に取り組むとなると、売れ残り、すなわち不良在庫を抱えるリスクが考えられます。したがって、そのリスクを最低限に留める工夫が必要です。

まずは、はじめから在庫リスクを負わないという選択肢があります。注文を受ける窓口だけを担当し、売れた分だけ報酬(粗利益)を受け取る、委託販売という方法です。商材によって、個別に仕入先とそのような交渉をすることは可能です。

委託販売がシステム化されたのが、いわゆる「アフィリエイト」や「ドロップシッピング」の仕組みです。最初の1円を稼ぐには手軽な方法で、お奨めです。但し、在庫リスクを負わない分、利益率は低く、大きな稼ぎにはなりにくい面があります。

では、低リスクで大きく稼ぐには、どうしたらよいでしょうか。そこでお勧めするのが、テストマーケティングをするという方法です。売ろうと考えている商品を、とりあえず3~5個ほど購入しましょう。卸値で買う必要はありません。実際、そこそこ大量に買わないと卸値で売ってくれません。だから在庫リスクを負わなければならないわけです。

定価で買い、自分が売りたい値段で、ネット上で売ってみるのです。これはテストマーケティングですから、粗利益のことは考えません。場合によっては赤字でも構いません。ブログやホームページで宣伝し、売ってみて、反応をみます。反応がよければ、そこで勝負に出ます。今度は卸値で買える分量で買い、そして大々的に売り出します。もちろん、それでも大量に買い過ぎて失敗する可能性はあります。反応をみながら発注量を考えてみてくださいね。

(チーフコンサルタント・森英樹)

【成功するかどうか、不安がある時には？】

Q 起業ネタを見つけ、何とか商品化・ビジネス化の構想もまとまってきました。ですが、成功するかどうか、不安があります。イチかバチか、ダメ元でもやってみた方がよいのでしょうか？

A 将来のことがわからないと、人間は不安になります。週末起業でもそうですね。ですが、少し工夫をすると、わからなかったことでも、わかるようになります。テストマーケティングは、そのための良い方法です。

テストマーケティングというと、大規模な市場調査のようなものを実施するイメージを持たれるかも知れませんが、「料理の味見のようなもの」と考えれば、もっと気軽に取り組むことが出来るはずです。市場に情報を投げかけ、その反応を確かめるのが本質ですから、ブログ等に対する読者からの反応を研究することも、テストマーケティングです。

考えてみれば、独立開業を考える人にとって、週末起業としてビジネスに取り組むことは、テストマーケティングを行なうことと同義です。そのように考える人にとって、週末起業に失敗はありません。なぜなら週末起業はテストマーケティングの機会であり、どのような結果が出て、テストとしては成功なのです。もし週末起業に失敗があるとすれば、それは「何もしない」ことです。

週末起業家がテストマーケティングを行なうメリットとして、次の3つがあります。

(1) より大きなビジネスに取り組むチャンスを逃さずに済む

週末起業の場合、ビジネスの規模を小さく考えてしまいがちです。大きな構想を描いたとしても、それに伴うリスクを心配して尻込みしてしまうのはもったいないことです。テストマーケティングにより、その構想の実現可能性をチェックできれば、それに取り組む勇気や成功への確信が湧いてきます。

(2) 限られた時間を効率的に使うことができる

テストマーケティングにより市場の「味見」をしながらビジネス構築を進めていけば、早い段階で不具合を発見し、見直しや修正をかけることができます。例えば何十ページにもわたるショッピングサイトを何ヶ月もかかって立ち上げたものの、いざオープンしてみると閑古鳥が鳴くという状態では、途方に暮れてしまいます。できるだけ初期のうちに、市場の反応を確かめておくことで、何ヶ月もの努力が徒労に終わってしまう可能性を避けることができます。

(3) 仮説・検証というビジネスの基本を身につけることができる

テストマーケティングの際は、自分なりの仮説を持っておくことが大切です。仮説を検証するのがテストマーケティングだからです。仮説を立て、検証してみるというプロセスは、ビジネスに携わる以上、常に必要とされるものです。週末起業家として、早いうちからその習慣をつけておくことは、貴重な財産として、その後もずっと役に立ちます。

(チーフコンサルタント・森英樹)



「二足のわらじ」と 「最初の一步」

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。

週末起業をしないとしても、趣味やボランティア活動など、本業以外の活動に熱心に取り組むサラリーマンは存在しますので、お金を稼ぐかどうかで勤務先から禁止されたり、されなかったりするというのは、少しおかしい気がします。誰しも人生を楽しく謳歌したいと考えるものですし、その延長に趣味やボランティアもあれば、家計に余裕を持たせるための副業もあれば、週末起業もあります。そこで今回は、次の二つの記事に着目しました。

●「二足のわらじ」を成功させる

2015年12月14日付けの日本経済新聞夕刊7面に、週末起業のほか、NPO活動や大学院への通学、習い事等も

ひっくるめて「『二足のわらじ』を履くビジネスパーソンが増えている」ことを指摘することから始まる記事が掲載されています。

「社員の社外活動は会社にもメリットをもたらすと、企業が後押しする動きも広がっている」「本業以外でも社会貢献したいと考える社会人は多い」「優秀な人材確保の面からも、社員に副業を認める企業が大企業も含めて徐々に増えている」といった、「二足のわらじ」を肯定的にとらえるコメントを紹介する一方で、「長続きしない人も少なくない」という指摘もしています。週末起業でも、それは全く同様で、勢い込んで始めたものの続けられず、独立に至らずに廃業するケースもよくみられます。やめても路頭に迷うことがないのが週末起業のメリットですので、独立起業でなくて良かった、と受け止めることもできますが、起業家を増やしたいという私どもの立場からすれば、残念に思っています。

では、週末起業に限らず「二足のわらじ」を続けていく秘訣は何なのか？ 記事はその点についても触れていますので、週末起業家には参考になるでしょう。NPO法人の役員の方は「NPO活動を本業の憂さ晴らしのように考えている人は、長続きしない」とコメントしています。週末起業に置き換えてみると、「週末起業を本業の憂さ晴らしのように考えている人は、長続きしない」となり、確かに本質を突いているように思います。また「NPO活動で活躍する人は本業でも成果を上げている人が多い。本業をおろそかにしてはいけない」とのコメントも。週末起業も本業という柱があってこそです。それを忘れてはいけません。

週末起業にとって悩みの多いのが、「時間が足りない」という問題。週末起業以外でも、「二足のわらじ」にはタイムマネジメントの問題はつきまといまいます。記事は「会社勤めの人は、普段は管理される側。自己管理は必ずしも慣れていない」と指摘しています。起業家になれば自由を得られる一方、自己管理能力も問われます。週末起業家のうちに、タイムマネジメントのスキルを身につけておくことも意識しておきましょう。また、記事で紹介されている、ボランティア活動に取り組むサラリーマンの方は、「活動を始める際、『自分ができるのはここまで』と仲間にはっきり伝えた」そうです。週末起業でも、その限界を念頭に置いた上で、どこまではやる、どこからはやらない、という

方針をしっかり決めておくのは賢明ですね。

●小さな一歩を踏み出してみることに

2015年12月19日付けの日本経済新聞朝刊33面に、副業（週末起業）に取り組む4人の主婦が紹介されています。いずれもネットを活用してのビジネスであり、楽しく、そしてやりがいを持って取り組んでいるようです。組織に雇用されるのではなく、自らの「稼ぐ力」をフルに発揮しての活躍ぶり。週末起業家にとっても励みになるでしょう。

4人が取り組むビジネスは「手作りアクセサリ・雑貨の販売」「自宅利用の民泊」「ライター」「ベビーシッター」。いずれもネット上の仲介サイトを利用して仕事を獲得しています。思い立てば、誰でも比較的簡単にできそうなビジネスではあります。まずは「思い立つ」かどうか、ですね。

感心したのは、単純に現状の仕事受注に満足しているだけでなく、働き方を自ら設計し、将来への展望も描いているということです。それぞれ「何かやりたいと思った人を巻き込み、横のつながりをつくれる場や組織ができればいい」「シェアハウスを大きくしたい」「（ネット受注だけで生計が立つように）もう少し深めて（いきたい）」「定期依頼の人が出てきて、カフェを辞めてベビーシッター1本に絞った」と語っています。

「千里の道も一歩から」と言います。まずは小さな一歩を踏み出すことで、自信が生まれ、大きな展望も開かれていくものです。私自身を含め、多くの週末起業出身の起業家は「週末起業を始めた頃、ビジネスがこんなに大きくなるなんてことは、想像もしていなかった」と話します。最初の一歩を踏み出すこと、ぜひ「思い立って」ください！

週末起業 講座・セミナー 24時間 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] → 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)
[大 阪] → 3月12日(土)
[神 戸] → 3月17日(木)
[名古屋] → 3月18日(金)
[東京日本橋] → 3月19日(土)
[東京日本橋] → 4月 2日(土)
[東京日本橋] → 4月 6日(水)
[板 橋] → 4月10日(日)
[東京日本橋] → 4月13日(水)
[名古屋] → 4月13日(水)
[東京日本橋] → 4月23日(土)
[横 浜] → 4月17日(日)

週末起業大学

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

[東京週末] → 3月19日(土)
20日(日)
[大阪ワンデー] → 3月26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] → 3月23日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●【eBay輸出】ヤフオク仕入れ効率化サービス

e-Shikumi-Labo まるやま しんいち さん(eBay輸出サポート)

<https://coconala.com/services/91543>

eBay中古カメラ輸出で、ヤフオク仕入れを行っている方に、仕入れ作業を効率化するためのサービスを始めました。

キーワード検索、カテゴリー検索を効率化して、当日入札できる商品リストを写真付きで入手することができます。

また、本ツールは自分自身のExcel上で動作するため、キーワードの追加削除が簡単にできます。

先着8名様まで、1週間無料でお使いいただけます。

ご興味がある方は、下記のページを御覧ください。

<https://coconala.com/services/91543>

●【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。

そのような悩みでしたら、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/>

●メールマガジンご購読者追加募集！【\／】

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】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

●【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

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

2016年1月22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)



神戸校
松山亜紀さん
1601KB1327



大阪校
茅田有里さん
1601SK1328



新宿校
水崎由美さん
1601SJ1329



高知校
坂本真美さん
1601KC1330



水戸校
谷口佳津枝さん
1601MT1331

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141号)

※「週末起業通信」より通算

2016年2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 一四一号 二〇一六年二月二十五日発行 発行人 藤井孝一

発行所 株式会社アンテレクト

〒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)

