



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

4

April

Vol. 142

「週末起業通信」通算



今月の Pick Up

日本を起業家で溢れる国にしたい

ふじ い こう いち
藤井 孝一

もり ひで き
森 英樹

聞き手 フリーライター 宇治川 裕

C O N T E N T S

- 今月の実践講座
週末起業家でもできる! 先生になって集客・大活躍する秘訣
好きなことで先生になって稼ぐ!
- アンテレクトの仲間たち
週末起業フォーラムを支える認定コンサルタントたち
- 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
限られた時間を上手く活用するには?
ビジネスプランの「コンセプト」とは?
- 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

人財に特化したお役立ち情報を発信! Tomi さん
マイクロソフト無用PCコンサル協業者募集
スカビッピーパパさん 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。

<p>Step1「知識編」</p> 	<p>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</p>
	<p>●週末起業セミナー 参加費：5,400円(税込み) 【東京日本橋】4月02日(土) 10:00~12:00(09:45開場) 【神保町】4月21日(木) 19:00~21:00(18:30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】4月23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) 【名古屋】5月13日(金) 19:00~21:00(18:45開場) 【大阪】4月10日(日) 10:00~12:00(09:45開場) 【東京日本橋】5月14日(土) 10:00~12:00(09:45開場) 【東京日本橋】4月13日(水) 19:00~21:00(18:45開場) 【東京日本橋】5月18日(水) 10:00~12:00(09:45開場) 【名古屋】4月13日(水) 19:00~21:00(18:45開場) 【町田】5月22日(日) 10:00~12:00(09:50開場) 【横浜】4月17日(日) 10:30~12:30(10:15開場) 【東京日本橋】5月28日(土) 10:00~12:00(09:45開場) ※詳しくは→ http://www.shumatsu.net/school/seminar.html</p>
<p>Step2「実践編」</p> 	<p>週末起業の実践に必要な個別スキルを習得しよう!</p>
	<p>●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! 受講料：32,400(税込み) 【東京・水曜夜間コース】4月6日・13日・20日・5月11日・18日・6月1日 各19:00~21:00(18:30開場) 【東京・週末コース】5月21日(土)・22日(日) 各10:00~17:00(9:30開場) 【大阪・日曜ワンデイコース】4月24日(日) 9:00~21:00(8:30開場) ※詳しくは→ http://www.shumatsu.net/school/college.html ●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 ●コンサルタント・コーチ・土業の必須スキルを修得! 契約獲得のためのセミナー構築講座 【東京】4月7日(木) 13:30~17:30 参加費：5,800円 ※詳しくは→ http://www.entrelect.co.jp/other/closing.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】4月14日(木) 19:30~21:00 参加費：無料(一般価格 3,240円)</p>
<p>Step3「行動編」</p> 	<p>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!</p>
	<p>●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】4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】4月27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】4月16日(土) 18:00~20:00 参加費：1,000円(一般価格：4,000円) 【名古屋】4月22日(金) 19:00~21:00 参加費：無料(一般価格：3,240円) ※詳しくは→ http://www.shumatsu.net/communication/koushiki.html</p>

■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・板橋・大阪・名古屋・横浜・神保町・町田) <input type="checkbox"/> 「好きなこと」×「週末コンサル起業」セミナー (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日 / 東京水曜・東京週末・大阪ワンデイ) <input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 (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"/> 週末起業ゼミナール (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 契約獲得のためのセミナー構築講座 (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 週末起業塾 (月 日 / 東京・名古屋)
フリガナ お名前	
TEL	E-mail @

今月の Pick Up

日本を起業家で溢れる国にしたい

株式会社アンテレクト 代表取締役社長

藤井 孝一 (ふじい こういち) *写真右

株式会社アンテレクト 取締役副社長

森 英樹 (もり ひでき) *写真左

聞き手: フリーライター 宇治川 裕

株式会社アンテレクトは、2016年5月で創業10周年を迎えます。

もともと藤井孝一、森英樹の二人のアントレプレナーが始めた会社ですが、この10年間の歩みを振り返ることは、本紙を読んでいただいている起業家や週末起業家にとっても大きなメリットがあると思えました。そこで、今回、10周年記念対談ということで、代表取締役の藤井、副社長の森がこれまでの道のり、そしてこれからのアンテレクトの方向性について語りました。

最初はたった3人でスタート

—10周年記念対談ということで、お二人にお伺いしたいのは、創業の経緯からです。サラリーマンから個人事業主として独立し、数年経っているとはいえ、会社を創業するのは、さぞかし大変だったのではないのかとイメージをしますが、いかがでしょうか？

藤井: 株式会社アンテレクトを創業したのは、今から10年前、2006年の5月です。私と森は同じタイミングで個人事業主として独立をしていました。もともと、私が、森の勤務しているコンサルティングファームで独立の勉強をしていたのですが、それに感化されて森も起業をしてしまったのです(笑)。アンテレクトの創業は10年前ですが、私たちが独立してからは14年が経ちます。当初は別々にビジネスをしていたのですが、やっていることは似ているし、何より「サラリーマンを応援したい」という思いを共有していました。それを形にできる場所としてアンテレクトを創業したのです。



藤井: 週末起業フォーラムは、私が週末起業時代から使っていた芝大門の事務所でした。ここは、起業支援機関の間借りだったのですが、日中は人がいないため、私たちが独占していましたが、エレベーターもなく、ボロボロで、本当に駆け出しの起業家のためのオフィスという感じでした。1階に美味しいイタリアンのお店があったのですが、ニンニクの匂いがすごかったのと、夏場は毎日ゴキブリが出たことを覚えています(笑)。そんな場所で週末起業セミナーや週末起業大学をスタートさせました。次第に講座も増え、常設のセミナールームが欲しくなった所で森と2人で日本橋に事務所を借りることにしました。そこで毎日一緒に働くうちに、どうせなら一緒にやろうということになり、アンテレクトを創業したのです。その時、森には在宅秘書がいました。それが今では当社の管理本部長の木村です。彼女を口説いて、最初は3人でスタートしました。

森: アンテレクトを創業するまでは、藤井が週末起業フォーラムを運営し、私が手伝っていました。また、私は銀座コーチングスクール(GCS)を運営し、藤井が手伝っていました。毎週1回2人で打ち合わせをしたり、一緒にセミナーをやったりしているうちに、どんどん仲間が増えていきました。

森: 会社を設立すること自体には、何の問題もありませんでした。ずっと一緒にやっていたので、単に手続きが必要なだけでした。当時は、サラリーマンの副業がブームでしたが、週末起業というコンセプトが社会的に非常に注目されていて、大きな案件がいろいろありました。商工会



議所から創業塾の講師派遣の仕事が来たり、ユーキャンの週末起業講座の教材作りを頼まれたりと、恵まれていたと思います。

藤井: 起業関連の仕事以外にコーチングスクール事業も継続したのですが、成功の要因としては、やはり一緒にビジネスをしたのが良かったのではないかなと思います。アンテレクトの行動規範の中に、成果を共有するというのがあるのですが、事業はひとりでやるより、皆でやる方がやりがいがあるという実感がありました。まあ、同時に苦労もありましたけど(笑)。

森: そうですね(笑)。たとえば、社員が増えたのに業績が悪くなるという事態に陥ったことがありました。

藤井: 創業してすぐにたくさんの案件が舞い込んできたので、あわてて社員を雇って対応しようとしたのです。創業の年から、なんと社員が10人を超えてしまいましたが、これは失敗でした。今考えると、私たちがマネジメントの力量が不足していたのだと思います。何せそれまでは個人事業主としてやっていたわけですから、10人以上の社員をうまくマネジメントできませんでした。

森: 当然ながら、離職率も高かったですね。3日で来なくなったり、1週間で来なくなったりする人が結構いました。

——離職率が高かったのは、仕事がつらかったからとか

ですか？

藤井: 採用が下手だったからだと思います。仕事の内容を正しく理解してもらう前に、とにかく「入社したい」という人には来てもらっていました。うちのような小さな会社に来たいという人は、みんな大歓迎と思っていました。そして、適性のない人を採用し、仕事をやらせたりしていたと思います。その結果、多くの人が辞めていきました。ひどい人は、何も言わずに突然来なくなりました。

森: また、事業もいろいろ手を広げ過ぎました。たとえば、社会人で起業家を目指す人のための「アンテレクト」というポータルサイトを作ろうとしたりしました。その時は、不慣れなために正直、業者からも足元を見られていたのかもしれない。どんどんお金が出て行って、その割には利益にならないという問題が起きました。

事業の方向性は、10年でどう変わったか？

——よく言われるのが、10年で8割の会社が廃業するという話です。廃業のきっかけは、事業の外部環境変化であることが多いようですが、アンテレクトでは、どのようにしてその変化を乗り越えてきたのでしょうか？

森: 1つは、事業を多角化していたことだと思います。当時は「何かが良くなると、何かが悪くなる」ということの繰り返しでした。今思えば、悪くなった事業を良くなった事業がカバーしてきたのだと思います。いろいろ手を出した分、リスクヘッジになっていたのだと思います。

藤井: 渦中にいるときには、「何かがうまくいくと、何かがダメになる」ということを「運が悪い」「ツイていない」とネガティブに考えていました。しかし、新しいことに挑戦し続けていたからこそ、今も会社が成長しているのだと思います。今では、つくづく「いろいろやっておいてよかったな」と思います。

——ちなみに、どんな事業がうまくいっていますか？

森: 当社の場合、割と外から来た話がうまくいっています。たとえば、自分たちでやろうと発案したものに、さきほどのポータルサイトがありますが、結果的にうまくいきませんでした。自前の発想だと、ニーズがあるかどうか分からない、ということが問題ですね。

藤井:創業時の反省で会社組織そのものは小さく抑えて、外部のパートナーといかに一緒にやるかというスタンスに経営方針を変えました。その良い事例がGCSです。

森:富山から勉強に来た中村慎一さんが、地元に戻って富山でコーチングスクールをやりたいと言ってくれたのです。本紙でもその詳細は中村さんにインタビューした時に聞いていますが、それがGCSの地方校の第1号です。

藤井:おかげさまでGCSは現在、40校にまで増えました。自分たちで40校をやろうとしていたら、社内のマネジメントなどで息切れしていたと思います。初めから人材を開拓するのは大変です。むしろ「やりたい」という人を中心にやっていただく、そのスタンスがうまくいっています。

森:私が大変だったのが、大阪事務所があった時代ですね。私は大阪担当として、毎月1週間ぐらい、大阪に滞在をしていました。心身ともにきつかったです。でも、そのおかげで大阪の事務所を起点に、大阪校や名古屋校、広島校が設立されました。西日本へのコーチングスクールの拡大は、大阪事務所なしではあり得なかったと思います。現在、北陸、東海、西日本が充実しているので、大阪で頑張った甲斐があったというものです(笑)。地方校ができたおかげで、全国でコーチングを広めるスキームができました。

藤井:拠点を地方に拡大したというのが、大きな事業の変化になっています。GCSは、今年から直営がなくなり、全て外部委託になりました。このような体制にしたのも「アンテレクトは、起業家を増やす会社」という原点に立ち返ったからです。さきほど、創業時に従業員を増やした話をしました。その時「自分は、起業家でなく、サラリーマンを増やしていないか」という疑問を持ち、悩みました。そこで、最初の創業理念に立ち戻りました。これが、事業を変えるきっかけになりました。

たとえば、GCSで40拠点あるということは、少なく見積もっても40人は起業家を生み出していることになります。もちろん、地方校の運営者以外にもコーチとしてプロになっている人がたくさんいます。さらに、コンサルタント、起業家すべてを含めれば、10年間で1000人以上は、起業家が輩出してきたと思います。これも、「起業家を増やす」

という当初の理念に立ち返ったからこそできたことです。

——起業家の輩出といえば、週末起業家の登竜門的な存在である週末起業家大賞もありました。

藤井:週末起業家大賞が開催できたのは、当時、たまたま「それをやりたい」と言って入社してくれた人がいたからです。そういう点では「会社を作っておいて良かったな」と思います。個人事業主2人だったら、そういう面白いアイデアがあっても、なかなか形にできなかったと思います。

森:なお、GCSは直営がなくなりましたが、その結果、かえって役割が明確化しました。私たちは、コンテンツ開発とマーケティング、インフラ提供など、パートナーの皆さんは、スクールの運営という風に役割分担ができました。

藤井:当社の特徴としては、方々から共同事業のご提案をいただくことが多いことが挙げられます。まだまだ小さな会社なのですが、たとえば官公庁であったり、ユーキャンさんであったり、東急不動産さんであったりと、錚々たる起業や団体からお話をいただきます。皆さん「週末起業のコンセプトに感動したから」とか「コーチングを学んで感動したから」などとおっしゃいます。そういう意味では、ビジョンを最初から作っていたことが良かったと思います。アンテレクト憲章、いわゆる経営理念を創業当初から、しっかり持っていました。「たった3人の会社で経営理念なんか必要ない」という向きもありますが、それが





あったからこそ、事業の方向修正もできたし、いろんな人とのネットワークも築けたと思います。ビジョンを明確にして、それを持ち続け、発信し続けたということが大きいですね。

アンテレクトという名前に込められた意味

藤井: これも二人で考えたのですが、アンテレクトというのは、アントレプレナーズ+インテレクト。「起業家の知恵、知見」という意味です。二人ともコンサルタント出身なので「起業家の頭脳でありたい」という思いを込めました「週末起業」という名前で大きな注目を集めたのでキャッチーな言葉があるといいなという思いもありました。あとは「あ」で始まるのは電話番号検索で最初に出てくるからいいだろうと思いました。

森: アンテレクトはユニークだし、検索すれば必ず見つかるし、他に紛れない。GCSは、銀座のレンタルオフィスでスタートしたので、銀座という名前がついています(笑)。実際は、当社は銀座にはないのですが……。

藤井: 銀座は日本中にあるからいいのではないですか? 仙台銀座とか、伏見銀座とか

森: 世界のブランドGINZAとも言えますよね。知名度は高いと思います。

——会社ができただけで、生活が変わったということはある

りますか?

森: 会社を創業する前は、わりと気ままに働いていました。会社があると、やはり規則正しい生活になりますね。

藤井: 独立すると自由ですね。寝る時間も起きる時間も自由気ままにできます。面倒なら、極力人に会わないこともできますし、ずっと家で過ごすこともできます。それに憧れて独立する人もいるのですが、私の場合、そこに不完全燃焼感を感じるようになりました。

森: 一人は自由ですが、組織にならないと大きなことはできません。たとえば、個人でノーベル賞を取ることは難しいと思います。同じように、個人でできることには限界があります。だから、今後は、必ずしも独立にこだわらなくても、起業家精神を持って自立する意識を持ちながら働く人が増えてくると思います。自分で主導権を握るということですね。

藤井: 私たちは、そういう人たちを「アンテレクト型人才」と呼んで、起業家と同じように応援しています。何より、仕事は一人でやるより、大勢でやる方が楽しいですよ。一人は孤独になりがちですね。

これからアンテレクトはどこへ向かうのか?

——最近の週末起業の傾向を見て、創業した当初に比べて変化してきたなと感じることはありますか?

森: 副業で稼ぐという方法が多様化したというのがあります。その影響で一攫千金を狙うという人は、あまり私たちのところには来なくなりました。昔はいろんな人が来ていましたが、最近は、お金が目的という人よりも、ほんとうに自分がやりたいことを自分の裁量で挑戦したいという人のほうが多いです。より週末起業のコンセプトに合った人たちが来ている感じがします。

藤井: 最近は、起業の選択肢が本当に多いと思います。私たちが始めた時には、ブログもアフィリエイトもありませんでした。当時は、携帯電話がようやく普及したころで、たとえば「週末起業のメールをどうやって外出先で閲覧するか」ということさえ貴重なノウハウでした。

森: インターネットの普及率が今と比べて低い時代でした

から、IT系の強い人が初期の会員に多くいました。起業ネタも、当時はネットを活用したものが多かったのです。最近では、ITスキルがそれほど高くない人も入会するようになりました。起業ネタも、講師やコンサルタントなど、IT系以外の業種も増えています。

——最近の傾向として、特に震災以降は会社に夢を抱かない若者が増えてきた感じがしますが、週末起業家の中でもそのような動きはありますか？

森: まず非正規社員の週末起業率が高まっているような気がします。実際、労働市場全体で非正規社員の割合が増えているのですが、彼らが週末起業をするのは、副業禁止規定に抵触しないことも影響しているのかもしれない。

藤井: 私たちは10年以上にわたって、起業家を増やし続けてきたわけですが、最近では、彼らとお仕事をする機会も増えています。

森: その一環としてやっているのがアントレプレナーズ・ネットワーク(EN)という異業種交流会です。これは起業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を対象にして定期的な活動を行っています。単に起業ノウハウを提供するだけでなく、仕事や活躍の場を提供してあげることを目指しています。起業家が活躍できるように仕事を提供する場所の1つが、このENなのです。今は、丸の内支会と市ヶ谷支会の2カ所でやっているのですが、もっと増やしていきたいと思っています。

——ENの入会資格としては、週末起業をされている方が対象なのでしょうか？

森: 誰でも入会できます。ただ、顧客を紹介したり、協業したりといったことが求められるので、自分の裁量で仕事ができる立場にいないと難しいと思います。また、現在の2支会では、時間帯も朝の活動になるので、朝の会合に来られるかどうかも重要です。

——現在のこと、そして、これからの目標について教えてください。

藤井: 現在、週末起業フォーラムには2000名の会員が加

入し、GCSは拠点が40拠点あります。さらに「週末起業大家さん」では、不動産投資家の教育を行っており、不動産賃貸業の経営者が何人も生まれています。また、出版企画コンテストも主催しており、著者になる方も大勢います。そして、何より、私たちの業務を委託している先が現在200件を超えています。いずれも、もともとは私たちのところで学んだ人たちです。200人の社員に給料を払う代わりに、200名のパートナーに報酬を払うほうに力を入れてきた結果です。そういうパートナーを、これからもどんどん増やしていきたいと思っています。なぜなら、これこそが究極の起業家育成だと考えているからです。

まずは、2020年までに、当社の拠点を200拠点にしたいと思っています。松下幸之助さんの「水道哲学」ではないですが、日本中の社会人が「学びたい」と思った時に、身近に学べる機会を提供したいと思うからです。

森: それを支えるために、システムの開発や投資も、今期から来期にかけて行っています。もともと事業の初期段階で、私と藤井のメルマガが非常に強力で、さまざまなビジネスを発生させていきました。これからはさらにマーケティングを高度化しようと思っています。

藤井: これからも、アンテレクトは、起業マインドに溢れるビジネスパーソンの発掘、育成、支援を続けていく所存です。これにより「日本を起業家で溢れる国にしたい」と考えています。言わば「一億総起業家社会」の実現です。その実現のためには、皆様のご協力が欠かせません。これからも、応援をよろしくお願いします。

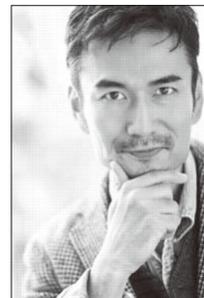


今月の実践講座

週末起業家でもできる！
先生になって
集客・大活躍する秘訣

好きなことで
先生になって稼ぐ！

【講師】
株式会社 Piece to Peace
代表取締役
大澤 亮氏



週末起業のやり方の1つに、セミナー講師、つまり「先生」になるという方法があります。あなたの得意分野に関する先生になり、生徒という名の見込み客にノウハウを教えることでビジネスにつなげるわけです。しかし課題になるのは、やはり集客と収益化の仕組み作りです。

今回の講師は、株式会社Piece to Peaceの代表取締役・大澤亮さん。セミナーポータルサイト「shAIR（シェア）」を運営する一方で、shAIRに登録した先生に対して集客や仕組み作りのアドバイスをしている、先生プロデューサーです。shAIRで人気のセミナーの事例を交えながら、先生として活躍していくための集客と収益化の仕組み作りについてお話していただきました。

人が学ぶ3つの理由

大澤さんは2012年にshAIR事業をスタートさせました。コンセプトは「人生のヒケツを教え合う場所」。大学教授などの高度な技術を持つプロが自分のスキルを教えるといったものではなく、たとえば「バック転のしかたを教えます」とか「新入社員向けに忘年会の一発芸を教えます」といった、もっとカジュアルなノウハウを教える、あるいは学べる場所を提供しています。

学ぶ場所の提供だけでなく、shAIRが主催になって交流会を開催することによっても先生の支援をしています。先生どうしの交流、また先生と生徒との交流が生まれることで、それを縁に次の仕事につながっていくこともよくあります。

現在、1000人近くの先生が登録しています。ですが、登録している先生の7割は、集客と収益化で悩んでいます。具体的には、まずどうやってセミナーに人を集めればいいのかで悩みます。そして集客できるようになると、今度はそれをどうやって収益化していくかで悩みます。たとえばセミナー費用3,500円で10人集客しても35,000円です

から、それをどう回せば食べていける収益を得られるのかで悩むわけです。

大澤さんはshAIRを立ち上げた当初から、そういった悩みを持つ先生に対して、集客と収益化の仕組み作りについてアドバイスしてきました。最初のうちは1対1でアドバイスしていましたが、先生の人数が増えるにつれて対応できなくなり、1年半ほど前からセミナーを開いて教えています。大澤さんによると、集客するスキルは、一度ノウハウがわかってしまうとずっと集客に使えるとのこと。shAIRの先生でも、一度集客できるようになった人はずっと集客できているそうです。

集客のためにはまず、人がなぜ時間とお金をかけてわざわざ学びに行くのか、その理由を掴むことが大切です。理由は大きく3つあります。1つ目は、ニーズがあるから。3年後や4年後ではなく、今それが必要だからです。2つ目は、その先生を知っている、あるいは人がすすめているから。たとえ直接知っている人でなくても、ブログやSNSで顔を見たことがある人であれば、直接会ってみたいと思いやすくなります。3つ目は、なんとなく。これは20代から30代前半の女性に多いのですが、なんとなく気になって申し込んでしまったという場合があります。

ですので、この3つの理由にきちんと応えることが、集客を考える上での3つのステップとなります。1つ目は、申し込みをしたくなる雰囲気や講座の告知ページで作ることです。2つ目は、ニーズをしっかりと掴むことです。3つ目は、この人に教わりたいと思わせることです。今回の講座では時間の都合で3つ目のお話は割愛となりましたが、プロフィールをしっかりと書くことが大切とのステップはお話いただくことができました。

申し込みたくなる雰囲気を作る

申し込みたくなる雰囲気を作ることは、申し込みをもらうために非常に重要です。どんなにしっかりとニーズを掴み、需要がある講座を開催しようとしても、告知ページで申し込む気を失わせてしまっては台無しです。逆に「これ、何の意味があるの?」と思うような講座でも、告知ページに楽しそうな雰囲気があると申し込みをもらえることがあります。特にshAIRの場合は20代から30代前半の女性の受講者が多いため、その傾向が大きいそうです。

そのような雰囲気を作るためには、まず講座の告知ページの画像が重要です。どんなものを作るのか、講座の雰囲気はどうか、どんな年代や性別の人が参加しているのかといったことがひと目で伝わる画像を掲載することで、講座の雰囲気を伝えます。これは同時に、受講希望者の不安の解消にもつながります。受講希望者には、参加者がほぼ男性であった場合に女性1人で参加しても大丈夫そうか、自分だけ仲間外れになったりしないかといった不安がありますから、その不安をすべて払拭してはじめて申し込みがもらえるわけです。そのような、何をやっているのかがわかる画像、楽しそうな雰囲気が伝わる画像、不安を払拭できる画像を選んで掲載することが大切です。

先生によっては、告知ページの写真に写ってもらう人まで決めていて、そういう人に憧れる人の申し込みを狙う先生もいます。また料理の先生で、ニーズだけでなく、写真映りの良さまで考慮したレシピを作る先生もいます。

ただし、フリー素材の画像は、さまざまな所に出回りがちでいて受講希望者も見慣れてしまっているため、雰囲気作りの効果は弱くなっています。画質が少しくらい粗くても、オリジナルの画像を使うことをおすすめします。

また講座を開催したら、その内容や写真をブログに掲載して、それをFacebookやTwitterなどに投稿していくことも大切です。講座の生の雰囲気を伝えることで、参加した人は次回も参加したくなりますし、参加しなかった人も次回は参加したくなるかもしれません。

ニーズをしっかりと掴む

ニーズをしっかりと掴むということは、ジャンルと切り口をしっかりと考えるということです。どんなジャンルで、どんな切り口で講座を開催するのが重要です。

たとえばshAIRでは、メイクというジャンルの中でモテメイクという切り口で教えている男性メイクアップアーティストがいます。モテたいという女性のニーズに男性視

点からのメイクという切り口で教えているため、1つのクラスで7000~8000円といった比較的高額な講座にもかかわらず毎回満席の人気ぶりです。

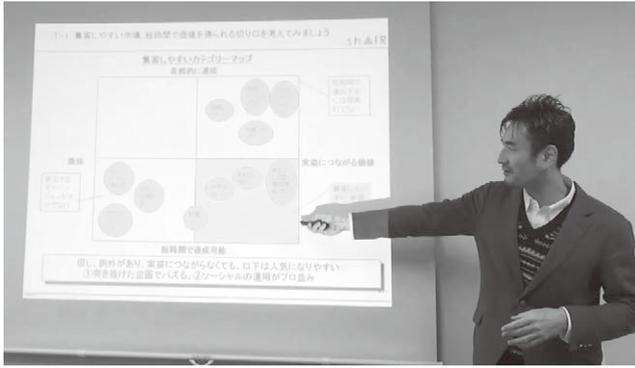
集客しやすいカテゴリーを選ぶことも大切です。集客しやすいカテゴリーとは、趣味よりも実益につながる価値があるカテゴリーです。ただ学びたいではなく、それを学んで何になるのか、どうしたいのかといったところに応えるコンテンツが人気になっています。たとえばフラワーアレンジメントやギターの弾き方よりも料理の作り方、また料理の作り方の中でも、安くて健康でおいしく毎日作れる料理というように、実益が重視される傾向があります。また中長期的な何回かに分けての講座で、たとえば6か月でここまでできるようになるといった講座よりも、1回の講座でここまでできるといった短期的に効果がわかる講座の方が人気があります。実益重視の短期講座を考慮することをおすすめします。

実益というのは、受講者が本当に得たいもの、得られる価値のことです。具体的には、悩みや不安を解消させるものか、または目標を達成させるものです。たとえばライザップは、ジムに通いたいのではなく、痩せたいとか体型を変えたいといった実益に応えているわけです。また前述したモテメイクも、モテるという実益を訴求しています。

とはいえ、趣味の講座であっても、切り口を変えることで実益にシフトすることができます。たとえばフラワーアレンジメント講座を開催していた花屋さんは、「あこがれのお花屋さんになる1日」という、自分のお店で1日働いてもらう講座を開催して人気になっています。受講者にとっては受講料1万円を払ってお店で1日働くという内容ですが、「1日だけ、子どもの頃に夢見たお花屋さんになれる」という実益を訴求した結果、フラワーアレンジメントよりも人気の講座になり、メディアにも取り上げられました。またコーヒーの淹れ方講座も、「コーヒーがわかる大人になる」という実益につながるキャッチコピーをつけたことで、集客ができて始めています。

実益を見つけるためには、特徴から価値を見つける必要があります。そのためには「それでどうなるの?」を繰り返すことが大切です。たとえばコミュニケーションは、価値ではなくスキルです。コミュニケーションスキルを得た結果どうなるかというのが価





値です。たとえば「上司との関係が劇的に変わる」「営業で相手から頼みたいと言われる」「恋愛のマンネリ化を防ぐ」「彼を引き付ける」といったものが価値です。ここまでを受講希望者に見せることが大切です。

前述のモテメイクで言えば、100通りのメイクができたとしても、それは特徴です。ですが、その価値は美しくなることであり、その結果得られる実益が「モテる」ということになるわけです。

実益を見つけたら講座の内容を作ります。その際には、お客さんにとってなぜその講座が必要なのか、なぜその講座をあなたから受講する必要があるのか、なぜネットや本ではなくあなたの講座なのか、講座の価格に見合うだけの価値があるのか、なぜその講座を今申し込まなければならないのか、といったことをしっかり考えて、告知文を作ることが大切です。お客さんはあなたの講座を受講するのに、受講時間と受講料、さらに移動時間と交通費を割く必要があることをお忘れなく。また前述した、申し込みたくなる雰囲気を作れているかどうか、読み返して確認してください。

なお、ニーズをしっかり掴んで集客につなげるには、顧客との関係性も大切です。同業者の講座ではなく、あなたの講座を受けていただくためには、受講希望者が何らかの形であなたを知っていることが重要なキーポイントとなります。そのためにブログやFacebookを書いて、「この人、見たことがある」という状態を作っている先生が多いです。

収益化の仕組み作り

集客はできるようになったんだけど、なかなか収入が増えないという先生もけっこういます。収入を増やすためには、収益化のための仕組み作りが必要になります。

そのために、今あるコンテンツをアレンジして、リピーター向けの高額コンテンツを作っていくことが重要です。同じコンテンツでずっとやっていく方が先生側としては楽

ですが、新しいお客さんを獲得し続けるのは大変です。そこで一度受講してくれたお客さん、言い換えればサービスの価値をわかってくれているお客さんに何度も利用してもらえるコンテンツを作ることで、収益の安定化を図っているのです。

たとえば、DVDや動画の販売、個別コンサルやグループコンサルなどの集中サポート、定期的なフォローや顧問契約、物販などがあります。物販はたとえば、講座で使う道具や、講座で教えた通りにやれば簡単に作れるキットの販売などが考えられます。

前述のモテメイクの先生は、体験レッスンで5000～8000円、後続のグループレッスンで3回4万円、さらにプライベートレッスンで6回30万円という形で収益化していて、収益の8～9割はプライベートレッスンで得ています。とはいえ、プライベートレッスンを受けてくれる新規のお客さんを得るためには体験レッスンやグループレッスンも必要ですので、そちらにも力を入れているわけです。

またshAIRにはブログコンサルティングの先生がいます。その方の講座は、ブログの書き方や週末起業をテーマにした講座で何度も満席になっているのですが、普通のOLさんです。平日はOLとして働きながら、ブログコンサルティングを始めて1年目で収益が月30万円を突破しました。収益化の方法は、メールでのブログコンサルティングです。対面コンサルティングはできるだけ抑えて、講座で集客し、メールコンサルティングを中心にして、薄く広くお客さんを獲得しています。また、リピーター向けのメニューを用意して、ブログコンサルティングを受けた後で「あれ？ この後どうやるんだっけ?」とか「アクセスが増えてきたけど、途中で上がり方が止まっちゃったから、ここからのアクセスの上げ方を教えて」といった要望に応えています。さらにリピーター向けの割引価格も用意することで、リピーターの信頼を獲得し、収益を安定させているのです。

ほかにも、最初から付加価値の高い講座を開講するという方法もあります。たとえば、初心者向けにWordPressを使ったホームページの作り方講座を開催している先生がいます。1回の申し込みで16,000円、2日間の講座です。ホームページは制作会社に頼むと高額になるため、「初心者でも自分で作れるようになる」という価値には高い金額をつけることもできるわけです。これはshAIRでも特殊な例だそうですが、付加価値が高いスキルをお持ちの方には使える方法と言えます。

あなたも先生業で、週末起業を始めませんか？

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

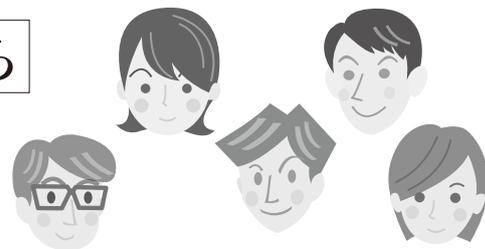
【WEB申込】<http://entre-network.jp/branches/002.html>

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					

アンテレクトの仲間たち



週末起業フォーラムを支える 認定コンサルタントたち

アンテレクトが運営する起業支援コミュニティ「週末起業フォーラム」は、会員数の増大に伴い、設立の1年後の2003年より、「週末起業フォーラム認定コンサルタント制度」を発足させ、現在に至っています。この制度の趣旨は、

- (1) 週末起業フォーラム会員から寄せられる相談案件に対応する能力を確保する
- (2) フォーラム組織のスケールメリットを生かした会員のコーディネート等を推進し、会員支援の充実を図る
- (3) スキルのある会員にコンサルタントとして起業する機会を提供する

ことを通じ、週末起業家の誕生と育成を加速することです。

上記のうち、特に(3)については、顧客(=週末起業フォーラム会員)をいつまでも顧客のままにしておくのではなく、ビジネスパートナーとしてセミナー講師等の具体的な仕事を発注し、それにより(週末)起業の成功をサポートしていこうというアンテレクトの特徴的な考え方が反映されています。これは、銀座コーチングスクール(GCS)の修了生を、GCS地方校の代表者や講師に登用していく手法にも通じるものです。

そこで今回は、週末起業フォーラム認定コンサルタントの活動内容やコンサルタント制度の概要についてお知らせすると共に、認定コンサルタントになる方法についてもお伝えします。意欲と関心のある方は、ぜひご応募ください。

●認定コンサルタントの活動領域

認定コンサルタントの活動領域は、主に下記の3つとなります。

- (1) 会員からの相談への対応(コンサルティング)

週末起業フォーラム会員の特典として、認定コンサルタントに何度でもメールで相談できるサービスを提供しています。会員であれば、会費以外の費用はかかりません。このメール相談に対応するのは、認定コンサルタントの重要な職務の一つです。その他、大交流会のようなイベントにおけるコンサルティングコーナーで、ご相談者に対応するという職務もあります。

- (2) セミナー講師/原稿執筆等

各地で開催される「週末起業セミナー」の講師を務めるのは、すべて週末起業フォーラム認定コンサルタントです。「週末起業セミナー」以外の「週末起業大学」や、その他の定期的に行われる講座・セミナーの講師も、認定コンサルタント達が務めます。セミナー講師以外には、「アンテレクト通信」等の原稿執筆や、ユーキャン「週末起業講座」(内容は弊社が制作したものです)のテキスト改訂作業なども、担当してもらっています。

- (3) その他特命事項

上記2つ以外の、たとえば会員の懇親・交流イベントの企画・開催や、週末起業に関する調査等、チーフコンサルタントの指示に基づく事柄の実働部隊としても、認定コンサルタント達が活躍しています。

●認定コンサルタントの特典

週末起業フォーラム認定コンサルタントとして活動される方はすべて、「週末起業」という考え方やそのノウハウを多くの人に知ってもらいたい、あるいは「週末起業」を実践される方をサポートしたい、という強い思いがその動機となっています。

その思いを具体的に実践していただくために、認定コンサルタントは「週末起業フォーラム認定コンサルタント」の肩書を名乗り、それを名刺やホームページ・ブログ等で表示し、活動することができます。また、週末起業セミナー



等の講師を務めたり、原稿を執筆していただいたりした際は、規定の講師料・原稿料をお支払いしています。

週末起業フォーラム認定コンサルタントとして登用される方は、それぞれ週末起業の成功ノウハウをお持ちですし、週末起業家が利用できる商品・サービスを提供しているケースもあります。その場合、週末起業フォーラム会員向けにそれらを販売することも可能です。認定コンサルタントとして、週末起業フォーラム会員との接触を多く持つことができるという特権を生かすことができるわけです。

●認定コンサルタントの要件と応募方法

週末起業フォーラム認定コンサルタントになるためには、下記の要件を満たす必要があります。

- (1) 週末起業フォーラム会員であること
- (2) 週末起業または独立起業の実践経験があること

- (3) 名前(ビジネスネーム可)を公開して活動できること
- (4) 週末起業の啓蒙や週末起業家の支援に貢献する意欲が高いこと
- (5) 週末起業ノウハウに関する最低限の知識を保有していること(メール相談に回答する形式で審査を行います)

たとえば銀座コーチングスクールの認定コーチで、有料クライアントを何人か獲得している方であれば、上記(2)を満たしていると考えられます(認定プロフェッショナルコーチであればより望ましいです)。もし(5)について不足があれば、週末起業フォーラムのコアプログラムである「週末起業大学」を受講修了すれば、満たせるでしょう。

週末起業フォーラム認定コンサルタントとして活動することに興味をお持ちの方は、週末起業フォーラム事務局(info@shumatsu.net)宛にご一報ください。詳細の資料をお送りしますので、ふるってご応募ください。



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)

●ラポールを築くこと

GCSのレギュラークラスでは、最初のクラスAで「基本スキル」を学んだ後、次のクラスBでは「ストラクチャー」を学びます。「ストラクチャー」とは「構造」を意味する英語で、平たく言うと「会話の組み立てスキル」となります。

ストラクチャーには、3つのモード(形式・方法)があり、「ラポール」「発見」「行動」の順で学んでいきます。最初のモードである「ラポール」について少々触れてみたいと思います。「ラポール」とは、臨床心理学でセラピストとクライアントとの「信頼関係」を意味する用語です。既に英語となっていますが、語源とされるフランス語では「関係」を意味し、さらにラテン語まで遡ると「架け橋」「絆」という意味があるとされています。

では、なぜ、この「ラポール」をコーチングセッションで、それも最初の段階で行う必要があるのでしょうか？ それは、コーチングの本質的な効果としてあげられる「相手の可能性を引き出す」ことに関係しています。「相手の可能性を引き出す」ためには、クライアントがコーチに対して、安心感を持って本音で話せる環境がなければ決して成し得ませんよね。そのためにコーチは、コーチングセッションのスタートの段階で、クライアントとの間に信頼関係を構築する必要があるのです。

●相手との間に信頼関係を築く

私自身が20年前に実践していた失敗事例のご紹介です。当時、私は、メーカーの営業職に就いていました。日々、客先の技術者やデザイナーと打合せをすることが多かったのですが、私は、毎回打合せの席に着くとすぐに「早速ですが、本日は……」と始めていました。いきなり本題に入っていたのですね。今考えると、恐ろしいことを実践していました(笑)。当時を振り返ると、話は淡々と進んでいたものの、いつも盛り上がりに欠けていたのではないかと思います。

そんな折、自社のエンジニアの方が、客先の打合せに同行してくれたことがあります。彼は、私より6歳上で、エンジニアながら人懐っこく、いつもニコニコしている人で、私も親近感を抱いていました。彼は、打合せの席ではなかなか仕事の話に入らず、15分過ぎた頃ようやく本題に入ることになりました。傍らで見ていた私は、最初は疑問に思い、時にイライラしながら様子を見守っていたのですが、本題に入った時にその疑問は解消されました。相手がいつも(私ひとりの時)より笑顔で饒舌だったので

す。当然のことながら打合せは盛り上がり、話が良い方向に進んで行ったことを覚えています。

その時、私は、「コーチング」とか「ラポール」といった言葉は当然ながら知りませんでした。今振り返ると、私は相手との間に何の信頼関係も築けておらず、一方で、6歳上の彼は、無意識かつ瞬時に、相手との信頼関係を築いたということになりましょう。あの時、私が「ラポール」という技術を知っていれば、今頃、当時の会社の役員になっていたかもしれません(笑)。

●安心して話せる環境をつくっていますか？

ラポールを築くための基本は、GCSレギュラークラスのクラスAで学ぶ「認める」「聴く」スキルを使いこなすことです。加えて、コーチングセッションを始める際に、コーチはクライアントに対して守秘義務があることを告知するのも基本です。これによりクライアントは安心して本音話せることができるようになるからです。

その他、クライアントに「安心して話してもらう」ためには、環境面に配慮することも必要です。具体的には「場所」や相手との「距離」「角度」などにも留意しましょう。たとえば、「場所」について考えてみましょう。私はクライアントと対面セッションを行う際、ホテルのラウンジや落ち着いた静かな喫茶店を選びます。その理由は、相手の話に集中して聴くことができますし、相手もリラックスして話することができるからです。相手との「距離」「角度」については、常に40~60cmに保ち、相手と向き合うのではなく、90度の角度で接するようにしています。

要は、自分と相手がリラックスして話ができる距離や角度というものがあるわけです。相手がリラックスし、安心して話すことができれば、相手は私にたくさんの情報を与えてくれますし、「この人とは安心して話ができる」と思ってもらえれば、相手との関係性も、より良いものにすることができます。

GCSのコーチングクラスを受講し、最初に具体的な成果として感じられるのは、会話する相手との関係性が向上することかも知れません。これは、仕事に限らず、社会生活を送る上で非常に有利ではないでしょうか？ 逆に、相手との間にラポールを築くことが不得手だと、不利益を被ることになりますね。コーチングスキルという「武器」、ぜひ手に入れてください。

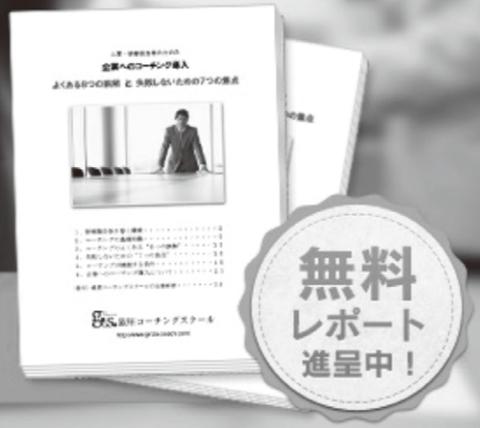
※銀座コーチングスクール コーチング無料体験講座

→ <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

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



「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○○するスキルですよね？
- 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			



GCS 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

選書コメント

脳をリフレッシュして 柔軟性と活力を 取り戻す本

脳のコンディションを
良くする88の挑戦
内田伸哉 (著)
クロスメディア・パブリッシング
(2015/12/15)



脳の柔軟性と活力を取り戻す本です。頭と気分を即リフレッシュする方法を、著名クリエイターが教えます。未知の自分と遭遇する方法が、色々紹介されていきます。

忙しいビジネスパーソンの毎日は、つい単調になりがちです。起きて、仕事に行って、寝る、そんな日々を過ごしていると、斬新なアイデアを生む力や活力が、やがて失われてしまいます。

とは言え、時間を割いて特別なレッスンをすることは現実的ではありません。そこで、暮らしの中に、頭と気分をリフレッシュする小さな習慣を取り入れて、脳を活性化することを目指します。

本書は、読み物というより、ヒント集に近い構成です。一冊の中に、バリエーションに富んだ88のヒントが、それぞれ読み切りで次々に紹介されていきます。

紹介されるヒントは、どれもユニークです。「異性のパンツを履いてみる」「落書き写経する」「1000円で豪遊してみる」「800文字で小説を書いてみる」などです。

勇気がいるものから、誰でもすぐにはできるものまで、バリエーションに富んでいます。さびついた脳をリフレッシュさせるアイデアが詰まっています。

中でも共感したのが「貧乏がいい」というくだりです。たしかに、人はお金の無い時は、無意識に頭を使っていると思います。私も、裕福な家では育っていませんから、欲しいものがあれば、自作するとか、人から借りるとか、古いものを調達してくるとか、知恵を絞るしかありませんでした。これが脳の訓練になりました。

たとえば、幼少の頃には、欲しいおもちゃを買うお金がなくて、思案の結果、古いおもちゃを庭先で売ることにしまし

た。もちろん、両親にはえらく怒られました。また、大学生の時には、学園祭に出店することになったのですが、元手が無かったため、株券を自作して周囲に出資を募りました。苦肉の策でしたが、脳を鍛える経験にはなったと思います。

起業家を見ていても、初めはナイナイ尽くし方がいいようです。知恵と工夫で乗り切らざるを得ないからです。その中で生まれたアイデアが、会社を救ったり、飛躍させたりするきっかけになるのです。

起業希望者に「良いネタが見つかったら起業します」という人がいます。そういう人は、起業すべきではありません。なぜなら起業家にとって、アイデアは、待つものでなく、捻り出すものだからです。

誤解されがちですが、起業ネタは、起業の時に一度だけ出せばいいものではありません。最初のグッドアイデアだけで生き残れる会社などないからです。世の中の動きや、会社の規模に応じて、業種や業態は次々に変わっていきます。そのたびに、良いネタを出さなければ、会社は潰れます。アイデアは、力技で捻り出し続けるものなのです。

これを生み出すのが、脳の力です。それを育む上で、意外に役立つのが、貧乏時代の知恵と工夫で乗り切る経験なのです。これがあるのと無いのとでは、企業の生存能力は全然違ってきます。

もちろん、本書には、他にも脳を鍛えるヒントが、たくさん詰まっています。装丁もきれいです。ぜひ、手にとって、気に入ったものから試してみてもらいたいと思います。

「頭が固くなった」「アイデアが出ない」「やる気がでない」など、どれも脳の活力低下が原因かもしれません。そんな脳に活を入れたいビジネスパーソンにお勧めします。



週末起業は
サラリーマンの
キャリア革命だ!

週末起業フォーラム会員募集中!!

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

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

- Q:「なぜ、週末起業フォーラムに入会するのですか?」
A:会員になると週末起業の成功に不可欠な三つが手に入るからです。
- [1] 最新の週末起業に関する【情報】が手に入ります!
 - [2] 週末起業について専門家に【相談】できます!
 - [3] ともに成長する【仲間】ができます!

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



認定コンサルタントたちが専門知識を活かして週末起業の成功をお手伝いします。



発行人 藤井孝一 著「週末起業」

会員へのご提供サービス

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

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

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

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

毎月発行の会報誌!



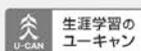
励まし合える仲間と出会えます!



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 | -----> | ● 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! |
| | <input checked="" type="checkbox"/> 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! |
| | <input checked="" type="checkbox"/> ビジネスプランが作れない | -----> | ● テキストに従って進めると、自然と完成! |
| | <input checked="" type="checkbox"/> 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



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。

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

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

【週末起業フォーラム事務局】 東京都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

【限られた時間を上手く活用するには？】

Q 私も週末起業に取り組みたいと思うのですが、やはり本業をやりながらとなると、時間的な負担が大変そうに思い、尻込みしてしまいます。うまくやれる方法について、アドバイスいただければ幸いです。

A 週末起業でビジネスを立ち上げる際、ある意味、「勢い」で一気にやってしまう、というのが大切かも知れません。ですが、ご懸念のとおり、それだけでは長続きしません。始めるのに必要なのはズバリ「行動力」以外の何物でもありませんが、続けるのに必要なのは「マネジメント力」と言えます。

「マネジメント」というと堅苦しく聞こえるかも知れませんが、簡単に言うと「仕組みをつくり、それを回していく力」ということです。週末起業について言えば、次の3つの「仕組み」をつくるのが大切です。

(1) 時間を確保する仕組み

手帳（スケジュール帳）に、週末起業のための時間をしっかりと確保しておくことです。そして、スケジュール通りに作業を進めていくためにどうすれば良いか、工夫を重ねていきます。

(2) 業務を処理する仕組み

業務を定型化して、いちいち悩んだり迷ったりすることなく、進められるようにします。最も良いやり方を決めておくと、ミスも起こりませんし、マニュアル化すれば、誰かに依頼することもできます。

(3) 業績を上げる仕組み

週末起業から脱皮し、独立を成功させることを視野に入れるならば、少しでも多くのお金を稼げるように、研究と工夫をしていくことが欠かせません。そのためには、実績データを蓄積し、分析・研究します。これもスケジュールを確保しておきましょう。面倒だと思いかも知れませんが、これをしっかりやっておくことで生産性が高まり、効率が上がります。また、それが独立への近道になります。

限られた時間をいかに上手に使うかは、週末起業家が成功するために非常に重要なポイントとなります。「仕組みをつくり、回していく」ことをキーワードに、効率的な時間の使い方を常に考えておきましょう。

（チーフコンサルタント・森 英樹）

【ビジネスプランの「コンセプト」とは？】

Q ある特定の顧客層にターゲットを絞って特定サービスを販売しようと思い、ビジネスプランを考えてみました。それをある人に見せたのですが、コンセプトが不明確と言われてしまいました。ビジネスのコンセプトとは、どのように整理したらよいのでしょうか？

A 週末起業の場合、ビジネスプランを誰かに見せて出資をお願いする、といったケースはほとんどありません。ですので、ビジネスプランを作らずに始めてしまう週末起業家も多いです。

それで成功してしまう人もたくさんいるので、ビジネス

プランは成功のために必須だとは言えませんが、アイデアや取り組む項目や手順を書面に整理しておくことは必要でしょう。

ビジネスプランなしに成功してしまった人も、簡単なメモくらいはつくっているようですし、詳細な書面を作らなかつたというだけで、頭の中ではしっかりしたプランができてくることは確かなようです。

さて、ビジネスのコンセプトを明確にするとは、「誰に」「どのような価値」を提供するのをはっきりさせることだと考えるとわかりやすいでしょう。

「特定の顧客層にターゲットを絞って」とのことですので、「誰に」の部分は既に明確かと思われます。問題となるのは、もう一つの要素である「どのような価値」という部分です。

例えば、単純に「〇〇の方法を教える」というサービスがあったとしても、それ自体が提供価値ではありません。「〇〇の方法」を理解したお客さんが、その後、どのようなメリットを享受することができるのかどうかを明示する必要があります。

例えば週末起業フォーラムの場合、提供価値は「週末起業のノウハウを教える」ことそのものと言うより、それにより得られる

- ・収入の増加
- ・会社による束縛からの解放
- ・気がつかなかつた才能の発見、発揮
- ・起業というエキサイティングな体験

といった事柄が提供価値であり、コンセプトを構成する重要な要素となります。提供価値は「Before/After」という形で整理してもよいでしょう。そうすると、あなたが提供する商品・サービスを利用することで、顧客がどのように変化するのが、わかりやすくなります。そしてその提供価値が、ターゲットとなる顧客からみて「ぜひともそれを欲しい!」と思えるものなら、コンセプトとして優れたものだと言えます。

もちろん、そんなことまでいちいち書かなくともわかるはずだ、というお気持ちもあるかも知れません。ですが、ビジネスでお客さんを相手にする場合、言わなくてもわかるだろう、書かなくても理解してもらえよう、と考えるのは禁物です。しっかりと文字にし、主張しましょう。コンセプトが明確でないと、例えばサービスを告知するにあたって、お客さんを魅了するキャッチコピーや文章を書くことができません。

「誰に」「どのような価値」の組み合わせでコンセプトを明確にすることを心がけ、どんどんサービスを売りまくってください!

(チーフコンサルタント・森 英樹)



小椋佳さんに学ぶ 週末起業の心得

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。

日本経済新聞の最終面に連載されている「私の履歴書」は、人気コーナーです。2016年1月は、シンガーソングライターの小椋佳さん。小椋佳さんと言えば、エリート銀行マンのかたわら音楽活動をされていたことで有名です。どのようにして両立していたのか、勤務先とはどのように折り合いをつけていたのか、週末起業家としては非常に気になるところです。「私の履歴書」の中から、そのあたりの記述を拾ってみました。

実は小椋さん、大学在学中に知り合った人と、「日米観光」という会社を立ち上げていました(2016年1月15日付日本経済新聞朝刊36面)。ご本人は「海外へ行ったことも

ないし英会話もできなかった私が、たばこを吸い、年齢を詐称して]いたとのことで、「よくあんな出鱈目(でたらめ)ができたと思う」と書いています。週末起業家として、これを見習うべきとは言い難いのですが、起業するなら、ある程度の度胸も必要ですね。いずれにしろ、他の銀行マンとは一味違う生き方を志向していたことは、このエピソードからも読み取れます。また、銀行への就職が決まった小椋さんは「銀行員つまり組織内存在の一人となるけれど、同時に何らかの創造的作業をなし、何らかの表現者となるさ」と言っていたそうです。組織に所属しても依存せず、自立した生き方を目指していたことがうかがえますね。

銀行に入行してからは、事務仕事がつまらないと感じ、本業のかたわら、コンサートを主催したり、カンツォーネのリサイタルの構成演出などを手掛けたりもしたそうです。そして入行1年半にして、辞表を書きます(2016年1月18日付日本経済新聞朝刊44面)。会社員生活に飽き足らないという気持ちを抱いたことが週末起業に取り組むきっかけとなった方も多いでしょう。小椋さんにも、そのような時期があったのですね。

辞表は出しましたが、先輩や上司の計らいで、辞表は破棄することになりました。そしてその頃、かの寺山修司氏からLPレコード制作への参加を誘われます。その時に「小椋佳」という芸名が生まれます。一方、銀行マンとしては銀座支店の営業担当となり、資生堂グループを受け持ちます。ほとんど資生堂の社員のように常駐し、仕事にも熱心に取り組んだようです。それからしばらくして、先ほどのLPを聴いたというレコード会社の人から声がかかり、歌手デビューへとつながります(2016年1月18日付日本経済新聞朝刊44面)。

資生堂担当として成果を上げた小椋さん、銀行が海外の大学院へ行員を派遣する制度のメンバーに選ばれます。そして渡航する前に、初のLPが発売されることになりました。小椋さん本人は無頓着だったようなのですが、先輩が心配し、人事部にお伺いを立ててくれたそうです。よき先輩に恵まれたと共に、当時(1971年)、銀行もおおら

かであったことが幸いし、「どうせたいしたことにはならないだろうから放っておこう」という話になったそうです。小椋さんは、その後も銀行側が「温かく無視する」態度をとってくれたことや、レコードは出しながらも、テレビ等への露出を控えたことが功を奏したとしています(2016年1月19日付日本経済新聞朝刊36面)。他の社員の手前もありますので、なるべく目立たないようにビジネスを進めるといふことも、週末起業では大切なことかも知れません。

とは言え、2枚目以降のLPが発売される度に小椋さんの人気は高まり、マスコミに取り上げられ、銀行側も問題視するようになります。「私(小椋さん)は広報室長に呼び出され、人騒がせとなったことについて叱責を受け、迷惑をかけた重役連にわびを入れて回った」とのことです。人事部長とのやりとりでは「今後はラジオ、テレビ、ステージなどに一切出演しません。人前に顔を出すことはありません。その代わり歌創りは続けさせていただく。それでいかがでしょう」となり、落ち着きます(2016年1月21日付日本経済新聞朝刊36面)。テレビ等には出演しないこととなっていた小椋さんですが、「シクラメンのかほり」が大ヒットすると、そうもいなくなり、銀行上層部からNHKへの出演依頼に応じることを勧めてきたそうです(2016年1月22日付日本経済新聞朝刊40面)。実力を発揮すれば、勤務先も認めざるを得ないことになるのでしょう。

「私の履歴書」のほか、Wikipediaにあたってみたところ、当時の上司で後に頭取に就任した宮崎邦次氏は小椋さんをかばい、「神田君(小椋さんの本名)はみんなと一緒に最後まで残業して一生懸命仕事をしている。なんの問題があるのか?」と発言したことが記載されています。本業をおろそかにしないことは、週末起業の基本的な心構えであり、小椋さんも、だからこそ、音楽活動を成功させることができたのでしょうね。

週末起業 講座・セミナー
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] → 4月 2日(土)
- [東京日本橋] → 4月 6日(水)
- [板 橋] → 4月10日(日)
- [大 阪] → 4月10日(日)
- [東京日本橋] → 4月13日(水)
- [名古屋] → 4月13日(水)
- [横 浜] → 4月17日(日)
- [神保町] → 4月21日(木)
- [東京日本橋] → 4月23日(土)
- [名古屋] → 5月 3日(金)
- [東京日本橋] → 5月14日(土)
- [東京日本橋] → 5月18日(水)
- [町 田] → 5月22日(日)
- [東京日本橋] → 5月28日(土)

週末起業大学

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

- [東京水曜] → 4月 6日(水)
- 13日(水)
- 20日(水)
- [東京週末] → 5月21日(土)
- 22日(日)
- [大阪ワンデイ] → 4月24日(日)

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] → 4月27日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●人財に特化したお役立ち情報を発信!

Tomi人材事務所 Tomi さん(人財コンサル)

<http://tomitomitomi.jimdo.com/>

人財編・人生設計編・営業育成編の3つの柱でお役立ち情報をお届けしております。

- ①人財編→これは主に中小企業の経営者様や人事担当者様へお届けします。
- ②人生設計編→主に40歳以上の方向けの、今後の「お金」に関する知識をお届けします。
- ③営業職・セールス育成編→企業内の営業・セールス面の強化についてお届けします。

ご質問、ご要望等ございましたら、お気軽にお問い合わせ下さい。

●マイクロソフト無用PCコンサル協業者募集

スカビッピババ スカビッピババ さん(パソコンコンサル)

<http://ameblo.jp/bscpcppp/>

LINUXというOSがあります。パソコンで動作する無料ソフトです。これ、クライアントマシンとして必要なもの全て無料。サーバ機能で使う必要なもの全て無料。ソフト開発に使うもの全て無料。

この技術サポートを、考えています。目指している本業ではないので、パートナーとの協力が希望。技術面は、全て見ます。スキル必要なし。営業力、企画力、勇気ある人期待。我こそはと思う方、メール下さい bscpcppm@yahoo.co.jp

下記も参照

<http://ameblo.jp/bscpcppp/entry-12104272739.html>

●心のモヤモヤを解消して、週末起業を加速!

時田 佳典 さん(勾玉セラピスト)

<http://yosh-tokita.jp/>

週末起業がなかなか進められない・・・そんな心のモヤモヤに! 勾玉セラピーは、あなたが選んだ勾玉の色から、あなたが心の奥底(潜在意識)で思っている、(1)今の現状、(2)理想の姿、(3)今後どう行動していくか、を読み解き、心のモヤモヤをその場で解消して、「(2)理想の姿」に向けての行動を加速するセラピーです。

無料のお試しサービスや体験会もやっています。

まずはお試しを。

詳しくはホームページをご覧ください。

→<http://yosh-tokita.jp/>

●【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/>

●【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、ぜひご購入いただき、お役立てください。毎日一通、一週間で完結します。週末起業フォーラム会員は【クラスA】20%引きで受講可!

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

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

連絡先: info@entrelect.co.jp

2016年2月19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)



大阪校
岩崎優さん
1602SK1332



川崎校
伴貴代子さん
1602KW1333



小松校
辰巳麻紀子さん
1602KS1335



新宿校
鈴木貴元さん
1602SJ1337



大阪校
安田佳奈さん
1602SK1338



金沢校
谷川俊太郎さん
1602KN1339



金沢校
荒木裕美子さん
1602KN1340



東京本校
葉梨淳子さん
1602GI1341



福岡校
石塚美幸さん
1602FU1342



品川校
永井英雄さん
1602SG1343



富山校
境井智子さん
1602TY1344



新宿校
川口美和さん
1602SJ1345



金沢校
長谷川ふみ代さん
1602KN1346



大阪校
福原康輔さん
1602SK1349

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142号)

※「週末起業通信」より通算

2016年3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 一四二号 二〇一六年三月二五日発行

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)

