



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

5

May

Vol.143

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 藤井 孝一

ゲスト | まつ ばら のぶ よし
松原 伸禎 氏

週末起業で 終わらせない ために

C O N T E N T S

- 今月の実践講座
動画で副業!! Windowsでもできる高品質な動画制作の方法
週末起業に動画を!
- アンテレクトの仲間たち
「東京マラソン2016」完走記 ～ 目標があるから、頑張れる!
- 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
ビジネスに発展性を持たせるには?
代行サービスの価格設定の考え方は?
- 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

ルーンで占いカウンセリングします 榎本 風月 さん

メールマガジンご購読者追加募集! 斉藤 華奈美さん 他

アンテレクト通信 143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)

【名古屋】5月13日(金) 19:00~21:00(18:45開場) 【東京日本橋】6月04日(土) 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) 【名古屋】6月05日(日) 09:30~11:30(09:15開場)
【大阪】5月14日(土) 11:00~12:00(10:45開場) 【東京日本橋】6月08日(水) 19:00~21:00(18:45開場)
【横浜】5月15日(日) 10:30~12:30(10:15開場) 【名古屋】6月10日(金) 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) 【東京日本橋】6月18日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
【町田】5月22日(日) 10:00~12:00(09:50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>

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!

●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・平日クラス】6月8日・15日・29日 7月6日・13日・20日 8月3日・17日 9月7日・14日・21日
10月5日・12日・19日 11月2日・9日・16日 12月7日(毎水曜) 各19:00~21:00
【東京・土日クラス】5月21日・22日(土・日) 7月23日・24日(土・日) 9月24日・25日(土・日) 各10:00~17:00
【大阪・週末1日集中クラス】5月28日(土) 9:00~21:00

※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】6月11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/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】5月25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】5月25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】5月21日(土) 18:00~20:00

【名古屋】5月27日(金) 19:00~21:00

参加費：1000円(一般価格 4000円)

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 / 名古屋・東京日本橋・大阪・横浜・町田) <input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日 / 東京水曜・東京土日・大阪ワンデー) <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"/> 新入会員歓迎会 (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 週末起業ゼミナール (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 週末起業塾 (月 日 / 東京・名古屋)
フリガナ お名前		
TEL	E-mail	@

今月の Pick Up

週末起業で 終わらせない ために

ゲ
ス
ト

松原 伸禎 氏

(まつばら のぶよし)

株式会社ノーブルウェブ
代表取締役社長

聞き手：株式会社アンテレクト 代表取締役社長 藤井 孝一

今回ご紹介する松原伸禎さんは、ホームページの制作や保守を手がける株式会社ノーブルウェブを経営する起業家です。創業は2000年4月。週末起業家からスタートし、現在は従業員10名を雇用するまでに拡大しています。取引先には、大手企業、学校、官公庁などが多く、会社が所在している東京都杉並区の「地元」の仕事依頼も多いとか。週末起業フォーラムとのお付き合いも、2016年で14年目。もちろん、週末起業フォーラムやアンテレクトのホームページも手がけていただいています。週末起業から現在のような規模に至るまで、どのようにして成長させていったのか？ まずは週末起業時代のお話から聞いてみました。

大学時代に毎月40万円の副収入があった

松原：確か藤井さんにお会いしたのが、2002年だったと思います。アンテレクトを創業する前から大門でお手伝いをしていました。しかし、週末起業をしていた期間は意外と短くて2年間ぐらい。その後は、週末起業としてのビジネスモデルでは忙しくなってしまうので、それを「本業」に移行させました。

藤井：最初にお会いしたのは、出版記念講演セミナーでしたでしょうか？

松原：そうですね。ホームページ制作をやっていると藤



井さんに伝えたのが最初だと思います。

藤井：確か大学生の頃から色々な活動をされていましたよね。

松原：大学生の頃は、自分でホームページを作って、そこに広告を掲載したりといった活動をしていました。それだけでも結構稼げていて、毎月40万円から50万円の収入になっていました。

藤井：大学生の時に、すでにそんなに稼いでいたんですか!?

松原：2000年頃だと、ホームページにバナーを掲載しておけば、駐車場のように入社フィーが入る時代でした。それがいつの間にか1クリックでいくら支払われるという制度になって、最終的にその広告モデルは終わってしまいました。それがちょうど大学4年生の3月くらいでした(笑)。私は、その広告のお金で大学院に行くつもりだったんですけど、収入が途絶えてしまったので急遽、方向転換してある会社に拾ってもらったんです。

藤井：ある通販の会社に入社されたんですよね。

松原：ホームページの仕事の求人を行っていた会社に入りまして、最初は一人でやっていたウェブ制作のチームも、後から5~6人に増えて、マネジメントも担当しました。その



延長のようなことを今の会社でやっています。

藤井: 週末起業の方でも仕事を依頼していますね。名刺交換をして、ホームページの制作を依頼したんですね。

松原: 私が自ら作りました。

藤井: 毎週水曜日には、週末起業フォーラムの方にも出向いて下さっていました。

松原: あの時、会社で自分の働き方を変えたんです。他に手伝いたいところがあるので、週休3日にしたいと会社に交渉をしました。会社もマネジャーとしての私の能力を買ってくださっていたので、案外すんなりとOKが出ました。それで水曜日は週末起業フォーラムのお手伝いをさせていただくことになりました。

藤井: 週末起業フォーラムの会員番号も一桁台ですし、言ってみれば、うちの創業メンバーみたいですよ。僕が独立をしたときは、副代表の森英樹も森オフィスとしてバラバラに仕事をしていました。そこで、毎週水曜日だけは週末起業の仕事をみんなでやろうという話になったんですね。

松原: そうです。その日は週末起業フォーラムの社員のよう席も用意していただきました。

藤井: その間に本が売れることで、いろいろ取材とかも入るようになり、テレビ局からも出演の依頼が来ていましたね。

松原: テレビだけではなく、ラジオなどにも出演させていただきました。

藤井: 2000年当時は、多くの週末起業家に自分のビジネスのホームページをつくりたいというニーズが、かなりあったのですが、一方でホームページを作ることができる人がほとんどいませんでした。

松原: 今では信じられないかもしれませんが、あの時はありませんでした。起業のチャンス自体がホームページ制作にあった時代です。

藤井: 僕たちは週末起業家のノウハウとして、自分のビジネスのホームページを作りたいというのですが、自分ではもちろんホームページを制作することができません。そうすると松原さんに依頼が来るということになります。

松原: そうですね。何でも依頼が来てしまうので、そこで鍛えられたというのもあります。最近、大学や医療機関のホームページ制作が多く、今現在もある国立大学のホームページをやっているんですけど、翻訳を週末起業フォーラム会員の翻訳Aプラスの竹内さんに依頼しているのです。

藤井: これまた週末起業の会員さんのネットワークで、お仕事を依頼しているのですね。翻訳Aプラスの竹内さんは、インターネット専門の翻訳仲介業をされている方で、海外でサラリーマンをやりながら、週末起業で日本で収入を得ているという人ですね。そういえば、週末起業家の人で、一時、松原さんに弟子入りした人がいましたね。

松原: テレビで有名なコンビニアイス評論家のアイスマン福留さんですね。彼は私の弟子として学んでいたんですよ。私の発行していたメルマガを見て、ホームページ制作会社をやりたいと言ってきた。学び終えて起業したんですけども、いろいろな流行りもののものにも手を出し、気付いたらアイスクリーム評論家になっていて、この間はマツコデラックスさんの番組に出ていたりしましたね(笑)。

同じ境遇の週末起業家と一緒に成長する

藤井: そうやって、週末起業フォーラムの仕事を手伝っていただきながら、仕事が軌道に乗って、独立に至ったということですね。

松原: 独立したのが2002年の12月。独立した当初は実家の六畳の部屋で起業したので、端から見るとニートみたいだったんです(笑)。仕事もジャージを着ながらやっていたし。最初に法人を相手にホームページ制作を請け負うようになったきっかけは、週末起業フォーラムの会員さんからのご依頼だったんです。その後、その会員さんは本業のサラリーマンで出世して、マーケティング課の課長などの管理職になっていきましたが、その会員さんが所属している会社のつながりは一流企業ばかりだったんですね。その時に個人で取引はできないので法人化して欲しいと言われて、今の会社を作ったというわけです。

藤井: 週末起業フォーラムの会員さんは、2足のわらじを履いている人は多いのですが、その片足の本業は大企業の社員だったりすることも多いですからね。週末起業でお仕事を手伝ったりして、仲良くなって信頼関係ができると、別のところで仕事が取れたりすることも多いですね。週末起業家はいきなり大企業から仕事を受けることはできないですよ。だからこそ、週末起業家を相手にビジネスをするというのは良いと思います。最初は皆、起業家で、小さい規模の仕事が中心ですが、皆がそこで同じように成長をしていくので、依頼される仕事の規模も大きくなっていく。事業規模が大きい経営者と仲良くなることを目指す人も多いのですが、そういう人と仲良くなっても仕事を依頼される機会はほとんどありません。それよりも、同じレベルの人と付き合った方が、付き合いやすいし、信頼関係もできるので、継続して仕事を得ることができます。

松原: そうですね。同様に、週末起業家の方は、私にホームページ制作を依頼するよりも、同じ週末起業家のホームページ制作の方を見つけてやっていった方が、一緒に成長できると思いますよね。

藤井: 松原さんもその方法で徐々に仕事が大きくなっていましたか？

松原: そうなんです。個人で仕事を受けていた時とは、桁違いの仕事が取れるようになってしまいました。そこで



法人化しないとイケない話になりました。法人化したのが2006年ですから、今年で創業10周年になります。最初は藤井さんにも1年間、取締役として入っていただきましたね。

地元で一番有名な会社になる

藤井: 地域に根ざしてビジネスをするということは、ウェブ制作でも必要なのですか？

松原: 必要だと思います。会社の所在地は高円寺ですが地域の仕事も多いです。そして実は従業員の半分以上は高円寺に住んでいます。会社には通勤電車を使わずに歩いて通ってくる。お昼休みは自分の家にご飯食べに帰ったり、雨降ってきたから洗濯物をしまいに帰ったりとか(笑)。結構自由な環境ですね。

私の会社は、杉並区で一番有名なホームページ制作会社なんです。高円寺が好きで好きでたまらないという地元愛が功を奏しましたね(笑)。行政からの仕事も、採用されるかどうかは別として、採用を検討しているという話はきます。ところが、これが港区になると採用はされないでしょう。価格も下げられるかもしれませんし。

藤井: 法人化のきっかけは、自分で仕事を抱えきれなくなったという背景もあったのではないですか？

松原: 一人で全部やっていた時は、自分の限界がなかなか

わからなくて、ノイローゼみたいになってしまった時があります。色々な人に迷惑をかけてしまったので、それからは無理をしないように、適当にやるということが重要だと思うようになりました。人を雇うようになってからは、人を動かすことを常に勉強しています。今は規模がすごく大きい会社から仕事のご紹介があることも多いのですが、それを回す人材がないので、困っているところです。自分の右腕になるような人を育てるのが当面の課題です。会社ではベテラン層ばかりで中間層がないから、ベテラン層が自分の出来る自分の尺度で下に振ろうとしてしまいます。部下が向上心のある人だったら、それでついてくると思うのですが、それに飲み込まれてしまうと、メンタル的に病んで辞めてしまう人もいます。だから、いつかは辞める人があることを見越して、常に人を育てていくことが大事ですね。

あとは、社内のスタッフもそうですけど、カメラマンさんとかライターさんとかの協力会社さんを、大切にしていかないとダメだと思いました。前は一人ですべてやっていたのですが、このくらいの規模になっちゃうとそれは無理なので、それぞれの専門家に手伝ってもらうことが重要ですね。

藤井: そのために、何か工夫していることはありますか？

松原: 採用してから育てるというよりも、採用時に自分の会社のスタイルと異なる人は雇わないということがあります。たとえば、高円寺から遠いところに住んでいる人は辞めてしまう傾向があります。高円寺に来るまでに条件のいい会社もありますし、通勤時間の問題もあります。八王子とか国分寺に住んでいる人であれば、意外と続くケースが多いですね。あとは基本的に自由に仕事をさせているということ。他社との差別化において、地元に優しいとか、自由な働き方ができるとか、一通りのウェブ制作の知識が身につくなどの部分でメリットを打ち出しています。そういうコンセプトを打ち出すことで、働きやすい環境が整ってきました。たとえば以前、家庭の事情で福岡に行ってしまったスタッフがいました。その後、その人からは、福岡に地縁が全くなく仕事ができないので、ノーブルウェブの看板を持って仕事がしたいと言われました。それで福岡オフィスができたんですよ(笑)。

藤井: 起業で大事だと思うことはありますか？

松原: 最近、好きなことで起業するのは、とても大事だっ

て思うようになりました。「本当はあんなことやりたかった!」とずっと思っていると後ろ向きになりますよね。それだけではなく、今やっている仕事を好きになるというのも重要だと思います。だから、今、自分に与えられているポジションを楽しむこと。それができれば、人生幸せだと思う。

藤井: なるほど。「与えられたことを好きになる」は名言です。週末起業家に何かメッセージをいただけますか？

松原: 本当にミニマム(最低限)のところから始めることが大事だと思います。ミニマムのところからスタートする理由は、実績づくりです。極論ですけど、無料でもいいから実績を作ることです。なぜ実績をつくるのかというと、信用を得るためです。どんなに優れたスキルがあっても実績や信用がなければ、次の仕事につなげたり、より大きなステージに向かったりするのは難しいのではないのでしょうか。

週末起業で終わらせないために

藤井: 無料でやったり、お小遣い程度をもらって仕事をやったりして、実績をつくるのはいいけれども、副業で終わってしまう人も少なくはないですね。そういう人に対しては、何かアドバイスはありますか？

松原: 私の場合は、翻訳Aプラスさんのホームページをつくった時には、5万円ぐらいだったのですが、それが相場の料金に上がったきっかけは、たぶんB to C(個人向け)じゃなくてB to B(企業向け)みたいになったときなんですね。

藤井: 卵が先か鶏が先かという話ではないですが、値段を変えたからこそ、お客さんが変わったという可能性もありますね？

松原: あります。私の場合だと法人になってからの売上が個人事業のときから比べたら10倍ぐらいに上がっています。個人相手だとどんなに頑張ってもそこまで売上を上げることはできません。

藤井: 週末起業家は個人のお客様を対象にすることが多いのですが、それをどうやって法人のお客様に変えていくかがポイントになるのかなと思います。

松原:どこかでサラリーマンを辞めると決断する。背水の陣をしいた時が、ポイントかなと思います。週末起業って、ステップを踏むにはいいと思うんですけど、見方を変えれば、サラリーマンに戻ってしまうリスクもあります。

藤井:そこが、甘さになっている可能性がありますね。

松原:はい。戻れなかったら必死でやるし、納期も守ると思うんですけどね。また、会社員を辞めたときに実績がズラッとあれば、お客さんが全くないということには、ならないと思うんですけどね。たとえば、匿名でランサーズとかクラウドワークスとかに登録をしておいて、実績づくりをするというのもいいと思います。マイナンバーを提出する必要などもないので、週末起業家の実績をつくるには、ちょうどいいのではないのでしょうか。ランサーズやクラウドワークスみたいなSOHOサービスの場合、実績を積み上げていくと、SOHOサービスを抜きにして、直接契約したいという話も出てくるはずですよ。これはSOHOサービスの利用規約には反する場合もあるので、そういうチャンスの段階で個人から法人へお客様を変えるというのはありかと思います。もう一つは、自分のホームページをきちんと作って、ランサーズ経由だけじゃなくて、直に仕事を受けられる状態にすることが必要です。

藤井:ホームページがあり、料金表を載せて、お問い合わせはこちらとか、見積もりはこちらってやらないと、法人からの仕事を取るのはなかなか難しいですよね。

松原:そうですね。依頼する側から言えば、ブログしか持っていない人とホームページを持っている人とどっちを選ぶかといえば、ホームページを持っている人です。たとえば、名刺交換をした時に、ブログしかないということだと、「この人まだ始めたばかりなんだ」と思いますよね。

藤井:最後に、今後はどのようなことにチャレンジしてみたいですか？

松原:将来ですか。振り返ってみると、合格までして大学院へ行くはずだったのに、止めてしまったんですね。だから、もう一度勉強したいというのがあります。あとは、去年、ある人に言われて心に刺さっているのですが、「会社の器」は社長の器で決まるということ。私が成長する努力を怠るとそこで会社の成長は止まってしまう。何を勉強するにしても常に学ぶ姿勢がないと社員から見捨てられちゃう。自分がいなくてもまわる会社をつくるというのがひとつのゴールだと思っていますね。

藤井:ありがとうございました。



今月の実践講座

動画で副業!!
Windowsでもできる高品質
な動画制作の方法

週末起業に動画を!

【講師】

忍者プロダクション代表
濱地 智司氏



今やマーケティングには動画を使うのが当たり前の時代になりつつあります。ですから、動画を活用して集客するのももちろんですが、動画制作を週末起業のネタにすることもできます。ですが、作り方がわからない、動画編集ソフトは高そう、そもそもMacを持っていない、という理由で諦めている人もいないのでしょうか。

今月の講師は、忍者プロダクション代表の濱地智司さん。動画制作を独学で学んだ、動画編集歴10年の動画クリエイターです。Windowsでお金をかけずにできる動画の作り方や、高品質な動画を作るコツを、Windowsの無料ソフト・ムービーメーカーを使って、実演を交えながらお話ししていただきました。

動画であなたのビジネスを応援したい!

濱地さんは動画クリエイターですが、映像学校を出たわけではなく、動画は独学で学びました。きっかけは大学生時代。当時は200人くらいいたサークルの活動で、旅行に行ったりパーティーをしたりしていました。そこで撮った写真を使ってメモリアル動画を作ったところ、サークルの仲間から「すごくよかった」「感動した」と良い評判が立ったそうです。それをきっかけとして、趣味で動画制作を始めました。大学を卒業後は映像関係の仕事ではなく、コンビニに入社して店長を6年勤め、別の会社に行った後、2015年の秋に動画制作で起業しました。アントレプレナーズ・ネットワークという、アンテレクトが運営している起業家どうしのコミュニティに参加したことでご縁が広がり、さまざまな動画制作を請け負っています。

コンビニの店長だった頃、前の年に100個売れたクリスマスケーキを、今年は200個売ろうと上司から指示を受けた濱地さん。動画制作をきっかけに知り合ったイベントが開催したクリスマスイベントにケーキを持って行ってもいいことになり、250個売ることができたそうです。

もちろんその裏には、ふだんからの地道な活動がありました。セミナーや飲み会に参加したり、イベントの受付や撮影スタッフを引き受けたりしながら、その人たちの役に立つ行動を続け、信頼を得ていました。またそこで出会った人たちに「私は動画が作れますので、あなたのビジネスを応援したい」と伝えることで、動画制作の依頼を受けていったのです。動画制作がベースにあったからこそできた活動でした。

動画は臨場感があるため、興味を引くのに最適です。また、あなたのサービスや名前をタイトルに入れるとGoogle検索でかなり上位に表示されるため、SEO対策や受注の導線作りにも有効です。動画は専門の業者に依頼するとかなり高くなりますが、作り方のコツがわかればリーズナブルで高品質な動画が作れるようになります。

動画制作は、コツがわかればそれほど難しいものではありません。ですが、独学でやるとかなり苦労します。濱地さんも独学で動画を学びましたが、ソフトウェアのダウンロードも操作もうまくできないといったトラブルが続いたそうです。

また「動画を作るならMacの方がいいんじゃないか」とも言われます。たしかにWindowsよりMacの方が動画制作には適しているのですが、Windowsでも質の高い動画は作れますし、動画制作のためにMacを買うのは初期投資が大きくなります。そのため今回は、パソコンを買い換えたり高価な動画編集ソフトを用意したりしなくても動画制作にチャレンジできるように、Windowsの無料ソフトであるムービーメーカーを使って、高品質な動画を作るコツを実演を交えてお話ししていただきました。

テーマと構成を考え、素材を集める

動画は、映像と区別が付きにくいのですが、実は違うものです。映像というのはテレビなどに映し出される像の

ことですが、動画というのは写真や画像が動いているもののことです。インターネット初期の頃は、インターネット回線の速度もパソコンの処理性能も、今ほど速くはありませんでした。そのため、映像を映し出したりすることができなかったのです。そのような制限の中で、動く画像を見せたい、あるいは見たいといったことから、動画が始まりました。もともとウェブから始まったのが動画です。なお、今はインターネット回線の速度もパソコンの処理性能も上がりましたので、映像をアップしたり流したりすることもできるようになり、そのため動画の中に映像も含まれるようになりました。

高品質な動画を作るためには、次の6つの流れで動画を作ることが大切です。

- (1) 動画のテーマを考える
- (2) 構成を考える
- (3) 素材を集める(もしくは撮影する)
- (4) 素材を元に編集する
- (5) 再構成する
- (6) 作った動画をインターネットにアップして、人に見てもらい、検証する

まず、動画のテーマを考えます。ただ撮るだけではなく、あなたがその動画で何を伝えたいのかをしっかりと考えることが大切です。たとえば、人物紹介をするためにインタビュー動画を作る、自転車の改造のプロセスを伝えたり、ツールの使い方を伝えたり、セミナーや講習を公開したりするための動画を作る、といったことです。

2番目に、動画の構成を考えます。動画は大きく、冒頭、本編、エンディングの3つのシーンから成り立っています。それぞれのシーンで何をどう伝えるかを考えることが大切です。

冒頭は、動画の最初の5秒～15秒の部分です。ここで興味を持ってもらえないと、視聴者はその先を見てくれません。動画共有サイト「YouTube」でトップの再生回数を集めるユーチューバーのヒカキンさんも、「最初の15秒でいかにインパクトがあることを言うかが大事」と言っています。ですので冒頭では、あなたが伝えたいことにどうやって興味を持ってもらうかを考えます。あなたの専門性を訴えて、続きに興味を持ってもらうようにするといいでしょう。

本編は、あなたが本当に伝えたい内容です。本編も途中で飽きられてしまうと視聴者が再生を中止してしまいますので、あなたが伝えたいことを、視聴者に飽きられないような表現で、順序立てて盛り込むことが大切です。

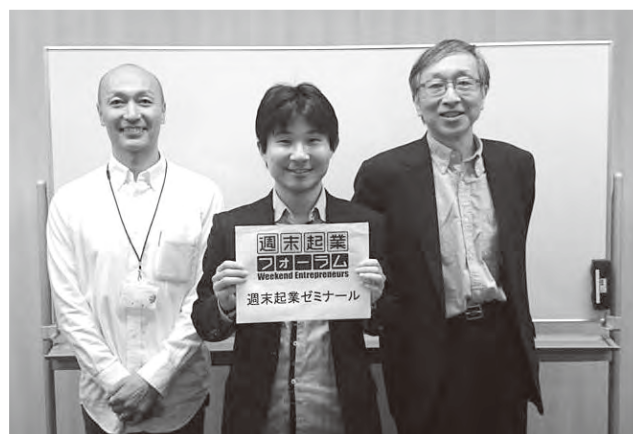
エンディングは、動画の最後の数十秒ほどの部分です。

動画を見てくれた人に、見てもらった後どういうアクションを起こしてもらいたいかを伝えます。YouTubeに動画をアップしている人たち、いわゆるユーチューバーであれば「チャンネル登録してください」ということが多いですが、週末起業家の場合はサイトのページに誘導することが多くなります。どうすればあなたが思うアクションを取ってくれるかをしっかり考えましょう。

たとえば、人物紹介をするためにインタビュー動画を作る場合は、インタビューする相手、つまり紹介したい人物に、まず「昔はどんなことをしていたか」「その時に何があったか」といったことを聞いていきます。次に「そこからどんなきっかけがあって、今は何をしているのか」などと聞いていきます。さらに「これから何をしていきたいか」「どうなっていきたいか」というふうに聞いていきます。つまり過去から現在、そして未来という感じでインタビューしていくわけです。そうするとそこにストーリーが生まれます。昔はこんな困難があり、そこから葛藤があって、それをなんとか克服して、今の自分がいる。その自分が、過去の葛藤をもとに、未来に向かっていきたいんだというストーリーができることで、より強く、紹介したい人物の思いが伝わるわけです。

あるいは、悩みを解決する商品やサービスを買ってもらうための動画を作る場合は、冒頭シーンで悩みを描写します。たとえば朝起きられないという悩みなら、今日も朝起きられなかった、また遅刻しちゃった、といった具合です。次に本編で、商品やサービスを導入した結果、悩みが劇的に解決したという様子を描写します。たとえば最新のアプリを入れたら簡単に起きられたといった具合です。そしてエンディングで、商品やサービスの入手方法を紹介し、お申し込みページに誘導するわけです。

3番目に、素材を集めます。素材というのは、映像、音楽、効果音、画像のことです。構成を考えて「こう伝えたい」と思うだけでなく、それをどう表現するかというのがさらに大事です。構成を考えてから映像などを撮影することも





もちろん必要になるでしょう。ですが、ふだんから映像や写真などを撮影してストックしておく、どう表現するかを考えやすくなりますし、より早く動画制作に着手できます。動画を作りたいと思ったら、ふだんから動画を撮りためておきましょう。なお、映像の不要な部分は動画編集ソフトで削除することができますので、映像は長めに撮影しておく、素材として使う時に便利です。

また、あなたが撮影した映像の前後や途中で映像素材をはさみ込んだり、音楽をつけたりすると、動画にメリハリがついて、より飽きられにくく、伝わりやすくなります。YouTubeなどには、映像素材や音楽素材といった素材がアップされています。YouTubeのサイトなら「無料素材」で検索すると見つかりますので、こちらもふだんから探して、見つけたらダウンロードしておきましょう。ただし、こういった素材には著作権があり、素材ごとにそれぞれ利用規約がありますので、必ず利用規約に則って使ってください。そうでないとトラブルになります。特に週末起業で使う場合は、商用利用可であることを事前に確認してください。

素材を元に編集し、人に見てもらう

4番目に、素材を元に動画を編集します。今回の例で紹介するWindowsムービーメーカーの場合は、時間軸に沿って、映像を設定する部分、音声を設定する部分、テロップを設定する部分が並んでいます。それぞれに映像素材、音声素材、テロップを設定していくことで、時間軸に沿ってどのように映像が流れるのか、映像のどこからどこまで音声やテロップが流れるのかといったことを設定していきます。設定した内容は随時、動かして確認することができます。設定が完了したら、「ムービーの保存」で、設定した内容を、拡張子が「.mp4」という1本の動画ファイルとして保存します。できた動画ファイルが、YouTubeやFacebookにアップできるファイルとなります。設定した内容は、動画ファイルとは別に保存しておきましょう。

ムービーメーカーでは、音声やテロップを設定する部

分がそれぞれ1つしかないため、音声素材を同時に2つ、あるいはテロップを同時に2つ設定することはできません。ですが、いったん動画ファイルの形で作ったファイルをムービーメーカーに再度読み込むと、音声素材やテロップを設定する部分が空きますので、そこに追加していくことで、音声素材やテロップを重ねて設定することができます。ただし、静止画像の設定はできないので、静止画像を使う場合は、静止画像を扱うことができる有料の動画編集ソフトを使ってください。

5番目に、再構成をします。素材を集めて、動画編集ソフトで編集していくと、動画の構成を事前に考えていても、頭の中のイメージと違うなと感じることが意外に多いです。そんな時は、どう表現したらより頭の中のイメージに近づくかをもう一度考えることが大切です。

演出を考えるといいでしょう。たとえばこのシーンに効果音を入れてみよう、ここにこの映像素材をはさんでみよう、ここにこういうテロップを入れてみようといった演出を考えると、表現の幅が広がり、より伝わりやすい表現に気づいていきます。

たとえばプロモーションビデオ調の動画、音楽がガンガン鳴っていて、それに合わせて画像や映像などを組み合わせる場合、濱地さんはまず音楽を聴きながらイメージを膨らませる場合が多いそうです。音楽は、冒頭があってサビがあって……というふうに構成が決まっているため、音楽のどの部分にどういう映像表現をしていくかというふうに考えていくと考えやすいそうです。

最後、6番目に、作った動画をインターネットにアップして、人に見てもらい、検証します。動画は作ってアップするだけでは意味がありません。アップした後の反応を見て、よかったのか悪かったのか、悪かったらどこに原因があるのかといったことを分析することが大事です。そうすることで初めて、より伝わる動画を作っていけるようになります。作るだけでアップしない、またアップしただけで検証しない、という人が意外に多いので、必ず効果を検証し、その後の動画制作につなげていくことが大事です。

動画制作を週末起業にするなら

今回紹介したのは、動画制作の基本中の基本です。動画制作で週末起業をして稼ぐなら、もう少し高度な技術を習得することをおすすめします。また、動画編集ソフトも有料のものを用意した方がいいでしょう。ですが、まずはお金をかけずに一度、動画を作っ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」

毎週火曜日

丸の内支会

ゲスト参加者募集!!

ビジネスが動く瞬間を目撃できます

■日時／毎週火曜日(祝祭日を除く)朝7:30～9:30 ■参加費／2000円

■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>

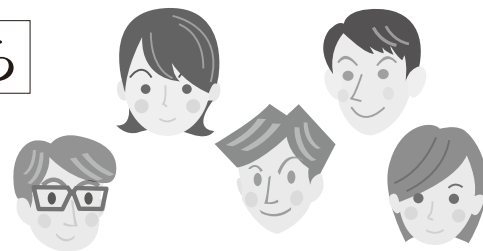
参加申込 ☎ FAX 03-6273-7951

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



「東京マラソン2016」完走記 ～ 目標があるから、頑張れる！

株式会社アンテレクト 取締役副社長 森 英樹

「森さん、どうなったら、ご自身に体力がついた、ということになりますか？」

もう10年以上も前のことです。コーチングクラスで「ありたい自分」という演習テーマでセッション演習を行なった際、「もっと体力をつけたい」と相手役に答えたところ、この質問が投げかけられました。少し考えて、なぜか「フルマラソンを完走できるくらいの体力!」と答えてしまいました。その時から、いつかはフルマラソンにチャレンジしたいと思うようになりました。

第1回東京マラソンが開催されたのが2007年2月。その少し後、開講したばかりの銀座コーチングスクール大阪校で講師を務めたところ、受講生の中に第1回東京マラソンに出場し、完走したという方がいらっしゃいました。フルマラソン完走という願望が頭の片隅にあった私にとって、「ありたい自分」を体現している、いわばロールモデルと身近に接触したことで、その目標がぐっと現実味を帯び

てきました。

東京に戻った私は早速、ジョギングを開始しました。最初は500メートルを続けて走ることもできなかったのですが、少しずつ続けて走れる距離が伸びてきました。何とか10キロなら走れる自信がついた段階で、第2回東京マラソンに応募しましたが、抽選で落選。以降、連続9回、落選が続きます。

東京マラソンに当選しなかったものの、その後もジョギング/ランニングを続け、10キロやハーフマラソンの大会に何度か参加し、少しずつ体力と自信がついてきました。途中、しばらく走らなかった時期もありましたが、「フルマラソン完走」という願望はくすぶり続け、ついに3年前、落選した東京マラソンと同日に開催された「高知龍馬マラソン」に参加し、5時間28分でゴール。途中、25キロ地点からは歩いたり走ったりとなり、すべて走り通すことはできませんでしたが、記録上は立派な完走です。

念願を果たした私は、それ以降、しばらくマラソン(ランニング)から遠ざかり、2年半ほどで、体重が10キロほど増えてしまいました。とは言え、東京マラソンへは毎年、応募だけはしており、当選してからランニングを再開すれば間に合うだろうと考えていました。完走したものの5時間28分というタイムには不満があり、いつかリベンジを、という気持ちもありました。そして昨年、どんどん加齢していくことを考えると、もう待てないという気持ちになり、10万円以上の寄付をするチャリティ枠に申し込み、第10回記念大会となる「東京マラソン2016」への出場が決定しました。

9月半ばからランニングを再開しましたが、3年前よりは良いタイムを出そうというからには、体重10キロ増は大きなハンデです。他者の力を借りることも必要と考え、第2回週末起業家大賞を受賞した枝光聖人氏が経営する「心身健康倶楽部」でパーソナルトレーニングを受けることとしました。

週1回のトレーニングを受ける一方で、体重を落とすために、毎食事の写真をLINEでトレーナーに送り、指導を



受けました。そのおかげで大会前までに体重10キロ減を達成し、3年前の初マラソン完走時とほぼ同水準に戻すことができました。自分だけでは達成し得なかったことだと思います。コーチやトレーナーの存在価値を実感しました。そして、大きな故障もなく、東京マラソン当日を迎えました。

好天に恵まれ、序盤は好調に走れました。途中、当社の社長・藤井も応援にかけつけてくれて、気合が入ります。沿道にも応援の人たちの列が途絶えません。何の利害関係もない方々が応援してくれるというのは滅多にない経験であり、これが大会出場の醍醐味です。辛くなってきたのは、20～25キロを過ぎたあたりから。太ももの裏側とお尻の筋肉が痛みで悲鳴を上げ始め、ランニングにウォーキングが混じるようになります。結果、完走タイムは5時間27分。3年前と比べ、わずか1分の改善です。もしかしたら5時間を切れるかも、という淡い期待は破れましたが、3年前の初マラソン以降、増えてしまった体重を

やっと元に戻し、3歳加齢していることを思えば、妥当な結果だと認めざるを得ません。もっと良いタイムを狙うなら、元に戻っただけでは不十分で、もっと体重を落とす必要があったでしょう。マラソンに「まぐれ」はありません。コンディションに正直な結果が得られたということです。結果そのものは期待を下回りましたが、目標(当面は5時間切り)へ向かって頑張る楽しみを持続できるのは、嬉しくもあります。目標は、達成へのプロセスが楽しいものなのですから。

元とは言えば、セッション演習での「森さん、どうなったら、ご自身に体力がついた、ということになりますか?」という質問から始まった、マラソンへの思い。淡い願望が、ロールモデルと出会うことで現実味を帯び、具体的な行動により課題が明確になり、目標へ向かってのプロセスを楽しめています。マラソンに限らず、あらゆる分野に通じる良い経験をすることができ、感謝しています。





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)

●ストラクチャーにおける「発見モード」

コーチングスキルを使ってセッションを行なうにあたっては「ストラクチャー」、すなわち「会話の組み立て」を意識する必要があります。ストラクチャーは、まずは相手との信頼関係を築く「ラポールモード」、相手の中にあるものを引き出す「発見モード」、そして相手の行動を後押しする「行動モード」の3つから成ります。今回は特に「発見モード」について、お伝えいたします。

銀座コーチングスクール(GCS)では、この「発見モード」を進めるために押さえておくべき「3つのポイント」を学びます。3つのポイントとは、

- ①目標を設定する(目標設定)
- ②現状を把握する(現状把握)
- ③達成方法を見つける(プロセス設定)

です。このステップを理解し実行することで、相手の中にあるものを引き出すコーチングの「会話の組み立て」が着実にできるようになります。

とは言え、受講生の方々からは、時々、次のようなご意見を伺います。

「頭では理解していますが、いざ会話に落とし込もうとすると、うまく進められないのです……」

何事においても「理解する」と「できる」ことの間には、大きな隔たりがあるものです。この隔たりを埋めるには、もちろん経験も必要でしょうが、“コツ”も大事です。コツを掴むことができれば、ごく自然にこれら3つのポイントでコーチングの会話を進めることができます。

まず、これら「3つのポイント」のキモとなるのは、相手の中にあるものを「引き出す」スキルだということをしっかりと理解しておきましょう。この「引き出す」スキルがないと、コーチングの会話のステップ自体が成り立ちません。「引き出す」スキルとは、具体的には「質問スキル」です。質問スキルにもさまざまなありますが、特に使い勝手のよいスキルを伝授しましょう。

(1) 水平方向に質問する(水平質問)

ある質問の答えを受けた後に、他の答えを求めることで、クライアントの中にあるものをより多く引き出したり、選択肢やイメージを広げたりすることができます。そのような質問が水平質問です。簡単でありながらも効果的で、コーチからの「他には?」という質問などのことです。きわめてシンプルですが、強力な水平質問です。

(2) 垂直方向に質問する(垂直質問)

水平質問で広がった選択肢やイメージを、具体的に掘り下げていくのが垂直質問です。どのように掘り下げれ

ばよいのか迷ったら、「具体的には?」という質問を使ってみてください。この垂直質問もシンプルかつ強力です。

とりあえずは、「他には?(水平質問)」と「具体的には?(垂直質問)」という2つの質問をたくさん使うことを意識してみてください。それだけでも、相手の中にあるものを、かなりたくさん引き出すことができるはずです。

では、水平質問と垂直質問を使った具体的会話例を見てみましょう。数カ月後に、体重が現在よりも3キロ減った状態を目指すクライアントとの会話です。

コーチ(以下コ):「●●さん、目標達成に向けてこれからできることは何でしょうか?」

クライアント(以下ク):「そうですね……。まずは、間食をしないことですかね。」

コ:「うん、間食をしないことですね。他にはどうでしょう?(水平質問)」

ク:「うーん、朝晩に腹筋を30回ずつ行なう!」

コ:「いいですね! 他にはどうですか?(水平質問)」

ク:「そうだなあ……。そうだ! 通勤手段を地下鉄から自転車に変える!」

コ:「お、今、表情がパッと明るくなりましたね。」

ク:「ええ、実は懸賞で当たった折り畳み自転車があるのですが、玄関に置き放しになっていて、その使い道に困っていたんです。これまでダイエットと自転車の関係を考えてもみなかったのですが、これを機に、思い切ってそれを通勤手段に使ってしまえばいい!」

コ:「なるほど、それは妙案ですね! では、その自転車を使って、具体的にはどのようにダイエットを進めていきますか?(垂直質問)」

ク:「そうだなあ……。(少しウキウキして考え始める)」

いかがでしょうか? こんな感じでセッションが続いたら、クライアントは自ら納得のいく答えを出して、行動に移していくことができそうですね。上記は「達成方法を見つける(プロセス設定)」の部分での会話例でしたが、「目標を設定する(目標設定)」「現状を把握する(現状把握)」においても、水平質問と垂直質問を使えます。目標設定であれば、目標達成した状態をさまざまな観点から考えるために水平質問(他には?)が使えますし、達成したイメージを明確にするために垂直質問(具体的には?)を使えます。現状把握についても同様です。

このように、GCSのクラスでは、観念的なコーチングスキルの解説にとどまらず、実践的ですぐに使えるテクニックも惜しみなくお教えしています。ぜひ、受講を開始してください!



コミュニケーション
が変われば、
人生が変わります。

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

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

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

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

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

スタッフ一同、心よりお待ちしております！

【コーチング無料体験講座】概要

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

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

コーチング無料体験講座

試
し
て
み
て
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

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



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

本当に後悔しないための働き方を考える本

後悔しない
これからの働き方
佐々木常夫 (著)
KADOKAWA
(2016/1/21)



新しい働き方を考える本です。今日の日本人の働き方は多様化してきていて、非正規雇用者は2000万人を突破し「限定正社員」などの、新しい働き方も制度化されつつあります。

そんな時代にあって、これまでのように、会社や上司の言うままにただ頑張るだけでは、自分はもちろん、家族も幸せになれません。実は、そういう人材は会社からさえ評価されません。しっかりしたキャリアを築きながら、家族を守り、家族と一緒に幸せになって、後悔しないビジネス人生を送るにはどうすればいいのかを考えさせる本です。

もちろん、雇われの身では変えられることも限られます。しかし、人生は一回きりです。後悔しないためには、どうすべきかを考えるべきです。時には、捨てる勇気も必要です。

日本の社会は変わりつつあります。それなのに、頻繁な出張や会議、中々取れない有休や育休など、働き方は相変わらずのようです。しかも、それだけ働いても、日本の競争力はジリジリと落ちています。

日本は、GDP世界3位ですから、まだ豊かな国に思えます。しかし、一人あたりの豊かさを数字で表すと世界第29位になるそうです。これは、アジアの中でも、香港や台湾よりも下になります。たしかに、最近では海外に行っても、物の値段が高いと感じます。私が学生の頃は、日本の貧乏学生が海外では豪遊できました。今は、外国人が日本で豪遊しています。日本人が豊かでなくなったのです。

もちろん、私たちは懸命に働いています。それでも貧しいのは、働き方が無駄だからからです。事実、日本の労働生産性は、G7の中では最下位、OECD平均も下回ります。

実際、職場を見渡しても、単なる慣習や付き合いで意味

のない会議をしたり、ダラダラ残業をしたりしています。今も、長時間労働や協調性が会社や上司に評価されるからだと思います。もちろん、日本の職場の非効率さは、昔から指摘されてきました。それでも我慢できたのは、日本が豊かで、将来にも希望が持てたからです。だからこそ、目の前の理不尽なことにも我慢できたのです。

しかし、すでに述べたように、そういう時代は終わりました。それなのに、働き方だけが、当時の非効率なやり方のまま残っているのです。

たとえば、雪が降って電車が止まっているなら、その間、家で仕事をしたほうがよほど効率的だと思いますが、それは認められず、一分でも会社に早く着こうとする姿勢が評価されるようです。

もちろん、会社の制度や慣習を個人で変えることも、上司の価値観を変えることも難しいでしょう。それでも、個人が現行の制度の範囲でできることは、結構あると思います。

たとえば、残業しない、有給はすべて取得、転勤は断るなど、権利の行使はできるはずです。その結果、上司や会社からの評価が下がっても仕方ないと割り切る生き方もありだと思います。

結果、出世は遠のき、真っ先にリストラ候補かもしれません。ならば、それに備えればいいだけです。そのほうが、あてにならない出世のために人生を棒に振るより、今では賢い選択だと思います。

会社に勤めながら、今の仕事や働き方に疑問を感じている人や、将来に不安を感じている人は少なくないと思います。そういう人がこの本を読めば、ヒントと勇気が得られます。一読をおすすめします。

あなたの商業出版デビューを全力でサポートします!

アンテレクト 出版企画コンテスト

出版は、ビジネスを立ち上げる上で、強力な武器になります。私たちは会社に依存せず、精神的にも経済的にも自立を目指すビジネスパーソンの著者デビューをお手伝いしています。すでにたくさんの実績が出ています。あなたも著者になりませんか?

■出版企画コンテスト概要

あなたのネタや強みを、【売れる企画】に磨きあげて、出版社にお届けします!
あなたが本にしたいとお考えのアイデアを、企画書にまとめてください。(企画書は、既定のテンプレートに沿って記入してもらいますから、企画書の書き方がわからなくても安心です!)提出した企画は、樺木宏先生が、丁寧に添削指導します。最終企画書を出版社に提出するまでの間、納得いくまで何度でも企画の推敲とブラッシュアップが可能です。素敵な企画を練り上げて下さい。完成企画は、私達が責任をもって出版社に提出し、出版企画の実現を働きかけます。あなたの企画に、複数の大手出版社の編集者が目を通す、またとなり出版実現の大チャンスです。

■協力出版社

マガジンハウス/祥伝社/太田出版/自由国民社/あさ出版/東京書店/サンマーク出版/すばる舎/双葉社/光文社/日本文芸社/エンターブレイン/池田書店/ぶんか社/文藝春秋/かんき出版/ダイヤモンド社/大和出版/明日香出版社/河出書房新社/朝日新聞出版/小学館/日本実業出版社/新潮社/アスコム/キネマ旬報社/粹人舎/SBクリエイティブ/有楽出版社/主婦と生活社/フォレスト出版 他

■スケジュール(予定)

2016年4月19日(火) コンテストエントリー受付スタート

↓
企画書を樺木先生が添削(メール) ⇄ 添削内容を参考にブラッシュアップ

2016年6月8日(水) コンテストエントリー締切 & 企画書【初回】提出期限

2016年6月9日(木) コンテストエントリー者向け限定セミナー開催

↓
先生のアドバイスとセミナーをもとに、さらに企画書をブラッシュアップ

2016年7月3日(日) 企画書【最終】提出期限

↓
出版社に企画書を提出します

2016/9月中旬 結果発表(目安)

企画書の添削とブラッシュアップは最終提出期限まで何度でも可能です! たっぶり時間を使って、素敵な企画に仕上げてください。

■エントリー費用

【一回プラン】21,600円(税込) → 企画は1人1本までのエントリーとなります。

イチオシ!!

【継続プラン】54,000円(税込) → 4回(最大2年間)エントリー可能!
長い目で確実に出版を狙うあなたに。

* 出版が正式に決定した場合、仲介料として印税の一部を頂戴します。

* 下記をもちろんご記入の上、FAXまたはWebで! <http://www.entrelect.co.jp/publish/contest.html>

最速商業出版デビュー!

経験と実績豊富な出版のプロフェッショナルがあなたを総合指導します。



樺木宏先生
(株)プレスコンサルティング代表
商業出版エージェント
商業出版コンサルタント

出版関連業界に16年勤務後、週末起業を経て独立起業。出版業界での幅広い人脈とマーケティングスキルを活かし、商業出版での著者デビューを支援。この4年間でプロデュースした書籍は100冊以上にのぼる。同時に3冊の出版を決めた新人著者をはじめ、2冊目以降も継続して出版を決める著者が続出。著者本人も気づかない強みを引き出し、適切かつ効率的な出版社へのマッチング行い、人脈を活用した販促支援を得意とする。「親切丁寧」「真摯」「あきらめない姿勢」が座右の銘。

コンテスト参加特典

先生との個別面談も可能!
対面で直接アドバイスします

※詳細は申込者にご案内します。

フリガナ			
お名前			
メールアドレス			
電話番号		お申込プラン	<input type="checkbox"/> 通常(1回限り) <input type="checkbox"/> 継続(最大2年)

【株式会社アンテレクト事務局】 TEL: 03-6273-7950 FAX: 03-6273-7951 Mail: info@entrelect.co.jp

週末起業 なんでも 相談室

QUESTION & ANSWER

【ビジネスに発展性を持たせるには？】

Q 消費者が手作りで楽しめる商材を開発し、ネットで販売しようと思っています。ただ、一人でいくつも買うような商材ではないので、将来、行き詰まってしまうのではないかと心配です。良い知恵はないでしょうか？

A 商材が一つだけだと、広がりはかなり限られてしまいますね。しかしお考えのビジネスのコンセプトの部分に着目すれば、商品ラインを広げていくことも考えられるでしょう。例えば「手作り」や「自分だけのこだわり」といったことを重視するお客さんがいるのなら、そのコンセプトで他の商材も探してみましょう。自分のオリジナル商材でなくとも、アフィリエイト・プログラムを利用することも可能です。

また、手作りで楽しむ商材を扱うのであれば、お客さんを組織化してファンクラブ化（コミュニティ化）していくことを考えてみてはどうでしょうか？ 具体的には、その商材の名前を冠した「〇〇ユーザ紹介サイト」をつくり、出来栄を自慢する場をつくります。また、さらに使い勝手をよくするための小物を開発・販売することもできます。手作りに必要な工具類や塗料類も、売ることができるでしょう。

このようなコミュニティが活性化していくと、あなたの商材がクチコミで広がる可能性も飛躍的に高まります。一度限りのお客さんとなってしまうところを、サポートを継続することであなたの商品のファンにし、囲い込んでしまうのです。

いずれにせよ、単純に商品売るということを超えて、

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

ライフスタイルを売る、というような方向性でビジネスを考えていくことが成功のポイントとなるでしょう。また、そうすることで、ビジネスにも非常に楽しく取り組めるようになると思いますよ。

（チーフコンサルタント・森 英樹）

【代行サービスの価格設定の考え方は？】

Q 週末起業ネタとして、ある業務の代行サービスを思いつきました。ですが、料金設定について迷っています。どのように考えたらよいでしょうか？

A 代行サービスの価格設定については、次に挙げる点を考慮しておかないと、忙しいばかりで儲からないということになってしまいます。

まずは自分の人件費です。いくら時給が欲しいかを考えて、サービス提供に必要な時間数を掛ければ、代行サービスの原価を算出できます。次に、毎月固定的に発生する費用を十分にカバーできるだけの粗利益は、どれだけ必要かを考えます。月あたり、どれくらいの仕事を受注するかを想定し、仕事の件数等でその費用を割ると、価格に載せるべき金額を算出できます。

また、ホームページ制作を外注した場合等の費用や制作に費やした時間数に自分の時給を掛ければ、ビジネスを立ち上げるためにかった金額がわかります。それをどれくらいの期間で回収するかを想定して、価格に上乗せする必要があります。

さらには、広告宣伝費を見込む必要があります。最初のうちは、自分のブログ等で宣伝するでしょうから、それらのための自分の人件費が広告宣伝費になるでしょう。これらの費用をすべて合算した上で、ビジネスとして成り立つような価格設定が必要となります。

もちろん、最初からたくさん売れるとは限らないので、ある程度、軌道に乗った段階を想定してみてください。軌道に乗ったにも関わらず、自分が得られる給料が希望に見合わないとなれば、よほどのコストダウンができない限り、価格設定が低過ぎることになります。

ビジネスの発展性を考えると、代行サービスの「下請け」を使うことも考える必要があるでしょう。すべてあなた自身が代行サービスを引き受けていたのでは、時間の切り売りになってしまいます。できることなら、ビジネスオーナーを目指しましょう。問題は、「下請け」にはいくら払う必要があるかということです。もしあなたが1件あたり5千円欲しいのなら、「下請け」を引き受けてくれる人も、本来なら、同じ金額が欲しいはずです。ですが、同じ金額を払っていたのでは、稼ぎは全くのゼロになってしまいます。価格設定にあたっては、「下請け」に支払う分を考慮する必要もあるのです。あなたが安く販売し過ぎると、「下請け」の引き受け手をみつけることが非常に難しくなります。たとえみつかったとしても、質の高い人を確保することは、容易ではないでしょう。

買い手の立場になれば、安く販売することが喜ばれることになります。ですが、売り手の立場になれば、そうも言ってもらえません。ビジネスモデルの工夫やコスト低減努力により、安く販売しても粗利益を大きく稼げるようにできれば、それに越したことはありません。また、販売数量が増えれば、販売単価に上乘せる費用を低減するこ

とも可能でしょう。最初は安く始めて、徐々に値上げをしていくこともあり得ます。

いずれにしろ、上記のような費用を価格設定の際に考慮しておくことは、不可欠です。それを踏まえた上で、適正売価はいくらなのか、慎重に考えてみてください。

(チーフコンサルタント・森 英樹)



ロート製薬が副業を解禁

●週末起業家にとっての朗報か、それとも会社のエゴか

2016年2月24日付けの日本経済新聞朝刊17面に、ロート製薬が「他社やNPO(非営利組織)などで働ける副業制度を導入したと発表した」という記事が掲載され、反響を呼んでいます。

同社のホームページにもあたってみたところ、この「副業制度」は「社外チャレンジワーク制度」と呼ばれ、「土・日・祝・終業後に収入を伴った仕事に就業すること(兼業)を認めるというもの」であり、「社員のプロジェクトによるアイデアにより制定された」とのことです。

制度の背景は、ロート製薬が新たなCI(コーポレートアイデンティティ)として掲げる「NEVER SAY NEVER」で

す。同社の今までの事業への取り組みは「様々な新しいチャレンジ」であり、副業制度も「常識の枠を超えてチャレンジすることができる一つの仕組み」として導入が決定しました。従来も大企業が副業を解禁したという報道は何度かなされてきましたが、残業減・給与減に対する収入補填の意味合いが強いものでした。しかし今回は、チャレンジ精神にあふれる、より視野の広い人材を育成しようという前向きな取り組みとなっています。副業(週末起業)における収入面以外のメリットに、ようやく企業側も目を向けるようになってきたということでしょうか。あるいは、収入補填の副業解禁を、何とかポジティブなイメージに転換しようという目論見なのでしょうか。いずれにしろ、当社の立場として気になるのは、副業解禁の動きが広がっていくかどうかです。

2016年2月24日付けの朝日新聞デジタルでは、「会社の枠を超えて培った技能や人脈を持ち帰ってもらい、ロート自身のダイバーシティ(多様性)を深めるねらいがある」と報道されており、同社の山田邦雄会長兼最高経営責任者は記者会見で「社内ではない刺激や気づきがあれば、座学より社会経験が積める」とコメントしています。

2016年3月10日号の週刊新潮には、同社の広報担当者による次のコメントが紹介されています。「一昨年、再生医療などの事業を立ち上げました。今後、新規事業を展開していくためには会社のみならず、社員にも多様性を持ってもらいたい。他社で働いて得た知識や経験を会社に還元して欲しいと考えて、“副業”を解禁しました」。また、ガイドラインとして「やはり、風俗業など“夜の仕事”はNG。コンビニやドラッグストアは、お客様と接する機会が多いので、直接顧客ニーズを知る絶好のチャンスですからOKです」とも。人材育成的なメリット以上に、自社に利益をもたらしてくれることを期待しての副業解禁のようです。この制度による具体的成果が生まれれば、副業解禁の流れが大きく加速することでしょう。期待したいものです。週刊新潮は「ロート製薬に追随する上場企業は増えるはずだ。今後、企業は給与を大幅に上げられませんか、優秀な社員ほど不満を持つ。副業を解禁すれば企業は人件費を抑えられて、社員は所得が増える“ウ

インウィン”の関係を構築できます」と、さらに援護射撃をしてくれています。

ロート製菓では具体的にどのような手続きを踏んで副業に取り組むことができるのでしょうか？ 日経新聞の報道によると「条件は勤続3年以上の国内の正社員」で、「希望者はやりたい仕事などを記入した申告書を人事部に提出し、人事部と経営陣と面談して決める」こととなります。審査基準がどのように示されているのか、情報はありませんが、会社に直接的にメリットがあるかどうかで判断されとなると、「好きなこと」「やりたいこと」で起業するという週末起業の趣旨から外れてしまう恐れもあります。意地悪な見方をすれば、会社の業務に役立つ副業を、給与を支払わずに自己責任で取り組ませ、おいしいところだけを会社に還元させようということにもなりかねません。よほどのことがない限り、届出だけで認めるようにしていただきたいものです。

一方、週末起業家にとって朗報である副業解禁も、一般サラリーマンの受け止め方は複雑です。2016年3月5日付けのJ-CAST会社ウォッチでは、「ロート製菓みたいな大手でも、副業を解禁し始めた。大手でも安定ではないことが、本格的に露呈され始めてきたのだろう。個人で稼ぐ力を持っていないと、これからの社会では通用しなくなる」「どんどんこういう会社が増えてくだろうな。今までの安定が安定ではなくなってくる」として、「個人の能力が問われる時代になる！」と危惧する意見も紹介されています。

会社が副業を容認するのか、しないのか。考えてみれば、そんなことに振り回されてしまう人生自体、会社に依存しない生き方を志向する週末起業の基本的な考え方とはなじまないのではないのでしょうか？ 会社の制度に関係なく、自らが信じる道を進むことを考えた方がよいでしょう。

週末起業 講座・セミナー **フタラ** 最新情報のご案内 Weekend Entrepreneurs

あなたにピッタリの講座を
見つけてください！

週末起業セミナー

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

[名古屋]→5月13日(金)
[東京日本橋]→5月14日(土)
[大 阪]→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)
[東京日本橋]→6月 4日(土)
[名古屋]→6月 5日(日)
[東京日本橋]→6月 8日(水)
[名古屋]→6月10日(金)
[東京日本橋]→6月18日(土)

週末起業大學

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

[東京週末] 土日に開講
5月21日・22日(土・日)
7月23日・24日(土・日)
9月24日・25日(土・日)
[大阪ワンデー]→5月28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]→5月25日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●ルーンで占いカウンセリングします

風と月 榎本 風月 さん(占いカウンセリング)

<http://kazetotuki34.com/>

ルーン占いは魂の羅針盤。

当たってる!と言う占いとはかなり違いますが、占い本来の目的である、悩みに気付く、問題に気付く、道筋や方向を知ることができます。ぜひ、一度お試しください。

●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(文章改善コンサル)

<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>

●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。

●【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日間でお届け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

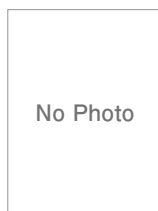
このコーナーは、会員の皆様の週末起業内容をご紹介し、宣伝、メールマガジンの紹介、ビジネスパートナー募集、起業家同士のマッチング etc. など、会員の皆様からのお知らせを自由に掲載していただけるページです。掲載希望の方は、“会報誌掲載希望”と明記の上、事務局までご連絡下さい。

連絡先: info@entrelect.co.jp

2016年3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)



池袋校
川北節子さん
1603BR1352



No Photo

福岡校
福岡正一さん
1603FU1354



川崎校
稲川美穂子さん
1603KW1356



京都校
小菅健司さん
1603KT1357



新宿校
伊藤裕司さん
1603SJ1358



徳島校
三木崇稔さん
1603TS1359



小松校
山口優さん
1603KS1360



新宿校
村宏さん
1603SJ1361



小松校
華岡陽子さん
1603KS1362



富山校
林原りかさん
1603TY1363



新宿校
谷川かおるさん
1603SJ1364



なんば校
尾崎優里さん
1603NB1365



福岡校
高柳美希子さん
1603FU1366



京都校
菱田奈々さん
1603KT1367



東京本校
西澤めぐみさん
1603GI1368



小松校
中村明美さん
1603KS1370



神戸校
新井良幸さん
1603KB1371



小松校
山本美樹さん
1603KS1372

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143号)

※「週末起業通信」より通算

2016年4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 一四三号 二〇一六年四月二十五日発行 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)

