



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

6

June

Vol.144

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 森 英樹

ゲスト | すず き かつ ひこ
鈴木 克彦氏

本当に
やりたいことを
深掘りしよう

C O N T E N T S

- 今月の実践講座
個人起業家・週末起業家のための仕事が取れるFacebook・ブログ活用法
Facebookとブログで仕事を取るためのポイントを伝授!
- アンテレクトの仲間たち
国際コーチ連盟 (ICF) 認定資格取得者 座談会
- 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
ブログ記事の最適な文字数、ページ数は?
旅行業の許認可の必要性は?
開業時の事業形態の選択は?
- 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

【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 144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】6月04日(土) 10:00~12:00(09:45開場) 【東京日本橋】7月16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) 【東京日本橋】7月30日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
 【東京日本橋】6月08日(水) 19:00~21:00(18:45開場)
 【名古屋】6月10日(金) 19:00~21:00(18:45開場)
 【横浜】6月12日(日) 10:30~12:30(10:15開場)
 【東京日本橋】6月18日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
 【東京日本橋】7月06日(水) 19:00~21:00(18:45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
 (毎水曜) 各19:00~21:00
 【東京・土日クラス】7月23日・24日(土・日)
 各10:00~17:00
 【大阪・1日集中クラス】6月25日(土)
 9:00~21:00
 ※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/college.html>

Step3「行動編」



週末起業を成長させるための「人脈」「成長機会」を獲得しよう!

- 新入会員歓迎会(会員限定) ~入会同期とついに、フォーラムの歩き方を学ぼう!
 参加費：無料
 【東京】6月22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】6月22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】6月17日(金) 19:00~21:00
 【名古屋】6月22日(水) 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 / 東京日本橋・名古屋・横浜) <input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日 / 東京水曜・東京土日・大阪1日集中) <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

本当に やりたいことを 深掘りしよう

鈴木 克彦 氏

(すずき・かつひこ)

ゲ
ス
ト

デザインエッグス最高経営責任者(CEO)

<http://www.designeggs.biz/>

週末起業フォーラム認定コンサルタント

週末起業フォーラム近畿エリアマネージャー

GCS 認定コーチ



聞き手: 株式会社アンテレクト 代表取締役副社長 森 英樹

今回お話をおうかがいするのは、「デザインエッグス」最高経営責任者(CEO)、鈴木克彦さんです。若い頃に一度、独立した経験もある鈴木さん、インターネットの可能性に着目し、ゼロからホームページ制作の技術を身につけ、長期間にわたる週末起業家生活を経て、2016年3月に独立されました。

週末起業ビジネスの育成に、一步一步時間をかけて取り組んできた鈴木さんの週末起業家生活での時間捻出の工夫や、勤務先との折り合いの付け方、そして独立に踏み切るに至ったポイントについてお聞きしました。

週末起業を始めるまでの経緯

森: 鈴木さんが週末起業をスタートさせたのは、もう10年以上前になりますね。

鈴木: はい。週末起業家としてのスタートは2005年のネットショップが始まりでした。ちょうどその年に、週末起業フォーラムに出会ったんです。

森: 週末起業をする前に、独立起業をされたとか。

鈴木: 関西学院大学を卒業してから、ある食品流通会社に入社しました。会社では営業マンとして働いていたのですが、営業だけではなくて事務から企画までももせてもらえたのです。その経験をもとに考えたのが、相談型ビジネスというオリジナルの営業方法です。売り込みをしないで、安定的に問い合わせをもらえる営業方法で、会社の売り上げを大きく伸ばしました。もっと色々なことに

チャレンジしてみたいと、入社して4年目の時に退職。お店をオープンさせました。サラリーマン生活に見切りをつけて、晴れて独立起業をしたわけです。

森: それはすごいですね。どのような商品を扱うお店だったのですか?

鈴木: ファンシーグッズを扱う中高生向けのショップです。オープン当初は、大変だったのですが、次第に売り上げが上がっていき、2年目でサラリーマンの時を上回る収入を得ることができました。

森: 独立起業をした経験というのは、どのように生きているのですか?

鈴木: 自分の父親が自営業で頑張って家族を養ってきた姿を見ているので、若い頃から起業願望は非常に強かったんです。有名なキャラクターの商品はどこでも扱っていますが、私が扱っていたのは、高校生向けの商品でした。他のお店にはないキャラクターやグッズを扱うことで差別化し、地域ナンバーワンのお店になれたことが良かったです。ビジネスを成功させるためには、顧客ターゲットのニーズを把握することが重要だということを学ぶことができたと思います。このまま順調に売り上げが推移するのと考えていたのですが、お店をオープンさせて5年ぐらいい経った時に、駅の向こう側に大きな百貨店ができました。そちらにお客様を取られてしまい、売り上げが3割も減少しました。このままではまずいと思ったので、お店を閉店させて小さな包装資材メーカーに再就職することに決めたのです。



森: 第2のサラリーマン生活で、週末起業は実践されていたのでしょうか？

鈴木: 2000年に入ると、せっかく入社した会社の売上げが緩やかに下がっていきました。会社の将来の雲行きが怪しくなってきたのです。時を同じくしてITバブルが沸き起り、インターネットを使ったe-コマース(電子商取引)が注目されました。そこで私は社長に直談判をして、本事業以外に新しいことをやろうという話をしたことがあります。総論は社長も賛成してくれたのですが、具体的にどういうことをやるのかという各論になるとなかなか同意してくれませんでした。その後2002～03年のときに会社の売上げが急激に下がったことがあって、当時は、ITブームの波が世の中を席卷していましたから、ホームページを使って何か販売していこうと再度提案しました。ホームページであれば、コストを掛けずに、製品を直販できる販売チャネルを持つことができると訴えたのです。ところが、社長の答えはNOだったのです。

当時は自分で何かをしようというよりも、会社で新しいことをやりたいと思っていたのですが、会社ではできないことがわかったので、自分でなんとかするしかないと思うようになりました。これからはインターネットの時代だと思ったので、ホームページの制作の知識を得るためにパソコン教室に通うことにしました。2004年、ちょうど44歳のときです。そこで習ったばかりのパソコンを使い、インターネットで検索した時に、週末起業を見つけたのです。調べたら大阪で週末起業のセミナーがあるとのこと。セミナーを受けた後に入会し、週末起業フォーラムの会員になりました。

インターネット時代を先読みし、 パソコン教室でスキルを学ぶ日々

森: 知識ゼロから本業の合間に学ぶというのは、本当に大変ですよね？

鈴木: そうですね。本業もありますからなかなか時間が取れず。結局、ホームページを作れるようになるまで、約2年かかってしまいました。しかし、「Flash」の技術も学んで講師から勉強ついでにバナーを作らせてもらったりして、お小遣いはもらっていましたね(笑)。

森: よく2年間もコツコツと頑張りましたね。それだけインターネットの可能性に確信があったということなのですね。

鈴木: はい。でも、そこからはまた大変でした。ホームページ制作代行という仕事は考えていなかったのですが、これも講師から制作代行の仕事はどうかと提案があったのです。ただ、その頃はすでに私が学んだHMTL言語ではなく、XHTMLやCSSが主流になっていました。それを最初から学び直すのには、覚悟が必要でした。そうした言語に加えて、デザインも学ぶとなると、かなり大変でしたが、どうしてもこの道をビジネスにしたいと思い、勉強を始めたのです。ひと通り勉強が終わったのが半年後でした。半年後に、ホームページ制作をビジネスネタに、週末起業をスタートしたのです。

森: 「デザインエッグス」という屋号にも意味があると聞きました。

鈴木: デザインエッグスの名前は、私のようにある程度スキルは持っているが、実践は少ないデザイナーの卵の集まりという意味でつけました。実は、パソコン教室の中で制作を請け負うグループを作ったのです。安く制作する代わりに、納期を守ることで、皆で実践経験を積もうと考えました。実際に、皆と協力してやったほうが、情報を共有できるし、納期も短期間で済みます。私は会社で営業部門のリーダーを担当していたので、営業が得意。ホームページ制作依頼を私が取って来て、皆で共有して仕事を達成しようと賛同者を集めたのです。

森: それはすごいですね。

鈴木: 趣旨に賛同してくれたのは3人でした。ところが1カ月も経たないうちに、1人が辞めて、もう1人の人もデザイン会社に就職が決まってしまいました。半年ぐらいでデザインエッグスは、私一人になってしまいましたが、その時はもっと実践を積みたいと思っていたので、とにかく一人でもやろうと活動を継続しました。

森: そこからどうやって展開して行ったのですか？

鈴木: 自分の強みである営業力を使って売り上げを上げようと思い、例えば、飛込みでデザイン会社に「ホームページの制作をさせて欲しい」と売り込みに行ったり、コンペに応募したりしていましたが、ことごとく落とされました。2006年から2007年の1年間は、本当に辛い時期でした。転機が訪れたのは、2008年4月です。私がコンペのために作ったテンプレートが名古屋のデザイン会社で採用され、ホームページに掲載されることになったのです。そして、同じ年の6月に週末起業フォーラム関西で集まりがあった時に、そこに出席していた週末起業家から依頼がありました。これが最初に週末起業のビジネスとして手掛けたものとなりました。食品を扱う会社のホームページで、商品の紹介が中心の簡単な仕事でした。商品紹介や問い合わせ先などを合わせて、全部で5ページぐらいのホームページでしたが、それが完成した時には、とても嬉しかったですね。それ以降は、少しずつホームページ制作の仕事が増えていったという感じです。ただ最初の頃は、自分のスキルに自信がなかったのも、どうしても安値受注になっていました。

ブログで情報発信をしていたら、会社にバレた!?

森: ホームページ制作の週末起業は徐々に軌道に乗っていった感じですが、週末起業は会社公認だったのですか?

鈴木: 私の場合は事後承諾という感じでしょうか(笑)。実は、週末起業をしていることが会社にバレてしまったんです。バレた経緯というのが、ホームページ制作の勉強をしていることをブログに書いたこと。そのブログの記事が同僚を経由して社長に知られてしまいました。結局、ブログは削除することになったのですが、瓢箪から駒というか、その事件の発覚で、社長が「会社のホームページを作れ」と私に依頼してくれたのです。そういう経緯で勤務先のホームページ制作やネットの営業を任されるようになりました。ホームページの制作をしていくうちに、ウェブマーケティングの勉強も必要になってきました。そこで会社に頼み込んで東京での勉強会に毎月参加しました。そこで学んだことを実践して、成果を上げることができて、自信につながっていきました。

森: すごく理解のある会社ですね。ホームページの制作の週末起業を容認してくれたのですからね。

鈴木: いえいえ。そういうわけではないのです。ホームページ制作でお金をもらっていることについては話しませんで

した。無償でやっていると伝えたわけでもありませんでしたが、会社がそうやって認識してくれたおかげで、週末起業はとてもやりやすくなりました。

森: 週末起業家にインタビューをしていると、いつも問題になるのが時間の捻出のお話です。少ない時間で、どのように週末起業を軌道に乗せましたか?

鈴木: 最初は完全に夜型でしたが、子供が生まれたりしたこともあって、朝の4~6時に起きて作業をするようになりました。週末は週に4~8時間を週末起業の時間にあて、どうにか時間を捻出していましたね。

週末起業を継続するためのモチベーション維持の方法

森: 週末起業は誰に強制されるでもなく行う仕事ですが、どうやってモチベーションを維持し続けたのですか?

鈴木: 実を言うと、私は、週末起業をいつ止めようかと常に考えていたぐらいですから、モチベーションが維持できない週末起業家の皆さんの気持ちはとてもよくわかります。パソコン教室で学んだスキルで週末起業をスタートさせてからは、試練の期間でした。ビジネスを成長させなければ、収入が得られないというプレッシャーがあるなかで、本業も両立させなければならない。こうした苦しい期間を乗り越えることで、本当の力が生み出されると私は考えています。そうした苦しい時期には、モチベーションも下がりがちです。そこでモチベーションを保つためにいくつか実践したことがあります。

森: それはなんですか?

鈴木: まず「週末起業フォーラムのイベントには、よく顔を出すこと」です。特に週末起業フォーラム関西のイベント



には、よく出席していました。学びが得られるだけでなく、森先生に会えることが私にとって楽しみでした。当時は、2週間に一度、森先生が大阪に来られたときに、よく励ましの言葉をもらっていました。週末起業家は、世の中から評価されていることをやっているわけではなくて、未評価のビジネスです。評価されていないビジネスを、どんなものでもきちんと評価してくれた森先生の存在は身にしみてありがたいと思いました。無論、評価によって何かが保証されているというわけではないのですが、モチベーション維持にとっても役立ちました。自分のやっていることに対して、何かアドバイスや指示してくれるメンターを持つということ。週末起業の継続には、その存在がとても大事です。

森: 他にはどのようなものがありますか？

鈴木: 次に「週末起業フォーラム会員特典の無料のメール相談を利用したこと」です。利用の目的は、起業のためのスキルを評価してもらうことでした。私が行っているホームページの制作の仕事は客観的にどのくらいの技術力なのかを判断して欲しいと考えました。結局、一人で仕事をしていると、自分のスキルがどのレベルで、今、何が課題なのかということを誰も評価してくれません。もちろん、取引先も評価してくれるわけではなく、何か問題があれば仕事を依頼されなくなるだけの話です。しかしそれでは困るので、問題点を的確に明らかにしてくれたり、自分の進んでいる方向と合っているのかどうかを判断してくれたりして、さらにアドバイスまでもらえるこのメール相談も、モチベーション維持に非常に役立ちました。無料のメール相談を通してコーチングをしてもらったような感じです。もうひとつは、「週末起業フォーラムの仲間と悩みを共有したこと」です。いろんな人と会って、語り合ったということが非常に大きいと思います。週末起業で頑張っているが、未だ芽が出ていない人、自分と同じような悩みを抱えている人とお酒を飲みながら、夢を語ったりしました。フォーラムの仲間には、本当にいろんな人がいました。同じ業種の仲間と出会って話をするというのももちろん重要ですが、異業種の人と会って話をするというのもとても勉強になります。今は、そうして語り合った人から何人もの成功者が出ていますが、自分と夢を語り合った人が成功しているのを見ると、自分も頑張らなくてはと勇気付けられるのです。やはり仲間は非常に重要だと思いました。

森: 週末起業では目標設定などもやっていたのですか？

鈴木: はい。「マイルストーンとなる大きな目標に到達するための、小さな目標を決めること」です。私の場合は、プロとして収入を得られるための技術力とデザイン力のアッ

プが大きな目標だったので、自分のスキルをいかに上げるかが重要な課題になっていました。その大きな目標を達成するために、小さな目標を考えたわけです。私が行っていたのは、ホームページ制作の本を買ってきて、この本に書かれている内容が習得できるまで、仕事が来ると信じてひたすら学び続けるということです。コンペの制作であれば、実績作りと練習を兼ねてやろうという気持ちでやっていました。こうして細かい目標を作っていって、それをこなすことで、週末起業のモチベーションを上げていました。

森: ブログもやっていたということで、情報発信もし続けていましたね。

鈴木: はい。「自ら週末起業の情報を発信し続けること」は常に意識していましたね。例えば、週末起業のイベントに参加した時に、自ら自分のビジネスについて発信をしていたんです。そうしたら、たまたま事務局の方が取り上げてくれて、いろんな週末起業家に宣伝してくれました。すると週末起業家からたくさん問い合わせをいただくことができました。おかげさまで当時は、3件ぐらい同時にホームページ制作の案件が進行していたことがあります。ブログでの発信が会社バレにつながってしまったことはすでに書きましたが、それがきっかけで会社の仕事を得ることができましたし、新しくできたIT関連の部署に移動することにもなったので、結果的には情報発信をしていてよかったなと思いました。情報を発信し続けると、自分の活動できるフィールドが広がっていきますし、もちろん、モチベーションも上がるものなのです。

現状の不満だけでなく、 本当にやりたいことを深掘りしよう

森: 週末起業のライフスタイルが習慣化しているような状況で、なぜ独立に踏み切ったのですか？

鈴木: パソコンのスキルに加えて、マーケティングも学び、成果も出した実績があることが、このまま起業して継続してやっていける自信になっていきました。その頃は、デザイン会社からの下請けの仕事が3割ぐらいで残りは週末起業家からホームページ制作の仕事を請け負っていました。本業から得られる収入がなくなってしまうので、収入的には、まだまだ十分というわけではなかったのですが、独立したいという思いが強く、独立に踏み切りました。また、会社の就労環境も変化が訪れていました。社長が交代したことで、以前は採用してくれた提案が、通らなくなっていたのです。

森: 週末起業から独立したら、だいぶ時間的にも楽になったのでは？

鈴木: 実際は、週末起業でも独立起業でもほとんど変わらない生活スタイルですね。早起きして週末起業の作業をするのが習慣になっていましたので、独立して変わったことといえば、学ぶための時間が増えたことです。インプットの時間を多くとることができるようになったことや、今までできなかった、平日の昼間に出かけることができるようになったことだと思います。独立して時間ができたからと言って、時間を持て余すことはありませんね(笑)。

森: 今後の事業展開はどのような方向に考えているのですか？

鈴木: そうですね。小規模事業者など数名程度の企業や工場、整骨院や美容室などの個人事業のホームページ制作を手掛けていきたいと思います。あとは週末起業フォーラム関西の充実ですね。2016年で7年目になりますけれども、週末起業フォーラム関西の代表世話人をさせていただいているので、多種多様な仲間たちの出会いにも力を入れていきたいと思います。一参加者の立場のときに代表世話人という大役を受けた時には、どうなることかと思いました。しかし、私の大口の顧客は週末起業家です。週末起業家である私がホームページを作ることで喜んでもらえている部分も多いので、何か恩返しがしたいと思って引き受けたのが良かったなと思っています。今後は、週末起業フォーラム関西を通じて、週末起業のライフスタイルを啓蒙していきたいですし、起業家向けのコワーキングオフィスのオーナーになることも夢見ています。

森: すでに7年目となる週末起業フォーラム関西の代表世話人として、週末起業を目指す人を見てきて感じることはありますか？

鈴木: そうですね。最近の傾向としては、「○○をしたい」という思いで週末起業を目指す人はだいぶ少なくなってきたように思います。逆に、現状の不満から週末起業に目を向けている人が多いと思いますね。嫌だから週末起業を目指すという心理状態は、まだまだ会社に依存しているような状態とも言えそうです。そこから脱皮して、何をするのかという自立した考え方を持つことが必要だと思っています。本当に自分の好きなことややりたいことで起業するのは楽しいですし、それでお金が得られれば夢のようだと誰もが思います。しかし、実際には好きだと言っても、努力をしなければ仕事の依頼が来ないこともありますし、誰からも依頼が無くて、全く収入に結びつかないという状況に陥るかもしれません。でも、週末起業を目指すというのは、今の時代にあってはとても優れた



選択だと思います。現代はもはやサラリーマン生活が安泰という時代ではなくなっています。誰もが自立、自力で稼ぐ力を身につける必要があります。そのことについて、サラリーマンでいられる今だからこそ、考えていただきたいなと思います。

森: では、ホームページ制作の専門家として最後に、これからホームページを作ろうとしている人にアドバイスをお願いします。

鈴木: まず誰に対して何をどのように売りたいのかを明確に説明できるようにしておくこと。いつも私が作業に取り組むときには、そのあたりが抽象的な人が多いので、できるだけ具体的にするようにしていますね。それがわかれば、ホームページにどのような機能を付加するべきかが決まってくるだけでなく、お客様のターゲットもわかるので、ホームページに強みを乗せやすくなります。それが結果的に集客に繋がっていくと思っています。

森: ところで、独立されて2か月ですが、状況はいかがですか

鈴木: 最初は不安でしたが、とりあえず、いろいろな人に会いに行ったり、昔つながっていた人たちとも面会したりしています。また、先方よりお声掛けいただいたりしています。

そんななかで、私自身もっと、顧客獲得ができるのは先かと思っていましたが、週末起業で日頃から人脈をつくることをしていたこともあって、複数の受注をいただき、5月は100万円以上の受注がほぼ確定しています。独立前に週末起業を実践することの大切さを、しみじみと感じています。

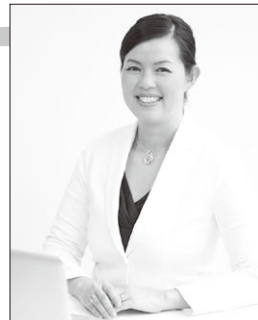
森: 独立、再就職、週末起業を経てから再度独立をご経験されている鈴木さんだからこそ、非常に重みのある言葉ですね。本日はお忙しい中貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

今月の実践講座

個人起業家・週末起業家の ための仕事が取れる Facebook・ブログ活用法

Facebookとブログで 仕事を取るための ポイントを伝授！

【講師】
ブランディング戦略
コンサルタント
松下 一子氏



本業を持つ週末起業家にとって、集客のためのネットの活用は不可欠です。ネット販促ツールにはFacebook、ブログ、メルマガ、ホームページなどさまざまなものがありますが、その中でもコスト負担が少なく、始めるためのハードルが比較的低いのがFacebookとブログです。ですが、Facebookとブログをどう集客に活用すればいいのか、悩んでいる方もいるかと思います。

今月の講師はブランディング戦略コンサルタントの松下一子さん。集客のためのFacebookとブログの活用法について、Facebookとブログを始める前のブランディングの段階からお話ししていただきました。

認知度を上げて、第ゼロ印象を作り上げる

松下さんは2010年から週末起業を始めました。もともとは5年くらいかけて仕事を増やしていき、2015年に独立するつもりでした。しかし2011年の東日本大震災をきっかけに「起業を諦めて会社員として一生を過ごすか」「準備不足であることは否めないが思い切って起業するか」の選択を迫られ、起業することを決意しました。

しかし、「社名」という自分の身分を保証するものがなくなってしまうこと。実績が少なく仕事を依頼される自信がなかったことから、「資格があればあっただけ差別化やブランディングにつながる」と誤った認識をしてしまいました。その結果、「資格はたくさんあるけど、何をしてくれる人かよくわからない」「資格はたくさんあるのに自信なさそう」とかえって仕事に繋がらないという状況に陥ってしまいました。そのため松下さんは、起業を目指す人たちに自分と同じような苦勞をしてほしくないと思い、ブランディング戦略コンサルタントになったそうです。

Facebookやブログを活用する狙いは、あなたの認知度を上げることと、第ゼロ印象を作り上げること。そうする

ことで、自分から売り込みをしなくてもお客様の方から「あなたにお願いしたい」と言ってもらえる状態を作り上げるためです。（ここに第ゼロ印象の説明を書いた方がいいです）

認知度を上げていくためには、以下のような、認知度が上がる5つのステップを知っておく必要があります。

- (1)全然知られていない
- (2)知人・特定の小さなコミュニティの中だけで知られている
- (3)同業種内で知られている
- (4)SNSで知られている
- (5)出版社の人に知られている

実は上記の5つのステップのうち、あなたが今いるステップが(1)または(2)の状態では、異業種交流会に参加してもあまり仕事にはつながりません。あなた自身の認知度が低いため、名刺交換しても「あなたに頼みたい」とはなりにくいのです。ですから、(1)/(2)のステップをなるべく早く抜け出して(3)のステップに行くことが成功への近道です。そのためには、Facebookやブログで情報発信を続けて、あなたの認知度を上げることが大切です。

第ゼロ印象というのは、相手があなたに会う前にあなたに持つ印象のことです。初めて会った時の印象のことを第一印象と言いますが、第一印象の前に相手に与えている印象ですね。今はインターネットが普及していますから、Facebookやブログなどをチェックすれば、直接会わなくてもあなたがどんな人なのかを、ある程度イメージすることができます。そのため、第ゼロ印象を元に最初からあなたに仕事を発注することを前提として、実際のあなたが第ゼロ印象と合っているかどうかを確認し発注の最終判断をするためだけに会う、ということも最近は増えているのです。そうやっていくためには、第ゼロ印象で仕事を取るための情報発信が必要になります。

第ゼロ印象で仕事を取れるようにするためには、以下の3つを考えて実践していくことが大事です。

- ① パーソナルブランドを上げること
 - ② コンセプトとテーマ、書くことと書かないことを決めること
 - ③ 読者が必ず閲覧するポイントを整えて毎日発信こと
- それぞれについて、細かく説明します。

パーソナルブランドを上げる

仕事が取れるようになるためには、お客様から「この人にお話ししたい」と思われることが必要です。そのためには、あなたの狙っている市場やお客様にあなたが認知されていること、そしてその市場の中で選ばれる理由があることがポイントになります。これらを作り上げていくために、ブランディング、個人規模の週末起業家ならパーソナルブランドを築いていくことが必要です。

まずはFacebookやブログで情報発信を始める前に、以下の質問に簡潔に答えられるようにあなたのビジネスをまとめ、パーソナルブランドを築くことが大切です。

- (I) あなたは何をしてくれる人ですか？
- (II) あなたが狙っている市場・お客様はどこですか？
- (III) 他の人ではなく、あなたにお願いすると、何がいいんですか？

この3つが説明できると、異業種交流会などで名刺交換した時に、相手があなたの仕事に興味を持ってくれる人なのかどうかすぐにわかります。ですので、仕事につながる出会いがたくさん得られるようになります。逆にこの3つが説明できないと、たとえよく知られている職業であっても、どんな時にあなたにお願いすればいいのかが相手には想像できず、仕事につながらないということになってしまいます。たとえば税理士。よく知られている職業ですが、「税理士です」だけでは、税金のことを扱っていることはわかるとしても、どんな時にその税理士さんをお願いすればいいのかわかりません。それでは仕事を依頼されることはないでしょう。自分から売り込まなくてもお客様の方から「あなたにお願いしたい」と言ってもらえるために、この3つの質問に簡潔に答えられるよう、あなたのビジネスをまとめましょう。

なお、Facebookやブログで仕事が取れるようにするためには、(II)で挙げた市場のお客様が、Facebookやブログを使っていることが前提です。たとえば高齢者がターゲットの場合は、その人たちがよく集まる公民館などにチラシを置いた方がいいかもしれません。また若い人ならLINEを使った方が効果が出ることもあります。あくまでもあなたが狙っている市場のお客様がよく利用するメディ

アで情報発信することが大前提です。

コンセプトとテーマ、書くことと書かないことを決める

パーソナルブランドがまとまったら、Facebookとブログで実際に情報発信してあなたをブランディングしていくわけですが、まずFacebookとブログそれぞれの特徴を押さえて、効果的な情報発信を心がけましょう。

Facebookには、原則として実名での登録が必要、投稿した情報はどんどん流れていくため後から探しづらい、検索されづらいといった特徴があり、基本的には会ったことがある人を中心につなげるメディアです。逆にブログは、匿名での登録が可能、投稿した情報はストックされて後からでも探しやすい、検索されやすいといった特徴があり、会ったことがある人だけでなくどんな人ともつながれるメディアです。両方やるなら、Facebookで反応のよかった記事はブログにまとめ直して、後から探しやすいようにしておくのがおすすめです。

ブログサービスには、アメブロなど無料のブログサービスと、WordPressなど独自ドメインのものがあります。無料ブログサービスはスタートする際のハードルが低く、メンテナンスは運営会社が行うのであなたが行わなくてもいいのですが、運営会社の一方的な判断でブログ記事やブログそのものが削除されてしまうことがあります。逆にWordPressなど独自ドメインのものは、ブログ記事やブログそのものが削除される心配はありませんが、スタートする際のハードルが高く、メンテナンスもあなた自身でまたは外注して行う必要があります。それぞれのメリット・デメリットを考えて、どちらのタイプのブログを使うかを決めましょう。

なお、特にブログのIDやドメインを決める時は、後になって変更する必要がないよう十分に注意しましょう。わかりやすく、ご自身の職業のイメージに合っているIDにすることをお勧めします。松下さんはブログのIDを変更するためにブログを3回引っ越しして、読者を元の状態に戻すのに苦労した経験があるそうです。

Facebookとブログであなたをブランディングするためには、次の5つのポイントを押さえることが必要です。

- (i) Facebookとブログのコンセプト・テーマを決める
- (ii) 開示する情報の範囲と、書くこと・書かないことを決める
- (iii) 開示しない、開示できない情報の代替手段を考える
- (iv) 読者が必ず閲覧するポイントを整える
- (v) 毎日継続して情報発信する



(i)コンセプトとテーマとしては、まずどんな人の役に立つのか、性別や年齢層などどんなカテゴリーや属性に向けて書いているのか、といったことを考えて書いていきます。ここをしっかりと押さえないと、書いて

いるうちに話が脱線してしまい、結局書き直しということにもなりかねません。次にどんなことを書くのかを考えます。ビジネスのことを書くのか、プライベートのことを書くのか、その比率をどのくらいにするのか、といったことです。専門性が高いビジネスのことだけを書いていくものいいのですが、それだけだと単なるノウハウ記事ばかりになり、読者が飽きてしまいます。だからといってプライベートなことばかり書いてしまうと、ビジネスのブランディングになりません。また職業によっても、プライベートなことをたくさん入れた方がいい職業と少しだけ入れる方がいい職業とがあります。そういったことを踏まえながら仕事とプライベートのバランスを考えて書くことで、あなたならではのFacebookやブログになります。また、どんな立場で書くかということも大切です。たとえばダイエットをしたいと思う人でも、楽しみながらやりたい人と、サボっちゃうから厳しくやってほしいという人がいますので、どちらのアプローチでサービスするかによってもお客様層が違ってきます。感情記事や舞台裏も書いていくといいでしょう。たとえば「過去にどんな思いをして、それをどのように乗り越えたか」といったことや、セミナー準備中の状況を書くといったことです。

次に、(ii)開示する情報の範囲と、書くことと書かないことを決めます。開示する情報としては、名前や顔写真や住所を開示するかどうかを考えます。書くことと書かないこととしては、たとえば実績や事例は積極的に書きましょう。また、あなたの価値観を定期的にと書くと、その価値観に共感するお客様が集まりやすくなります。逆に守秘義務に触れることや、愚痴やぼやきなどは書いてはいけません。書くことと信用を失いますので、ブランディングの観点からは逆効果となります。

(iii)開示しない、開示できない情報の代替手段ですが、(ii)で開示しないと決めた情報については、開示しないことによるメリットとデメリットを考え、デメリットを解消するための代替手段を考える必要があります。たとえば名前が出せないならビジネスネームを考える、顔写真が出せないなら似顔絵を出すといったことです。お客様目線で考えた時に「この人をお願いして大丈夫だろうか」とな

らないように情報を提供することが大切です。

読者が必ず閲覧するポイントを整えて毎日発信

(iv)ですが、Facebookやブログには、読者が必ず閲覧する以下のようなポイントがあります。

- ・タイトルや説明文
- ・Facebookのカバー写真、ブログのトップ画像、ブログデザイン、配色、構成
- ・名前(ビジネスネーム)や肩書き
- ・プロフィール写真
- ・プロフィール、仕事の内容、実績
- ・お問い合わせ先
- ・メニュー

これらを意識して作り込むことで、お客様に安心感や信頼感を与えることができます。ですので、そういったポイントはしっかりと作り込みましょう。

Facebookのカバー写真やブログのトップ画像やブログデザインは、あなたが気に入っているかどうかではなく、あなたのビジネスのイメージに合っているかどうかで決めることがブランディングになります。またFacebookとブログでデザインの統一感を出すことも、同じ人がやっているというイメージを出すために必要です。名刺などの紙媒体も含めてデザインの統一感を出すことをおすすめします。

また、お問い合わせ先やメニューは、ないとお客様が困るものですが、探しても見つからない人が意外に多いです。きちんと明記しましょう。ご家族など人に見てもらいと、もっとわかりやすくなります。

そこまでできたら、(v)毎日継続して情報発信しましょう。といっても、毎日リアルタイムに記事を書いて投稿する必要はありません。ブログの予約投稿機能や、Facebookの予約投稿アプリなどを使えば、書きためた記事を毎日定期的に投稿することができます。また、完璧な記事を目指す手が止まってしまい、毎日の更新がつかなくなってしまいますので、小さな記事でもいいので毎日更新することを優先しましょう。すごい記事を1回書くよりも、小さな記事を毎日書く方が、効果は早く出ます。

Facebookやブログの成果は、右肩上がりに順調に上がるわけではありません。最初のうちはなかなか反応が上らず、ある時期から急に反応が上がります。松下さんのお友達のブログの例では、1日1記事の投稿で、半年あたりから急にアクセス数が増えたそうです。ですので、できることから少しずつやって反応を上げて、週末起業から独立する時には反応がいっぱいあって忙しいくらいになるように、メディアを育てていきましょう。

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「プレゼンス力アップ講座」

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>

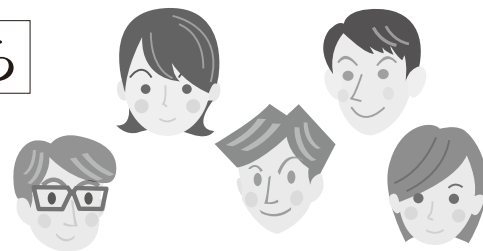
参加申込  **FAX 03-6273-7951**

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@entelect.co.jp

アンテレクトの仲間たち



国際コーチ連盟 (ICF) 認定資格取得者 座談会



銀座コーチングスクール (GCS) では、2014年10月よりGCS認定コーチ向けに国際コーチ連盟 (ICF) の認定資格取得を目的とした「ICF受験対策クラス」である「GCS特

修ワークショップ」を開催しています。その成果として、2016年3月現在、同ワークショップの修了生から8名のICF認定コーチが誕生しています。そこで今回は、ICFの認定資格取得に成功したコーチの方々にご協力いただき、ICF認定資格取得の意義や受験成功のポイント等について、お話を伺いました。聞き手はGCS認定委員長の森英樹です。

参加コーチ



山本 吉英コーチ
(外資系企業・社内コーチ)



山本 貴史コーチ
(GCS神戸校代表)



木村 伊澄コーチ
(アンテレクト管理本部長)



国井 あや子コーチ
(ワークショップ担当講師・
担当メンターコーチ)

ICF認定資格取得にチャレンジすること

森: まずはみなさん、国際コーチ連盟 (ICF) の認定資格取得、おめでとうございます!

一同: ありがとうございます。

森: ICFの認定資格取得にチャレンジしようと思った理由を、それぞれお聞かせください。

山本(吉): 私は外資系企業に勤務していますので、グローバル規模で知名度の高いICFの資格を取得することで、社内にもっとコーチングを広められたら、と思いました。

山本(貴): 国際レベルのコーチングを学び、セッション力を向上させたいと思い、チャレンジすることにしました。

木村: 自分のコーチとしての実力を確認したいということと、これからは国際的な資格を持つことも必要かと思ったことから、取得を目指しました。

森: ワークショップで講師、そしてメンターコーチングを担当いただいた国井あや子先生は、みなさんの大先輩にあたりますが、国井先生の場合はどうだったのでしょうか?

国井: 2006年にICFの資格を取得した当時、まだICFの知名度は低く、資格取得者数も少なかったですが、コーチとしてのクオリティの高さを求められるようになってきて、他コーチとの差別化をするにはグローバルスタンダードが必要と思い、チャレンジしました。まだまだ狭き門で苦労したのを覚えています。

「筆記試験では苦労させられました」

森: 申請にあたり、セッションの録音や書き起こし、ログの提出、Web上での筆記試験の受験等、さまざまなハードルがあるわけですが、特に苦労したことがあれば、教えてください。

山本(吉): 苦労したのは、最後のWebテストですね。日本語環境で受験したのですが、スムーズに理解できない翻訳文章、表現が多くて困りました。

山本(貴): 私もそうでした。



木村:日本語が微妙という点もありましたが、途中で中断せず、一気に解答を完了する必要があって、制限時間の3時間を確保することのハードルが高かったですね。実際には2時間くらいで終わることができましたが。

山本(吉):私は、途中で邪魔が入らないように、深夜に受験しました。

提出するセッションの録音・ログは 複数候補から選択

森:セッションのログの書き起こしはいかがでしたか？

山本(貴):外注で対応したので費用はかかりましたが、大変ではありませんでした。

山本(吉):私も外注しました。Facebookグループで外注業者に関する情報交換ができたので、非常に助かりました。

木村:申請時に提出するセッションの録音やログは、最も出来の良いものを選択できることになっていますが、そうしましたか？

山本(貴):私は3人分のセッションから選びました。

山本(吉):私も2回録音しました。第三者に聞いてもらうわけですから、あまり内輪過ぎる話ではなく、第三者が聞いて理解できるかどうかという基準で選びました。書き起こしも2セッション分行なったので、その分、費用は余計にかかりましたけど(笑)。

コーチとしての実力アップを実感

森:ワークショップを受講したことは、申請要件を満たしたこと以外にコーチとしての実力アップにどのように役立ちましたか？

山本(貴):クライアントの話をもっとしっかり聴くことや、クライアントと共にいるような感覚を持つといった、コーチとしてのあり方が変わったと思います。

山本(吉):ICFの基準に沿って作られたGCSのカリキュラ

ムは、本当によくできていたんだなあ、というのを実感しました。申請方法についても、非常に手厚くサポートしていただいたのが良かったです。誰かコーチングを学びたい人がいれば、迷わずGCSをお奨めできるという気持ちになりました。

木村:GCSで学ぶストラクチャーに則ってセッションを進めると、すごく簡単にコーチングができるということを、改めて認識しました。ストラクチャーは、日本人がコーチングを学ぶのに合っていると思いました。

森:では最後に、特修ワークショップの講師とメンターコーチングを担当いただいた國井先生、講師・メンターとしての感想をお伺いしたいと思います。

國井:参加者の方々はみなさん、非常に意欲的でした。ICFが示す世界基準と、GCSでやってきたことの共通点が多くあることに、満足感を感じておられたようです。これを機に、さらにステップアップしていただきたいですね。





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)

●教えるのではなく、相手の中にあるものを引き出す

コーチングのテーマとなるのは、基本的には「目標達成」です。問題解決をテーマとする場合も、「問題を解決する」という目標の達成、すなわち「目標達成」が本質的なテーマだと言えます。一般的に、「目標達成」について相談を持ちかけられたとしたら、通常の会話では、ついアドバイスや提案、場合によっては教えることをしてしまうのではないのでしょうか。時には、相手に代わって目標達成策や問題解決策を考えてあげようとしてはいないでしょうか？

コーチングでは、教えたりアドバイスしたりすることではなく、「質問」により、相手の中にある答えを引き出すことをします。コーチ自身が目標達成策や問題解決策を考えようとするのも、避けるようにします。GCSのクラスを受講されたある方は、コーチングを学び、「自分が普段している会話の問題点が見えてきました。『自分が解決してあげなくちゃ』という気持ちが強すぎて色々失敗してきたのだ」とおっしゃっています。また、『「答えはクライアントの中にある」ということに感動しました。そして、もしかしたら私は相手を信頼していなかったのかも。自分が相手を何とかしてあげる……というようなおごりを捨てたいと思っています」とも。

相手を助けてあげたいという気持ちは尊いですが、コーチには必要な資質です。ですが、本当に必要なのは、アドバイスではないかも知れません。気の利いたアドバイスをしたつもりが、かえって相手を落胆させてしまったり、雰囲気気まずくなったりすることも、ありがちです。

コーチは、相手に何かを教えようとするのではなく、相手の中に本来存在している答えが湧き出てくるのをサポートする役割を果たします。まずは相手の言葉をしっかりと受け止め、相手に対する信頼の気持ちを示すことが大切です。いつもそのような心がけでいると、周囲とのコミュニケーションも劇的に改善します。どうも周囲とのコミュニケーションがうまくいかない、とお感じの方は、アドバイスをしあげようとしてはいないか、振り返ってみるとよいでしょう。

●コーチングは誘導尋問ではない

相手の中にあるものを引き出そうと意識することにより、コーチングでは「教える」ではなく「聴く」「質問する」といったスキルを駆使してセッションを進めていくことにな

ります。ですがその際、せっかくの「質問」が「誘導尋問」にならないようにすることが大切です。クライアントの中にある答えを引き出すのがコーチングなので、たとえ直接的に「教える」ことをしなくても、コーチが持っている答えに「誘導」してしまえば、コーチングになりません。

セッションでクライアントを誘導しがちになる大きな原因は、クローズドクエスチョンを使ってしまうことです。クローズドクエスチョンとは、Yes/Noで答えられてしまう質問のことです。クローズドクエスチョンを使うと、相手の回答可能範囲を狭めてしまうため、どうしても誘導的になります。人間、Noを言い続けるのはしんどいものです。不本意であっても、Yesと答えてしまい、結果として誘導されたことになってしまいます。ではなぜ、クローズドクエスチョンを使ってしまうのでしょうか？

それは、コーチが自分で答えを考えようとしてしまうからです。そして、自分の考えが正しいかどうかを確かめたくて、クローズドクエスチョンを使ってしまうわけです。答えはクライアントの中にある、というスタンスに立つのが「コーチングマインド」の大原則ですから、それとは全く、相容れないですね。クローズドクエスチョンとは異なり、Yes/Noで答えられないのがオープンクエスチョンです。コーチングを学ぶにあたっては、徹底的にオープンクエスチョンを使いこなすことに慣れるようにしてくださいね。

●相手の中にあるものが自然と湧き上がる質問の仕方

何か目標を達成しようと思ったら、「どうやってやるか」の前に、「どうなったらよいのか」を明確にイメージすることが、まずは大切です。「どうなったらよいのか」が明確になれば、「だったら、こうやればいいのか」と、答えは自然に湧き上がってきます。逆に、「どうなったらよいのか」があいまいなまま「どうやってやるか」を考えようすると、アイデアが迷走し、ついついコーチが代わりに答えを考えてあげようとしたくなってしまいます。「どうやって達成するか」の前に、「どうなったら目標を達成したことになるのか」をクライアント自身に考えてもらうことに徹しましょう。そうすれば、セッションが誘導尋問になるのを、かなり回避することができるでしょう。

※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



卒業生たちが
様々な方面で
活躍中！

コーチング無料体験講座 参加お申し込みはFAXまたはWebで。
■ FAX 03-6273-7951 ■ WebURL <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

フリガナ		Eメール	@
お名前		電話番号	
開催地	GCS 校	ご参加 希望日時	月 日 () 時 分 より(約1時間半)

日程は <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html> よりご確認ください。

【銀座コーチングスクール事務局】東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル4F FAX:03-6273-7951 E-mail: info@ginza-coach.com



今月のビジネス選書

Book Review

メルマガ『ビジネス選書&サマリー』では、毎週一冊、最新ビジネス書のサマリー(概要)を紹介しています。このコーナーでは、その中でも特に向上心の高い皆様のお役に立ちそうな本をピックアップし、選者の藤井孝一が詳しく踏み込んでご紹介します。

今月の一冊

選書コメント

トップクリエイターのアイデア発想法を学ぶ本

発想力豊かな人の発想法が学べる本です。誰でも、ユニークなアイデアが、瞬時に発想できるようになります。

「発想が貧困だ」と悩む人は多いようです。たしかに、発想力が豊かな人と貧しい人がいます。でも、才能のなさを嘆いても始まりません。誰もがアイデア発想せざるを得ない時代だからです。

たとえば、著者のように広告賞を総ナメにする宣伝マンは間違いなく才能に溢れる人です。でも、そんな著者が「発想は才能ではない。知識の問題だ」と言っています。

そして、斬新な発想を可能にする著者の秘密兵器を公式として紹介しています。さらに用例や具体的なやり方を、誰にでも使える形で解説してくれています。思考法と言っても、方法を覚える必要はありません。知らない言葉を辞書で調べて意味を知るように、自分が抱える「お題」を、本書の公式に当てはめれば、勝手に斬新な発想が得られます。

「非常識に発想せよ」と言われても、簡単にはできません。それが、本書では、まず「常識を書き出してみましょう」次に「それを非常識に変えてみましょう」と表現されます。

このように、具体的な行動が、段階的に指示されます。読者は言われた通りにするだけです。技術も訓練も不要です。誰でもすぐに実践できるレベルにまで、落とし込まれているのです。

本書では、アイデアを「驚きがあるもの」と定義しています。さらに、それは「未知のもの」でなく「未知の組み合わせ」と言っています。たしかに、アイデアの多くは組み合わせです。アイデア発想の古典的名著『アイデアのつくり方』の著者、ジェームス・ヤング氏も、「アイデアとは、新しい組み合わせだ」と言っています。たとえば、私の「週末起業」とい

う造語は「週末」と「起業」という、ごくありきたりの2つの一般名詞の組み合わせに過ぎません。斬新なのは、組み合わせだったわけです。ただ、アイデアの元になる情報は、できるだけたくさん集めておくべきです。そのためには、好奇心旺盛であるべきです。本や新聞などを貪り読み、話題の場所には、真っ先に駆けつけるべきです。

私が本を貪り読むのも、発想を豊かにしたいからです。他にも、「ランチは、できるだけ未知の店で」「できるだけ初めての人と話す」「可能な限り同じ道を通らない」など心がけています。

なお、本書は、アイデアの伝え方にまで触れている点が秀逸です。ここが、単なる「アイデアマン」と、ビジネスの現場で活躍できる、一流の「クリエイター」との分かれ道です。

良いものを発想できれば、放っておいても伝わるというのは嘘です。伝わるように発想しなければ、伝わりません。そして、伝わらなければ、ビジネスの世界では価値がありません。

起業希望者の中にも「良い起業ネタに出会えれば、成功できる」と思っている人が多いようですが、間違いです。ポイントは、ネタそのものでなく、見せ方や伝え方にあります。

世の中を見渡しても、斬新なものを売ったから成功したというケースは僅かです。大半が、ありきたりの物を、斬新でユニークなやり方で販売したから成功できたのです。他にも、ユニークな発想に必要なことが、たくさん書かれています。読めば、自分でもアイデアを発想してみたいくなるはずですよ。

マスコミや広告代理店、商品企画の部門など、絶えずアイデアが求められる仕事に従事されている方はもちろん、普通の人にもアイデアは必要です。すべてのビジネスパーソンにお勧めします。



思考のスイッチ
人生を切り替える
11の公式
西島 知宏 (著)
フォレスト出版
(2016/2/6)

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!



大規模な交流会



励まし合える仲間と出会えます!



週末起業ゼミナール



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。

※下記をもしもご記入の上、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

【ブログ記事の最適な文字数、ページ数は？】

Q 週末起業を始めるにあたり、まずは自分の専門分野について、ブログで情報発信していくことにしました。そこで気になったのですが、ブログの文字数についてです。文字数が多い場合は、ページを分けたりすることも考えた方がよいのでしょうか？一つのテーマの記事のブログについて、最適な文字数やページ数がありましたら、教えてください。

A ご質問の文字数／ページ数の最適化については、
(1)読み手にとっての快適さ
(2)SEO対策上の有利・不利
の両方の観点があるかと思います。

(1)の観点では、あまり長過ぎるのも読みにくい、ということがありますし、(2)についてGoogle(検索エンジン)は、文字数ではなく、読み手にとって有益かどうかが重要だ、というくらいの見解しか示していません。一般的には、読み手にとっては、1000字くらいがちょうどよい分量かと思いますが、それよりも長くても、上手に書けば読みやすいので、問題ないでしょう。

SEO対策的には、文字数が多い方が、さまざまなキーワードで検索される確率が高くなるのでよい、という説もありますが、Googleは記事の有益性を重視しているので、文字数だけを気にする必要はないかと思います。

Googleが記事の有益性を判断するにあたっては、キーワードが含まれているかどうか以外に、そのページのユーザー滞在時間を参照していると言われています。文字数が多ければ、じっくり時間をかけて読むので滞在時間が

長くなる可能性がありますが、逆に、文字数が多すぎて、かえって読むのを敬遠され、滞在時間数が短くなる可能性もあります。後者の場合は、いくら文字数を増やしても、SEOの効果はない、ということになります。そのあたりは、ライターの力量が問われる部分でしょう。

ページ数については、もし、それぞれのページを異なるキーワードでSEO対策するのであれば、2ページにした方がよいでしょう。ですが、一つのキーワードを意識しつつ、読み手への教育効果を狙うのであれば、1ページに収めた方がよいでしょう。やはりページが分かされると、離脱率が高まってしまいます。

一般的には、ページ数が多いサイトの方が、SEO対策として有利とされてはいますが、ページ数が少なくても上位表示されているケースはたくさんありますので、読み手にとって1ページ、2ページ、どちらがよいかを検討した方が、よろしいかと思います。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【旅行業の許認可の必要性は？】

Q レクリエーション的なイベントを企画して週末起業することを思いつきました。いずれは目的地となる観光地へのバスツアーも企画したいと思うのですが、旅行業の免許のようなものは必要なのでしょうか？

A 基本的に、旅行の手配、特に交通機関や宿泊の取次のような業務を行なう場合は、旅行業の登録が必要となります。旅行業の登録をするには、

「旅行業務取扱管理者」の資格が必要となり、開業するには、結構な金額の登録費用がかかりますので、それは覚悟しておく必要があります。

ただ、そこまで本格的なことを考えているのではなく、現地までのバスを手配する程度でよいというのであれば、バスをチャーターし、バス料金とその他の参加費を明確に分け、バス料金に関しては手数料を徴収しない形にすることで、旅行業にあたらないと解釈されるようです。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【開業時の事業形態の選択は?】

Q 週末起業の開業にあたり、個人事業にするか一般社団法人にするか、または株式会社や合同会社にするか、決めかねています。どのような判断基準で決めればよいでしょうか?

A 法人化するかどうかは、節税メリットの有無を判断基準とすることが多いようです。課税所得金額の水準が高ければ、法人化した方が、節税メリットがあります。水準金額については、年間所得で800万円くらいが目安になるかと思います。そのくらいまでは個人事業にして、青色申告特別控除を利用した方が有利だと、一般的には言われています。法人にした場合や、青色申告をする場合は、顧問税理士を雇う必要も出てくるので、顧問料が問題なく支払えるレベルの事業規模になっていることは必須ですね。

税金面以外では、お考えのように信用面ですね。週末起業家が法人化するケースでは、顧客から「法人にしてく

れないと取引ができない社内ルールになっている」ということから、法人化するケースが多いように思います。ですので、特に顧客から求められているのであれば、法人化は急がなくてよいでしょう。

そのほか、法人の社長になった方が、気分的にモチベーションが上がるというのであれば、法人化を考えてもよいでしょう。但し、法人から得る給料(役員報酬)は給与所得となります。本業の勤務先を含め、給与所得を2か所以上から得ると、住民税の納付方法が自動的に特別徴収に一本化されるため、会社バレのリスクが高まります。ですので、会社バレを回避するなら、法人化しないのが得策でしょう。



副業解禁の流れが一気に加速？ 政府も腰を上げ始める

●経済財政諮問会議が 会社員の副業促進を要請

2016年3月10日付けの日本経済新聞朝刊5面に「政府の経済財政諮問会議(議長・安倍晋三首相)の民間議員は9日、会社員の副業を促進するよう政府と経済界に要請する方針を固めた」という記事が掲載されています。週末起業の啓蒙活動を始めた当初より、企業が副業を解禁すべきと主張してきた私たちとしては、「ようやくこの時が来たか」というのが率直な思いです。

背景として記事は「高い技能や就労意欲を持つ社員が積極的に労働市場に出て行く仕組みを整え、働き手不足の解消につなげる狙い」と解説しています。少子化による

労働力不足から、移民の受け入れも取り沙汰されている昨今ですが、副業促進による労働市場の流動化をまずは検討するべきだというわけです。非正規雇用の比率が高まるなど、雇用慣行の変化は、終身雇用とセットになった副業禁止規定を時代に合わないものになっています。

もちろん、副業促進と言うのは簡単ですが、制度的な見直しも必要で、諮問会議は「政府には副業の妨げになっている雇用保険のあり方を見直すようガイドライン(指針)策定を求める」と記事は伝えています。具体的には「労働者は現在、企業1社あたりでの労働時間が週20時間以上でないと雇用保険に加入できない。例えばある企業で週15時間、さらに副業で別の企業でも15時間働き週30時間になっても雇用保険は適用されない」という事情があったりします。また、記事では触れられていませんが、労働時間が1日8時間を超えると残業代を割増賃金として支給しなければなりません、同じ日に複数の企業で働き、8時間を超えたら、どの企業の賃金に割増が適用になるのかが問題になります。

あくまでも雇われる形態での副業はそうなのでしょうが、雇用保険の枠外である週末起業については、ひと足先に促進・解禁していただきたいものだと思います。

週末起業の最初のブームがあった頃、経済産業省のお役人からヒアリングされたことがあります。その時、企業が就業規則で副業(兼業)禁止規定を入れることを違法にしたい、と要望を伝えたところ、民間人と民間企業との間の(雇用)契約なので、国としては口出しできない、というような答えしか返って来ませんでした。しかし今回の記事によると、「経団連など経済団体を通じ企業側に就業規定の見直しなどを働きかける」とのことですから、おおいに期待したいものです。

副業促進は、「11日の諮問会議で名目国内総生産(GDP)を2020年ごろまでに600兆円に増やす計画の実現に向けた具体策として提言する。政府は内容を詰めて5月にまとめる『ニッポン一億総活躍プラン』に盛り込む」と

のことです。週末起業に取り組むことで、大活躍できる人たちを増やしたいですね。

副業容認については、当「アンテレクト通信」の前号でも、ロート製菓での事例を取り上げましたが、時期を同じくして経済財政諮問会議による副業促進の提言がある等、副業解禁は今や世の中の大きな流れとなっているようです。4月8日付けのNHKのニュースサイトでも、その話題が取り上げられました(<http://goo.gl/n9zAlK>)。

NHKのサイトでは、「特にスキルを持った人材については、企業の枠を超えて活用できるようにすべきではないか」という意見が紹介されています。スキルを役立てる機会を拡大して副収入を得ることは、まさに週末起業が推奨していることですので、読んでいて嬉しくなります。同サイトは、ソフトウェア開発の仕事をサラリーマンの本業としながら、「別のIT企業では営業の統括。さらに休日になると、農業を営む法人でコメやにんじんの栽培・出荷を手がけてい」る、という事例を紹介しています。休みがとれなくて大変では？ という心配をよそに、「そこには“自分のやりたいことをやりたい”という強い思いがある」「大変と言えば大変だけど、気持ちいいでしょう」というのが、ご本人の弁。これもまた、週末起業の醍醐味ですね。NHKのニュースサイトでは、「カギを握るのは働く側の選択ではないか」「働く人たちを守ることを基本としつつも、多様な働き方が選択できるような柔軟な制度設計が求められる」と記事を締めくくっています。

人手不足を解消したい、あるいは事業や人脈や人材の視野を広げていきたいという企業側の論理で副業を容認する動きが広がる一方で、あくまでも「やりたいことをやりたい」というのが従業員側の思いです。副業解禁が流れだとは言え、両者の思惑は必ずしも一致しているわけではありません。実のところ、副業解禁を盾に、給与カットやリストラを進めようとする企業も出てきそうです。副業解禁でラッキー！と思うよりも、自分で稼ぐ力をつけておこうという、週末起業の根幹にある考え方を、忘れてはいけませんね。

週末起業 フォーラム 講座・セミナー 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]→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)

[横浜]→6月12日(日)

[東京日本橋]→6月18日(土)

[東京日本橋]→7月 6日(水)

[東京日本橋]→7月16日(土)

[東京日本橋]→7月30日(土)

週末起業大學

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

[東京平日] 水曜日に開講

6月8日・15日・29日

7月6日・13日・20日

[東京週末] 土日に開講

7月23日・24日

[大阪 1日集中]

6月25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]→6月22日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●思考整理の手段としてのルーン占い

風と月 榎本 風月 さん(占いカウンセリング)

<http://blog.goo.ne.jp/hiuna>

風と月では思考整理手段の一つとしてルーン占いを行っています。

ブログでは実際の占いのやり取りの様子を公開しています。

ブログ公開コースは無料です。

迷ったとき、悩んだとき、考えを整理するツールとしてのルーン占いをぜひどうぞ！

☆風と月ホームページ

<http://kazetotuki34.com/>

●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>

●人財に特化したお役立ち情報を発信！

Tomitomi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。

●【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、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4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)



米子校
吉村千晶さん
1604YG1373



新宿校
清水陽一さん
1604SJ1376



川崎校
和田恵市さん
1604KW1379



名古屋校
下辻恵さん
1604NY1380



大阪校
物部克美さん
1604SK1382



岐阜校
松山尚登さん
1604GF1383



岡山校
海老原加奈子さん
1604KM1385



横浜校
筒井健太郎さん
1604YK1386



大阪校
井上信寿さん
1604SK1388



池袋校
松本華哉さん
1604BR1389



新宿校
檜皮一郎さん
1604SJ1390



大阪校
中野満さん
1604SK1392



川崎校
荒木るみ子さん
1604KW1393



岡山校
藤田誓子さん
1604KM1394



広島校
石川晃さん
1604HR1396

アンテレクトの事業

●週末起業フォーラム <http://www.shumatsu.net/>

「週末起業」の成功をサポートする会員制組織、それが週末起業フォーラムです。週末起業を立ち上げ、成功させるには、正しいノウハウを学ぶこと、共に成長する仲間を見つけることが必要です。週末起業フォーラムでは、会員様に様々な教育プログラムを用意し、正しいノウハウの提供と仲間作りをサポートしています。

●銀座コーチングスクール <http://www.ginza-coach.com/>

銀座コーチングスクール(GCS)は、コーチングを職場や家庭・社会で活用したい方からプロのコーチを目指す方まで、段階的なカリキュラムと少人数クラスでの密度の濃い演習により、コーチングのスキルを確実に修得する機会を提供しています。各地で無料体験講座も用意しておりますので、まずは会場に足をお運びいただき、コーチングの世界を体感してください。

●ビジネス選書WEB <http://www.bbook.jp/>

ビジネス書を読みこなすビジネスパーソンのための情報サイト。勉強熱心で多忙なビジネスパーソンに、メルマガ「ビジネス選書サマリー」や「ビジネス

選書読書会」を通じて、インプットとアウトプットの両面から、効果的にビジネス書を活用する方法をご紹介します。

●アントレプレナーズ・ネットワーク <http://entre-network.jp/>

アントレプレナーズ・ネットワーク(EN)は、株式会社アンテレクトが起業家／専門家支援事業の一環として設立した会員制コミュニティです。独立目今の週末起業家、独立して間もない起業家(士業・フリーランスを含む)、人脈を拡大し事業を発展させたい起業家／経営者、起業家／経営者としての成長意欲の高い方を対象とし、異業種交流・協業促進・顧客相互紹介・相互成長支援を目的とした活動を定期的に行なっています。

●週末起業大家さん <http://www.we08.net/>

週末起業大家さんは、これから資産形成を目指す方、継続的に不動産投資の勉強に取り組む方のための会員制組織です。不動産投資で成功を収めるには、最初に方向性を間違えてはいけません。最初に正しいノウハウを学び、戦略を立てることが、最短距離で成功を収める「秘訣」といえます。多くの投資家の成功をサポートしてきた会員サポートメニューを是非ご活用ください。

アンテレクト通信

(通巻144号)

※「週末起業通信」より通算

2016年5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 一四四号 二〇一六年五月二五日発行 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)

