



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

7

July

Vol.145

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 森 英樹

ゲスト | すぎやま たかし
杉山 貴思氏

小さなPDCA
サイクルを数多く
回せば独立しても
成功できる

C O N T E N T S

- 今月の実践講座
脱・精神論!週末起業実現へ向けた「0→1マインドセット」入門
マインドセットを「技術」として捉える!
- アンテレクトの仲間たち
ユークキャン「週末起業講座」開発と運営の舞台裏
- 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
ホームページでセミナーに集客するには?
勤務先にバレずにFacebookを活用するには?
- 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

事務代行サービスをはじめました 坪井 裕子さん
思考整理の手段としてのルーン占い 榎本 風月さん 他

アンテレクト通信 145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)

【大 阪】7月03日(日) 10:00~12:00(09:45開場) 【東京日本橋】8月17日(水) 19:00~21:00(18:45開場)
【東京日本橋】7月06日(水) 19:00~21:00(18:45開場) 【東京日本橋】8月27日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
【横 浜】7月10日(日) 10:30~12:30(10:15開場) 【東京日本橋】9月03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) 【東京日本橋】9月07日(水) 19:00~21:00(18:45開場)
【東京日本橋】7月23日(土) 10:00~12:00(09:45開場) 【東京日本橋】9月24日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
【東京日本橋】8月06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が学ぼう!

受講料：32,400円(税込み)

【東京・土日クラス】7月23日・24日(土・日) 各10:00~17:00

【東京・平日クラス】8月3日・17日・9月7日・14日・21日・10月5日(毎水曜) 各19:00~21:00

【大阪・週末1日クラス】7月30日(土) 9:00~21:00

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

●コンサルタント・コーチ・士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】2016年7月7日(木) 13:30~17:30 受講料：5,800円

※詳しくは→ <http://www.entreelect.co.jp/other/closing.html>

●~集客ゼロ! 広告宣伝一切不要無し! サラリーマン副業も可! 案件特化型コンサルタント養成セミナー

【東京】2016年7月2日(土)・30日(土) 各13:30~17:30 受講料：5,800円

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

Step3「行動編」



週末起業を成長させるための「人脈」「成長機会」を獲得しよう!

●新入会員歓迎会(会員限定) ~入会同期とついに、フォーラムの歩き方を学ぼう!

参加費：無料

【東京】7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】7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】7月23日(土) 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>

■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 / 大阪・東京日本橋・横浜)	<input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 (月 日 / 東京)
	<input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日 / 東京土日・東京平日・大阪週末)	<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)
	<input type="checkbox"/> 案件特化型コンサルタント養成セミナー (月 日 / 東京)	
フリガナ お 名 前		
TEL	E-mail	@

今月の *Pick Up*

小さなPDCAサイクルを 数多く回せば 独立しても成功できる

ゲ
ス
ト

杉山 貴思 氏

(すぎやま・たかし)

Eコマースコンサルタント

グッドワード代表



聞き手：株式会社アンテレクト 代表取締役副社長 森 英樹

今回お話をお伺いするのは、「グッドワード」代表、杉山貴思さんです。杉山さんがEコマースコンサルタントとして起業されたのは、2005年。10年以上の実績がある、実力派コンサルタントです。さらに2016年5月現在、日本で5人しか認定されていないJECCICA(ジェシカ：一般社団法人ジャパンEコマースコンサルタント協会)の認定Eコマースコンサルタントでもあります。週末起業家として、どのように自分の強みを発見し、起業をスタートされたのか、また起業後はどのように自分のブランディングを進めたのか？ についてお伺いしました。

日本で5人しかいない

認定Eコマースコンサルの1人

森：日本で5人しか認定されていない、JECCICAのEコマースコンサルタントとして認定され、先日商工会議所で開催されたセミナーも大成功だったとお伺いしました。2016年でコンサルタントとして独立して何年ぐらいになりますか？

杉山：そうですね。コンサルを始めたのが2005年。今年で11年目になりました。

森：コンサルをする前は何をされていたんですか？

杉山：私は情報処理系専門学校を卒業して、ある企業にプログラマーとして就職しました。でも2年ぐらいで辞めてしまったんですね。

森：それは、どうしてですか？

杉山：辞めた時は、1992年のバブルが弾けた時代です。もともと独立心が強かったし、サラリーマンで働き続けることに疑問を感じていたというの也有ります。そこからは

個人事業主として、文筆家、ライターということでスタートをしました。文章を書くのが好きだったというのが、事業をスタートしたきっかけになります。

森：文筆家、ライターと言いますが、最初はどういった分野のお仕事をされていたのですか？

杉山：私はもともとプログラマーでコンピューターアレルギーがなかったので、最初からパソコンで打てるライターとしてビジネスをしていました。その当時は、パソコンが操作できるライターはほとんどいなかったで、とても珍しい存在でした。それまでは、原稿用紙に鉛筆やペンで原稿を書く人がほとんどだったのですが、パソコンで原稿が書けるということでそれだけでもアドバンテージがありました。

森：最初は情報処理やパソコン関係の記事を書かれていたんですか？

杉山：いいえ。地元のミニコミ誌の編集記者で5年半やっていました。その時は会社に所属するわけではなく、フリーという立場で、原稿用紙1行いくらということ、書いた分だけお金をいただくようなライターとしてやっていました。そこでいろんな職業の人と会いましたね。公務員もいましたし、会社員の方もいましたし、商店主もいましたし、活発な主婦の方もいらっしゃいましたし。幅広い年齢層の方と触れ合える機会が得られました。

森：対人スキルの向上やライティングスキルが上がったということですね。そこから、コンサルまではどうやって進んだのでしょうか？

杉山：1992年からパソコン通信に人気が出てきたのですが、自分も興味があって、パソコン通信をやっていたんです。



森：懐かしいですね。

杉山：おかげで他のライターが拾えないようなネタを拾えたり、自分から発信したり。そういう双方向性に魅力を感じましたね。最終的には自分のパソコンが情報発信基地となって、全国のいろんな人とコミュニケーションできる手応えみたいなのを感しました。一方、1995年になるとウィンドウズが出て、World Wide Webが台頭してきました。今じゃ考えられない話ですが、それまでテキストベースで様々な人と繋がっていたのが、ビジュアル要素が入り込むことによって、インターネットが爆発的に広がっていきました。私も新しいパソコンを買ってきて、3週間ぐらいでホームページが作れちゃったんですね(笑)。とくにプログラマーだったということと、ライターだったということもあって、HTMLぐらいの言語だったらすぐに覚えられたので、自分のホームページで情報発信を早速始めたわけです。自分が撮影した写真をホームページにアップしてみんなの反応を見るということをやっていました。自分の得意分野が活かせるいい時代が来たなと思いました。

森：そこで、ホームページからどのような展開をされていたのでしょうか？

杉山：ホームページを運営していた頃、メールマガジンポータルサイトの「まぐまぐ」に注目が集まりました。そこで、これからはメルマガの時代なんだと思って、私もメルマガをやってみようと思いました。自分はホームページも作れるので、最初からHTML形式でグラフィカルなメルマガを出しちゃおうと始めたのが98年です。

森：それは面白いですね。

杉山：はい。テーマはデジカメで撮影した画像を全国の方から送っていただいて、作品としてメルマガの紙面に掲載する。それが割と評判で、同じことをやっている人が少なかったのもあり、投稿してくれる人が何人もいました

ので、毎週発行することができました。

森：それはすごいですね。

杉山：メルマガの次はブログです。メルマガと一緒になのですが、「これからはブログの時代だ」と飛びついてスタートしました。これまで蓄積してきたITスキルやライティングスキルが全部活用できたので、そんなに難しさはなかったです。そして、その次はEコマース(Electronic Commerce／電子商取引)に人気が出るだろうと思い、これはこれまでの自分の強みを生かして参入できることから、面白そうだと思いました。それが2005年ですね。ブログは2004年から2005年の話でしたから、ほぼブログと同時に始めたという流れになります。そこからしばらくして、ネットショップを立ち上げました。ネットショップに、メルマガを送信する機能があったり、店長ブログがあったりとか、今までのスキルが全部活用できたんです。その波に乗って、インターネットを活用したビジネスの最先端を体験させていただいている感じですね。

経験したスキルを活用する方法

森：ネットショップのコンサルタントとして看板を掲げようと思われたきっかけは、一体なんでしょう？

杉山：自分でネットショップの店長になり、5年ぐらい続けていました。その時に、他のショップのサポートを並行してやっていましたが、次第に自分のショップが忙しくなり、他のショップのサポートも同じように忙しくなって、どちらかに絞ったほうがいいということになりました。やはり店舗運営を本格化することになると、他のことを捨てて自分のショップを育てる時間とパワーが必要だったので、自分の時間や資源を投入して月商や年商をどんどん増やしていく方向しかなかったんです。そうするとECサイトのコンサルの方は捨てる必要がありました。しかし、自分がどちらをやりたかったかという、やはりコンサルのほうがやりたかった。そういうことに最終的に気がつきまして、自分のショップは止めて、コンサル一本でやろうと思いました。

森：集客はどのような方法でやったのでしょうか？

杉山：私がコンサルをスタートした時に、ビジネスマッチングサイトの楽天ビジネスというのがありました。2015年でサービスが終了してしまったのですが、そこでライターやECのサポート業として仕事を受注していました。競合他社である多くのライターや制作業者らと見積りを出しあって案件を取るという仕組みでした。そこで私は、相手の心に刺さる文章にするように、見積書でありながら、相手

の悩みを解消できるような提案書を作ることを心がけたんです。そうしたら、割といい確率で仕事が取れるようになりました。しかし、しばらくすると同じようなビジネスマッチングサイトとして、ランサーズなどのサイトが出てきました。初心者の方などがライティングやネットショップ運営の仕事の受注競争に参入することによって、安さ勝負ばかりになってきました。同時に発注元も、単価の安い案件を望むようになってきて、自分のスキルを活かせるような仕事が全くなくなってしまったのです。ビジネスマッチングサイトで受注することができないのであれば、実際にリアル人脈で案件を獲得する方がいいと思うようになりました。

森:ライタースキルも使い、情報処理系でプログラマーのスキルも活用しと、本当にインターネットの時代で新しいものに敏感で、行動力のある感じで動いていたんですね。ECのコンサルでもいろいろ実績を上げられたんですか？

杉山:最近ではEN(アントレプレナーズ・ネットワーク)で知り合った株式会社蒼天の浜村隆洋さんとアライアンス(提携)を組んで仕事をしています。浜村さんは、ブランドPR会社を経営されているのですが、そこでECコンサルタントとして仕事をさせていただいております。私としてもこのアライアンスは初めての試みでしたが、浜村さんのクライアントさんに対して新しいネットショップを立ち上げるコンサルをさせていただきました。お陰様で広告費ゼロの運営手法にもかかわらず1カ月で45倍の売上の伸びを残しました。そうした実績を作ることで、改めて自分がやってきたことは間違いではないということを実感しましたね。誰かと協業してもうまくいくんだということがよくわかりました。

森:ところで、コンサルタントの具体的なサポートの流れを教えてください。

杉山:相談を受けると、クライアント(お客様)の強みやネットショップの特長はどうしたいのか? といったヒアリングを、じっくり時間をかけて行います。よく、なんでもできます、という方がいらっしゃいますが、そういう方は実は何をやっても中途半端、ということをやっているともいえます。ですので、私のメインのクライアントは、すでに商材を扱っている方、もしくは、ネットショップをやっているうまくいっていない方、すなわち、具体的な問題を持っている人になりますね。次に、実際の売り上げ目標などを伺います。扱う商材の売り上げをどのレベルまで考えているかの確認です。月1万円なのか、100万円なのか1000万円なのか、などの具体的な数字です。そこで私は、新規参入の方には、



まずは月商300万円を目指すつもりで目標を立ててほしいと伝えています。なぜなら、商材の利益率を20%とすれば月商300万円だと利益は60万円、小規模ビジネスとして考えたとき、そのくらいの利益を稼げれば、専業としてのやりがいを感じるかな、というレベルです。また、ネットショップのスタッフを増員する検討を始める際の月商もそのラインが多いので。実際はそれ以上を目指すべきなのですが、まずは入り口としてその数字を挙げるようにしています。

サポートは、いくつかパターンがありまして、直接会って面談をしていただくのが一番良いのですが、遠隔地のクライアントもいますので、電話やメールでのサポートなど一度も会わないことも想定しています。商材がちゃんとあり、ネットショップを行うことができる体制が整っていれば、日本全国どこでも対応できます。今までは、北は北海道、南は沖縄の八重山諸島のクライアントも対応した実績があります。同時期にサポートするクライアントの数は20件以下に抑えるようにしています。それ以上になると、正直、品質の低下とは言えないまでも、私一人では対応が難しくなります。満足するサービスを提供するためには、必要な対応と考えています。サポート期間について基本は半年の契約で、半年ごとの自動更新が多いです。長い人ですと、10年くらいお付き合いしている方もいらっしゃいますね。

信頼と実績を積み重ねる

森:ECコンサルタントの中には、経験の浅い人などもありまして、スキルを偽っている人もいますようですが、そういうコンサルタントを選ばないために、どのような事に気をつけるべきでしょうか？

杉山:顔出しをしている人かどうかをちゃんと見極めたほ



うがいいと思います。名刺に顔写真もなく、SNSでも繋がる術を用意していない人には注意が必要かもしれませんね。ネットで探しても顔写真は一切出てこない。そのような人とは、ビジネスで繋がらないほうが自分のためにもなると思います。

森:それはどういう理由で?

杉山:残念ながらECコンサルの中には、何か問題があったら逃げる気満々という人もいます。都合が悪くなると連絡がつかなくなるというものです。ある通販会社の社長と面談した時に言われたのは、10年以上も実績として経歴を積んできているコンサルタントに自分は会ったことがない、ネットショップのコンサルをしている人に何人も会ってきたが、だいたい半年から1年も経つと連絡が途絶えてしまうということでした。すぐ消えてしまう人が多いのに、あなたは10年やっているからすごいんですね。継続するのがそれだけ難しいということもありますね。

森:私もコンサルタントをやっていて、相手から選ばれるポイントは10年以上やっているかどうかという点だと実感しますね。長くやるというのは、それだけですごいという評価につながります。たとえて言うのであれば、プロ野球の一軍で10年やるのはどれだけ大変かという感じですね。ところで、サラリーマンから独立するというのは、大変だと思いますけれども。その辺りはどうだったのですか?

杉山:ちょうどバブルが弾けたところで、日本全体が落ち込んでいました。再就職をするにしても就職活動がとても難しいだろうなと思いました。私が最初に就職活動をするときには、専門学校を出てすぐだったわけですが、その時は運が良くて一人の求職者に対して数百社を選べる状況だったんです。それが2年経ったら、会社にいる

人がリストラでどんどん弾き飛ばされていく状況に変わりました。そんなこともあり、自分一人の力でどこまでやれるのか、挑戦をしてみるのもいいんじゃないかなと思うようになりました。サラリーマンだと組織の中で働いていて、やる仕事が決まっていることが多いものです。タイムカードを朝、ガチャンとやると、何もしなくても1日のほとんどが終わってしまいます。真面目にやっても真面目にやらなくても、その会社ですっと過ごしていれば、同じ給料がもらえる。自分の能力を評価されないというところにも問題意識を持ちました。だったら自分の自己責任で仕事ができる世界に飛び込もうという気持ちになった。それがきっかけですね。

お客様の問い合わせや クレーム対応が重要

森:この対談を読んでいる週末起業家の中にも、ネットショップを運営してみたいという人がいます。その人たちが、ネットショップを新しくスタートするための一番のポイントは何でしょうか?

杉山:ネットショップという仮想空間の中だけで取引が完結するという印象を持つ人がいるのですが、それではダメです。ショップ運営を志す多くの人がイメージするネットショップは、ネットの中の自動販売機で、何もせずにお金を生み出してくる便利な機械のようなものです。しかし、私は違う方向で考えていて、ネットショップはあくまでも小売りだと思っているのです。小売業でやっている、小売業の専門家であるという意識でスタートしないと、後々痛い目に遭うでしょうし、商売の才覚も磨く必要に迫られますからね。

森:自動販売機しか持っていないネットショップと小売業としてのネットショップでは、どこらへんが具体的に違ってくと思いますか?

杉山:問い合わせとか、クレーム対応とかというところで、まったく真逆になってきますよね。対応を間違えて、お客様のクレームに対してへんな逃げ方をしたりとか、高飛車な態度を取ってみたいとか。お客様を見下してしまうようなやり方をすれば、跳ね返ってきて炎上することにもつながります。失敗してしまう可能性が高いですね。あくまでも生身のお客様を相手にする商売。お金のやり取りを手渡しでやっていたものをネットを通じてやるようになった。そういう取引や流通のプロセスに革命が起こった、という認識の方が良いですね。

森:ネットは顔が見えないだけに、そこらへんが落とし穴

になってしまうのかなと思ってしまいますね。これからの展望をお聞かせください。

杉山: ECコンサルとしての地位の確立は、もちろんどんどんしていかなければならないと思います。大きな案件があってもアライアンスによって色々なコンサルの展開の仕方できますから。またENの中でも色々なビジネスやアライアンスを実践していきたいですね。

森: アライアンスというとENですが、具体的には浜村さんとの案件をやる以外に他にはどんな感じで協業が進みそうですか？

杉山: 最初で結果が出ましたのでこれはいけると思いました。協業のバリエーションを増やして新規の案件をどんどん獲得できればと考えています。特に、ウェブ制作会社との協業も有望で、独立系の私というECコンサルをバックにつけておけば、他のウェブ制作会社との差別化を図ることができます。今までのウェブ制作会社だと、綺麗なホームページのデザインを納品してそれで終わりというパターンが多いと思うのですが、これからはクライアントに対して、売上げが上がらないことへの対処法をアドバイスできなければ、勝ち残っていけないと考えています。その点、私とアライアンスを組むことで、デザインをするところまでで終わっていたクライアントとウェブ制作会社との関係は、ECコンサルとも繋がっているメリットのおかげで、クライアントは売上げの悩みを相談する機会も得ることができます。制作会社にとっても、クライアントを繋ぎとめておくことができ、また私が持っているノウハウをウェブ制作会社の人々が共有することができるので、より稼げるショッピングサイトを作ったり運営したりすることが可能になります。そういうところを打ち出して、自分の強みに変えたとともに、アライアンスの輪を広げたいですね。

ECコンサルタントを増やしていきたい

森: そういえば、学校の先生もされていたと。

杉山: ある高校で、情報処理の基礎的な知識やワープロ、表計算などソフトウェアの使い方などを生徒に教えていました。知り合いからいただいた話で快く引き受けました。なかなかないチャンスですし、自分自身の新しいチャレンジでもありました。担当は1年生から3年生までの全学年で、週3日の勤務でしたが、教材はすべて私が作らなければならなかったし、テストをすれば採点もしなければいけませんから、自宅に持ち帰って仕事をするこゝもしばしばで、とても大変でした。しかし、やはり教えるからには、理解してほしいと気持ちも入ります。その結果と

して、成果が上がった生徒から思いがけず感謝の言葉などをもらったりすると、一気に疲れも吹き飛びました。普段の生活ではこの世代の若者と触れ合う機会も少ないですし、一度に30〜40人くらいの生徒の前で話し、真剣に教え、触れ合うことができました。これが今のセミナー講演やEC運営の現場研修などに活かしているのも、本当に良い経験でした。

森: 銀座コーチングスクールでコーチの資格も取られていますが、それはどう役立っているのですか？

杉山: ECコンサルタントをしていて、よく思うのは、同じ商材を与えて、同じ環境を与えても、職場によって売上げが違って来る、ということでした。片っ端から売上げが上がるテクニックを教えれば、誰でもある程度のはできるだろうという考え方もあったのですが、人とか職場とか会社とかによって売上げは大きく変わってくるものと気づきました。そういうことを考えていたところ、人のメンタルも気になりだして、コーチングを習い始めたということです。今後はコーチングを活用したECコンサルタントの養成講座を早ければ2016年の年内にやりたいと思っています。

森: これから起業独立される方に先輩としてアドバイスがあれば、教えていただけますか？

杉山: やはり基本はアーリースタート、スモールスタートだと思います。早く小さく進めるということですね。頭でシミュレーションをしているのと、実際に動くのとでは、全く違います。そして、仮説、検証を欠かさないことです。小さなPDCAサイクルをどんどん回してやっていけば独立して成功することができます。ですから起業・独立に向けてすぐに動いてください。私をはじめENが起業相談を歓迎しますから、気軽にENへゲスト参加してみたらどうでしょうか。

森: 起業すると失敗するんじゃないかと、不安を抱えている人たちに、具体的なアドバイスがあれば教えていただけますか？

杉山: 起業する時に考えなければならない経費として、固定費と変動費があると思うのですが、固定費は最初は低く抑えましょうということです。かっこはつけなくていい。どこかに立派なオフィスを構えようとか、そういうことは考えなくていいと思います。自宅で始めることもできますし、今はレンタルオフィスとかもありますから、小さく始めれば簡単に潰れるようなことはないと思います。そこさえ気を付けていれば大丈夫だと思います。

森: 今日はありがとうございました。

今月の実践講座

脱・精神論！
週末起業実現へ向けた
「0→1マインドセット」入門

マインドセットを
「技術」として捉える！



【講師】

Wild Coaching Japan代表
佐藤 公平氏

週末起業を進めたいと頭ではわかっているのに行動できないとお悩みの方は多いと思います。中には、行動しなければならないことがわかっているにもかかわらず行動できないために、週末起業を諦めてしまう方もいます。

今回の講師は、Wild Coaching Japan代表の佐藤公平さん。メンタル系疾患に特化した臨床現場に約10年間従事した経験をもとに、好きなこと・やりたいことに向けてどんどん行動できるマインドを作る「攻めのメンタルヘルス」を提供しています。「マインドセットを作るのは、精神論ではなく技術」と語る佐藤さんから、週末起業に向けて行動できるマインドセットを作るための入門編をお話ししていただきました。

「攻めのメンタルヘルス」

佐藤さんは大学院の在学中から、メンタル系疾患に特化した臨床現場に従事し、約10年間メンタル系疾患の患者さんと向き合ってきました。その経験から、マイナスからゼロ、つまり病気やうつなどの状態から病気ではない状態になるまでのステップと、ゼロからプラス、つまり病気ではない状態から能力を発揮して自己実現していくまでのステップが、全く同じであるということに気づきました。一般的には、病気が治るまでのステップは医療の範囲です。しかし病気でない状態から自己啓発や自己実現を目指すステップは、セミナーや起業塾のような業界の範囲です。マイナスからゼロまでのステップと、ゼロからプラスを目指すステップは、全く別の業界が担っているのです。しかし佐藤さんは、自らの気づきをもとに、メンタル系疾患の患者さんに向き合ってきた経験を、ゼロからプラスにするために活かして、自己実現したいけれど行動できない人をサポートしています。

週末起業を成功させる要因は3つあります。(1)ノウハウ、

(2)テクニック、(3)マインドです。木に例えると、ノウハウは枝葉、テクニックは幹、マインドは根にあたります。

ノウハウとテクニックは技術論で語られます。たとえば事業計画書はこのように書きましょう、SNSはこう使いましょう、こういった文章で、こういった写真を使って、この時間に何回投稿しましょう、といった内容です。しかしこれらは枝葉や幹にすぎません。根であるマインドがしっかりしていなければ、実際に行動に移すことができません。どんなに素晴らしいノウハウやテクニックも行動に移すことができれば意味はないのです。

ところが現実にはマインドは、最終的には精神論で語られてしまいます。行動出来ずに悩んでいる方に対して、「いいから言われた通りにやってください」「言われた通りにやらないとダメですよ」とひたすら言い続ける…といった具合です。そこで、マインドも技術論で捉えることが必要となるわけです。そうすれば、マインドに起因する問題も解決できるようになるのです。

行動できない3つの理由

週末起業の成功に向けて行動できない理由は3つあります。(1)知らないからできない、(2)上手くないからできない、(3)なんだかわからないけどできない、の3つです。これらは週末起業を成功させる要因である(1)ノウハウ、(2)テクニック、(3)マインドにそれぞれ対応します。

「(1)知らないからできない」はノウハウの問題です。これはノウハウを学ぶことで解決できます。「(2)上手くないからできない」はテクニックの問題です。これはテクニックを学ぶことで解決できます。「(3)なんだかわからないけどできない」はマインドの問題です。

実は、起業の成功に向けて行動できないことに悩んでいるのは、起業したい人だけではありません。起業を

支援する側の人達も悩んでいます。佐藤さんのところには、起業したい人と起業を支援している人の両方から相談が来るそうです。起業を支援している人達は、生徒さんの成功のためにありとあらゆるノウハウを伝えても、生徒さん自身が行動しないため、生徒さんの起業が進まずに困っているとのこと。その上、今はネット社会です。起業を諦めた生徒さんから「あの起業塾は詐欺だ」などと書かれようものなら、起業を支援していくこと自体ができなくなってしまいます。生徒さんが行動できないことは、起業を支援する人にとっても死活問題なのです。

行動できないマインドの問題に対しては、精神論では2つの対処方法しかありません。「もっと頑張れ!」とゲキを飛ばすか、「無理するな」となだめるか、です。しかし、生徒さんは、これ以上頑張れないところまで頑張っているのですから、ゲキを飛ばしても頑張れず、起業を諦めてしまう結果になるでしょう。また「無理するな」となだめることも遠回しに「あなたには無理だ」と言っているようなものです。やはり起業を諦めてしまう結果になるでしょう。どちらも根本的な解決にはなっていません。マインドの問題は、精神論では解決できないのです。解決するためには、マインドの問題を技術論で捉える必要があります。そのためには、脳のカラクリを理解する必要があります。

「動物脳」を使いこなす

自己実現のゴールに向かう力には2種類あります。意志の力と、想像の力です。そしてこの2種類の力がそれぞれ働く方向により、自己実現に向けての努力が3段階に分かれます。ここに、自己実現したいのに行動ができない原因が生まれるのです。

人間の脳は三層構造をしています。大脳新皮質、大脳辺縁系、脳幹の3つです。ここで大脳新皮質は「人間脳」、大脳辺縁系と脳幹は「動物脳」と呼びます。「人間脳」というのは「考える脳」、そして「動物脳」は「動かす脳」です。そして「人間脳」が「動物脳」に働きかけ、「動物脳」がそれに従うことで、人間は行動しています。

「人間脳」が「動物脳」に働きかける方法は2つあります。意志の力と、想像の力です。意志の力とは、頭で考えて頑張ることです。一方、想像の力とは、頭に思い浮かべるイメージの力です。

意志の力と想像の力が同じ方向に働いていれば問題はありません。ですが、もし逆の方向に働いていたら、どちらの力に従って結果が出るのでしょうか。

ネットで「起業」というキーワードで検索すると、たいいていの起業支援関連のホームページに「強い意志」という類

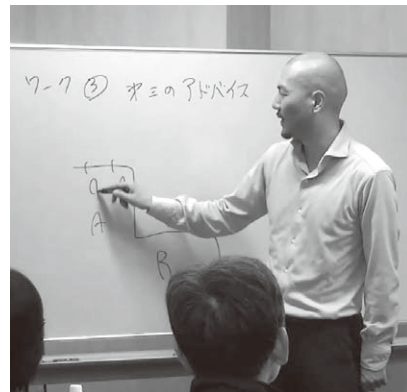
の言葉が出てきます。一般的なイメージでは、意志の力が想像の力より強そうに思えます。

しかし実際は、想像の力の方がはるかに強いのです。たとえば、意志の力で唾液を出すことができるでしょうか。唾液を出そう出そうとどれだけ頑張っても、唾液が出せる人はあまりいないと思います。ところが想像の力なら、比較的簡単に唾液を出すことができます。たとえば梅干しなどを食べている様子を想像してみてください。簡単に唾液が出るはず。言い換えれば、「動物脳」は意志の力よりも想像の力に従って動くのです。

もし、意志の力と想像の力が全く逆の方向を向いていると、想像の力に従って結果が出てしまいます。意志の力で週末起業の成功に向かって頑張っている、想像の力が週末起業が成功しない方向に働いていたら、週末起業は成功しない方向に向かってしまうのです。

しかも「動物脳」は、現実と想像を区別できません。です。すから梅干しを食べている姿を想像しただけで唾液が出るわけです。逆に言えば、ありもしないことを想像しただけで、その想像に従って「動物脳」は働いてしまうのです。「動物脳」は、想像したことを自動的に達成しようとするのです。

佐藤さんのクライアントで、公認会計士を目指しているAさんがいました。心の病を患ってしまったのですが、アルバイトができるまでに回復して、簿記一級の試験などにも合格したそうです。そして、公認会計士になりたい、そして幸せな家庭を持ちたいという思いで頑張っていたそうです。試験に何度落ちても納得するまで挑戦する覚悟を決め、1日12時間、多い時は1日14時間も勉強していました。その結果、全国模試でもランキングで9位になるほど成績優秀、このまま順調にいけば合格間違いなしのレベルでした。ところがやる気が続かず、公認会計士の試験を何度受けても受からずに悩んでいました。佐藤さんがAさんにヒアリングしたところ、父親が経営者でしたがあまり家におらず、Aさんは寂しい思いをしており、両親も不仲で母親がいつも父親の悪口を言っていたとのこと。また公認会計士の先輩を見ても、家庭と仕事を両立している人はあまりおらず、自分の周りのお金持ちも性格が悪い人ばかりとのことでした。本人はまったく自覚していませんでしたが、Aさんの頭の中では、公認会計士になることと、



幸せな家庭を持つことが両立していなかったのです。つまり、意志の力は公認会計士になることと幸せな家庭を持つことを両立する方向に働いていたのですが、想像の力は両立しない方向に働いていたのです。その結果「両立しない」が実現され、公認会計士の試験に落ちていたわけです。

厄介なことに、意志の力は自覚しやすいのですが、想像の力は自覚しにくいのです。そのため、想像の力が目指す方向に働いているかどうかは、自分ではつかみにくいのです。しかし週末起業を成功させるには、意志の力と想像の力を両方とも、目指す方向に働かせることが必要なのです。

「努力の三段階仮説」

努力には3段階あります。Aの段階は、努力し、その分の成果が得られる。Bの段階は、努力するが、その分の成果が得られない。実はこの段階の人が多いのです。そしてCは、努力できない、あるいは努力したくないという段階です。

冒頭で、「マイナスからゼロになるまでのステップと、ゼロからプラスになるまでのステップが同じ」とお伝えしましたが、その表現で言えば、Aの段階がプラスの状態、Bの段階がゼロの状態、Cの段階がマイナスの状態です。

A、B、Cの各段階はそれぞれ移行します。Aの段階だった人がBの段階になったり、Bの段階の人がCの段階になったりするわけです。しかしながら、生まれながらにしてBの段階やCの段階という人はいません。何かのきっかけでBになったりCになったりするわけです。逆を言えば、Cの人もBやAになれるのです。

A、B、Cの3段階には、意志の力と想像の力、さらに人間脳と動物脳の働きが密接に関係しています。

「人間脳」が「動物脳」に働きかけて行動する様子は、乗馬に例えることができます。「人間脳」が人、「動物脳」が馬というわけです。人が軽く、馬が大きく力強ければ、速く走れます。一方、人が重く、馬が貧弱な場合は、走れても遅くなってしまいます。それと同じように、「人間脳」が無駄なく理にかなった働きをし、「動物脳」がしっかりと力強く働けば、行動は速く力強くなります。しかし「人間脳」が非生産的な無駄な働きばかりをし、「動物脳」の働きが弱くなってしまうと、行動は遅く断続的になってしまうのです。つまり「動物脳」と「人間脳」のバランスが大切になるのです。

Aの段階であれば、意志の力と想像の力が、週末起業成功の方向にも揃って向いています。これを「相意一致」と言います。この「相意一致」が乗馬の手綱捌きに当たり



ます。Aの段階の人は皆共通して、手綱捌きが上手なうえに、「人間脳」の働きが最適化されており、動物脳の働きがしっかりと力強いので、軽快にどんどん行動できます。そのため、努力した分の成果を得るのです。

Bの段階の人は、意志の力と想像の力の方向がちぐはぐになっています。意志の力は週末起業成功の方向に向いているのですが、想像の力が逆方向を向いています。その上、「人間脳」の働きに無駄が多く、「動物脳」の働きが脆弱なため、軽快に動けないのです。軽快に動けない上に想像の力に引っ張られてしまうため、努力しているのになかなか成果に結びつかないのです。つまり「動物脳」と「人間脳」のバランスが悪く、そのうえ手綱捌きが下手なのです。

Cの段階では、意志の力と想像の力が両方とも、成功とは逆の方向を向いています。その上、「人間脳」の働きも「動物脳」の働きも、非生産的で貧弱そのものです。そのため、そもそも行動する気になれないのです。

実際に、ニートだった方が、人気ネットショップオーナーになった過程を「脳機能バランスチェックシート」を用いて「脳の使い方のクセ」の変化を比較してみると、Cの段階からAの段階に移行するにしたがって、「動物脳」の働きが活発になっていることが分かります。

成功に向かって進むためには、Aの段階のように、「相意一致」していることと、「動物脳」がしっかりと力強く働いていることが大切なのです。ここに佐藤さんがWild Coaching®と名乗っている理由があります。

あなたの成功を妨げているのは、他の誰かではありません。あなた自身です。あなた自身の想像の力が、成功を妨げる方向に働いているのです。週末起業を進めていて、もし行動できないことがあったら、その理由が3つのうちのどれなのかを照らし合わせてみてください。もし「(3)なんだかわからないけどできない」という場合は、意志の力に対して想像の力がどう働いているかを知り、変えることが大切です。そのためには、まず「脳機能バランスチェックシート」で、自分自身の「脳の使い方のクセ」を知り、あなたの行動を邪魔している想像の力に気づくことが大切なのです。

あなたのビジネスを45分で動かす 全く新しいコミュニティ

 **Entrepreneurs Network**



【経営者とビジネスの“成長”にフォーカス】

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

【あなたのビジネスが45分で動き出す】

ENの定例会では、メンバーによる10分間プレゼンテーションの後に協業促進のセッションを行います。ファシリテーターはEN認定を受けたコンサルタントが担当。業務分析、課題抽出、解決策などを協議しながら「だれに、何を、どのように売るか」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>

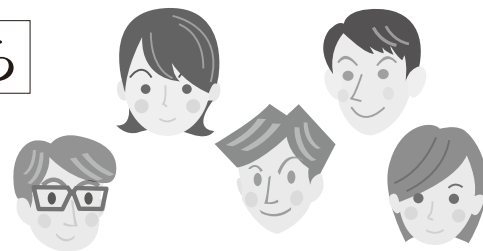
参加申込  **FAX 03-6273-7951**

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@entreelect.co.jp

アンテレクトの仲間たち



ユーキャン「週末起業講座」開発と運営の舞台裏

「生涯学習のユーキャン」と言えば、テレビCMでもおなじみの通信教育の提供企業です。数あるユーキャンの講座の中に「週末起業講座」があるのをご存じでしたか？「週末起業」という言葉は既に一般名詞のように使われていますので、当社が運営する週末起業フォーラムとは関係なく、ユーキャンが講座として開発・販売していると認識している方も多いようです。実は、そうではありません。ユーキャンからの正式なオファーにより共同で開発し、運営している講座なのです。そこで今回は、同講座の開発の経緯のほか、添削業務を担当している三宅哲之先生からのメッセージをご紹介します。

「週末起業講座」開発の経緯

ユーキャンの「週末起業講座」の開発がスタートしたのは、アンテレクトの創立とほぼ同時期の2006年。藤井・森が発行するメルマガに広告を出稿いただいたことが、ユーキャンとのそもそものお付き合いのきっかけでした。ユーキャンが主催するセミナーに講師登壇させていただくなど、関係が密接になっていったことから、「週末起業」を通信教育化できないだろうかというアイデアが生まれました。ユーキャン側の担当者が積極的にアピールしてくれたことで、最終的には講座開発・リリースにゴーサインが出たわけですが、「起業」は資格試験受験対策講座とは異なり“正解”のない分野です。そもそも講座の特長である「通信添削」が成り立つのかどうかについては、かなりの議論がありました。

そこで考えた方法は、テキストでカリキュラムを学びながら、週末起業立ち上げのステップに従って、「自分たな卸しシート」や「ネタだしマトリクス」といったフォーマットを各単元で記入・提出いただき、それを添削・返送するという方法です。「本当に添削などできるのか？」という疑問にお答えするために、全6回の添削課題のサンプルを、「出来のよい人の場合」「標準的な出来の人の場合」「出来の悪い人の場合」のそれぞれ3パターン、計18種類を作成

働きながら起業できる
ユーキャンの週末起業講座

受講お申込み 資料請求(無料)

ネットを利用して起業する「週末起業」で、夢を後押し！
あなたの可能性を引き出し楽しく、豊かな毎日を！

会社を辞めずに、好きを仕事に！
興味がある分野、もう少し深めたい、そんなニーズに応えるネットビジネスのノウハウを伝えます。

あなたの可能性を引き出すテキスト
専攻なステップアップを目指す効果的なカリキュラムと工夫を凝らした教材で、真に必要な知識を習得できます。

おすすめポイント 費用について 充実のサポート

【必ずご覧ください。】
※ユーキャンの「週末起業講座」は、週末起業のノウハウを学べるだけでなく、起業後の実践、実際に起業したばかりの経験、自分の実情に合わせて応用できるノウハウを伝えます。
講座の教材は「週末起業」のコンセプト理解者・指導者・インターネットを活用した実践的な手法、ビジネスに必要な「ビジネスモデル」・ビジネスとして成立させるための「経営戦略」の知識などを、わかりやすく解説！週末起業を教材として収入を手にしたい方や、将来的に起業をして収益を上げたい方にとって、おすすめの講座内容です。





し、検討いただいたことは、今でもよく憶えています。

そのような苦勞の甲斐あって、半年ほどの開発・制作期間を経て2007年1月にリリースされ、現在に至るまで売れ続けている人気講座になっています。この講座の成功を支えているのは、添削を担当いただいている三宅哲之先生(週末起業フォーラム認定コンサルタント)です。この先は、三宅先生にバトンタッチしましょう。

三宅先生とユーキャンの「週末起業講座」との出会い

週末起業講座とのご縁は知り合いからのご紹介でした。「三宅さん、この講座を受け持つときと視野が広がりますよ」、そんなアドバイスをいただきました。「なるほど～そうかもしれない」と、本業でも起業支援の仕事を展開していた中、通信添削という新たな視点で受講いただく方と向き合えることに可能性を感じました。実際の添削に入る前にテキストを何回か精読しました。そこには週末起業に必要な要素が網羅されていました。そのクオリティの高さに驚いたことを覚えています。週末起業の枠を超えて起業に必要なエッセンスがほぼ盛り込まれています。このテキストを何度も読み返すだけでも起業に必要な知識の大部分が身につきます。

受講生は日本中から

通信講座の受講生には地方にお住まいの方も多いです。起業に関するセミナーや講座は東京や大阪といった都市部に集中しているため、地方の方には圧倒的に情報が不足しています。「起業へ向けて準備がしたい。でも何からはじめたらいいの？ 誰に相談したらいいんだろう?」と、みんな悩みを抱えていらっしゃいます。そんなと

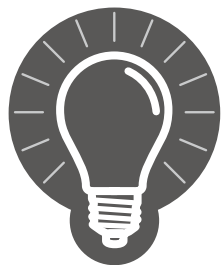
きにまずはここからという感じで手軽に始められるのが、ユーキャンの「週末起業講座」です。地方の人との橋渡しをしたという点で、画期的な仕組みだと思います。

文字から伝わる人の温もり

本業では基本的にリアルでお会いしてマンツーマンでご相談に応じています。一方この通信講座は書面だけのやりとりです。当然相手の顔は見えません。そんな中、どうやって相手の感情を感じ取るかが添削のポイントになります。そこで重要になるのが「手書き文字」です。今時、手書きで文字を書くことって少なくなりましたよね？ほとんどパソコンやスマホで用を済ませてしまいます。文字にはその人の感情が表れます。「この人はどんな場所でこのシートを書いたんだろう?」「どんな想いでこの文字になったんだろう?」「これは熱が伝わってくる文字だなあ……」。添削しながらそんなことを感じるがあります。相手からの熱量を感じると、ついついこちらも添削する文字に力が入ってしまいます。「あたたかいサポートありがとうございました」「勇気づけられました」など、中にはこんな感想をお寄せいただくこともあります。心が通い合ったんだと本当にうれしく感じる瞬間です。対面には及びませんが自宅で学習が可能だという点で価値ある講座だと思います。文字から伝わる相手の温度感。これが通信講座の添削者としての醍醐味です。これからも文字の温度感を大切にしてサポートしていきたいと思っています。



三宅哲之先生



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)

●クライアントの行動を促す

コーチングの会話(セッション)の着地点は、相手(クライアント)が目標達成に向けて何らかの行動を起こすのを決心できるようにすることです。クライアントが自ら見つけた具体的な行動は、自発的に行われる確率が高くなります。クライアントが必ず何らかの成果を手に入れられるように、コーチはクライアントの背中を軽く押します。

では、具体的にどうしたら良いのでしょうか？ コーチとクライアントとの会話の実例を見てみましょう。このクライアントの目標は、現職を9月末に退社するにあたり、4月からの具体的な行動計画を立てたい、というものでした。そして、同業種ですでに成功している方に会って情報収集することを考え始めたところでした。以下、コーチとクライアントとの会話です。

コーチ(以下コ)：●●さん、同業種で成功している方にどんなことを尋ねるか、具体的に5つも挙がりましたね！

クライアント(以下ク)：そうですね。会って話を聴いたら、もっと起業へ意欲が湧きそうです！

コ：いいですね～。どれから尋ねたら、最も意欲が湧きそうですか？

ク：純粋に、今の彼の仕事の楽しさから尋ねたら、さらに興味を持って話を聴きたくなりますね！

コ：仕事の楽しさからですね！ では、いつ彼に連絡を取りますか？

ク：彼の仕事の都合もあるでしょうから、明日の午前中に連絡してみます。

コ：あすの午前中ですね。何時頃に電話をしますか？

ク：そうですね。明日10時過ぎに電話をかけたいと思います。

コ：明日の10時過ぎですね！ ●●さんの起業への熱意をずっと感じてきたので、彼からもきっと良い情報を引き出すことができるように感じます。応援していますね！ そして、次のセッションでまた経過を教えてください。

このセッションにより、クライアントは明日の10時過ぎに電話をすることを決めました。普段ひとりで考えていると、ぼんやりと「電話をする」ことだけを考えがちですが、コーチとの対話から、「何を話すか」「いつ話すか」ということが明確になりました。コーチの後押しが必要になるのです。

●行動を促す際の注意点

先述の会話例のように、コーチングセッションでは、最後にクライアントの行動を促すことをします。それを意識してセッションを進めることは大切ですが、その意識が強すぎると、「ありたい姿」を明確にしないまま、「何をすればよいか」を質問しがちです。その結果、なかなか答えがみつからず、セッションが堂々巡りになってしまいます。そのような状況に陥らないようにするためには、「クライアントの中に答えがある」ことを信じ、徹底的に「ありたい姿(どうになりたいのか、どうなったらよいか)」を質問していくことが必要です。「ありたい姿」が明確になれば、「何をすればよいか」は自然にクライアントの中から湧き出てきます。また、そのような質問は、クライアントのウキウキ・ワクワク感を高め、アイデアを生むことや、行動への意欲を高めるのにも効果的です。

その際に大切なのは、クライアント“本人”の「ありたい姿」を引き出すことです。他人や状況が「こうなったらいい」のように、クライアント本人“以外”のことをいくら質問しても、クライアント“本人”の行動につながる答えは出てきません。もし、他人や状況が「こうなったらいい」という質問が必要だったとしても、そのような他人・状況に対して、クライアント“本人”としては「どうありたいのか」「どのように向き合いたいのか」を必ず質問するようにしましょう。

●行動より大切なもの

コーチングをするからには、クライアントに成果を上げて欲しいと思いますよね。そういう気持ち、大切です。成果を上げるためにはクライアントが「行動」を起こすことが必要ですが、もしクライアントが、なかなか「行動」を起こせなかったり、「行動」したにも関わらず、期待した成果が上がらなかったりしたら、どうなるでしょうか？ そのコーチングは“失敗”なのでしょうか？

基本的に、コーチがきちんと対応できていれば、コーチングに“失敗”はあり得ません。もし「行動」や「成果」が不十分であったとしても、大切なのは、そこから何を学んだか、何に気づいたか、です。「そのことから、何を学ぶことができますか？」のような質問をすることで、クライアントからの気づきを引き出すことができれば、クライアントの成長につながります。クライアントが成長すれば、その結果として、成果が上がります。コーチとクライアントとの関係性は、目先の短期的な成果追求ではない、長期的な視野が重要だと理解いただきたいと思います。



コミュニケーション
が変われば、
人生が変わります。

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

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

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

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

そんな疑問をお持ちの方は、ぜひ「コーチング無料体験講座」にご参加ください。コーチングの効果やスキルの演習を交え、クラスの雰囲気を味わっていただけます。これを機会に、ぜひ「コーチング」の世界への扉を開いてください。スタッフ一同、心よりお待ちしております！

【コーチング無料体験講座】概要

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

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

コーチング無料体験講座

試
し
て
み
て
か
ら
始
め
よ
う
！



こんな方にオススメ！

- コミュニケーション能力を向上させたい方
- 結果を出せるスキルアップを目指す方
- 家庭や職場等の人間関係を改善したい方
- 部下育成に関心のある経営者、管理職の方
- 組織内でリーダーシップを発揮したい方
- 顧客獲得力を高めたい士業の方
- 接客業、販売業に従事している方
- 教育や子育てに関わっている方
- 人間力を高めたい方
- 定年後のライフワークをみつけない方
- プロコーチとして起業、独立を考えている方
- ICF(国際コーチ連盟)のコーチ認定資格を目指される方等々



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

各界の超一流から 成功者のマインドを学ぶ本

成功法則の本です。古今東西、世界の一流の成功者たちから学んだ発想や行動、習慣を「億万長者マインド」として、わかりやすく紹介します。

著者自身、世界の成功者とビジネスを共にし、教えを乞い、成功をつかんだそうです。彼らから学んだ「成功とお金に愛され、一生人生に困らない法則」を、わかりやすく伝えてくれます。成功するためには、成功者たちの考え方や方法を学び、取り入れることが大切です。反対に、成功できない人の考え方や方法は排除するべきです。それがやがて大きな違いになってしまいます。

とはいえ、本書が教えるのは「こうすれば成功できる」という、成功の手引ではありません。成功者の言葉や行動を、名言とともに紹介し、その背景を考えるものです。

それを著者が独自の切り口で解釈、解説し「億万長者マインド」として説明してくれます。結果的に、新しい法則に仕上がっています。

成功者として登場するのは、カーネギーからリチャード・ブランソン、ウォーレン・バフェット、ジム・ロジャーズなど、約90人の成功者たちです。彼らの名言集としても楽しめます。

タイトルには「億万長者」とありますが、目指すのは、必ずしも、お金の成功だけではありません。ビジネスの成功はもちろん、対人関係の極意など、あらゆる分野での成功を目指しています。

本書が面白いのは、アプローチです。いわゆる「成功本」というと、成功者が自らの体験を紹介し、そこから学んだことをまとめて「成功法則」として世に出すのが一般的です。

実際、書店に溢れるのはその手の本です。しかし、本書はそうなっていません。理由は、著者が「万人に当てはまる

必勝法などない」と考えているからです。

たしかに、成功は、時代や環境に左右されます。「これをやれば、誰でも大成功」のような必勝法はありません。私の仕事である起業の世界でも、成功した人をそのまま真似ても、うまくいきません。それでも、世の中にその手のノウハウが溢れるのは、多くの人が、それを求めているからです。私のところにも「言われたとおりにやるので、やり方を教えて欲しい」というリクエストがよく来ます。

そのようなリクエストがあるのは、人のマネや、言いなりのほうが、楽だからです。でも、意図や目的を理解せず、言われるままに動いたり、モノマネをしたりしても、決してうまく行きません。本書では、成功者の行動や発言から、その背景にある思想や意図を理解することを目指しています。実は、読者にとって大事なのは、こちらのほうです。

たとえば「人を褒めるのが大事」と言われた時、ただ褒めるだけでは無意味です。「褒めるには、成功に不可欠な人間観察が不可欠だから」という意図を理解してから褒めるべきなのです。

さらに、これらを蓄積して、自分なりの成功法則をまとめ上げることができれば、怖いものではありません。なぜなら、これができれば、何からでも学べるようになるからです。

たとえば、成功からだけでなく、失敗からでも学べるようになります。また、異分野から、たとえば歴史や科学の分野から、ビジネスの成功法則を得ることさえ可能になります。

「お金持ちになりたい」人はもちろん、仕事やプライベートなど、「人生全般で成功したい」という人で、道しるべになるような名言や方法論が欲しい人、成功法則が好きな人などにお勧めします。



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

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

Q:「なぜ、週末起業フォーラムに入会するのですか?」

A:会員になると週末起業の成功に不可欠な三つが手に入るからです。

- [1] 最新の週末起業に関する【情報】が手に入ります!
- [2] 週末起業について専門家に【相談】できます!
- [3] ともに成長する【仲間】ができます!

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



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

【ホームページでセミナーに集客するには？】

Q 自らが講師／ファシリテータを務めるセミナー／講座を、公共の施設を借りるなどして、お茶でも飲みながら親しみやすい雰囲気で開催したいと考えています。集客にあたってはホームページの作成が必要だと思うのですが、どのように進めればよいのでしょうか？

A お考えのような「親しみやすい雰囲気」のセミナーや講座となると、対象は少人数ということになるでしょうか。だとしたら、いきなり本格的なホームページを作らなくても、ブログやFacebookのイベント告知機能を使うなどすれば、集客は可能かと思います。まずはアメブロあたりでブログを開設し、情報発信を始めることをお奨めします。また、Facebookで「イベント」を作成し、そこでセミナーや講座を告知・集客を試みるのが手っ取り早いでしょう。

現実問題として、いきなりブログやホームページで講座を告知しても、ネット集客は容易ではありません。講座開催予定地近くで開催される、同じターゲットを狙ったセミナー等に参加して、その参加者と名刺交換やFacebookでつながりをつくった上で、それらの方々に講座を告知するのが効果的と思われます。また、イベント告知のポータルサイトであるこくちーズ(<http://kokucheese.com/>)にご自身の講座を登録した方が、自前のブログやホームページよりも効果的なことも多いです。

ブログについては、ブログだけでは直接集客につながらなくても、名刺交換やFacebookでつながった方々に見てもらえれば、イベントに参加いただける可能性が高まります(運営者に関する情報をより多く提供した方が、安心

して参加いただけます)。

本格的なホームページ制作については、上記である程度手ごたえをつかんでからでよいかと思います。集客につながるような見栄えのよいホームページ制作となると、業者に依頼する必要がある、そこそこお金もかかります。業者にあまりお金を払いたくないような場合で、そこそこ見栄えのするホームページを自力で作るには、

・Jimdo(<http://jp.jimdo.com/>)

・WIX(<http://ja.wix.com/>)

のようなサービスがあります。そこそこ見栄えがよいとは言え業者に発注した時ほど本格的にはなりません、お金をかけて発注する前に、ホームページの構造やコンテンツについて、いろいろ試してみるにはよいと思います。もう少しお金がかけられるということでしたら、あきばれホームページ(<http://www.akibare-hp.jp/>)が週末起業家にも人気があるサービスです。

以上、まとめますと、

- (1) ブログで情報発信
- (2) セミナー等、リアルでの人脈づくり
- (3) Facebookやこくちーズでのイベント告知
※特に(2)の人たちにアプローチ
- (4) Jimdoあるいは WIXで自力でのホームページ作成
- (5) (4)で自分の作りたいホームページのイメージが固まったら、あきばれホームページあるいは本格的な業者に発注というステップになろうかと思います。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【勤務先にバレずにFacebookを活用するには？】

Q 勤務先が副業を禁止しているので、定年後に本格的に起業しようと考えています。それに先立ち、今から見込み客を集めるためのPR活動にFacebookを使いたいと思います。勤務先に見つからないように進めるにはどうしたらよいでしょうか？

A 既存の個人アカウントとは別に、定年後のためのPR活動用(週末起業用)にFacebookのアカウントを開設するということですね。アカウントを開設する際は、スマホではなくPCで行なうようにしましょう。操作を間違えると、スマホ内のデータ(連絡先情報)から個人を特定されてしまう恐れがあります。氏名やメールアドレス、友人の共通性等で、Facebookが勝手に紐づけてアカウントを統合してしまうことがありますので、注意が必要です。少なくとも、メールアドレスは週末起業用のものを取得する必要があります。同じメールアドレスでの複数アカウント取得は、統合される可能性が高いです。

名前については、Facebookでは実名主義となっているのですが、実際にはビジネスネームで開設されているケースも多いです。あるいは、名前をひらがなやアルファベット表記にすることも考えられますが、確実性から言えば、本名とは全く異なるビジネスネームの方が、安心です。但し、パスワードを忘れた等、何らかの理由で氏名を証明する書類の提示を求められる可能性があります。その場合、本名と異なる場合、難しいことになるでしょう。

名前とメアド以外のデータについても、個人が特定される恐れがあるものの入力、慎重にする必要があります。名前と同様、生年月日は必須ですが、公開範囲を「友

達」のみに抑えておいた方がよいでしょう。虚偽の生年月日でアカウントを作成することも可能ですが、上述のように、身元の証明ができにくいですね。また、顔写真等、身元が特定される可能性がある画像のUPは避けるのが無難です。

もし万が一、会社知られた場合でも、実際に収入を得ておらず、定年後へ向けての見込み客(人脈)づくりだと説明すれば、厳しい処分にはならないように思います。

(チーフコンサルタント・森 英樹)



起業のアイデアを 女性の起業事例から学ぶ

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。

さまざまな制約条件を伴うのが週末起業。それが週末起業家の悩みであったりもしますが、それ以外にも、知識やスキルが不足している、有望なニーズがありそうな起業ネタが見つからない、といった問題も克服しなければなりません。とは言え、それらを乗り越えて立派にビジネスを立ち上げている例もたくさんあります。そのために必要なのは、アイデアや行動力、そして、高い志です。今回は、そのような起業家たちの事例を見てみましょう。

●週末起業に適しているマッチングサイト

2016年4月4日付の日本経済新聞朝刊23面に「美容師とサロンモデルをつなぐマッチングサイト」での女性起業事例が取り上げられています。マッチングサイトは、週末起業のノウハウ(商品を考える切り口)としては「場・ネットワークを売る」に該当します。美容に疎い男性の私としては「美容師とサロンモデルをつなぐ」というニーズが存在するということ自体、ちょっとした驚きですが、注意深くいろいろなニーズを探れば、まだマッチングの需要が満たされていない分野もあるものなのですね。これは週末起業家にもヒントになるでしょう。

この「Coupe(クーペ)」というサイト(<http://www.coupe-tokyo.com/>)を立ち上げた竹村恵美さんは、立教大学在学中に起業しています。学部は文系でありながら、現在は社長兼エンジニア。何と一からプログラミングを2か月間学び、立派なサイトを構築しました。若いからというのもあるでしょうが、「スキルがないからできない」とせず、行動を起こした点は見習いたいものです。

「日経カレッジカフェ(<http://college.nikkei.co.jp/article/64930715.html>)」での記事によると、今や「サロンモデル登録数日本一、美容師とサロンモデルのマッチング数3000件」だそうです。今のところサイトの利用料は無料ですが、美容師とサロンモデルのリストを活用することで、さまざまな形で収益を上げられる可能性があります。一般論として、マッチングサイトは、まずは無料でサービス提供し、成約件数を稼ぐことがセオリーです。無収入状態が続くのは辛いですが、週末起業ならそれでも可能。満たされていないマッチングニーズを発見し、根気よく続けていくことが成功の秘訣です。

●志と強い思いを持つこと

2016年4月13日付けの日本経済新聞朝刊29面には、3月15日に東京で開催された「起業家精神に富む女性を応援する『ウーマンズ・イニシアチブ・フォーラム』」を紹介する記事が掲載されています。取り上げられている起業家は、エチオピア製の革製品の製造・販売を手掛けるアンドウア

メット(<http://www.anduamet.com/>)の社長兼チーフデザイナーの鮫島弘子さんと、障害者らが利用しやすい飲食店を一覧できるアプリを開発した「衆社会企業(注:社名です)」共同創設者、モモ・ホアンさんです。

鮫島さんの志は、エチオピアで生産される革が素材として輸出され、イタリア製やフランス製のブランドとなっていてしまっていることに着目し、「素材調達から最終的な製造までエチオピアで行なうことで、「(最貧国の一つである)エチオピアにきちんとお金が落ちる仕組みにしようと考えた」ことです。ホアンさんについては、障害者の女性と知り合ったことをきっかけに「外出の機会が限られ、一般の人と違うライフスタイルを送る人が大勢いる」ことに着目しました。ユーザだけでなく、コンテンツ制作にも障害者を起用しています。両者とも、社会的意義の大きいビジネスと言えるでしょう。

もちろん、事業を立ち上げ拡大していくには、苦勞はつきものです。ですが、鮫島さんの場合には、彼女の情熱に動かされ、ボランティアで手伝ってくれるスタッフもいたそうです。ホアンさんの場合は、本当に障害者に役立つ情報を提供するために、「誰でも投稿できる」情報ではなく、障害者である調査員を雇って情報を収集するという“こだわり”があり、それが信頼性の高いコンテンツにつながっています。お二人の取り組みには、高い志や使命感といったものが感じられますね。記事は、「壁を越えるのにも、強い思いを持つことは重要だ」と締めくくられています。

一橋大学名誉教授の石倉洋子さんによる「起業を希望する女性へのアドバイス」も、記事は紹介しています。いわく、「大切なのは志を持った目的だ。自分がどんな世界でどう過ごせたらハッピーであるかを思い描いてみてほしい」。このようなビジョンを描くことも、起業ネタを考える際のヒントになりそうです。ホアンさんの場合は「足腰が弱った祖母と一緒に外食をしたいと思ったこと」が「起業の原点」だったそうです。現在の状況を、何とか良い方向に変えていくには何ができるのか。そんな強い思いを持った上で、まずは週末起業で着手し、ゆくゆくは大きなビジネスに育てていくような起業家が、どんどん生まれて欲しいですね。

週末起業 講座・セミナー フォーラム 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>

[大 阪]→7月 3日(日)

[東京日本橋]→7月 6日(水)

[横 浜]→7月10日(日)

[東京日本橋]→7月16日(土)

[東京日本橋]→7月23日(土)

[東京日本橋]→8月 6日(土)

[東京日本橋]→8月17日(水)

[東京日本橋]→8月27日(土)

[東京日本橋]→9月 3日(土)

[東京日本橋]→9月 7日(水)

[東京日本橋]→9月24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

8月3日・17日

9月7日・14日・21日

[東京週末] 土日に開講

7月23日・24日

[大阪週末] 土曜日に開講

7月30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]→7月27日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●事務代行サービスをはじめました。

EMH事務代行サービス 坪井裕子 さん(事務業務改善コンサル)

<http://www.emh-anshiteinei.com>

私は事務業務改善・効率化コンサルタントとして、事務代行サービスを行っております。主な業務内容は、経理業務・給与計算・庶務業務などの代行です。

面倒な事務業務に煩わしさを感じていませんか？まずは、個別無料相談(<http://emh-anshiteinei.com/contact2/>)までお問い合わせください。

●EMH事務代行サービス 担当:坪井裕子

ホームページ <http://www.emh-anshiteinei.com>

メールアドレス jimu@emh-anshiteinei.com

●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>

●【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、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5月20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)



品川校
小林朋子さん
1605SG1398



埼玉校
石井仁さん
1605ST1399



金沢校
徳田隆裕さん
1605KN1400



仙台校
小林英子さん
1605SD1402



仙台校
佐藤いつみさん
1605SD1403



新宿校
吉岡奈美さん
1605SJ1404



金沢校
中村まゆみさん
1605KN1405



四国校
樋笠嘉則さん
1605SH1406



四国校
三野ひろ美さん
1605SH1407



富山校
開田智さん
1605TY1409



川崎校
川崎陽一さん
1605KW1411



新宿校
芹澤廣さん
1605SJ1410



品川校
渡辺功一さん
1605SG1413



新宿校
太田聖子さん
1605SJ1415

No Photo

横浜校
小池恵子さん
1605YK1416



福岡校
佐藤健太さん
1605FU1419



池袋校
高木理加さん
1605BR1420

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145号)

※「週末起業通信」より通算

2016年6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 一四五号 二〇一六年六月二五日発行 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)

