



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

8

August

Vol.146

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 藤井 孝一

ゲスト | お ざわ こう じ
小澤 幸治氏

アスリートの セカンドキャリアの 応援をしたい

C O N T E N T S

- 今月の実践講座
「億活」～10年で億の資産を築きませんか?～
週末起業ならではの起業ネタで収入を確保!
- アンテレクトの仲間たち
～第8回GCS認定コーチ大交流会を振り返って～
- 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
サラリーマンと起業家の発想の違いとは?
ビジネスネームを使う際の注意点とは?
- 起業関連ニュース解説

Reader's Square

読者交流の広場

オンライン講座の講師、スタッフ大募集 綾部 貴淑さん
事務代行サービスをはじめました 坪井 裕子さん 他

アンテレクト通信 146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】8月06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)
【大 阪】8月06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)
【横 浜】8月14日(日) 10:30~12:30(10:15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】8月27日(土) 10:00~12:00(09:45開場)
【東京日本橋】9月03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】9月24日・25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・土曜集中クラス】8月27日(土) 9:00~21:00
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/college.html>
- YouTube動画起業セミナー
【東京】8月3日(水) 19:30~21:30 受講料：3,000円
【東京】8月6日(土) 10:00~12:00 受講料：3,000円
※詳しくは→ http://www.shumatsu.net/school/yt_kigyoku
- 週末起業フォーラム関西交流会「週末起業同志決起大会」
【大阪】8月21日(日) 13:00~18:00
参加費：1,620円(一般価格 2,160円)
※詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/kansai.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】8月24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】8月24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】8月19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 / 東京日本橋・大阪・横浜) <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"/> YouTube動画起業セミナー (月 日 / 東京) <input type="checkbox"/> 週末起業同志決起大会 (月 日 / 大阪)	<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)
フリガナ お 名 前		
TEL	E-mail	@

今月の Pick Up

アスリートの セカンドキャリアの 応援をしたい

ゲ
ス
ト

小澤 幸治 氏

(おざわ・こうじ)

株式会社BOXフィットネス

代表取締役



聞き手：株式会社アンテレクト 代表取締役社長 藤井 孝一

今回ご紹介するのは、株式会社BOXフィットネス代表取締役の小澤幸治さん。小澤さんは、プロボクサーとして沖ボクシングジムから2000年にデビューしました。デビューから10勝1敗の好成績で日本ランキング、東洋ランキングに入り、日本タイトルも視野に入ってきた2008年。元日本スーパーフェザー級チャンピオンのコウジ有沢選手と激闘の末、2-1の判定負け。試合後、網膜剥離が発覚し、2008年引退されました。その後、一時はサラリーマンにもなったそうですが、2012年から『なぜボクサーは1ヶ月で10キロ痩せれるのか?』のタイトルでダイエットセミナーを開催。講演家としても活動の場を広げ、現在は、フィットネスボクシングクラブの経営と、ダイエット専門のボクシングトレーナーとして「小澤式ダイエットプログラム」を立ち上げてパーソナルトレーナーとしても活躍しています。

元プロボクサーとして起業

藤井：小澤さんは、個人事業から2016年2月に法人になったとお聞きしましたが、個人事業主として、どのくらい活動されていたのですか？

小澤：2013年の8月末に、前の会社を辞めて独立をしたので、だいたい2年半ぐらいだと思います。ですので、個人事業からだて創業して3年目に法人化したということになります。

藤井：ビジネスのジャンルとして非常に面白いなと思っていますが、ボクシングジムもやりながら、フィットネスの方も中心にやっておられていますよね。フィットネスのビジネスとしては、ダイエットのためのボクササイズというよう

に考えていいのでしょうか？

小澤：そうなります。

藤井：今は会員、お客様は何人ぐらいいらっしゃるのですか？

小澤：2016年5月末で約200人おります。場所は横浜の二俣川で、駅から3分の好立地にある影響か、会員さんも徐々に増えて経営的にもとても良い状況にあります。

藤井：ボクササイズのビジネスに至るまでの経緯がまた興味深いのですが、もともとは不動産会社の営業マンだったのですよね？

小澤：そうですね、もう少し遡るとプロボクサーだったんですね。格闘歴を遡ると、小学校から空手を習い、中学、高校は柔道をやり、高校卒業後、約1年半「PUREBRED大宮」で総合格闘技のプロを目指しました。20歳の時にボクシングに転向しました。デビューした時が、ちょうど2000年だったので、プロボクサーとしては2000年から2008年まで活動をしていました。

藤井：ボクシングで20歳からというのは、遅咲きですね。

小澤：そうなんです。遅咲きなんですよ。

藤井：よくボクサーから総合格闘技に転向する人は聞いたことがあります、逆というのはあまり聞いたことがないですね。

小澤：そうですね。総合格闘技をやっていた時は、がっちりした身体付きで、75〜76kgあったのですが、それを61kgまで落として、ボクサーとしてやっていましたね。

藤井：プロボクサーのランキングでは上位の方までいったんですね。

小澤：そうですね。10勝1敗の好成績で日本ランキング、東洋ランキング入りして、日本タイトルなどが決まりかけた

時、ちょうど2008年ですが、タイトル戦で網膜剥離になってしまい、急遽引退を余儀なくされてしまいました。

藤井：ご本人にとっては不本意な形でボクサーとしてのキャリアを終えてしまったわけですが、それがわかった時には、だいぶ落ち込んだのではないのでしょうか？

小澤：はい。本当に落ち込みました。しかし、そこから心機一転して第二の人生を歩むことに決めました。引退する前の2007年から竹原慎二&畑山隆則ジムにてトレーナーとして務めていたんですけれども、給料が安かったこともあり、これからは、まず会社員として働いて生活を安定させようと思いました。

藤井：なるほど。

小澤：最初に転職したのが調剤薬局系の会社だったんですけれども、薬剤師さんという、資格を持つことで収入がまったく違ってくる現状を見て、やはり資格がある仕事は大事だと思いました。そこで一念発起して宅建の勉強を始めて、そこで宅建が取れたので不動産会社に転職しました。不動産会社の時はものすごく忙しくて、朝から晩まで月末などは夜中の1時とか2時まで会社にいたりしましたね。

藤井：かなりそこでつらかったのでしょうか？

小澤：いえいえ。営業だったので、毎月の目標を、いろいろ考えながら達成していくという楽しい部分もあったので、すけれども、あまりにも仕事しかやっていない人生に疑問を覚えたのと、引退はしましたが、良い意味でボクシングに戻りたいなという気持ちが出てきたことに気がつきました。そこでボクシングに関わりながら、もう少しきちんと給料がもらえる仕事に移ろうと思って、転職しました。

起業のきっかけは、第二の人生で チャンピオンになりたいと思ったこと

藤井：サラリーマンとしてつらい時期はありながらも、順調に社会人として復帰を果たされて、一転、独立ということになるのですが、きっかけがあったのでしょうか？

小澤：ボクシングでチャンピオンになれなかったという悔しさが大きな理由でした。引退した後の第二の人生のどこかでチャンピオンになりたいという気持ちがずっとありましたね。

藤井：第二の人生でチャンピオンというのは？

小澤：単純に言うと会社を立ち上げて、金銭的な成功だったりとか、名誉だったりとか。ボクシング以外のチャンピオンということになります。

藤井：そういうチャンスが到来したと聞きました。

小澤：私はもともと、上司から何か言われるのもすごく苦手なタイプだったので、何とか自分でやりたいなと色々考えていく中で、一番初めに藤井先生の『週末起業』を読んで、今やっている「小澤式ダイエット」を週末起業としてスタートさせたんですね。日曜日の午後などに、営業時間外のジムのスペースを間借りしてやっていました。

藤井：週末起業の期間はどのくらいだったのですか？

小澤：実は2カ月ぐらいですね。ジムを貸してもらうために、ボクシング関係者に挨拶していった時に、「今度、閉めるジムがあるんだけど引き継いでみないか？」というお誘いのお話をいただいたんです。

藤井：事業を手放す方がいて、その経営をやってみないかという方がいたんですね。



小澤: はい。もともとボクシングジムをやりたいという夢はあったんですけども、初期投資が800万円から1000万円ほどと、結構かかるんです。自分の中ではそこまで利益が出る業種ではないと思っていました。ですが居抜きであれば、初期投資がだいぶ抑えられるということになります。不動産会社で営業を経験していたので、自分がやれば会員を100人から120人ぐらいは集められるかなと思いました。

藤井: 経営を立て直せるという確信を持っていたんですね。

小澤: はい。100人ぐらい会員がいれば、50万円ぐらい利益が出て、サラリーマンの時くらいの収入が得られるかなと思いました。そこで二つ返事で引き受けますとお答えしました。

藤井: 一気にジムのオーナーになり、その時にすでに会社は辞めるというスタンスだったのでしょうか？ すごいチャンスですよ。

小澤: そうですね、今考えればすごいチャンスでした。

藤井: でもそれは、いつかはやりたいという思いを持っていたからこそ出てきたチャンス、なのかもしれませんね。

小澤: はい。そうなのかもしれません。

起業したが……

不安で夜も眠れぬ日々を過ごす

藤井: 初めてのジム経営で色々のご苦労もあったのではないのでしょうか？

小澤: そうですね。うちはサラリーマンの家系で、自分もボクサーとはいえアルバイトもしていたので、毎月少なくともあっても定期収入が入る状態で生活できていたのですが、そこで初めて定期収入がなくなるという感覚のズレを経験したため、本当に怖かったです。寝られなかったですね(笑)。

藤井: 普通に考えるとプロのボクサーでいる方が、不安というか、怖いという感じがしますけどね(笑)。

小澤: 辞めて最初の3カ月ぐらいは、今考えると、最初からうまくいっていたんでしょうけれども、やはり、事業が今後どうなるかわからないということを常に悩んでいました。

藤井: 将来の不安は誰でも悩みますよね。

小澤: 夜も寝ずに働けど、最初はお金が減っていくだけという感覚がありました。さらに生活費も引くと自分の資金がどんどんなくなっていく感じですね。そういうどん底の時には、「履歴書を書きたい」と独り言のように言って

いましたね。

藤井: 逃げたいということですね。

小澤: やはり働いて給料をもらっているというのは、幸せだったんだなと思いました。常々、新しいことに挑戦する時には、「ボクシングのトレーニングの方が大変じゃないか」と思って、自分に言い聞かせていたのですが、その時には、ボクシングよりも起業の方が大変だなと思いました。

藤井: そうですか。

小澤: ボクシングの場合は、試合で大怪我をしたり、場合によっては、亡くなったりする方もいらっしゃるのですが、その確率よりも、破たんや倒産を経験される方や、そこから借金を背負って自殺してしまう方とかの確率の方が絶対に多いだろうなと思いました。

藤井: そういう経営者としての厳しさというのを最初お感じになられたということですね。今は随分、安定している感じがするのですが、きっかけなどがあったのですか？ 吹っ切れた瞬間、これでいけるという手応えはどこで感じられたのでしょうか？

小澤: 実は、心配性で(笑)。今も心配はしているんですよ。そこをもう少しコントロールできたとは思いますが、しかし心配性だからこそ、念入りに準備をしたり、ビビりな分、今の状況に満足せずに常に上を目指していたりしているんだと思います。

藤井: 不安を行動でうち消すというか、動いていないと不安ということですね。しかし、客観的に見てもビジネスの方は軌道に乗っているように見えます。たとえば、200名ぐらいのお客様が来てくれるという事実が安心材料の一つです。

小澤: 今、流行りのストックビジネスじゃないんですけども、お客様がいてことで気持ち的に余裕は出てきています。ビジネスをスタートしてから3年ぐらい経つのですが、この月は増えるけれども、この月は減るなど利益の予測がつくようになってきました。

藤井: 「予測よりも減ったら営業に力を入れよう」とか、準備する時間が少し稼げますよね。そういう不安の中からだと思うのですが、いわゆるボクササイズだけではなくて、ダイエットのパーソナルトレーナーもやられているとのことですが、そちらも簡単にご紹介いただけますか？

小澤: 2カ月間・全16回のプログラムで、大手エクササイズ会社が筋トレでウェイトトレーニングを行うのを、ボクシングに変えたオリジナルメニューにして活用しています。食事毎日、メールでやりとりしたりして、管理するという感じになります。

藤井: そちらのビジネスの状況はどうなのでしょう？

小澤:こちらも順調ですね。毎月4~5名にアドバイスしている感じです。

藤井:新規事業として立ち上げて、多店舗展開も考えているようですが。

小澤:でも、どうしても日々の業務に追われてしまいました、マニュアル化することができないといえますか。そこが一つの課題にはなっていますね。

藤井:面白い取り組みだということでメディアに取り上げられたりだとか、芸能人の方がお客様で来られたりとか。様々なところで注目されていますね。今までのお話で、様々な苦勞を乗り越えてきたということを感じますが、事業を展開する上で、一番つらかったこと、苦勞したことはなんですか？

小澤:それは本当に気持ちの精神バランスを保つことへの不安ですね。最初は寝られなかったですね。

藤井:それはお客様が急に来なくなったらどうしようといった不安でしょうか？

小澤:あとは大規模な地震が来たらどうしようとか。家族にも「なんで今、そんなことを考えているの」と怒られるくらい、常に危機感を持っているんですね。

藤井:そういう危機感を乗り越えるのに役立っている、何か秘訣みたいなものはあるのでしょうか？

小澤:やはり危機が本格的に訪れる前に、準備して動くこと。そして、本を読んだり、セミナーに出たりしています。

藤井:本を読んだり、セミナーに出たりするのは不安の解消に役立ちますか？

小澤:はい。役立ちます。自分の行動と本やセミナーで言っていることが合っていると、自分のやっていることは間違いがない、大丈夫なんだと安心できる。本やセミナーで自分の行動を確認している感じです。

藤井:社員の方もたくさんいらっしゃいますが、セミナーに出て、人と出会ったりしないと不安になってしまうのでしょうか？

小澤:一人でやっている孤独を感じますね。以前の友人にも経営者はおられませんし、ボクシングジムを運営されている方の多くはボクサーで、好きでジムの経営もやっている方が多いので、純粋なボクシングジム経営者はなかなかいないのかなと思ったりもします。

藤井:経営の話ができる環境はなかなかない、という感じですね。ですので、セミナーに行かれたりして、経営者の方々と交流するということでしょうか？

小澤:そうですね。

藤井:普通の人から見ると成功者という感じがしますけれども。起業したいという夢を叶えて着実に売り上げを伸

ばしていつているようですが、これまでを振り返って、これは良かったなと思うところは何ですか？

小澤:もともと本を読んだり、勉強したりすることを知らない状態でできてしまったのですが、28歳で自分のキャリアが大きく変わった時に、勉強の大切さを改めて実感したことです。いろんな本を読んだり、セミナーに出たりしていたので、勉強が役立ちましたね。

藤井:小澤さんは、とても素直ですよ。いろんな人に言われたことでも、一度はその通りにやってみるということですね。非常に素直だし、人から好かれるじゃないですか。いろんなジムのオーナーの方に会って、ジムを引き継ぐことになったというのも、それも小澤さんの人柄や素直さに惹かれたから、応援したいという気持ちになったということもあると思います。

小澤:ありがとうございます。

藤井:小澤さんを見てると、人脈とか人柄というのは、起業する上でとても大事なことだと改めて思いますね。

■ 今後はアスリートのセカンドキャリアの 応援をしたい

藤井:そうして起業されて、経営を軌道に乗せることができた小澤さんですが、今、起業家になって、サラリーマン生活と比べて良かったと思う点はあるですか？

小澤:小学校から空手とかをやっていて、28歳までずっと本当にやりたいことをやってきた人生でした。それが一回なくなって、29歳から33歳ぐらいまでサラリーマンとしてやってきましたが、やはり、やりたいことをやっている感覚はありませんでした。それなりには楽しかったのですが、何かつまらないな、自分に嘘をついて生きているのではないかと考えることが多くなりました。28歳まで会社勤めもしなかったのも、その分、何か、やりがいがないということを感じるようになってきたのです。

藤井:「本当にこれが俺のやりたいことなのか?」ということを自問自答されていたということでしょうね。

小澤:そうですね。途中からは、本やセミナーで勉強して知識もついてきて、目標もできたり、自己資金も溜まっているのに、未だサラリーマンをやっている自分がいたので、起業することから逃げているなということが、わかってきて、自分に言い訳をしているなということを感じるようになってきました。そのことがわかってきた時には、気分が落ち込みました。

藤井:今は、そういうことはありませんか？

小澤:ないですね。本当に自分らしく、自分で決断して、

大変ですけども自分のやりたいことができているという感じです。生きているという実感がありますし、本当に幸せです。

藤井: 小澤さんが起業したケースというのは、多くの人の参考になると思います。というのは、好きなことで起業しよう、好きなことで仕事をしようと皆思っていますよね。しかし、実際に現実として、それができている人はとても限られています。例えば、テニスが大好きで、テニスを仕事にしたいと思っている人でもテニスプレイヤーになれる人は、とても限られています。

しかし、こうやって視点を変えてみたらどうでしょう。テニスを仕事にする方法はプレイヤーになるだけではなくて、テニスプレイヤーを育成する方法もあるし、趣味でやっている人に教えて応援するという方法もあります。テニス人口を増やすためにテニスの知識を伝えていくなど、いろいろな関わり方があります。私はそれが全て仕事になると思っています。そう考えると、小澤さんのケースもボクサーとしては、キャリアを諦めざるを得ない状況に陥りましたが、何とか自分の中でいろいろなアイデアを生み出して、自分の好きなボクシングを仕事にして自由に人生を生きていらっしゃる。やりたいことを仕事にしたいと思っている多くの人が参考にできるのではないかと考えています。最後に、小澤さんにお伺いしたいのですが、これからこんなことに挑戦してみたいなどといったことはありますか？

小澤: まだかなり漠然としていますが、アスリートのセカンドキャリアを応援できる仕事に取り組みたいと考えています。やはり自分もアスリートとして生きてきて、途中で終わった人間なのですが、一般的に言われるアスリートの方々は、そのあとのセカンドキャリアで失敗している人がとても多いんですね。それに対して私は、ありがたいことに、好きな仕事で楽しく生活ができています。自分でもできたので、他のアスリートの方々も絶対にできと思っています。藤井先生の週末起業フォーラムではありませんが、アスリートたちがセカンドキャリアでも輝けるような組織づくりができればいいなと考えています。

藤井: 素晴らしい夢だと思います。これから起業したいと思っている人に向けてメッセージがありましたら、教えてくださいませんか？

小澤: 起業しようと思いたての人は、とにかく本を読んだり、セミナーに参加したりして、たくさん勉強をするべきだ



と思います。起業の本もセミナーも玉石混淆で、いい情報も自分に合わないと思う情報もあります。そういう情報を選ぶというのも勉強なので、とにかくまず情報を得ることが大事だと思います。その中から本当にいい情報、自分に合っている本やセミナーを見つけて勉強することが大事です。起業しようと思って2〜3年勉強した方は、ずっと勉強だけし続ける自分になっていないか確認することです。起業の勉強をして2〜3年経つと、また新しいビジネスモデルやノウハウが出てきて、もう一度、勉強し直そうという気分になって起業の勉強をし続けるということになるので、ある程度の区切りをつけることが大事です。実行に移すことも大事ですね。

藤井: 何も知らない人は、まず本やセミナーで知識を得る。もう十分やっている人は、思い切ってやってしまうということですね。元ボクサーらしい考え方ですね。小澤さんと話していて印象に残るのは、いろいろ大変なことや失敗することがあっても、「ボクシングのトレーニングに比べたら、楽勝ですよ」とおっしゃることです。そういう考え方をするというのは、ボクシングの経験がものすごく人生にとって良い影響を及ぼしているからだと思うのです。大変だとか、難しいなとか思っていると、どうしても新しいことに挑戦できなくなってしまうものですが、昔のつらい時代をバネに前を見ることで、今の会社経営にもプラスになっているのではないかなと思いました。今日はありがとうございました。

小澤: ありがとうございます。

今月の実践講座

「億活」
～10年で億の資産を
築きませんか?～

週末起業ならではの
起業ネタで収入を確保!

【講師】

東京都総合不動産
コンサルタント株式会社 代表
渡邊 賢一氏



不動産投資は、週末起業ならではの起業ネタと言えます。なぜなら、不動産投資は銀行がお金を貸してくれる投資であり、銀行からお金を借りられるのはサラリーマンの特権だからです。また、不動産投資である程度の収入を確保できれば、週末起業から独立への移行もよりスムーズにできますので、不動産投資以外の起業ネタをお考えの方にも、独立のための収入源確保に有効です。

今回の講師は東京都総合不動産コンサルタント株式会社の代表・渡邊賢一さん。賃貸オーナーやサラリーマン投資家を支援している、業界歴20年以上の不動産コンサルタントです。10年で億の資産を築く不動産投資「億活」について、不動産投資の基礎知識を含めてお話していただきました。

なぜ不動産投資を始めるのか

渡邊さんはもともと眼鏡屋でした。お客さんが眼鏡をかけて見えるようになった瞬間、喜んでくれることが嬉しかったそうです。しかし、お店に来る人だけでなく、もっと多くの人に幸せを配りたいとの思いから不動産業に転身。不動産会社で南欧風の賃貸住宅や戸建て住宅のフランチャイズ事業を手掛けた後、大手賃貸管理会社で賃貸オーナーの経営改善や不動産資産の有効活用業務を手掛けてきました。その後、会社の利益を優先することなく賃貸オーナーにとって最善の改善策を提案するために独立。現在は、家族信託を活用した相続対策や不動産の資産コンサル、サラリーマン向けの不動産投資コンサルを行っています。

渡邊さんが、特に40～50代のサラリーマンに不動産投資をすすめているのは、人生の選択肢を増やしてほしいからです。40～50代のサラリーマンは、若い頃に一生懸命会社で尽くしてきて貢献もしています。ですが、時代が

変わってきている今は、会社のニーズに合わないために昇進の枠がなくなると、リストラの対象に一番なりやすいのです。また会社に居場所を感じられず、会社を辞めて自分で事業を始めても、考え方が時代に合っていないため成功しにくいのです。しかしそういう人に、会社の給料とは別に毎月20～30万円の副収入があれば、旅行や趣味など会社以外のところで新たな楽しみが生まれますし、会社を辞めて好きな事業を始めても生活に困らなくなる可能性もあります。

また、今は平均寿命が伸びていて、50代前半からでも残りの人生が30年くらいあります。年金受給額はこれから下がっていきますから、その30年間を年金だけで暮らしていくのはまず無理でしょう。しかし毎月20～30万円の不動産収入があれば暮らしていけます。そういった、自分の人生を変えていける環境に自分自身を置いてほしいとの思いがあるのです。

自分の人生を変えるためにお金を増やす方法は、収入を増やすか、貯蓄を増やすか、支出を減らすかしかありません。収入を増やすには、残業や賃上げで労働収入を増やす、労働以外の収入を増やすという方法があります。貯蓄を増やすには、貯金するしかありません。支出を減らすには、光熱費や水道代など不可欠な支出を減らす、趣味など不可欠でない収入を減らすという方法が考えられます。ですが、賃上げは会社側が決めることですし、無駄な残業は会社のお金を無駄遣いすることですから、賃下げやリストラにもつながりかねません。貯蓄はした分だけ今使えるお金が減ります。支出を減らすことはストレスが溜まります。となると、労働以外の収入を増やすのが一番現実的です。そしてその中の選択肢のひとつとして、不動産投資があるのです。

ただし、不動産投資には計画性が必要です。ただお金を儲けたい、どんどん生活をよくしたいという思いだけで

は、まず失敗します。成功するためには、ライフプランニングから考える必要があります。自分が毎月20万円ほしいのか50万円ほしいのか、また3年後からほしいのか5年後からほしいのかを考え、そこから逆算して計画を立ててやっていくことが必要なのです。

不動産投資のメリット

不動産投資は他の投資と違い、大きく4つのメリットがあります。具体的に、長期間に渡る安定した収益が期待できる、自分の判断で投資効率を上げられる、投資資金の融資が受けやすい、リスクを回避できる手段がある、です。

不動産投資は、長期間に渡る安定した収益が期待できます。居住用の場合、株式やFXなどと違い景気などの外部要因の影響を受けにくいです。入居者が「景気が悪くなったから引っ越す」「景気が悪くなったから賃貸に住むのをやめる」ということはほとんどありません。また、しっかりとマネジメントすれば家賃収入が値下がりすることはありません。土地の値段が下がったからといって、家賃が連動してすぐに下がるというものではありません。

また、自分の判断で投資効率を上げられます。景気などの外部要因を受けやすい投資は、成功するかどうかはどうしても他人任せになります。たとえば株式投資の場合、成功するかどうかは投資した会社の経営状況に大きくかかわってきますが、株主にできることは少ないでしょう。しかし不動産投資は、物件の管理や入居者の募集方法、家賃見直しなどを自分の判断で行うことができます。そのためには、的確なアドバイスをしてくれる不動産会社を見つけることが有効です。残念ながら知識のある営業マンは少ないため、店長クラスと仲よくなって、相談・提案しながら智恵や力を借りることで、物件をどんどんよくすることができます。また、購入した不動産を管理会社に任せっきりにするのではなく、自分から管理会社にこうしてくれ、ああしてくれとどんどん言いに行くことが大切です。たとえば空室があるなら「まだ問い合わせはないの?」「問い合わせは何件あったの?」と、週に2回くらい管理会社に行ってしつこく聞いていくことで、管理会社も早く決めてくれるようになります。

投資資金の融資が受けやすいため、少額の自己資金で始められることも大きなメリットです。株式投資やFXで融資を依頼しても、銀行はまず貸してくれません。ですが不動産投資なら、購入する不動産がそのまま担保価値のある資産となりますので、金融機関にとってもリスクが少なく、融資が受けやすいのです。

さらに不動産投資には、リスクを回避できる手段があります。たとえば株式投資の場合ですと、会社が倒産し

てしまうと投資した資金が全く回収できないこともあります。ですが不動産投資の場合は、最大のリスクである空室リスクに対しても、事前に計画を立てておくことで回避できるのです。

不動産投資のデメリット

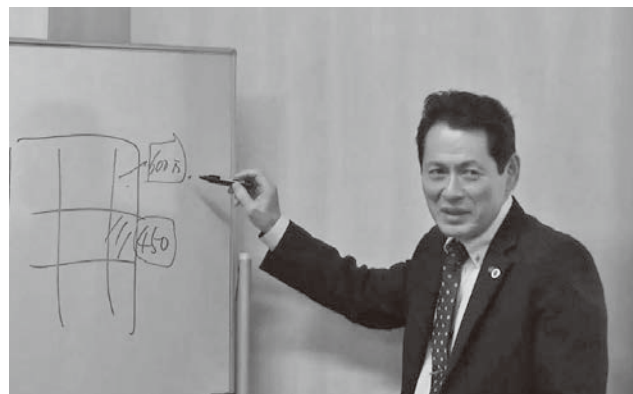
不動産投資にもデメリットはあります。具体的には以下のようなリスクがあります。ただしこれらのリスクは、前述したように回避する手段があります。

- (1) マネジメントリスク
- (2) 空室リスク
- (3) 借入リスク
- (4) 滞納リスク
- (5) 災害リスク
- (6) 流動性リスク
- (7) インフレーションリスク
- (8) 環境リスク

(1) マネジメントリスクは、不動産の資産価値を高く維持するためのマネジメントが欠けているリスクであり、実はこの中で最も大きなリスクです。なぜなら、このリスクがあると不動産の資産価値が大きく減少してしまいますし、回避できるリスクも回避できなくなってしまうからです。マネジメントリスクは「自分が不動産の経営者である」という認識が不足していることから発生します。不動産会社や管理会社に任せっきりにするのではなく、積極的に不動産会社や管理会社に足を運び、交渉や相談や提案などをしていくことが大切です。

(2) 空室リスクは、入居者が入らず家賃収入が得られないリスクです。これは少子高齢化に伴う人口の減少により、今後も大きくなっていくリスクです。空室率は6か月前にわかりますので、その時点でどうするかを考えることが大切です。たとえば、入居者の退室前に部屋を見せてもらい、原状回復をどうするか考えておいて、2週間くらいで原状回復すれば3週目には入居者募集ができる、といった具合です。

(3) 借入リスクは、不動産投資の資金の構成において、自



己資金よりも借入金の割合が大きくなるほど増えるリスクです。ですが今は金利が安いので、あまり気にしなくてもいいでしょう。

(4)滞納リスクは、家賃の滞納に伴うリスクです。不動産投資では家賃収入が収益源となるため、家賃の滞納は不動産投資のキャッシュフローに直接影響します。借入金の返済が圧迫されますし、滞納家賃も課税対象となりますので、税金の支払いにも影響します。これは入居審査や家賃保証に入ることによって回避できます。

(5)災害リスクは、災害により投資した不動産が使い物にならなくなってしまうリスクです。これは災害による損害額の予想値を算出して、それ相応の保険に加入しておくことである程度は回避できます。特に地震保険と火災保険の両方に入っておくことが、確実に損害金を出してもらうコツのひとつです。

(6)流動性リスクは、不動産を売却しようと思っても売却できないリスクです。これは不動産投資の際に、どんな物件なら後々売れるのかをよく見極めてから購入することが大切です。

(7)インフレーションリスクは、世の中の物価が変動することで不動産の価値に影響が出るリスクです。不動産の価値は、世の中の物価の変動と比較すると緩やかに変動します。そのため、世の中の物価が上昇すると、相対的に不動産の価値が下がります。

(8)環境リスクは、不動産の周辺環境が変化することによって不動産の価値に影響が出るリスクです。たとえば土壌汚染などによって人が近寄らなくなる場合などです。ですが今後は、少子高齢化に伴う人口の減少によって周辺の環境が変化するリスクの方が大きくなっていきます。たとえばその地域のコミュニティが全部なくなってしまふ、公園などが維持管理できなくなって閉鎖してしまふ、近くの学校が閉校になって遠くの学校に統合されてしまふ、入居者が新しい学校の近くに引っ越してしまうなどです。

10年で億の資産を達成するために

10年で億の資産を達成するために、「億活」のシミュレーション例を1つ挙げます。まず初年度にアパートを1棟購入します。たとえば3680万円の物件を購入して利回りが9.8%の場合、家賃が毎月約30万円となります。一方、管理費や修繕積立金などの諸経費が毎月約20万円かかるとすると、毎月10万円残ります。これを3年間貯めれば360万円。これとは別に給料から毎月2万円積立をすると3年で72万円。合計で432万円になります。

この432万円を頭金として、3年目に2棟目を購入します。1棟目と同規模のアパートなら、2棟合わせての収入が毎



月20万円になりますので、2年で480万円となります。これを頭金として、5年目に3棟目を購入します。3棟合わせての収入が毎月30万円となり、3年で1080万円となります。同様にして、8年目に4棟目、10年後に5棟目と買っていくわけですね。

さらに、8年目や10年目になる頃には、1棟目や2棟目は融資の返済が終わっていますので、4棟目や5棟目を購入する際に担保とすることもできます。そうすれば、自己資金なしで融資してもらえる可能性も出てきます。

このシミュレーションを実現するには、まず1棟目が収益物件であることが必須です。これからの収益物件は、単身者用のワンルームや1LDK、場所は東京なら駅から徒歩10分以内、地方なら県庁所在地で駅から徒歩3分以内になっていきますので、そういう物件を見つけて購入することが大切です。

ワンルームや1LDKを狙う理由は、単身者世帯の増加です。現在は都内の単身者世帯は44%ですが、2060年には65%になると言われています。若者の失業率が上昇傾向にあり、地方では働くところがないため、若者は働く場所がある東京に出てきます。また女性の社会進出と未婚率の上昇や、配偶者を亡くしたお年寄りの増加などにより、都内に単身者世帯が増加するのです。

また場所については、都市集中傾向と地方の過疎化が進んでいきます。東京は人が集まってくるため、駅から徒歩10分以内でも需要が見込めます。ですが地方は人が減っていくため、県庁所在地のような人が多く商業施設や交通網が整備される地域で、かつ駅から徒歩3分以内でないと需要が見込めなくなります。特にお年寄りは足腰が弱っているため、駅近でないと利用しづらく、借りてもらうことができなくなります。

需要がある間取りの部屋を、若者にもお年寄りにも借りてもらえることが大切です。それこそが、自分自身と入居者、双方の幸せにつながります。自分も入居者も幸せになれる不動産投資を、この機会にぜひ始めてみませんか？

あなたのビジネスを45分で動かす 全く新しいコミュニティ

 **Entrepreneurs Network**



【経営者とビジネスの“成長”にフォーカス】

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

【あなたのビジネスが45分で動き出す】

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

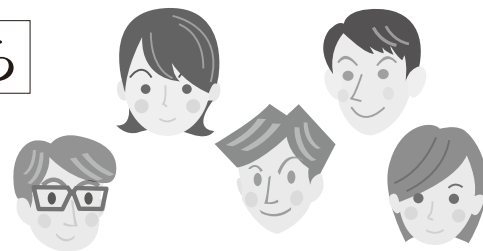
参加申込  **FAX 03-6273-7951**

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



～第8回GCS認定コーチ大交流会を振り返って～

さる5月29日(日)に、第8回GCS認定コーチ大交流会が東京・秋葉原で開催されました。昨年秋の大阪開催より、「GCS認定コーチ大会」から「GCS認定コーチ大交流会」へと名称変更された当イベントは、今回の東京開催でどのような盛り上がりを見せたのでしょうか？ 今や恒例となった(?)GCS本部の3名(林代表、尾村・大石両副代表)に、座談会形式で振り返っていただきました。

林:尾村さん、大石さん、まずはお疲れ様でした。今回の認定コーチ大交流会は、昨年秋の大阪開催における参加者の意見や運営側の感触を踏まえ、いわゆる“キープ・コンセプト(コンセプトを踏襲すること)”の内容としました。お二人には、今回も運営側として総合司会を務めていただいたわけですが、振り返ってみていかがですか？

大石:はい、総合司会も今回で3回目となり、ずいぶんと板に付いてきました(笑)。大交流会としては、東京開催は今回が初めてだったわけですが、コンセプトである「たくさん仲間と交流して、コーチとしての活動ステージを高める」に適したプログラムだったと思いますし、総合司会という立場から会場を眺めていても、皆さんの楽しそうな雰囲気が伝わってきました。

林:そうですね。“キープ・コンセプト”の具体例として、大阪開催の時に好評だった「セッションタイム」や「コーチタ

イプ別グループディスカッション」を今回も取り入れてみました。今回のアンケート結果からもポイントは高かったもので、今後もこれらは外せないかなと(笑)。尾村さんはいかがでしたか？

尾村:はい、林代表が言われるとおり、「セッションタイム」や「グループディスカッション」の類は定例化してもいいのかな、と感じました。それらを固定化し、メインとなるイベントは毎回変えるという組み合わせが良いのかもしれない。

林:お二人ともありがとうございます。それ以外にはいかがですか？

大石:はい、今回の大交流会は、他機関のイベント開催との絡みもあり、一日のみの開催となりました。それはそれで密度の濃い・充実度の高いイベントになったと思いますが、その一日が日曜日であったためか、例年の初日(土曜日)よりも参加者が少なくなってしまったのがちょっと残念でしたね。

林:そうですね。開催の時期や期間については、今一度検討してみる必要がありそうですね。特に、5・6月でしたら、地域によっては運動会やお祭りがあつたりするので、そんなことも踏まえて企画することが必要だなと感じまし



た。

尾村:ところで、皆さんからいただいたアンケート結果には、どのようなことが書いてありましたか？

林:はい、ではここで、アンケート結果を振り返っておきましょうか。まず、全体数字としては「とても良かった」「良かった」を併せると87%という結果でした。内訳として、特にポイントの高かったのが、先程も出てきた「セッションタイム」や「グループディスカッション」、あとは、著者コーチとして活躍中の飯山暁朗コーチ・大岩俊之コーチを招いての「パネルディスカッション」でした。

尾村:やはり、GCS認定コーチが外部で大活躍しているということは、皆さんにとっても大きな刺激であり、関心事であるということですね。

大石:「著者である」ということは、プロコーチのひとつのロールモデルになり得るとあらためて感じましたね。休憩時間などに、彼らが著書にサインしている姿や、購買者に写真撮影を依頼されている姿を「私も早くあちら側に行きたいな〜」と羨望の眼差しで眺めておりました(笑)。

林:その他、アンケート結果にある「今後取り上げてほしいテーマ」についても見ておきましょう。主だったところでは、「プロコーチのデモセッションをやってほしい」「プロコーチの体験談を聞きたい」「週末起業の事例を知りたい」などがありました。これは毎回挙がるご意見でもあるので、一度に全部は難しいとしても、検討していくべき内容になりそうですね。あと、「(人数が少ない場合)自己紹介タイムがあるといい」というご意見もありました。

大石:そうですね。今回は時間の関係で割愛してしまいましたが、「自己紹介タイム」は、皆が交流していく上での伏線にもなりますからね。人数があまりに多い場合を除き、今後は復活させても良いかもしれませんね。

林:あと、ニッチなところでは「(昨年に比べ)尾村さんの大石さんに対する“ツッコミ”が少なくて残念」というご意見もありました(笑)。

尾村:あははは。そこを期待してくれていた人もいたんですね〜。たしかに今年は少なかったかも？ 次回は気合を入れたいと思います(笑)。

大石:お、お手柔らかにお願いします(笑)。

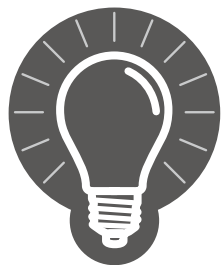
林:では、最後に総括しておきましょう。

アンケート結果、ならびに、お二人のご意見を伺って、参加者の評価の高かったテーマは今後も継続開催しつつ、一方で、GCS本部が主催しているという“らしさ”を見せることも必要なと感じました。例えば、活躍している地方拠点や、講師・コーチの表彰制度などを今後取り入れてみるのも面白いかもしれません。

また、満足度という点では、「とても良かった」「良かった」の合計で100%を目指している私達にとっては、やや物足りない結果となりました。これらの結果を踏まえ、次回の大交流会に向けては、満足度が100%となるように、今後じっくり時間をかけて企画してみるのも良いかなと考えています。

今日はありがとうございました。





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)

●視点を移動する

コーチは対話によってクライアントに「気づき」をもたらす存在です。クライアントは、とすると自分の位置からしか物事を見ることができませんので、コーチはクライアントの視点を巧みに移動させることにより、「気づき」をもたらせるようにします。そこにコーチの“価値”があると言えるでしょう。

たとえば、手のかかる部下の指導に時間が取られてしまい、自分の仕事のままならないクライアントが、自分の時間が持てるようにするためにはどうすべきかをコーチと一緒に考えているとします。以下、コーチとクライアントとの会話例です。

コーチ(以下コ):(自分の時間を持つために)●●さんが
できることは何でしょうか?

クライアント(以下ク):……、相手がいることなので、それに振り回されてしまって、自力では解決できないような気がしています。困りました。

コ:では、●●さん、過去に同じような経験をされたことは
ありませんか?

ク:……、そうですね。以前勤めていた会社で、今回と同じように手のかかる部下を抱えていた経験があります(苦笑)。

コ:ああ、そうなんですね。その時はどんな状況でしたか?

ク:やはり今回と同じように自分の時間が取れず……、ああ、その時は、ひとつ上の先輩に相談していましたね。

コ:なるほど。その時、その先輩は何とおっしゃっていましたか?

ク:はい、『ひとりで抱え込まずに、もっと周りの人間を巻き込め』と言っていました。……、そうか、今回も自分ひとりで抱え込まずに、もっと周りの同僚を巻き込んだほうが良いかもしれません。

コ:表情が明るくなりましたね。何か気づいたようですね。

上記は、「視点移動のスキル」のひとつ、「視点の時間軸を変える」を使い、クライアントに「気づき」を与えています。

「視点移動のスキル」には、「制約条件を無視した視点に立つ」というものもあります。私たちは、無意識のうちに制約条件を付けて考えてしまいがちです。たとえば「仕事が忙しく、時間がない」、「お金がない」、「主婦だから、家族の都合を優先してしまい、計画が立てられない」等々、“出来ない理由(=制約条件)”を挙げればきりがありません。

そんな時、コーチは「制約を外せない」というクライアントの“思い込み”に対して「制約を無視する」という問いかけにより、思考を自由に広げさせ、ワクワク感を喚起します。制約がなくなり、思うように自分の人生を描けるようになると、制約を無条件に受け入れてしまうのではなく、「どうすれば越えられるか?」という発想が生まれ、目標達成や問題解決にも拍車がかかります。自分一人で悩むのではなく、コーチを活用することで、「より早く、より高い」目標を達成することができるわけです。

先日、友人とのランチで、さりげなく「視点移動のスキル」を会話の中に入れてみました。その友人は、過去にカナダへの留学経験があり、子どもを連れてカナダに移住したい気持ちがあるけれど、お金がないことと、ご主人の仕事を辞めさせてまでそれを実現させることに迷いがある状態でした。以下、友人と私との会話です。

私:もし、お金も時間もご主人の仕事も何でも自由になったらどうする?

友人:そうなったら、即、カナダに移住するよ〜!

友達は、すぐに明るい表情になりました。

私:そもそも、カナダに移住したいと思ったのはどうして?

友人:子どもをもっと大きな自然に触れさせて育てたいって思ったんだよね。

私:大きな自然に触れさせたいのね! じゃあ、カナダに移住したら、どんな住まいに暮らしたい?

友人:自然を感じる場所で、家はどんな家でもいいな。だけど、休日は家族とゆったり過ごせるのがいいな。

私:たとえば? 理想とする休日とはどんな一日なの?

友人:朝起きたら、子ども達はパパと近くの川に魚釣りに行って、私は家で朝ご飯を作るの。ご飯ができたなら皆で一緒に食べて、残ったものを詰めて、そのままハイキングに行ってもいいよね。それから……

私:……ここまで話してきて、カナダへの移住について、あらためてどう思う?

友人:すごくワクワクしてきた! パパの仕事のことがクリアになったら、もしかしたら移住できるのかも〜

「お金」と「ご主人の仕事」という制約から、想像を膨らませることを制限していた友達でしたが、「制約条件を無視した視点に立つ」ことで、ワクワクと想像が広がり始め、移住するためのステップが見え始めたわけです。「もし、今、あなたが感じている制約がなくなったら、何を達成したいですか?」ぜひ、イメージしてみてくださいね!



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

試してみてもいいから始めよう！



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！



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
時

日()
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



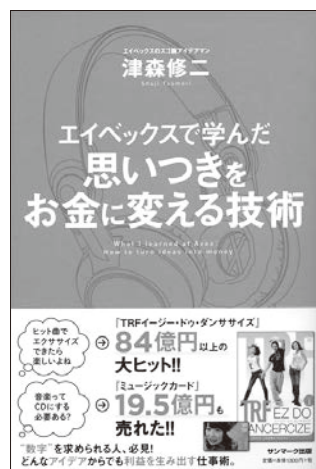
メルマガ『ビジネス選書&サマリー』では、毎週一冊、最新ビジネス書のサマリー(概要)を紹介しています。このコーナーでは、その中でも特に向上心の高い皆様のお役に立ちそうな本をピックアップし、選者の藤井孝一が詳しく踏み込んでご紹介します。

今月の一冊

選書コメント

思いつきをビジネスとして形にする方法を学ぶ本

エイベックスで
学んだ思いつきを
お金に変える技術
津森 修二 (著)
サンマーク出版
(2016/4/20)



ふとした瞬間に頭に浮かんだ思いつきやアイデアを形にし、そこから利益を生み出す方法を教えます。単なるアイデア発想でなく、それを商品にして、売上につなげる方法がわかります。

著者は、不況といわれる音楽業界で大ヒットを連発し続けるあのエイベックスで、商品企画開発を担当されている方です。つまり、思いつきを商品化して、お金に変えるプロフェッショナルです。

そんな著者が、同社で実践するアイデアの実現法と、それをヒットにつなげる方法を教えます。業界問わず、アイデアをビジネスに変え、ヒットに導く方法が分かるはずです。

面白いアイデアを思いつくことは、誰にでもあると思います。しかし、それを形にしてお金に変え、さらにヒットにつなげることは、誰にでもできることではありません。

それを可能にするには「思いつきをお金に変える技術」が必要です。技術の有無が、勝者と敗者を分けるのです。それをわかりやすく伝授してくれるのが本書です。

具体的には「売れる思いつきと売れない思いつきの違い」に始まり、「反対意見や障害への対処法」「売れる思いつきの生み出し方」「思いつきの再利用方法」まで紹介します。

あらゆる業界が、生き残りのために収益源を求める時代です。もし、あなたがアイデアを形にするプロになれば、会社の救世主になりえます。本書で学ぶことは、そんな強力なビジネススキルなのです。

「あれなら自分も思いついていた」そんなことはよくあるものです。たとえば、ヒットしたアイデアグッズなどを見て「自分も思いついていた」と思うことは、少なくないと思います。

むしろ、自分が思いもよらなかったアイデアが商品になる

ことのほうが、少ないかも知れません。結局、勝負はアイデアを形にできるかどうかが決めているのです。

起業の世界でも同じです。私も起業を志していたころは、先に起業した人を見て「あれなら、自分でも思いついていたのに」と悔しい思いをしていました。

特に、私が起業準備をしていたころは、インターネットの黎明期でした。今あるネットビジネスの大半が、まだ実用化されていない時代です。多くの人の頭の中には、同じアイデアがあったはずですが。

しかし、それを形にできた人だけが、起業家として世に出てきました。もちろん、その後も継続のために、大変な努力が必要です。でも、まず形にできなければ、何も始まらないのです。起業希望者の中にも「アイデアがない」「ネタがない」と悩む人がいます。「起業したいのにしていない」人にその理由を尋ねると、たいがいの方がそう答えます。

彼らが「これは」というアイデアをひらめくと、真似されることを極端に恐れ、ひた隠しにしがちです。しかし、露見を恐れ、隠していても、ビジネスは生まれません。

ビジネスするには、世の中にオープンにしていく必要があります。まずは協力者を募ったり、専門家に相談したりする必要もあります。それを躊躇するから、誰かに先を越され悔しい思いをするのです。

前出の通り、勝負の決め手はアイデアそのものではなく、それを実現する力です。だから、いち早くオープンにして、世に問うべきです。後は、真似する人が追いつけないスピードで走ればいいのです。

このように、本書は、起業したい人、起業したばかりの人にとっても、色々なヒントをくれる本だと思います。

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。



週末起業フォーラム会員募集中!!



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 (毎月開催)



おすすめ教材!

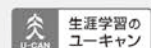


生涯学習のユーキャンとタイアップで誕生した「週末起業講座」(通信教育)
ご自宅でじっくり学べ、あなたの起業プランに沿った添削指導が受けられます!

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

【サラリーマンと起業家の発想の違いとは？】

Q 今、サラリーマンですが、週末起業を経て独立することを目指しています。ある方から、サラリーマンと起業家とでは大きく発想が異なると言われました。どういうことでしょうか？

A サラリーマンと起業家との最も大きな発想の違いは、「投資」の感覚の有無ではないでしょうか。収入額が一定と決まっているサラリーマンの感覚は、キャッシュ(現金)として出ていくものはすべて費用(使えばなくなるもの)と考えます。起業家は、すべての出費は投資、すなわちリターンを得るためのものと考えます。

例えば、多くの起業家にとっての悩みの種は、時間が足りないことです。そんな時は思い切って業務を外注し、「時間をお金で買う」ことを考えます。外注できる業務は外注し、それで浮いた時間をビジネスのさらなる拡大に振り向けるわけです。

低リスクで起業しようというのが週末起業の基本的なコンセプトですが、ある程度うまく回り出すと、稼いだお金を投資してもっと稼ごうという発想が生まれてきます。

適切な投資は、ビジネスのスピードを加速します。週末起業フォーラムに入会して週末起業大学等のプログラムに参加するのは賢い投資です。自分一人の力だけでは、いつまで経っても起業できないかも知れないのですから。

「お金で時間を買う」のが起業家。「お金で時間売る」のがサラリーマン。このような立場の違いが、大きな発想の転換をもたらすのです。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【ビジネスネームを使う際の注意点は？】

Q 週末起業が会社バレることがどうしても心配です。そのため、名前を出さずにビジネスをしたいのですが、ビジネスネームを使うとすると、どのような不都合があるか、教えてください。

A 芸能人が芸名を使うように、ビジネスにおいてはビジネスネームを使用することで、自分の本名を出さずに済ませることが可能です。ですが、ビジネスネームには、次のような問題点・留意点があります。

●顧客からの信頼をなくす懸念がある

どのようなビジネスをされるかにもよりますが、コンサルティングのように正式な契約が必要な場合、本名で行なわなければならないケースが考えられます。しかし、契約の段階になって初めて「実は今までの名前は本名でないのです」という話を切り出すと、顧客は「この人はなぜ本名を名乗らないのだろうか？ 大丈夫かな？」と不安に思われる懸念があります。

そのため契約に至りそうなお客様には、前もって「この名前はビジネスネームです」と宣言しておいた方がよいでしょう。その際、ビジネスネームを使っている理由を明確にしておけば、顧客が不安に思うこともないでしょう。

理由としては、次のようなものが考えられます。

【1】週末起業でやっているのだから……

今現在、週末起業も一般化していますので、週末起業に理解のある人であれば、正直に理由を説明するのも、一

つのやり方です。

【2】本名だと姓名判断で運勢がよくないので……

占いの結果としてビジネスネームを使っているなんて説明の仕方もあります。芸能人が芸名を変えたら売れっ子になったといった例も挙げて、験を担いでいるという説明もできるでしょう。

【3】インターネットで個人情報を出すのが怖いので……

個人情報保護法の施行もあり、こういう理由でも納得してくれるかも知れません。

●ビジネスネームでは銀行口座を開設できない

売上金の回収のために、銀行口座を開設することが必要となるケースが多いでしょう。その際、ビジネスネームでは銀行口座を開設できません。本人確認ができないからです。そのため、多くの場合、「屋号+本名」で口座を開設します。銀行によっては、屋号での口座開設を渋るところがありますので、いくつか銀行をあたる必要があるかもしれません。

●ビジネスネームでは特定商取引法の表示で使えない

ご存知かと思いますが、インターネット上でビジネスを行なう場合、ウェブサイトの運営責任者名を開示する必要があります。法律の趣旨から考えて、ビジネスネームでの表示は認められないと思われます。

本名をどうしても開示できないのであれば、配偶者や

親族の名前を使う必要があります。あるいは、ビジネスのスタイルによっては、問い合わせや見積もり依頼時に、メール等のみで情報を開示するという方法も考えられます。常にウェブサイト上で掲示しなくてはならないというわけではありません。

但しこの場合も、最初の留意点と同様で、本名とビジネスネームとの食い違いが顧客に疑問・不安を与える懸念がありますので、先述の方法で何らかの説明をする必要があるでしょう。

●独立後にビジネスネームから本名に切り替えることのデメリット

週末起業家を卒業し、独立すれば堂々と本名を出すことができます。ですが、あまりにもビジネスネームが有名になってしまっている（ブランディングされている）場合、本名に切り替えることは得策ではないかも知れません。そのため、独立後も、週末起業時に使っていたビジネスネームを使い続ける方は多いです。

（チーフコンサルタント・森 英樹）



昨今の起業の傾向を知るー 時流や政策も影響

●確実に儲かる起業ネタは？

「確実に儲かる起業ネタを教えてください!」のような質問を、ときどき受けます。ですが起業すること自体、確実性のない、すなわちリスクをとる行動なわけですから、何とも質問自体が矛盾しています。また実際、同じ起業ネタに取り組んでも、それまでに蓄えた知識やスキル、人脈によっても成果が違ってきます。イチローがメジャーリーグで成功したからと言って、自分もメジャーリーグを目指そうと思うのは、通常の場合、ナンセンスです。自身が持っているリソースを精査した上で、その人にとって最も成功確率の高そうな起業ネタを見つける、というのが正解でしょう。

とは言え、起業ネタには“時流”、もっと言えば“流行”があるというのも事実です。インターネットが持つ無限の可

能性が明らかになってきた時期には、多数のネットビジネスが誕生し、今やメガ企業となった事例もみられます。では最近“人気”の起業ネタとしては、どのようなものがあるでしょうか？

●不動産業・宿泊業の法人設立が増加

2016年6月6日付けの日経MJ(流通新聞)15面では、「不動産業や宿泊業」での起業や新法人設立の動きが広がっているという記事が掲載されています。これは、東京商工リサーチによる「2015年『全国新設法人動向』調査」の結果を受けてのもので、同調査の概要は http://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20160520_01.html で確認することができます。

この調査結果によれば、2015年の新設法人の数は124,996社。これは6年連続の増加になります。不動産業については低金利が背景にあるでしょう。また、「訪日外国人観光客数が過去最高に達したこともあって『宿泊業』が前年比58.6%増加した」とのことです。訪日観光客の数を増やすことは、国としての政策ですし、2020年には東京オリンピックも控えているので、“追い風”業種でしょう。オリンピックが終われば人気も落ち着く、という見方もあり得ますが、オリンピックを景気に、外国人旅行者が訪れやすい環境が整っていくのではないのでしょうか？ これからの起業ネタを考える際は、全般的な国際化の流れを踏まえた訪日外国人や在日外国人をターゲットとしたビジネスは、有望だと思います。週末起業家にもチャンスはあるでしょう。ただ、単純に“流行”に飛びつくのではなく、なぜそれが“流行”なのかを見極めた上で、さらに世の中の時流を解明し、起業ネタを考えていくことが大切です。

●女性や若者による小規模起業が増加

一方、資本金別では「100万円以上500万円未満」が56,171社(前年比3.9%増)、「500万円以上1000万円未満」が24,387社(同12.7%増)と増加しましたが、5000万円以

上となると前年を下回りました。調査では「小規模な資本金の法人設立が目立つ」とコメントされています。同じく6月6日付けの日経MJ(流通新聞)には、「女性や若者などが小規模の資金で始める『プチ起業』も増えている」とする記事が掲載されています。記事によると、「日本政策金融公庫の2015年度の創業融資実績は前年度比2%増の26,465件」。そのうち「女性が10%増5,555件と全体を上回る伸び率」であり、さらに「そのうち300万円以下の少額融資は30%増の2,195件と目立って伸びた」、また「年齢別でみても、30歳未満向けが13%増の2,463件。そのうち300万円以下の少額融資に限ると、31%増の996件と急増した」とのことです。これらのデータを見ると、女性と若者が健闘していることがわかります。要因として、記事は「自治体や各地の商工団体が新しいビジネスや働き手を開拓しようと、女性や若者の起業に力を入れていることも追い風のような」とコメントしています。

同じ話題が2016年5月31日付けの日本経済新聞(東京)15面でも取り上げられています。こちらは2015年度の東京都内でのデータで、「融資企業数は前年度比12%増の4,811件で、4年連続で増加した。中でも女性向けは14%増の927件、若年層向けは18%増の457件と伸び率が大きかった」そうです。特に女性向けの融資が増えた要因として「2015年2月から女性創業者向けの300万円以下の小口融資について『企業で6年以上の勤続経験』と『創業時の従業員雇用』という要件を撤廃した影響が大きい」と記事は伝えており、「女性向け融資件数の25%が、この要件撤廃を利用した」とのことです。業種では、「エステやネイルサロンなど美容業が多い。子育てが落ち着いたため、起業する女性が増えている」とも。

宿泊業が増えていることも、女性・若者の起業が増えていることも、国や自治体・商工団体の政策・方針が影響していることが読み取れます。もちろん、それらが起業意欲を生み出しているわけではないのですが、後押しはしてくれています。起業を決断するには「後押し」はありがたいものです。起業を支援(後押し)する各種制度について、情報を集めておくのは有益でしょう。

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>

[東京日本橋] → 8月 6日(土)

[大 阪] → 8月 6日(土)

[横 浜] → 8月14日(日)

[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)

週末起業大学

<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

9月24日・25日

[大阪週末] 土曜日に開講

8月27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] → 8月24日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●オンライン講座の講師、スタッフ大募集

KIYOラーニング(株)の綾部 貴淑(オンライン講座の運営)

<https://manabiz.jp/>

2009年に週末起業家大賞を頂戴した綾部です。【通勤講座】というオンライン講座を運営しています。スマホの受講者が増え受講者1万人を超えて急成長中です。現在、8つの資格取得講座がありますが、1年程度で講座ラインナップを2倍程度に拡張する予定です。そこで、各種資格講座や企業研修、語学などの指導経験のある講師の方を大募集しています。一緒に革新的な講座を開発しましょう。また、制作・運営、IT、マーケティング、事務などスタッフも募集中です。ご興味のある方はお気軽にお問い合わせください。

●採用ページ：<https://www.kiyo-learning.com/recruit/>

●メールアドレス：jinzai@manabiz.jp

●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

●【コーチング】のことがよく分かるGCS無料動画セミナー

銀座コーチングスクール

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

「スケジュールが合わなくて、なかなか参加できない」

「会場まで遠いので“何かの機会に”と考えていた」

「セミナーなどに参加したことがないので、参加するのはハードルが高い」などの声も少なくないことから、そのような方のために、この、無料動画セミナーをご用意しました。

無料とは思えないほど、中身の濃い動画セミナーです。

ぜひ、この機会にご視聴いただき、お役に立てていただければ幸いです。

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

●【コーチング】がわかる無料メールセミナー

銀座コーチングスクール

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

【プロコーチ】で週末起業をスタートするのはいかがですか？

コーチングや銀座コーチングスクール(GCS)について知りたい、学びたい方のために、クラスの内容を一部ご紹介するメールセミナーを無料で提供しています。GCSでのクラス受講をお考えの方、ぜひご購読いただき、お役立てください。毎日本通、一週間で完結します。週末起業フォーラム会員は【クラスA】20%引きで受講可！

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

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

連絡先：info@entrelect.co.jp

2016年6月17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)



秋葉原校
徳永優子さん
1606AH1422



駿河静岡校
大塩真由美さん
1606SZ1423



富山校
井上厚子さん
1606TY1424



秋葉原校
村田綾子さん
1606AH1425



立川校
向山裕美さん
1606TK1428



新宿校
原田祐一郎さん
1606SJ1429



神戸校
蒲田尚子さん
1606KB1430



四国校
宮本享宙さん
1606SH1432

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146号)

※「週末起業通信」より通算

2016年7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 一四六号 二〇一十六年七月二十五日発行 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)

