



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

9

September

Vol.147

「週末起業通信」通算



今月の *Pick Up* 聞き手 森 英樹

ゲスト | たかぎ けんじ 氏

やりたいことをやって
死ぬ時に楽しかったと
思える人生を
歩んで欲しい

C O N T E N T S

■ 今月の実践講座

週末起業家でも簡単にできる記帳と確定申告の実践ノウハウ講座
ポイントを押さえて記帳と確定申告を楽に!

■ アンテレクトの仲間たち

「もう失敗しない!」手堅く月収10万を達成する!
週末ネット物販起業とは!?

■ 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

コンサルタントとして週末起業に取り組むには?
異業種交流会で自分の商品・サービスを売り込むには?

■ 起業関連ニュース解説

Reader's Square 読者交流の広場

見込み客リスト集めとメルマガ活用セミナー開催 飯田 耕平さん
オンライン講座の講師、スタッフ大募集 綾部 貴淑さん 他

アンテレクト通信 147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】9月03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】9月10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】10月01日(土) 10:00~12:00 (09:45開場)
【東京日本橋】10月19日(水) 19:30~21:30 (19:15開場)
【東京日本橋】10月29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!
【総合講座】受講料：32,400円(税込み)
◎東京・土日クラス
9月24日・25日、11月26日・27日 各10:00~17:00
◎大阪・土曜集中クラス
8月27日(土)、9月24日(土) 各9:00~21:00
【単科講座】受講料：各3,240円(一般価格：5,400円)
◎東京開催
・週末起業を始める準備とツールの整備[T01] 8月31日(水) 19:30~21:30
・週末起業に必要な手続きと法律知識[T02] 9月14日(水) 19:30~21:30
・週末起業家のための会計と税務のノウハウ[T03] 9月21日(水) 19:30~21:30
詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/college.html>
●案件特化型コンサルタント育成セミナー
【東京】9月3日(土) 13:30~17:30 受講料：5,800円
9月4日(日) 13:30~17:30 受講料：5,800円
詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/taskforce.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】9月28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】9月28日(水) 19:30~21:00
テーマ：「好きなことで起業する! その成功の秘訣とは?」
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】9月24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) <input type="checkbox"/> 週末起業大学 (月 日/東京土日・大阪集中・東京単科) <input type="checkbox"/> 案件特化型コンサルタント育成セミナー (月 日/東京)	<input type="checkbox"/> 新入会員歓迎会 (月 日/東京) <input type="checkbox"/> 週末起業ゼミナール (月 日/東京) <input type="checkbox"/> 週末起業塾 (月 日/東京)
フリガナ お 名 前		
TEL	E-mail	@

今月の *Pick Up*

やりたいことをやって 死ぬ時に楽しかったと 思える人生を 歩んで欲しい

ゲスト

たかぎ けんじ 氏

GCS認定プロフェッショナルコーチ
週末起業フォーラム 認定コンサルタント

聞き手：株式会社アンテレクト 代表取締役副社長 森 英樹

今回ご紹介するのは、プロコーチのたかぎけんじさん。かつては、将来に不安を抱きつつも、これから何をどうすればいいの分からないモヤモヤしているサラリーマン、いわゆるモヤモヤサラリーマンだったというたかぎさん。ふとしたきっかけでコーチングを学び、そこから人生は一転します。週末起業フォーラムの活動を通じて、プロコーチとして独立することを決意。起業後は、週末起業家、経営者のクライアントのほか、かつての自分と同じモヤモヤサラリーマンをサポートする活動をしています。現在は、事業を法人化して、プロコーチとしてますます活躍の場を広げています。まずはコーチングに出会ったきっかけからお伺いしました。

人生の転機を感じ、コーチングを受ける

森：たかぎさんは、銀座コーチングスクール（以下、GCS）の認定プロフェッショナルコーチですし、週末起業フォーラムの会員で週末起業フォーラムの認定コンサルタントもされています。まずはコーチングを学んだきっかけからお伺いしたいと思うのですが。

たかぎ：大学を卒業してから普通にサラリーマンを22年間ほどやりました。サラリーマンの最後の10年間ぐらいは、経営環境の変化や時代の変化についていけず、将来に漠然とした不安を持っているモヤモヤサラリーマンでした。自分の人生はこれでいいのだろうか、自分のあり方はこれでいいのだろうかとか漠然と疑問を持つようになってしまったのです。不一致感とか、このままずっとこの人生を歩んでいいのだろうかという不安とか、そういう感情を10年弱持ち続けました。



もともと、知識欲や自己実現のようなことには興味があったので、その情報源としていくつかメールマガジンを購読していました。そのうちの一つから銀座コーチングスクールというのがあるのを知って、何か最近コーチングという言葉聞くなと思いながら、人の笑顔の役に立てるような気がするかもしれないからと、なんとなく興味を持っていました。その時に、アンテレクトさんからのメルマガでコーチングの無料体験の案内がありました。無料だったら行ってみようと思い、それで申し込んだのが、人生が変わったきっかけです。

2011年だったのですが、前年に父が亡くなり、自分も人生の転機に立たされているという感覚がものすごく強かったのです。

森：なるほど。

たかぎ：今でも多くのコーチでもある、師匠の國井あや子先生の「コーチング無料体験講座」を受けさせていただいたのですが、その内容がとても面白かったんですよ。コーチングをするのも受けるのも何だかわからないけど楽しい。コーチングすげえと思ったんです。とりあえず、クラスAだけでも受けてみるかと学び始めると、自分の身の回りに変化が起きてきました。周りに変化が起きた本質は自分自身が変わったということなのですが、これの変化はコーチングの成果だと思って、クラスDまで全部の講座を受けました。皆さんご存知の様にGCSIは、クラスの中で対面でのセッション練習をたくさんやらせてもらうのですが、クラスDの中でセッション練習をやっている時に、ポロッと「起業する」と言ってしまったのです。

ほくの中では、起業しようという熱い決意でコーチングを勉強していたわけではなくて、何かいいことがあるかなぐ

らしいのホワンとしたレベル感でした。ですが、仲間のコーチにクラスの中でセッションをしてもらっている時に、起業しますと言ってしまったんですね。コーチングで引き出されるというやつなのでしょうか？心のどこかにあったことが出てしまった。

森:それは(笑)。後には引けないですね。

たかぎ:起業します。って言っちゃった時に、週末起業フォーラムの会員募集中のチラシが目に入った。起業と書いてある。ここに入れば何か教えてもらえるのかなと思いました。見たら会費も安い。週末起業フォーラムに入会して、そこで会員の皆さんと出会う、その頃から週末起業塾とか、週末起業ゼミナールとか、無料で参加できる企画に毎月出るようになりました。そこで自分でパソコンで作ったコーチの名刺を一生懸命配りました。コーチングやっています、無料セッションをやるので、よかったら受けてくださいと名刺を配っていたら、いいよという方がだんだん増えていきました。そして、無料でセッションを受けてくれた方たちの中から、お金を払ってほくのコーチングを受けたいですという人が増えていきました。サラリーマンでしたけれども、次第にコーチングでお金を稼げるようになっていったのです。ちょうど週末起業大學を受けている途中ぐらいだったのですが、そこでフォーラムの本部から声をかけていただいて、主に「週末起業セミナー」と言う、フロントエンドセミナーのお手伝いをする様になりました。

それからフォーラムで出会った方たちのクライアントさんが増えていきましたが、その中だけで活動をしていると世界が狭くなってしまうので、外に行こうと色々なところに顔を出しました。そうやって作った人間関係も現在はベースになっています。週末起業家として2年間活動して、独立したのが、2014年の8月です。そこから1年ちょっとで、法人向けのサービス、法人向けのビジネスをきちんとやっていきたいと思い立った時に、会社を作ろうと思い、2015年の12月に、法人を設立しました。

期限を切ることが大事

森:トントン拍子にうまくいっているように聞こえてしまうのですが、会社を辞めてしまうことについてとか、ご家族のこととか、どんな風に思っていたのでしょうか？

たかぎ:自分がコーチングを学んだことやクライアントさんとのコーチングセッションを通じて、時間管理能力や問題解決力などが上がっていったので、会社と週末起業の両立は全く苦になりませんでした。週末起業を始めるときに、すでに独立することは決めていたのですが、週末

起業を始めた1年後ぐらいに2014年の8月に独立しようと決めたのです。辞めることに関しては妻に辞めることを伝えるのが一番のハードルでした(笑)。会社の方は、辞めると伝えた後は、淡々と事務的な処理が行われていったという感じですね。

森:独立のメ切を自分で決めていたわけですが、年商の金額とかクライアント数など、ビジネス的な基準は何か考えていたのでしょうか？

たかぎ:正直、そんなに考えていませんでした。事業規模を基準として、このくらいの年商になったらと考えていると、先延ばしをしてしまうんじゃないかという予感が自分の中にはありましたね。だから、あまり考えていなかったというのが正直な話ですね。ほくのところにお見えになるクライアントさんたちの話ですと、たとえば、初めの頃は今の年収を超えたらとおっしゃっている人がいます。セッションではその時はそのまま受け止めていますが、そのままの考え方で独立はできないと思います。なぜなら、そういう基準だと「あれも足りない」「これも足りない」となって先延ばしをしやすくなるからです。そういった方達も、セッションの回数を重ねていくと、変化が起きて「独立のタイミング」に対する考え方が変わってくる方が多いですね。ほく自身は本当は年商がもう少し上がってから起業をしたほうが、経営は楽だったとは思いますが、時間も締め切りしました。

森:モヤモヤサラリーマンから成長されたとおっしゃいましたが、コーチとして成長されただけではなく、週末起業家としても成長されて、自立して独立された。過去のたかぎさんみたいな方が来られる週末起業セミナーで伝えたいことはありますか？

たかぎ:シンプルに言うとな「やりたいことをやっても生きていけるんだよ」ということですね。本当にありがたいことに、毎日時間のほとんどをやりたいことのために使っていて生活することができているので、皆さんも大丈夫です。できます。

森:何かあったらたかぎさんに相談するということですね(笑)。それでもコーチングを学んでクラスDまで終わって、最初に有料のクライアントを取るというのは、画期的というか大きな出来事だったと思うのですが、どういう形でクライアント獲得に成功したのでしょうか？

たかぎ:当時から、無料のセッションを1人につき5回やっていました。今でも4回やっています。当時では4回目、今では3回目のセッションの時、つまり最後の回の一つ前のセッションの時に、「次回でいよいよ最後なので、よかったら有料のご契約をご検討ください」とクライアントにお伝えしています。契約するかどうかの意思確認、クロージ

ングです。最初に有料のクライアントさんを獲得したときも同じようなことをしたと思います。無料セッションを通じてこの方とは長い付き合いをしたいなと思っていて、その想いが伝わっている感覚があったので、この方とは有料で契約が続くのではないかと考えた人が了承してくれたので、とてもうれしかったです。ちなみに、その方は今でもクライアントさんです。

クロージングは、何度も会ってから

森：コーチングのセッションは、契約を取ると長くやる方は多いと思います。3ヶ月間だけの契約のクライアントの方でも、その良さが分かるとずっと続けてくださる。あまり自分のコーチを取っ替え引っ替える人はいませんよね。そういう意味ではビジネスとしてコーチングは継続率が高いビジネスです。1回の無料セッションで契約を取るというコーチの方もいらっしゃいますが、実際よく聞くと、たかぎさんのように、セッションの回数を多く取る方の方が多く、ラポール(信頼関係)作りで2時間かけますといった人も結構いらっしゃって、契約を取るのに時間をかけるコーチはわりと多いなという気がします。そこで、お伺いしたいのですが、たかぎさんの場合、契約を取るために4回も無料セッションをやるという作戦は、最初から考えていたことなののでしょうか？

たかぎ：そうですね。最初から無料セッションの回数を多くしていました。やってみるとわかると思うのですが、1回だと、クライアントさんはコーチングの価値を受け取りきれないかなと思います。最初のセッションでは、コーチングは何かという話をしたりするので、実際のコーチングの時間は十分に取れないですし、仮に1回目のセッションでクライアントさんが何か行動のお約束をしてくれたとしても、それが成果を発揮したかというのは2回目以降がないと確認できないので、やはり2回目以降が大事です。先ほど申し上げた様に1回目のセッションは説明に時間が取られるので、まともなセッションが始まるのは2回目だと感じています。今は4回の無料セッションをしているので、3回目のセッションでクロージングをします。「次回で最後です」と伝えて継続の意思確認をさせていただくのです。

森：なるほどね。

たかぎ：3回目のクロージングで了承してもらえると、4回目に契約書にサインをもらえます。ところが、4回目でクロージングをすると、つまり「今回で最後です」と伝えてしまうと、迷っている方は、私と次に会う機会がないことでフェードアウトしてしまう(疎遠になってしまう)ことがあります。また、接触時間よりも接触頻度の方が大事だという

観点からも、何回も会うというのはすごく大事だと思います。スカイプでコーチングセッションをやられている方も多いと思うのですが、ほくはほぼ100%対面でセッションをやらせていただいているので、実際に会っているというのはすごく大きいかなと思います。そういうことも含めて4回は大事だなと思います。

森：コーチングというのは、コーチングのセッションをしていない時間も重要ですからね。セッションとセッションの間にどれだけクライアントの方が行動して成果を上げるかが重要だという意味で、セッションしている以外の時間がとても重要になります。そのため、1回目からクロージングするというのは、契約する気が満々であれば別ですけどもそうでなければなかなか難しいかもしれませんね。価値をしっかりと理解してもらう。これはコーチングに限らないと思いますけれども、どうすれば自分の商品の価値を理解してもらえるかを考えると、自然的に4回という形になるということなのですね。

たかぎ：そうですね。

自分の中で自分に質問をする

森：では次に、クライアントが増えていく中で体感したコツやノウハウを教えてくださいとありがたいです。

たかぎ：自分を見つめることだと思います。ほくはすごく内省が好きなんです。いつも、すごく自分のことを考えているんですね。いい意味で自分のことが大好きなんです。何か出来事が起きる。その出来事に対して自分の中で感情が生まれる。その感情を元に思考して、行動をする。そのプロセスがある。この一連のプロセスを見つめるのがすごく大事というか大好きで、自分自身に向かってやっているのですが、紙によく書き出しているんです。そういう書き出しを振り返ってみる。書き出しをして自分で見つけて、これを繰り返していくことで、リファレンス、参考材料が増えていくんです。人間はこんなことがあると、こんなことを感じて、こういう思考をしてこういう行動をするよねという、参考材料が日々溜まっていくんです。だから、心の中で感じていることがなんとなくわかるんですね。だれにでも心に感じていることと、口から出る言葉が一致しない時はたくさんある気がしています。たとえば語彙が少なくとか、その時に思いつかなくてとかで、うまい言葉が選べなかったりするなどです。わかりやすい例で言えば反抗期の中学生みたいなものです。心の中では色々な思いがある。たとえば、自分の将来はどうするかとか、最近、好きな子ができたんだけど、うまくいかないとか、友達と上手くいってないとか、そんなモヤ

今月の Pick Up

モヤを考えている息子の姿を見てお母さんが、「最近、どうなの」と声を掛けてみたら、いろんな思いがあるのにうまく表現できなくて、「うるせー!」と言ってしまったりしますよね。さすがに大人は「うるせー!」とは言いませんが、でも、大人にもそういうことがあって、何かうまく言葉にできないというのはありますよね。口から出される表面的な意味と、心の中にあるだろう内面的なものがずれてしまったりすることはあるなと思っていて、クライアントさんがそんな思いで話していると、心の中にあることは違うよねと感じたりすることがあります。だんだんとそういうことを感じ取れるような状態になっているというのが、コツといえばコツなのかもしれませんね。そうした参考材料が自分を見つめることと、たくさんのセッションをすることで増えていくなと思っています。それをするすることで、クライアントのことがわかりやすくなると思います。

森: 内省という言葉、ある意味、セルフコーチングのような感じですね。それはコーチングを学ばれる前からやっていたのかなと思います。

たかぎ: そうですね。考えごとが好きなんですよ。そうやって言うていただくとなるほどなと思います。

森: よくコーチングとは、クライアントがいることで成り立ち、そのクライアント相手に対して行っていくものと言われるかもしれませんが、常に自分の中で自問自答することで自分の軸ができていないと、誰かを前にしてなどできないと思うんですよ。だから考える習慣を持ち、内省する自分の状態はどうかと俯瞰、内省するというのは、自分に対していろんな質問を投げかけているということだと思うんですよ。そういう習慣があるから、クライアントを前にした時に、的確な質問ができるのだと思います。だからコーチングをしている時だけいい質問が出るというわけではない。自分自身に対して、自問自答でいい質問ができなければ、実際のセッションの中でいい質問が出るわけがないということですね。コーチングの練習は相手がいって行うのがベストなのかもしれませんが、自分自身に対して質問を投げかける、内省をするというのはコーチとしてスキルを上げていくために大事ですよ。それが有料の契約にも結びつくということですね。

たかぎ: そうですね。

森: ビジネスの話に若干、戻りますけれども、独立をしようと締め切りをつくって独立をしたんですよ。独立する前の雰囲気と比べて、独立したら実はこうだったという違いがあれば教えていただけますか？

たかぎ: 人生そのものを少しずつ変えて、変わっていつているので、すごく大きな変化みたいなのは普段感じていないのですが、振り返ってみると実際には随分、以前と変

わってきたなと思います。一番大きい変化は時間の使い方だと思います。ぼくの営業時間は10時から22時までなのですが、朝から夜まで仕事だと思って仕事をしているのかというと、常にそうなのではありません。多い時には1日に8セッションやるので、本当に1日中、休憩時間とお昼ご飯を挟んでひたすらセッションをやっている日もあります。一方でセッションをやらない日もあります。そういう日は自分の事務所に来ないで、オートバイに乗って出かけたり、カフェで考え事や読書をしていたり、午前中から空手の稽古をしている日もあります。そういう時間の感覚が変わりましたね。サラリーマン時代は朝起きてから夜遅くなるまで拘束されていましたけれども、それをしない生活ができたというのが一番大きな違いですかね。

森: 独立する前にこれは知っておいた方が良かったとか、これは身につけておいた方が良かったというものは、何かありますか？

たかぎ: 独立を目指される方は、月の売り上げがこれくらいになったらとか、年商がこれくらいあればとか、お金が貯まったらと考えることも多いと思いますが、多分そういう目標は役に立たないと思います。大切なのは、自分が売り上げを作っていける力だと思うのです。コーチングでいえば、どれだけクライアントさんを獲得できる力が自分にあるかということが大事ななと思います。皆さんが今お勤めの会社にも、売り上げがいい月と悪い月があると思います。独立すればそれが自分自身の事業にも当てはまるわけですから、ひと月分の売り上げが多かったからといって来月もそのようになるとは限らないですよ。クライアントさんを獲得していく力を持つていくという意識を持って、ビジネスをしていくということはすごく大事だと思います。瞬間的な売り上げが作れるだけでなく、自分でクライアントさんを獲得し続ける自信がつけられたらいいと思います。ぼくのビジネスモデルで言えば、無料セッションを受けてくれた方が、有料のご契約をしていただけた確率を上げていくということになるでしょうか。それは、きちんと価値を提供できているということにつながると思います。たとえば、キャンペーンをやって一時的に「わっ」とクライアントさんが増えても、その方たちにきちんと価値の提供ができていなければ、その方たちはどんどん去って行ってしまいますね。

森: 年商ということも大事ですけども、いつまでにという時間を決めたということを優先したということですね。もちろん、それまでに瞬間風速でもいいからこれぐらいにしようとか、クライアントを何人にしようとかがあると思いますが、それも何人になったらいいではなく、何人にしようということが大事だということですね。いずれにしろ

期限が決まっていなとなかなか物事は進まないなと思いました。

たかぎ: はい。

リアルネットワークを充実させる

森: では、クライアントの獲得をどういう風に行っているのか? とても興味がある話ですけれども、週末起業フォーラムの会員さんにお試しセッションをやっていたというのがありました、その他に具体的に行っていたことはあるのですか?

たかぎ: 今でもお手伝いをさせていただいている週末起業フォーラムでチラシを配ってお声がけをしています。また、法人を作ったと言いましたけれども、懇意にさせていただいている社長さんの会社の社員さんへのセッションなどの形でも業務範囲を広げています。後は、かわいがってもらっている社長さんの会社で多くのコーチングセッションを他の企業へ売ってもらおうかなというお話を社長さんとさせていただいています。

森: 基本的にネットマーケティングとして、ブログやメールで集客をするというのがありますが、たかぎさんはどうですか?

たかぎ: ブログが続かない、メルマガを書くのが大変、フェイスブックで毎日投稿というのは心の中にブロック(抵抗)がある方がいらっしゃると思うのですが、ほくもたぶんそのブロックがある方で、ブログやメルマガのネタが思いつかない時などに、これが本当に営業活動になっているのかなとついつい思ってしまいます。成功されている方もいらっしゃるのですが、なんとなくほくには合わないのかなというのがあって、そんなに力を入れてはいませんね。

森: ブログを読んで来てくださるという方もいらっしゃるのですが、コーチングというビジネスは、たかぎさんみたいに、人と会うということでお客様を獲得している方もいらっしゃるんですね。そういう意味では起業しやすい業種でもありますね。

たかぎ: そうですね。

森: たかぎさんのターゲットとしているクライアント層は、どんな方になるのでしょうか?

たかぎ: 基本的には、モヤモヤサラリーマンをカッコいい大人にしたいというのがあります。そこをターゲットとしたのは、ほく自身のモヤモヤ経験があります。やはり、定年までこれから何十年もモヤモヤの状態のままずっとするのは辛いですね。そういう方達が、自立したカッコいい大人になっていった欲しいなと思います。だから、週末起業フォーラムのお手伝いをさせていただいているので、

起業というのが一つキーワードにはなっていますが、その方が自立したカッコいい大人になれるのであれば、ゴールは起業ではなくても良いと思っています。

森: これからの事業展開やご自身のあり方のビジョンなどがありますか?

たかぎ: 起業したいという方のお手伝いはしたいと思うのと同時に、事業規模の拡大という意味では、法人を相手にするビジネスを増やしていきたいなと思っています。一つとして考えているのが事業承継です。日本の中小企業はすごい勢いで減っているのですが、その廃業や休業する理由の7割ぐらいは後継者がいないということです。コーチングを通じてそういった会社を少しでも減らせればいいかなと思っています。

森: その時のご自身のアピールポイントは何処になりますか?

たかぎ: そうですね。まず一つ目は、おかげさまで今年の7月に通算セッション数が1600を超えました。この1600セッションの中には、モヤモヤサラリーマンだけではなく、経営者の方や起業家の方や士業の方も多くいらっしゃいます。経験は豊富なのでどんな方が来てもお相手ができるというところでしょうか。

そして二つ目は、事業承継のお手伝いを始めるにあたり、いろいろな経営者の方にインタビューをさせていただいたり、事業承継を扱っているコンサルタントさんのお話を聴かせていただいたりしました。そこで事業承継への取り組みは早いに越したことはないという結論に辿り着きました。その視点で見るとほくの既存のクライアントさんの中にも、事業承継に取組み始めるべきタイミングが来ている方達もいらっしゃるって、早速 試験的に事業承継のコーチングを始めています。

こういった経験から、自信を持って事業承継のお手伝いができるということです。

森: たかぎさんは週末起業フォーラムの認定コンサルタントをされていることが、クライアントの獲得に繋がっています。私も、GCSの方でフォーラムを手伝いたいという方はいつでも募集をしていますので、ぜひ手を挙げていただきたいなと思っています。では、たかぎさん、最後に、プロコーチ、独立起業を目指す方に対してメッセージをいただけますでしょうか?

たかぎ: やりたいことをやっても生きていけるので、自分のやりたいことをやって死ぬ時に楽しかったという人生を歩んでいただきたいと思います。

今月の実践講座

週末起業家でも簡単に できる記帳と確定申告の 実践ノウハウ講座

ポイントを押さえて
記帳と確定申告を楽に！

【講師】
公認会計士
川井 隆史氏



週末起業を始めたら、会計帳簿の記帳や確定申告をしっかりと行わなければなりません。しかし、記帳や申告は面倒だし時間をかけたくない、自分でできるか不安だけど税理士を雇う余裕もない、というのが本音でしょう。中には記帳や申告の義務が週末起業を始めない理由になっている人もいるかもしれませんね。

今回の講師は公認会計士の川井隆史さん。週末起業家から独立し、商工会議所の専門相談員として起業相談を受けていた経験から、記帳と申告を楽にするポイントや気になるポイント、クラウド会計ソフトの紹介といったお話をいただきました。

記帳の目的をしっかりと捉える

川井さんは大学を卒業後、日本政策金融公庫に入りましたが、公認会計士の資格を取得してアーサー・アンダーセンに転職し、上場企業や外資系企業の監査や内部統制を手掛けてきました。その後コカ・コーラやGEなどの外資系企業で経営計画や経理関係を手掛け、上場ベンチャー企業の役員を経て2011年に独立。現在は起業家・ベンチャー企業の経営改善や新規事業開発支援、税務会計コンサルティングなどを行っています。

川井さんは「記帳の目的をしっかりと捉え、適度な真面目さで記帳することが大切」と言います。記帳は、ステージによって目的が異なります。独立した起業家なら、経営成績を見るための記帳が必要になります。さらに事業家になったら、経営改善のための記帳が必要になります。ですが週末起業を始めたばかりの人なら、取り急ぎ確定申告のために記帳すれば十分でしょう。

そして、適度な真面目さで費用対効果を考えて記帳することが大切です。その理由は、申告漏れはあなたが想像するほど恐ろしいことではないからです。たとえば100万円の経費が1年後に否認され、税率10%で追加納税し

なければならなくなった場合、10万円の追加納税とは別に約18000円の追加の税金が科されます。具体的には、過少申告加算税が1万円、延滞税が約8千円です。10万円の追加納税はもともと納めなければならなかった税金ですので、100万円を否認されても純粋な追加の税金は約18000円(ただし国税のみ)なのです。意図的な脱税でもない限り懲罰的な課税をされることはありません。あまり確定申告というものを恐れずに効率的に行いましょう。

週末起業を始めたばかりの確定申告のための記帳なら、現金出納帳と預金出納帳で十分です。何日にどんな収入がいくらあったか、何日にどんな用途でいくら使ったか、といったことを表にしてまとめていきます。それを現金と預金でそれぞれ作るわけです。あとは収入と支出の証拠となる請求書や領収書などを保管すればいいのです。経費科目は10科目以内にして、ごちゃごちゃしないようにまとめるのがコツです。週末起業を始めたばかりならそれほど取引件数もないでしょうから、これだけでも確定申告のための情報として十分です。

クラウド会計ソフトによる記帳・申告

週末起業が軌道に乗り始めて取引件数が増えてきたら、クラウド会計ソフトの導入をおすすめします。

クラウド会計ソフトは記帳から確定申告までできます。また、データはクラウドにあるためパソコンが壊れてもデータが壊れることはありません。さらに、もともと経理がわからない人向けに設計されているため、経費科目などを自動で判断する機能が豊富です。

、コンサル、土業、小売・飲食業といったサービス業全般に向きます。ウェブバンキングやクレジットカードを使うと銀行取引やカード取引のデータが自動で入ってきますので、確認して登録するだけで記帳できます。加えて小売・飲食業の場合、POSレジのデータを同様に記帳できます。

代表的なソフトとしては、マネーフォワード、やよいの青色申告、freeeがあります。ただしどれも使用料が毎年1万円ほどかかるため、取引が少ないうちは使用料がもったいなく感じるかもしれません。ですが、現金出納帳や預金出納帳よりも楽です。また会計の勉強のために最初から導入するのも1つの手です。

実際にfreeeを使って、ウェブバンキングの入金処理、請求書の作成と売掛金処理、青色申告書の作成を実演していただきました。

ウェブバンキングの入金処理は、ログイン後のページに銀行の取引が自動で取り込まれていることを確認して、勘定科目を追記して登録するだけです。基本的には勘定科目が自動で付加されます。たとえば電気料金の引落としなら、「東京電力」といった引落とし先の情報から勘定科目を自動で付加してくれます。また、付加されない場合も一度追加した勘定科目は、次回以降の取引では自動的に付加してくれます。

請求書の作成と売掛金処理では、請求書を作成するだけで、請求内容が自動的に記帳されます。

青色申告書の作成では、簡単な質問に答えて金額を入れるだけで、医療費控除や社会保険料控除などのさまざまな控除まで記載された申告書が作成できます。

記帳でよく聞かれること

確定申告に関係する記帳について、川井さんが相談員としてよく聞かれることをまとめて教えていただきました。

まずは、「年度をまたいだ取引はいつ記帳するか?」について。たとえば12月25日に作業が終了し、12月30日に請求書を発行して、1月31日に入金があった場合。あるいは仕入れた商品を12月25日に受け取り、1月4日に請求書を受け取って1月31日に送金した場合。こういった場合の記帳は取引が発生した日、つまり作業が終了した日や商品を受け取った日に記帳します。この例では12月25日です。入金や送金をした1月31日でも許容はされているのですが、青色申告の場合は取引が発生した日に記帳しなければなりません。

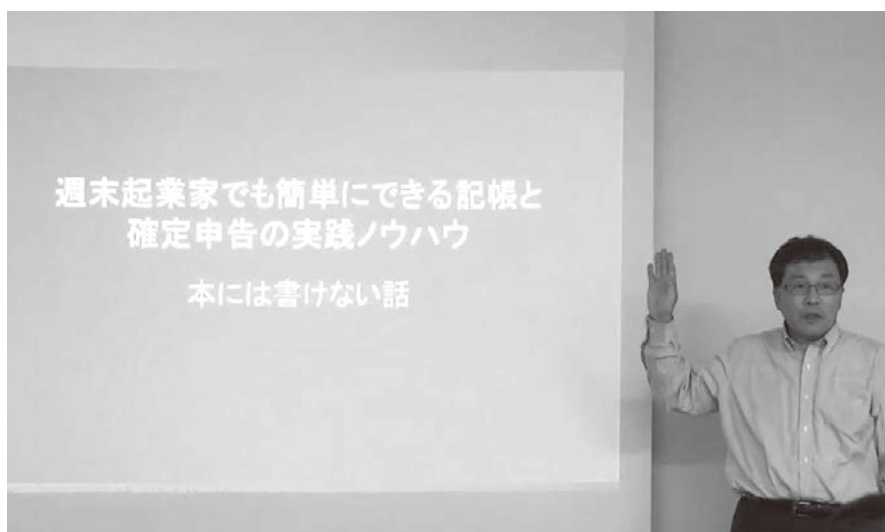
高額な品物の購入については、原則1年以上保有する10万円超の資産で、棚卸資産、金融資産以外のものは全て固定資産とされます。これは消費税込みの金額で判断しますので注意してください。また、一式で考えなければならない

ことにも注意してください。たとえば応接セット。1個5万円のテーブルと1脚3万円のイスを3個購入した場合、1つ1つは10万円以下ですが、応接セットはテーブルだけ、イスだけといった使い方はせず、一式で使いますので、この場合は14万円の応接セット一式として扱わなければなりません。したがって固定資産として計上しなければなりません。ただし30万円以下のものについては、青色申告の場合に限り経費として計上できます。また20万円以下のものについては3年償却が可能です。たとえば12万円のものなら毎年4万円ずつ経費で落としていくことができます。

物だけでなくソフトウェアも、1年以上保有する10万円超のものは固定資産となります。ただしホームページは、作りによって固定資産になる場合とならない場合があります。ネットショップのような受注システムなどが組み込まれているホームページはソフトウェアに分類されるため固定資産になります。ですが通常の、受注システムなどが組み込まれていないホームページは固定資産にはならないため、10万円超でも広告宣伝費として1回で落とすのが通例です。

つまり固定資産は、使う年数を考慮して、分割して経費として落としていこうという考え方なのです。ネットショップの受注システムや応接セットは、通常は数年間使い続けますので数年に分けて経費として落とします。ですが通常のホームページは、広告宣伝のために内容をどんどん変更していくため、1年以上同じ形では使い続けない場合も多いのです。そのため広告宣伝費として1回で落とすわけです。

勘違いされがちなことですが、何が経費で何が経費でないのかは、税法で定められています。税務署が認めるかどうかではありませんのでご注意ください。税法では、事業に直接要した費用と間接的に要した費用は経費と認





めています。ですので経費は、事業に必要なものであると説明できることが大切です。領収書や請求書なども、事業に必要であると説明するための資料なのです。

自宅で週末起業をやっているとしても、家事関連費、つまり事業ではなく家で使ったお金については経費として計上してはいけません。ただし、業務の遂行上必要かつ必要部分を明らかに区分できる場合や、青色申告者で取引の記録等で業務の遂行上必要であったことがわかる場合は、その部分は経費として計上できます。マンションやアパートを借りていて事業をやっている場合や、個人の車を事業でも使っている場合などは、仕事で使っている部分は経費として計上できるのです。

事業に必要な経費として見落とされがちなのが、開業するまでにかかった費用です。これは開業費として経費に計上できます。ですので開業までにかかった費用についても領収書はきちんと保管して記録を残し、事業に必要な費用であったことを証明できるようにしておきましょう。

配偶者が事業を手伝っている場合、配偶者に給与を支払うことができます。これを専従者制度といいます。この場合、支払った給与は経費とすることができます。ただし、配偶者が専従者になると配偶者控除が受けられなくなります。また、会社にバレた時に会社から配偶者手当をもらっていた場合は、会社の規定にもよりますが、配偶者手当をもらえなくなったり、既にもらった配偶者手当を返金しなければならないこともありますのでご注意ください。なお、配偶者がどこかに勤めている場合も給与を支払うことができますが、その場合は配偶者の勤務状況と専従者としての給与に矛盾が出ないように給与額を考慮することが大切です。

また、領収書についてのよくある誤解についてもお話

していただきました。領収書を紛失しても、用途、相手先、金額がきちんと記録していれば経費として計上することができます。ただし領収書は保管義務があるので、あくまでも真面目にやっている方が領収書をなくしてしまった場合の例外処理であることをお忘れなく。また、レシートは全く問題ありませんし、領収書の宛名は上様でも有効です。とはいえ領収書の宛先はきちんと書いてもらってください。あと、領収書は3年保管すればいいと思っている人がかなりいるのですが、法律で7年と決まっていますので、7年間保管しましょう。

確定申告について

確定申告の所得には給与所得、事業所得、不動産所得、雑所得、一時所得、株式譲渡所得、土地譲渡所得があります。このうち給与所得、事業所得、不動産所得、雑所得、一時所得は、合計額に対して累進課税で税金が算出されます(総合課税)。一方、株式譲渡所得と土地譲渡所得は分離課税といって、他の所得とは分離した税率が決まっています、その税率から税金が算出されます。税金の計算方法に総合課税と分離課税の2種類があることを知っておいてください。

そして、確定申告には所得控除があります。医療費控除や生命保険控除などさまざまな控除があります。所得から所得控除を差し引いたものが、税金の計算の元になります。

青色申告と白色申告のどちらがいいかについては、青色申告のメリットとデメリットを考慮した上で判断することが大切です。青色申告のメリットは、65万円の青色申告控除があること、青色申告専従者控除があること、30万円未満の資産は経費として計上できること、赤字を3年間繰り越せることがあります。一方デメリットは、複式簿記できちんと帳簿をつけなければならないこと、開業2か月以内または青色申告する年の3月15日までに承認申請が必要なことがあります。白色申告には、以前は帳簿や証憑の保管義務がないというメリットがありましたが、今は保管義務がありますので、白色申告のメリットはほとんどありません。ですが一方で、週末起業を始めたばかりの売上があまりない時期には、青色申告のメリットもほとんどありません。売上が上がってきて、65万円の青色申告控除の恩恵を受けられるようになってから青色申告してもいいと思います。

今から記帳をしっかりやれば、来年の確定申告もばっちりです。記帳・申告を恐れることなく、安心して週末起業を始めましょう。

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に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>

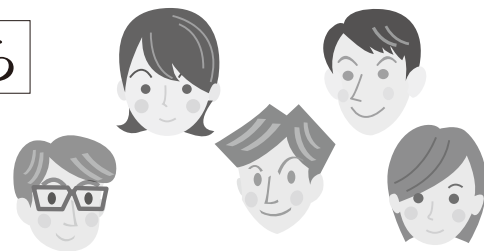
参加申込 ○ FAX 03-6273-7951

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



「もう失敗しない！」 手堅く月収10万を達成する！ 週末ネット物販起業とは！？

今回は、今年の5月から週末起業フォーラムで開催されている「週末ネット物販起業セミナー」の講師、週末起業フォーラム認定コンサルタントの清原高男さんにお話を伺いました。ネット物販と言えば、Amazon、ヤフオク、楽天市場などのECサイトを活用した起業が知られていますが、清原さんは、どのようにネット物販を実践し、生徒さんにどのようなノウハウを教えているのか。ご自身の体験談も交えてお話いただきました。

こんにちは、認定コンサルタントの清原と申します

私のことをご存知ない方も多いと思いますので、まずは簡単に自己紹介から。名前は、清原高男(きよはらたかお)。年齢は43歳。住まいは茨城県牛久市。家族は、妻と小学生の娘が二人です。趣味は、車とバイクに乗ること。最近は全く乗る時間がないので、妻に売られてしまいました……(笑)。2012年に独立。自営業者として物販業を営む傍ら、コンサルタントとして起業家の指導も行っています。さて、今は家族に囲まれ、仕事にも恵まれ、悠遊自適に過ごす私ですが、サラリーマン時代は結構悲惨な状態でした……。

ノウハウコレクターだった自分……

今までの職歴ですが、18歳から30歳まで陸上自衛隊に勤務。その後は、外車の中古車販売と保険業、居酒屋などの責任者をやっておりました。お恥ずかしい話ですが、自衛隊を辞めた2004年から、2011年11月に至るまで、何とか現状を変えたいと思い、情報商材やビジネススクールや高額セミナーと自己啓発系など、ありとあらゆる教材に手を出し、約8年間で使ったお金は、何と「1000万円」を超えました。立派な「ノウハウコレクター」です。しかし、どのビジネスも芽が出ず、残ったのはクレジットカードの残債務ばかり。半分の500万円は貯金から出し、残り半分の500万円はクレジットカードのリボ払いで支払ってい

ました。リボの返済額は月々15万円に上っていたので、本業の給与だけでは到底生活ができませんでした。

起業スタートから3か月目で月収100万円を達成！

そんな中、私の人生を大きく変えるきっかけになったのが「ネット物販」でした。ある高額自己啓発セミナーで知り合った方から、「ネット物販」を紹介していただき、2011年12月、そのノウハウを教えているスクールに入学。仕入資金の問題など、様々な障害がありましたが、3か月目で月商834万円、月利110万円を達成し、精神的にも経済的にも「V字回復」を果たしました。その後も増収が続き、最高月商は1270万円。その後は外注やパートさんを雇いながらの効率化を図り、自分の時間を確保しやすい環境を作りながら事業を継続しています。

4年間で1000人以上の起業家を指導

講師業・コンサルタント業をスタートしたのは、2011年5月でした。短期間で売上を上げた実績を買われて、スクールから講師にスカウトされたのです。さて、実際に講師・コンサルタントを始めてみると、今までとは違う難しさがありました。とにかく、色々な生徒さんがいます。会社の役員だったが会社が潰れてしまい路頭に迷っているおじさん。自分の会社を7・8年前に潰してうつ病になってしまった人。専業主婦をしていたが旦那の給与が年々下がり続け生活が苦しくなってきた人。将来の不安を抱えるサラリーマン青年。人に合わせて指導するのはかなり難しいものでした。

そしてもう一つ難しかったのが、生徒さんの考え方を変えること。せっかく高いお金を払ってスクールに入っても、一向に行動しない人が多いのです。こちらがアドバイスしても、行動してくれなければ事態は改善しません。こういう人たちは、考え方がネガティブで、言い訳が多い傾向があります。そのような方々に対して私がやったことは、一

旦、相手と同じ立場まで降りること。そして、よく話を聞くこと。そうすると、その人が抱える深い悩み、なかなか行動できない理由がわかってきたのです。できない理由と一緒に一つずつ潰していくことで、みなさん少しずつ行動を始めました。そうすると、結果も少しずつ出て来るようになったのです。その成果もあり、4年間の累計で指導人数は1000人を超え、日本全国で月収100万円を稼ぐ起業家が100名以上輩出することになりました。月収50万円くらいの起業家なら数百名くらいいると思います。生徒さんが稼ぎ始めるようになって、目の前で人生が変わっていく瞬間を見られるのは、講師・コンサル冥利に尽きるところです。

多くの成功者が輩出したネット物販とは？

現在、私が指導しているのは、Amazonを使った販売手法です。なぜAmazonなのか。理由はいくつかありますが、最大のポイントは集客とオペレーションです。集客はビジネスで一番難しいところだと思います。いきなり初心者が集客からスタートすると、高確率でつまづきます。その点、Amazonのような巨大なECサイトに出店すれば、集客はAmazonが勝手にやってくれます。もちろん、Amazon内でのショップ間競争はありますが、自前で一から集客するよりはずっと楽です。次にオペレーションの話です。AmazonにはFBA(Fulfillment by Amazon)と呼ばれるサービスがあるのですが、これがとても秀逸です。商品の保管から注文処理・出荷・配送・返品に関するカスタマーサービスまでを一括して代行してくれます。FBAに納品さえしてしまえば、後は売れるのを待つだけ、という状態です。時間が無いサラリーマンや主婦が、副業や週末起業で実践するのに最適な仕組みとなります。私が起業した頃は、ヤフオクで販売をしていましたが、時間に追われる週末起業・副業の方には、AmazonのFBAが有用なので、今はAmazonでの販売を教えています。

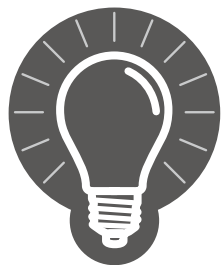


あとは、出品の仕方、リサーチの仕方、商材の選び方や、仕入れの方法、なども非常に重要なのですが、具体的なことについては、是非とも直接話を聞いていただきたいですね。現在、月1〜2回ほど、「週末ネット物販起業セミナー」を開催しています。講師との距離も近いので、かなり具体的なことまでお話できると思います。是非ご参加ください！

清原のミッション

さて前述の通り、私も仕事で大変苦労してきました。何をやってもうまくいかず、借金ばかりが膨らむ悪夢のような状態でした。ですから、同じような状況にある人を一人でも多く支えていきたい。ストレスだらけの会社縛りにいる人を会社から解放してあげたい。自分の力で1円も稼いだことがない人に稼ぐ経験を積んでもらいたい。自立できる人を増やしたい。そんな思いで活動しています。

今回、ご縁があって今年の5月に週末起業フォーラムの認定コンサルタントとなりました。お引き受けした以上、週末起業家の皆さんの成功を全力でサポートします！私が出来るのは、起業家のあなたに「個人で稼ぐ力」を身につけてもらうこと。これから、セミナーなどを通じて、「物販ビジネス初心者がどうやったら稼げるようになるのか？」について、私や私が指導している生徒さんの具体的な経験や実績をもとにあなたにお伝えしていきます。これからよろしくお願いします！



コーチング Tips

アンテレクトの柱事業の一つに銀座コーチングスクール(GCS)があります。このコーナーでは、コーチングを仕事や実生活で役立たせるためのTips(秘訣)をご紹介します。
(銀座コーチングスクール副代表 大石典史)

●「問題解決志向」と「クライアント志向」

コーチングセッションの進め方の種類として、「問題解決志向」と「クライアント志向」があります。「問題解決志向」のアプローチでは、「問題をどうやって解決するか」に焦点を当てます。具体的には、クライアントに「どうしたら良いと思うか?」といった質問を投げ掛け、問題解決策を探し当てていこうとする手法です。一方、「クライアント志向」では、「クライアント」自身に焦点を当ててセッションを進めていきます。具体的には、クライアント自身として「どうありたいのか?」といった質問を投げ掛け、クライアントが自分自身のあり方に向き合うことを促していく手法です。

セッションにおいて「問題解決志向」と「クライアント志向」のどちらのアプローチをとるべきかについては、一概には言えません。コーチングは「クライアントが主役」ですので、クライアントが「問題解決」を望むなら「問題解決志向」で、自分自身のあり方に焦点を当てたいのであれば「クライアント志向」で進めていくことになるでしょう。コーチは、クライアントの話したい方向性を都度確認し、両者の間で合意を図りながらセッションを進めていくという姿勢が大切です。

とは言え、コーチングの初級者の傾向としては、クライアントが抱えている問題を何とか解決してあげたいという思いが強く出過ぎ、ついつい「問題解決志向」に偏りがちになります。その結果、もし簡単に解決することが難しいテーマに遭遇した場合、なかなか良い答え(解決策)がみつからなくてセッションが堂々巡りしてしまうことになります。その点、コーチングの上級者ともなると、「問題解決志向」が難しそうであれば、思い切って「クライアント志向」でセッションを進めていくことが効果的であることを知っていますので、そのようなアプローチをクライアントに提案するでしょう。不思議なもので、いきなり「どうしたら良いか」と考えても答えがみつからないようなことでも、まず「どうありたいのか」を明確にすると、自然に「どうしたら良いか」が湧き上がってきます。このパターンを知っていれば、まずは「クライアント志向」で「ありたい姿」を十分に引き出した後、「問題解決志向」で具体的な行動を決めていくのが効果的だとわかるはずです。

具体的に、「問題解決志向」と「クライアント志向」のアプローチでは、セッションの展開がどのように違ってくるか、事例で解説してみましょう。

■クライアント事例

40代半ばの既婚男性。中堅企業の営業管理職。5名程の部下を抱えているが、皆のモチベーションが低く、なかなか業績が上がらない。一方で上層部からのプレッシャーにストレスを感じており、この状況を何とか打開したいと考え、コーチングを受けることにした。

▼「問題解決志向」のアプローチ例

クライアントの目の前に起こっている問題に意識を向けさせ、部下指導や業績アップのための方策や手段に焦点を当てたセッションを展開します。もし具体的な方策・手段についてクライアントが十分にアイデアを持っていれば、問題解決方法の一つずつ洗い出し、優先順位をつけるなどして具体的な行動に結びつけていけばよいでしょう。ですが、このアプローチでは、つい手段・方法に目が行きがちで大切で根本的な問題や目標・目的を見逃してしまう懸念もあります。アイデアがたくさん出たとしても、「あれも、これも、やらなくてはならない」となってしまう、かえって途方に暮れてしまうかも知れません、逆に、クライアントが十分にアイデアを持っていない場合は、セッションが行き詰まってしまうことも考えられます。

▼「クライアント志向」のアプローチ例

クライアントへの「自分はどんな管理職になりたいのか?」という質問からスタートし、管理職としてあるべき姿を描かせ、それに対して「自分自身は何ができるのか?」に焦点を当ててセッションを展開していくやり方です。「ありたい姿」を最初に描くことは、具体的な方策・手段を考える際のガイドラインとなりますし、自分自身の理想の状態を思い浮かべることで、クライアントのモチベーションの向上にもつながります。また、「理想の状態」の実現という目標が明確になりますので、やるべきことの優先順位も決めやすくなるでしょう。

セッションのアプローチは「問題解決志向」と「クライアント志向」のどちらが良いのかについて、クライアントの要望を踏まえるべきと先述はしましたが、目先の問題解決だけではなく、クライアントの真の成長に目を向けるのなら、後者の方が、より望ましいと言えるでしょう。GCSが目指す「生涯、忘れ得ない体験を共有するコーチ」になるのにも、後者のアプローチを使いこなすことが必須なのです。



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

Ginza Coaching School
銀座コーチングスクール
GCS認定コーチ



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

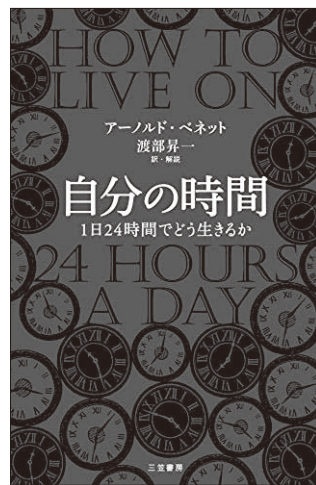
メルマガ『ビジネス選書&サマリー』では、
毎週一冊、最新ビジネス書のサマリー(概要)を紹介しています。
このコーナーでは、その中でも特に向上心の高い皆様のお役に立ちそうな本をピックアップし、
選者の藤井孝一が詳しく踏み込んでご紹介します。

今月の一冊

選書コメント

本当に大切な 「あなただけの時間」を 作りだす本

自分の時間
1日24時間でどう生きるか
アーノルド・ベネット (著)
渡部昇一 (訳・解説)
三笠書房
(2016/5/11)



時間活用術の本です。賢明で充実した毎日を過ごすことの大切さを説き、忙しいビジネスパーソンがそれを手に入れる方法を具体的に教えてくれます。

著者アーノルド・ベネットは、イギリスを代表する作家です。原文は100年以上も前に書かれたものですが、古さを全く感じさせません。現代のビジネス書として、そのまま通用します。理由は、本書の内容が本質をついているからです。普遍的メッセージは、時代や国境を越えるのです。実際、これまで世界中の知識人たちに影響を与え、人生のバイブルとして愛読されてきました。

本書の魅力の一つは、偉大な作家が書いた本だけに、表現が秀逸だという点です。たとえば「朝起きると、財布には真っさらな24時間がぎっしりと詰まっているのだ」などと表現されます。もちろん、内容は観念的でなく、実践的です。「1週間を6日と考えよ」「小さな一歩から始めよ」「毎週90分、自己啓発に充てよ」などのアドバイスは、誰もがすぐ実践できるものばかりです。

古い本です。だから、これまで読んだ本に書いてあったことばかりで、特に、目新しいことは学べないと思うかも知れません。確かにそういう側面はあるかも知れません。

しかし、それは本書以降の自己啓発書が寄せているのです。つまり、本書は、本書以降の本の原点であり、お手本になった本なのです。読者としては、できれば原点にあたるべきだと思います。

もちろん、彼以降の著者が本書をパクったわけではありません。無意識に影響を受けたのです。訳者も言う通り、本書の内容が著者たちの血肉、つまり本当に自分のものになった証拠だと思います。

これは、影響力の大きな本にはよくあることです。私も、これまで、ずっと「自分の考え」と思っていたことが、実は「かつて他の本に学んだことだった」ということに気づいたことがあります。

たとえば「時間の使い方は大事。なぜなら人生とは、今という時間を積み上げたもの」というのが持論と考えてきました。この辺りは、もしかしたら、本書に原点があるのかも知れません。なお、私自身は勤務時間外に準備をして、独立しました。今では、毎日24時間、自分がやりたいことを、やりたいだけでできています。「勤務時間中は、渋々過ごしている」という発想はありません。

もちろん、それを望んでいましたし、リスクを取って手に入れたものです。「夢を叶えることができて、本当に幸せだ」と思っています。

ただ、ある時「それでは成長ができない」と感じました。人間、いくら環境がそれを許しても「自分がやりたいことを、やりたいだけ」やっていたのでは、成長ができないのです。

だから、最近は、あえて仕事以外のこと、特に未来の自分に役立つと思うことを絶えず模索して、挑戦するようにしています。それは、文学や教養など、今の仕事やお金とは無関係なことです。そのほうが、自分の成長につながります。結局、今の仕事にも良い影響を及ぼすと思っています。

ここで紹介されている内容をいくつか実践するだけで、人生は確実に変わり始めます。「人生をよりよく生きたい」「有意義な日々を過ごしたい」と考えるなら読んでおくべきです。

「成長したい」と思いながら、日々漠然と過ごしている人はもちろん、「時間が足りない」「時間に追われている」と感じている人にも、一読をお勧めします。



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。



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

【コンサルタントとして週末起業に取り組むには？】

Q コンサルタントとしての週末起業に取り組もうと、ブログ執筆などを続けて準備を進めています。ですが、どうしても平日の夜間や休日でないで顧客対応ができにくい状況です。そのような状態で、顧客から信頼を得てビジネスにできるかどうか、不安です。どのように進めるのがよいでしょうか？

A コンサルタントとして週末起業をしている方の場合、顧客に対して、週末起業であることを明かしているケースは多いです。それを了解いただいた上で、コンサルティング契約を結んでいるわけです。むしろ、しっかりした企業に勤めていることが、かえって信頼につながったりすることもあるくらいです。

また、特に中小企業の場合、平日の業務時間を使いたくないため、平日の夜や週末での対応をコンサルタントに依頼するケースも、そう珍しくはありません。ですので、もし現段階で具体的な見込み客をお持ちでしたら、週末起業のため、平日夜や休日の対応を申し出ても、よいかと思います。頭ごなしに「週末起業では信頼できない!」とされるようでしたら、そこはご縁がなかったこととあきらめるしかないでしょう。独立起業と比べて、制約があるのは致し方ないところでは。あるいは、コンサルタントとして独立したら、お願いします、ということであれば、独立後に再びアプローチしてみましょう。

いずれにしろ、週末起業であることで見込み客獲得に躊躇してしまうのは、非常にもったいないことだと思います。実際のところ、見込み客が、あなたのお持ちのノウハウや技術がどうして欲しいとなれば、週末起業であろうと

なかろうと、関係なくなります。

週末起業のコンサルタントについて顧客が心配するのは、

- (1)コンサルタントの本業の勤務先とトラブルにならないか
- (2)本業を言い訳に、途中で投げ出されてしまうことはないか

の2点かと思います。

あなたがお持ちの技術を先方が高く評価し、なおかつ誠意ある対応があれば、いずれもクリアできることかと思っています。特に(2)については、しっかりと対応する旨を伝え、平日夜や休日にしっかりと時間をとっていただくことをお願いしましょう。

いずれにしろ、信頼関係がベースになるのがコンサルティングですので、「正直は最良の方策」です。恐らくは、お書きのブログでは、ご自身がコンサルタントになりたいと思った理由や志についても触れられていると思います。その記事を見込み客にも読んでもらい、理解・信頼を得るようにしましょう。

(チーフコンサルタント・森 英樹)

【異業種交流会で自分の商品・サービスを売り込むには?】

Q 週末起業を始めるようになり、異業種交流会等にも度々、顔を出すようにして人脈づくりに励んでいます。営業活動をする上で、そのような人脈づくりが効果的であることは、頭の中では理解しているのですが、具体的にどのように売り込んでいくのが適切なのか、まだコツがつかめないでいます。教えていただけないでしょうか?

A 週末起業となると、ブログやメルマガを活用したマーケティングに目が向きがちですが、コーチングやコンサルティング、代行業のような人的関わりが重要な業種となると、やはり実際に会える異業種交流会などで知り合いを増やすのが、手っ取り早く成果を上げるには適しています。その際に大切な事柄を3つほど、伝授しましょう。

(1)憶えてもらう工夫をする

交流会に参加しても、自分のことを憶えてもらわなければ、その後の仕事につながりません。憶えてもらうためには、名刺と自己紹介の準備をしっかりと行ないましょう。ごく単純に言えば、「●●と言えば、○○○(あなた)」、あるいは「●●で困ることがあれば、私にご相談ください」と印象づけられるような、キャッチフレーズ入りの名刺や自己紹介の文章を用意しておきましょう。名刺に顔写真があれば、さらに憶えてもらえやすくなります。

(2)会った人に直接売り込まない

異業種交流会で出会った人に、いきなり直接的に売り込むというのは、少し気まずくもありますね。ですので、

出会った人には「●●で困っている人がいたら、ぜひ紹介してください」のようにアプローチするのが得策です。もちろん、だからと言って、すぐに誰かを紹介してくれるとは限りませんが、名刺交換後、Facebookでつながるなどして接触を保っていくようにすると、信頼関係が培われ、なおかつ(1)のように憶えてもらえれば、紹介いただけるチャンスは飛躍的に高まります。

(3)後日の面談は「アドバイスいただけませんか」

交流会ではどうしても接触時間は短いため、もっとじっくりと話してみたいという場合は、別途、アポイントをとって会うことも積極的に行ないましょう。その際、「私の商品を説明させてください」だと、相手は警戒してしまいます。ですので、「今、こういうビジネスを考えているので、アドバイスいただけませんか?」のように持ち掛けると、比較的受け入れてもらいやすいです。

(チーフコンサルタント・森 英樹)



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。

「出張ビジネス化」が週末起業の可能性を拡大する

週末起業に適したビジネスの要件を考えると、時間の自由が利くことや、リスクを低減できることというのは、重要なポイントです。たとえば自らセミナーを開催して収益を得るというビジネスは、週末起業家に人気です。自分の空いている時間を自由に設定して開催することができますので、週末起業に向いています。ですが、本業で緊急な用事ができてしまい、講師を務められないというリスクがありますし、集客が思わしくなく、受講料で会場費すら回収できないという、さらなるリスクもあります。そこで、どうやってリスクを低減できるかを考えると、同様の“教える”ビジネスなら「家庭教師」という形態も選択肢の一つとなります。家庭教師なら、緊急な用事ができたとし

ても、直接生徒と連絡を取り、日程をずらすことも容易で、会場費リスクもありません。

2016年6月29日付けの日経MJ(流通新聞)28面に、「出張靴磨き」に人気が集まっているという記事が掲載されています。記事によると、この出張靴磨きは「居酒屋の軒先」や「小料理屋」などで行なわれているもので、「おいしい料理やお酒を楽しみながら、理容室で身だしなみを整えながら、時間を有効活用できる点が支持されている」とのことです。靴を磨いてもらえるからという理由で、そのお店のリピーターが増えるという効果もあるようです。いずれにしろ、靴磨きの技術があれば、自前の店舗を構えることもなく、夜などの余暇時間を活用して出張靴磨きビジネス(週末起業)ができるわけです。

このビジネスを始めた高林巖さんは、元々百貨店の靴売り場のトップ販売員。靴磨きの技術を身につけてから、行きつけの小料理屋に「コラボを持ちかけたのが始まり」だったそうです。靴磨きの技術と小料理屋とのコラボ、普通ではなかなか思いつかないアイデアではないでしょうか。利用者によれば、靴が磨き終わるのを「待っている間の気まづさがないのも魅力」とのことで、靴磨き単独ビジネスよりも、小料理屋とコラボすることで魅力度が高くなるというのも興味深いです。

記事では、理容室で散髪などをしている間に靴を磨いてくれるサービスについても紹介されています。いつも忙しくしているビジネスマンにとっては、散髪のついでに靴も磨いてもらえているというのはありがたいですし、「身だしなみを整える」というコンセプトでは、散髪と靴磨きは共通します。コラボを考える際は、コンセプトが共通するものを組み合わせるというのは、有効な視点です。

靴磨きと言えば、古い世代なら、終戦直後の闇市あたりで孤児が生活費稼ぎにやる仕事、のようなイメージもあるかも知れません。ですが最近では、「靴を見ればその人がわかる」とも言われますし、靴磨きの価値やイメージは向上しているのではないのでしょうか。昔からあるビジネスを、

現在の視点で見直してみるというのも、起業ネタを見つけるのに参考になるようです。比較的、富裕層を対象としたサービスであり、それなりの接客技術も求められる仕事であるということも、イメージ向上につながっているようです。

記事によると、「靴磨きの場が広がりを見せる背景には、若い職人が増えていることがある」のだそうです。佐藤我久さんという方は、大学在学中に靴磨きビジネスを開業しており、飲食店の集客サービスの一環として、無料靴磨きを提供しています。佐藤さんへは、複数の飲食店のほか、アパレルショップや美容室などからも依頼があるそうです。店舗の販促イベント的に靴磨きサービスを提供するという動きは他にも広がっており、レンタルスペースやキャバクラ、バイク販売店やパチンコ店でも採用し始めているとのこと。そこまで普及する流れがあるのなら、靴磨き職人(週末起業家を含め)を集め、店舗に派遣するビジネスもできそうです。

靴磨きに対する関心の高まりについて、記事は「東急ハンズでは靴磨き関連商品の月間売り上げがここ1年、前年同月を上回る」と紹介しています。ハンズの担当者によれば「高くても良いものを買ひ、長く使いたい人が増えているのでは」とのこと。最近の消費の傾向も反映しているようですね。

出張ビジネス分野での週末起業の成功事例として、「自転車の出張パンク修理」というものもあります。先述の「家庭教師」も、出張ビジネスの一形態です。そして今回の記事では「出張靴磨き」。店舗を構える固定費用をかけず、コラボによるニーズも高まっており、営業時間を自分で決めることができる(コラボ先との交渉次第ですが)となれば、「出張ビジネス」は、週末起業ネタの有望候補と言えるでしょう。「パンク修理」「家庭教師」「靴磨き」以外でも、ネイルやパーソナルトレーニング等々、「出張ビジネス化」できる起業ネタは、たくさん考えられます。もしご自身に起業ネタのアイデアがあるのなら、「出張ビジネス化」による展開も、考えてみる価値がありますね。

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>

[東京日本橋] → 9月 3日(土)

[東京日本橋] → 9月 7日(水)

[大 阪] → 9月10日(土)

[東京日本橋] → 9月24日(土)

[東京日本橋] → 10月 1日(土)

[東京日本橋] → 10月19日(水)

[東京日本橋] → 10月29日(土)

週末起業大学

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

[東京週末] 土日に開講

9月24日・25日

11月26日・27日

[大阪集中] 土曜日に開講

8月27日

9月24日

[東京単科] 水曜日に開講

8月31日

9月14日

9月21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] → 9月28日(水)

Reader's Square

読者交流の広場

●見込み客リスト集めとメルマガ活用セミナー開催

eワクワク繁盛プロデューサー 飯田 耕平

<http://ewakuwaku.biz/index.php>

専門家のセルフマーケティングセミナーを2つ開催します。

■「Webランディングページで半自動見込み客獲得入門セミナー」

・9月3日(土) 10:00から12:00まで

↳ <http://www.subscribe.com/25aug2016>

■これからはじめる「売りにつながるメルマガ活用セミナー」

・9月3日(土) 13:00から15:00まで

↳ http://www.subscribe.com/mail_25aug2016

お問合せメールアドレス info@ewakuwaku.biz

●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://www.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

●出世しないサラリーマンが週末起業で最初の1円を稼ぐまで

たかぎけんじコーチング事務所 代表 たかぎ けんじ さん

<http://kng1970.com/home/membership/>

【感謝！ おかげさまで通算1,700セッション達成】

みなさんこんにちは。モヤモヤサラリーマン応援コーチのたかぎけんじです。

仕事がつまらない。やりたいことが見つからない。

何かしたいと思っているけど何をしたら良いか分からない。

そのようにお悩みでしたら、まずは、ぼくのメルマガジンを読んでみてください。色々なヒントをお伝えできると思います！

<http://kng1970.com/home/membership/>

●【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。毎日一通、一週間で完結します。週末起業フォーラム会員は【クラスA】20%引きで受講可！

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

このコーナーは、会員の皆様の週末起業内容をご紹介します、宣伝、メルマガジンの紹介、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7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)



なんば校
水之上千代さん
1607NB1433



仙台校
松本公也さん
1607SD1434



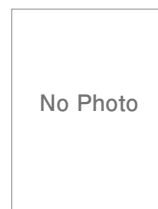
川崎校
吉長綾太さん
1607KW1436



札幌校
西山広二さん
1607SP1437



船橋校
神保昌徳さん
1607FB1438



No Photo

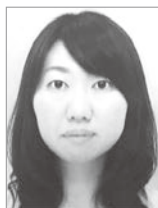
新宿校
中村滋成さん
1607SJ1439



神戸校
佐藤美紀さん
1607KB1441



神戸校
河口玄太郎さん
1607KB1442



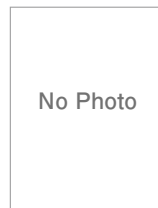
富山校
後藤里奈さん
1607TY1443



四国校
三宅俊輝さん
1607SH1444



品川校
加藤れいなさん
1607SG1445



No Photo

新宿校
南美帆さん
1607SJ1446

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147号)

※「週末起業通信」より通算

2016年8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 一四七号 二〇一六年八月二十五日発行 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)

