



# 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  
Winter

冬

Vol.149  
「週末起業通信」通算



## 対談 インタビュー

ゲスト <sup>いっ き</sup> ながさき一生氏

聞き手 … 藤井 孝一

魚が美味しくて  
豊かな世の中を  
皆と共に創りたい

## CONTENTS

### ■ 起業・独立のための実践講座①

好きなことで起業する! その成功の秘訣とは?  
当たり前のことを当たり前にしてきただけ!

### ■ 起業・独立のための実践講座②

起業したい人・起業した人のための行動学講座  
起業の成功に必要な、8つの起業行動力!

### ■ アンテレクトの仲間たち

第16回GCS認定コーチ大交流会を振り返って

### ■ ビジネス選書&サマリー

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  
無料メールセミナーのご案内 矢沢 たかのりさん 他

アンテレクト通信 年4回発行(季刊誌)

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>



# アンテレクト

ビジネスパーソンの学びの場を提供! **好評開催中**  
[アンテレクトのイベント・セミナー 一覧]



## 銀座コーチングスクール(GCS)

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

自分自身が成長でき、他の人のお役に立て、しかもプロとして収入を得られる道まで開かれているのがコーチングです。銀座コーチングスクールでは2002年の開校以来、延べ1万人近くの受講者を輩出してきました。ぜひ、コーチングの学習を開始してください。

全国30拠点以上で定期開催中!

### ●コーチング無料体験講座

コーチングを体感的に理解! 疑問を解消できます!

◎詳しくは→ <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

### ●コーチングクラスA—基本スキル編

コーチングの根幹をなす基本的な考え方や全体像を把握・理解し、実践的な演習を中心として基本的なスキルを修得するクラスです。コーチングのスキルを使った会話を意識的に行ない、周囲とのより良いコミュニケーションがとれるようになることを目指します。

◎詳しくは→ [http://www.ginza-coach.com/learn/class\\_a.html](http://www.ginza-coach.com/learn/class_a.html)



## 週末起業フォーラム

<http://www.shumatsu.net/>

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。「起業」をキーワードに、あなたの「会社に依存しない生き方」を支援・応援します。

### ●週末起業セミナー

「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。一線で活躍している週末起業フォーラムのコンサルタントや現役の週末起業家たちが試行錯誤の上に積み重ねたノウハウと事例をまとめたテキストをもとに、講師ならではの話をふんだんに盛り込んだ講演に、多くの参加者がモチベーションを高め、一歩を踏み出すきっかけを得ています。

【東京日本橋】2017/01/07(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/01/11(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【横 浜】2017/01/22(日) 10:30~12:30(10:15開場)

【名 古 屋】2017/01/22(日) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/01/28(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【大 阪】2017/01/29(日) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/02/04(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/02/15(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【東京日本橋】2017/03/11(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/03/15(土) 19:30~21:30(19:15開場)

◎詳しくは→ <http://www.shumatsu.net/school/seminar.html>

### ●週末起業大学【総合講座】【単科講座】

週末起業成功の最短距離をいく方法を体系的かつ短期間で学べる講座です。ひと通りのノウハウを12時間で一気に学べる【総合講座】(会員限定)と90分で週末起業のノウハウをテーマ毎にピンポイントで学べる【単科講座】がご用意されています。

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

### ●週末起業大学【専門講座】

【専門講座】では、特定の業種に絞った起業ノウハウを学ぶことができます。自分に適した具体的な起業ネタをみつけたい、一般論ではない、特定の起業業種に特化したノウハウを学びたいとお考えでしたらぴったりの内容です。

◎詳しくは

→ [http://www.shumatsu.net/school/college\\_senmon.html](http://www.shumatsu.net/school/college_senmon.html)



アンテレクト

## アンテレクト主催セミナー

<http://www.entrelect.co.jp/professional/>

士業・コンサルタントなど、ビジネスのプロフェッショナルとして独立開業し、繁盛するために必要な「ノウハウ」と「スキル」が学べる講座です。ねらいは「稼ぐプロフェッショナル」になることです。目標は、年商1億円プレイヤーです。

第一印象を変えれば、人付き合いが変わる!

### ●ヴィジュアル・トレーニング ベーシック 受講料: 5,000円

【東京】2017年01月07日(土) 10:00~12:00

【東京】2017年01月11日(水) 19:00~21:00

【大阪】2017年01月27日(金) 15:00~17:00

【東京】2017年02月04日(土) 10:00~12:00

【東京】2017年02月15日(水) 19:00~21:00

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/visual.html>

個人起業家・週末起業家のための「仕事が取れるようになる」

### ●自分メディアの育成法【東京】

【ブログ編】2017年01月26日(金) 19:00~21:00 受講料: 5,400円

◎詳しくは

→ [http://www.entrelect.co.jp/other/media\\_blog.html](http://www.entrelect.co.jp/other/media_blog.html)

【プロフィール編】2017年02月23日(木) 19:00~21:00 受講料: 5,400円

◎詳しくは

→ [http://www.entrelect.co.jp/other/media\\_fb.html](http://www.entrelect.co.jp/other/media_fb.html)

【名刺編】2017年03月23日(木) 19:00~21:00 受講料: 5,800円

◎詳しくは

→ [http://www.entrelect.co.jp/other/media\\_meishi.html](http://www.entrelect.co.jp/other/media_meishi.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】2017年01月26日(木) 13:30~17:30 受講料: 5,800円

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

～集客ゼロ! 広告宣伝一切必要無し! サラリーマン副業も可!～

### ●案件特化型コンサルタント育成セミナー

【東京】2017年01月29日(日) 13:30~17:30

【東京】2017年02月26日(日) 13:30~17:30

【東京】2017年03月26日(日) 13:30~17:30

◎詳しくは→ <http://www.entrelect.co.jp/other/taskforce.html>

あなたならではの「オンリーワン・コンサルタント」を目指そう!

### ●コンサルタント起業入門講座

【東京】2017年02月23日(木) 19:30~21:00

◎詳しくは

→ <http://www.shumatsu.net/school/consul-kigyo.html>

# 魚が美味しくて 豊かな世の中を 皆と共に創りたい

ゲスト

ながさき一生 氏

(ながさき いっき)

おさかなコーディネーター

聞き手：株式会社アンテレクト 代表取締役社長 藤井 孝一

今回ご紹介するながさき一生さんは、ゆるい魚好きが集まるコミュニティ「さかなの会」を主宰する週末起業家です。現在はIT企業に勤めるサラリーマンですが、実家は漁業を営んでいました。大学の水産学部を卒業し、築地での就業経験もある異色の経歴を持つサラリーマンです。

さかなの会の発足は、2006年。アンコウ鍋を食べる会で自然発生的に発足。その後、2012年に活動が本格化し、カニの会、ブリの会など、その季節に旬の魚を食べる会に参加した人は、現時点で延べ1000人を超える規模になったとか。2014年からは魚を何十匹も捌きまくり、魚を捌く技術を楽しみながら身につける「さかなを捌きまくり会」を開始。2015年1月には、運営を任意団体として組織化。FacebookやPeatixなどを利用し、本格的に集客に力を入れました。2016年には活動10周年を迎え、今後は起業家として独立も視野に入れているそう。どのように週末起業を発展させたのか？ きっかけからお伺いしてみました。

## 最初は魚を食べる会から 週末起業がスタート！

藤井：どのような週末起業を展開しているのですか？

ながさき：おさかなコーディネーターという肩書きで活動し、「さかなの会」というコミュニティを主宰しています。現在は、ちょっと変わった魚が食べられるパーティや、魚を捌きまくり会、あとは地引網のイベントを開催することもあります。一方で、個別に飲食店さんや食品企業さんが魚のメニューでうまくいなくて困っているという話の



ご相談に乗ったり、農林水産の資源を活用したアグリビジネスで、事業の相談に乗ったりすることもあります。ゆくゆくは執筆や、講演などを主体にやっていきたいと思っています。

藤井：現在は、BtoC(個人向け)だけでなく、BtoB(企業向け)のコンサルみたいなものにも展開しつつあるということですね。

ながさき：BtoBはお声がかかれば対応している状況です。ゆくゆく、お金の面では、そちらの方に移していきたいとも思っています。ただ、BtoCは広告的にも活用できるので、少なくともそういう位置づけで今後も続けていこうと思っています。

藤井：「さかなの会」は結構、長くやってらっしゃるんですよね。

ながさき：そうですね。2016年で10周年になりますね。

藤井：最初はどのようなきっかけから始めたんですか？

ながさき：最初のきっかけは、実家が漁業をやっていて、そこで獲れた魚を単に皆に振る舞ったことです。それがどんどん大きくなっていった今みたいな感じになったということですね。やろうと思ってやったというよりは、皆から「こういうのをやってよ。」という要望を聞きながら実現したら、ここまで大きくなりました。

藤井：最初は、ボランティアに近い形でやっていたのですね。事業になったのは、どんなきっかけだったのでしょうか？

ながさき：最初は食べる会みたいな感じでやっていたのですが、それに参加したいという人がものすごく多くなって、40人ぐらい集まったんですよ。これは自宅ではできないということになって、それで外の会場を借りることに



なったため、開催費が賄える程度の会費制にしました。ところが、それにものすごい労力がかかったのと、ドタキャンなどで参加者が直前に減るなどのリスクもあったので、やりくりするのに若干の余裕を持った会費を設定していました。その上で余剰が出た際には、「さかなの会」の運営のための機材を購入したり、サイトのサーバー契約費用に充てたり、現在はシェアオフィスも借りているのでその費用に充てたりと、事業の投資に回すようにしてきました。そうして、だんだんとコミュニティを大きくして事業を拡大しているような感じですね。

藤井：それは、事業としてカタチにはなっていますね。

ながさき：余剰は大きくなりすぎないように調整をしているのですが、その中でもなるべく投資に回して、将来のための基盤を固めているところです。

## 会社との両立は……？

藤井：会社にしながら週末起業をするのは、結構、大変ですか？

ながさき：うちの会社は比較的そうでもない方だと思います。たとえば、休みも柔軟に時間単位で取得できたりします。ですので、他の会社と比べると自由に動くことができていると思います。

藤井：会社から許可も取ったと聞きましたが？

ながさき：出版の際には、許可をいただきました。

藤井：Facebookでも大々的に出ていますよね。

ながさき：Facebookの方は利益につなげるというよりは、自分のブランディングと情報発信のために使っています。そして、いざという時には説明できるようにしています。

藤井：もともとご実家が漁師の家庭ということですし、会社にも説明しやすいですよ。家業を手伝っているという形で説明をすればいいですからね。

ながさき：実は会社でも「さかなの会」をやっているんです。たとえばカニが食べたいとリクエストがあれば、会費を3,000円程徴収して、社内でカニの会を開いています。水産業界に知り合いがたくさんいて、安くて新鮮な魚介類を独自に仕入れられるんですね。

藤井：海産物は、皆やっぱり食べたいですからね(笑)。しかも、事業ネタも周囲から支持されやすいネタということですね。

ながさき：そうですね。

藤井：好きが高じて、いろいろ実家の手伝いをしながら、皆さんにも提供しているということを伝えれば、周囲からの理解は得られやすいですよ。まして、そんなに利益があるわけではないですからね。でも、苦労をされたこ

とはあるのではないですか？

ながさき：イベント開催は、大分安定はしてきたのですが、最初は当日のリスクを読み切れないということがありました。当日になって「参加します」と言ってくれた人が来られなくなるというのがありますし、外のイベントでは天候のリスクもあります。地曳網イベントをやった時には、魚があまり獲れないかもしれないというリスクもありました(笑)。あとは会社の仕事の繁忙期が読めないところがあります。読めれば、その時期は自分の活動を抑えて本業に注力しようなどの調整が効くのですが、それが重なる時は正直キツイと思います。

藤井：本業の方で急なトラブルがあったりすると、どのように対応されるのですか？

ながさき：現在は、部署が変わり突発的なトラブルが発生するということは、ほとんどなくなりました。しかし、以前はシステム開発をやっていたので、製品のリリース前で急な変更が生じるといった事象が発生することもあり、当時はなんとか体力で乗り切っていたように思います。今は、一緒にコミュニティを運営する仲間もいるので、そういった際には助けてもらっています。

## イベントで集客を成功させるには？

藤井：僕も色々な週末起業家の人のお手伝いをするのですが、週末起業家の一番の悩みは「何をやっていいかわからない。ネタがない」ということなんです。もう一つがセミナーに来てくれる人を集められないという悩みですね。その辺の悩みは最初からクリアしているから、次の悩みですよ。当日の運営リスクは、どんな仕事をやっていても付きまとうので、そういうのも上手いことクリアできるように考えたいですね。

ながさき：そうですね。最近では、イベントでも前金で決済できるシステムを活用したりと工夫をしています。屋外のイベントは、どうしても天候のリスクがあるのでなるべくやりたくはないのですが、雨が降った時には代替の目玉イベントを用意しておくといった考慮もしています。

藤井：イベントの集客では何か意識して行っていることはありますか？

ながさき：週末起業家でもセミナーを開催される方が多いと思うのですが、多くの方が結果的に対象を絞り込みすぎてしまっていると思うんですね。たとえば、コーチングのセミナーなら告知文に「コーチング」という言葉を使いがちです。ところが、それではコーチングに興味がある人しか来なくなってしまう。これに対し、「上手な話の聞き方」など、テーマを広く取れる言葉を使えば多くの人

を集められます。扱う商品はニッチでもテーマを広く取れば集客することはできます。

藤井:なるほど。

ながさき:さかなの会は、「美味しいものが食べられます」と対象を広範囲に取っています。間口が広いので、人が集まるということですね。人を集めるなら、いわゆる「住宅展示場でのヒーローショー」をいかに活用するかということだと思います。最初から家を購入しようと思って来る人はごく少数だと思いますが、ヒーローショーを見たい家族連れは沢山います。まずは、ヒーローショーを見に来て



てもらって、家に興味を持ってもらうキッカケとする。これを、自分の事業に当てはめていかに行うか。それが重要です。次に考えることは、いかに狙ったターゲットを狙った数で集められるかということです。私は20人以上のイベントはあまり好きではないのですが、それは参加者と直接話ができなくなるからです。これは、イベントを頻繁に開催している人の間でよく言われる、「50人のイベントを1回やるよりも、5人のイベントを10回やる方がいい」というものです。「お客様との接点を今後も持ちたい」というイベントであれば、少人数の方がいいのです。

藤井:集客にあたりFacebookはどのように活用しているのですか?

ながさき:単にFacebook上だけで集客しているのではなくて、まずリアルで実際に会って「面白そう」と思ってもらうことが大切で、その後にFacebookでイベント情報を流すと申し込みをいただける、という流れになるかと思います。具体的にいうと、まず異業種交流会やセミナーなどに顔を出して様々な方と交流します。すると、参加者の中には魚が好きな人は必ずいて、そこでこちらのやっていることに共感してもらえる人と出会う、という具合ですね。また、普段からイベントに参加される方というのは、イベントに対する心理的ハードルが低いので、こちらが開催するイベントにも参加していただける可能性が高いこともいえます。これらは、集客の際には重要なことだと思います。

また、Peatix(<http://peatix.com>)のようなイベント集客に強いサイトを活用するのも手です。先日の「さかなを捌きまくる会」も参加者の半分以上をこちらのサイトから集客できました。

藤井:イベント告知の仕方にも工夫があるんですね。

ながさき:はい。1か月以上前にイベントの告知情報を伝えてもみんな予定が読めず参加表明はしません。ですので、2週間ぐらい前から告知情報を伝えるのが良いと思います。そうすると、イベント告知情報を立てた直後に3分の1から半分ぐらいのお申し込みがあります。その数を見てお申し込みが少なければ、さらに広く告知するなどの対策をとる必要があります。そして、お申し込みが来やすいイベント開催日の1週間前と2~3日前に再度告知情報を配信すると効果が高いと思います。

藤井:最初はボランティアでやっていたところから、次第に事業に転換したターニングポイントについてお伺いします。先ほどは、自宅に収容できなくなったというお話がありましたが、そこで事業にしていこうと考えたのですか?

ながさき:そうですね。これだけ要望が多いのなら(事業にしてもやっていけるのでは)と思った時点でスタートしたという感じですね。あまり、自分のために運営しようと思ったことはなくて、周囲の人のためにもっとこのコミュニティを拡大していきたいと思った次第です。そのためのお金がきちんと回るように、ということを考えてました。

藤井:参加者のために規模を大きくして、皆に行き渡るように、ということですか。すごく健全な発想ですね。それで、現在は週末起業と本業の配分はどのくらいになっているのでしょうか。

ながさき:時間的には、最近は定時に上げられることも多く、半分は週末起業に割きたい思いもあります。ぼちぼちこちらの方にシフトしていきたいと思っているので、準備を兼ねて時間をシフトさせている感じですね。



## 33歳で独立起業を目指す

藤井: ずっと「二足のわらじ」を続けるというのではなく、週末起業でやっている事業一本でいきたいということを考えていらっしゃるんですね。いつ頃からそう思ったのですか？

ながさき: 独立したいというのは、小さい頃から思っていたことです。自営業の家で育ったので、ずっと会社員として生きていくビジョンは元々あまりありませんでした。

藤井: 週末起業が軌道に乗ればいつでも起業したいというイメージですか？

ながさき: そうですね。あとはタイミングです。

藤井: ご家族の理解は得られそうですか？

ながさき: むしろ、「やったらいいのに」と言われることもあります。幸いにも奥さんの家族も自営の家庭なので、「なぜやらないのか」と言われることもあるぐらい(笑)。現在、32歳なのですが、以前から33歳になるタイミングで独立できればと考えていました。

藤井: 独立するには、若過ぎる年齢でもないかもしれませんが。考えてみたら私も34歳で独立しました。今後の見通しはどのように考えているのですか？

ながさき: いや。あまり根拠のある見通しはありません。ただ、気持ちの上での自信ならあります(笑)。確実にこれだけの利益を得られるという見通しが立てられればベストですが、突き詰めているとキリがないので、そこはタイミング次第かなと。

藤井: しかし、根拠がなくても自信が持てるのであればそれがタイミングだと思います。かなり機が熟している感じはしますね。変な話、仮に本業を上回る収入があったとしても来年はどうかかわからないですからね。だから、

根拠も大事かもしれないですが、独立したいという気持ちになった時の方が重要で、起業するタイミングかなと思いますけどね。「二足のわらじ」には、制約はありますか？

ながさき: 制約はあるにはありますが、逆にまったく制約がないとやる気が起きないのではないかとも思います。適度な制約はむしろプラスだと思いますし、そういう意味では恵まれていると思います。

藤井: 安定的に給料が入ってくるのは安心材料ですが、この時間は作業に充てたいと思う時もあるでしょう。僕なんかは、会社勤めをしている時には、取材の話を断らなきゃいけないというのが辛かったですね。取材も来ますよね？

ながさき: ぼつぼつと。本を出版してからは、それをきっかけとして取材につながる話にも持っていけますし、広報的に動きやすいというのもありますね。

藤井: 会社をお辞めになったら、やりたいことはどういうことですか？

ながさき: 自ら「辞めたらこれをやりたい」ということは考えたことがないですね。ただ、大規模なイベントのコーディネートをやって欲しいといった依頼はあります。

藤井: それは辞めないと着手するのは難しいですよね？

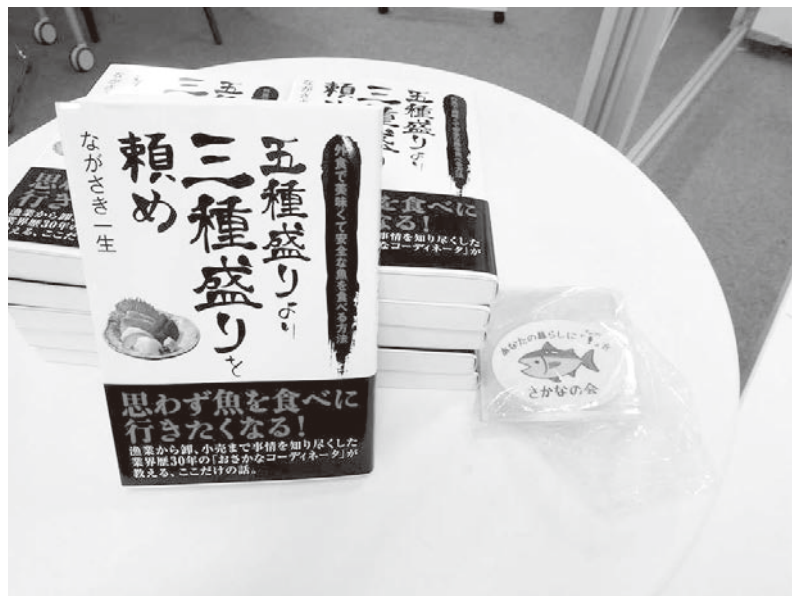
ながさき: 着手はできるのですが、どのくらい関われるか、というのはありますね。イベントのコーディネートにしても何万人もの規模の集客があるイベントなので、簡単な意見を言うだけでしたら週末起業でできますけれども、全体のプロデュース役を依頼されたら対応することは難しいと思います。ですので、そういった大規模なことは独立してからなら挑戦もできていると思っています。

藤井: 本業のお仕事とまったく違うお仕事ですよ。コンサルにしてもコーディネートにしても。ご経験はないわけですよね。参考になっていることはありますか？

ながさき: いえ、そこまでまったく違うということもありません。今、会社で行っているのは営業なのですが、実はITに関するシステム開発の場でもコンサルティング契約は結んでいるんです。そうやって本業でもお客様と契約を結ぶ業務に携わっているんで、役に立っていますね。

藤井: 扱うものは違うけれども、その方法論は同じという感じですね。しかし、価格交渉や値付けというのは難しいですよね。

ながさき: BtoCはリサーチもしやすいので価格を決めやすいですが、BtoBになると確かに難しいですね。アドバイスみたいなものは、無償で行うのですが、以前、商品開発を一緒に行おうという話が企業からありました。結局、その話は無くなっ



てしまったのですが、仲間のデザイナーと組んでパッケージデザインをしていたこともあり、商品の売上の一部をいただくという話をしたりしました。BtoBのやり方に関しては、本当に手探りです(笑)。

**藤井:**手探りという意味では、似た方で土橋さんというステーションナリー評論家の方がいて、彼は文房具メーカーのコンサルティングや文房具売場のコーディネートをしたりしていますからね。今でこそ、評論家で仕事をしているけれども、当初は、評論家で仕事ができるなんて思っていなかったそうですから、手探りだったと思いますよ。でも、引き合いがあるから、やって欲しいと思うことをやってそれに依頼をつけてもらうことですよ。よくあるのが安く請け負ってしまうこと。そうすると忙しいばかりで、収入が低いままということになりますよね。最初は無償でというのがあっていいと思いますが、いただけるのであればしっかりいただかないといけませんね。

**ながさき:**ITの仕事に携わっている関係もあり、IT業界によくある「最低限のところは無償で提供して、プラスアルファのところでお金をいただく」というビジネスモデルもありかなと思っています。抽象的な枠組みですけどもそういうやり方は大事かなと思います。

## 出版した意図は、魚という食材の特性をもっと知ってもらいたいから

**藤井:**本も出版されたそうですが、どのような本なのですか？

**ながさき:**『五種盛りより三種盛りを頼め外食で美味しく安全な魚を食べる方法』(秀和システム)という本です。タイトルの三種盛りを選べ、というのは、美味しい魚を食べられる飲食店の見分け方を始めとして、魚はどういう食品なのかということを紹介している本であるという意味を含めました。この本を通じて伝えたいことは、魚を提供するのは「人」だということです。本当は悪いものなのに良いものであるかのように見せる、そういうやり口の方が売れてしまいがちな昨今ですが、よろしくない状況だと思います。そうではなくて、さまざまな変化と向き合い対応することで、本当に良いものを提供しようとしている人がいて、本ではそういった人がいるお店の見分け方を紹介しています。

**藤井:**変化というのは鮮度のことになりますか？

**ながさき:**鮮度もそうですし、昨日はこの魚が獲れたけれども、今日は獲れないということも指します。たとえば、ある種類のエビの病気が流行って、今年は違うエビを使わなければいけない、ということがよくある業界なんで

すね。その場合、代わりになる品物を用意するのか、値段が上がってもいいからその品物を使うのか、様々なことを考えて判断をしなければなりません。そういう判断を本当に美味しい魚を提供しているお店は日々されています。そのようなお店とは違って、「新鮮!」「天然!」「産地直送!」などと安易に謳い、魚の見せ方を重視するお店はあまり良くない、ということを本では伝えています。世の中は、何でもシステム化が進んでいるので、変化をなるべく起こさないように決まったパターンで画一的に生産しようというところがあります。これは魚も例外ではありません。しかし、変化が激しい魚という食材を無理に画一的にしようとすると、その良さが殺されてしまいます。それなら画一的にせず、日々の変化に対応した方が美味しい魚を食べられるというわけです。

**藤井:**そういう意味では消費者教育というのも出てきますよね。鮮度がいいとか、ある種類の魚だったらどこで獲れたものでもいいとか。それではいけないわけですね。本は消費者向けに書かれていますから、消費者教育の一環にもなるということですね。僕も読ませていただきましたけれども、すごく面白かったです。魚の本はどうしても業界の方向けになりがちなのですが、消費者に魚の選び方を教えるビジネス書はこれまでなかったなと思いました。

**ながさき:**多くの人に読んで欲しいと思っています。本に書いてあることは、まだ世の中で語られていないことで、世の中にその考え方を広められれば、水産業で本当に頑張っている人が報われるようになると思います。

**藤井:**本当に、読むと魚に対する愛をひしひしとを感じる本ですよ。どれだけ魚が好きなんだろうと思いましたけれどもね。あの本を読むと魚が食べたくくなりますよね。

**ながさき:**「愛があるね」というのは、いろいろな人から言われますね(笑)。

**藤井:**本を出版して変わりましたか？

**ながさき:**こちらから何か提案をしやすくなりましたし、色々なお話が来るようになりました。Facebookの申請も増えましたしね。しかし、これからなのかなということもあります。まだそんなに大きな話はありません。

**藤井:**本を出版すると、この人は本を出版しているんだという安心感がありますからね。おさかなコーディネーターって何？ といった時に、本を出版されているのか、されてないのかで大きな違いがありますよね。

**ながさき:**まずは起業を目指して準備を進めていきたいと思っています。

**藤井:**本日は、お忙しいところありがとうございました。



# 起業・独立のための 実践講座①

好きなことで起業する！  
その成功の秘訣とは？

当たり前のことを  
当たり前にしてきただけ！



【講師】  
動物対話士  
伊東はなん氏

起業するなら、やはり好きなことで起業したいもの。ですが、好きなことをどう見つければいいのか、そして好きなことでどう稼いでいけばいいのかといったことで悩んでいる人は多いと思います。

今回の講師は、動物対話士の伊東はなんさん。「動物と対話する」という珍しい仕事で独立して10年目を迎えた今年、一般社団法人動物対話協会を立ち上げました。育成した動物対話士の生徒たちがこれから活躍し始めるところです。「当たり前のことを当たり前にしてきただけ」という伊東さんに、好きなことで起業して成功できた秘訣をお話していただきました。

## 動物対話士とは

動物対話士というのは、動物と対話する仕事です。お客さんのペットと対話して、ペットの気持ちをお客さんに伝えています。一般的なアニマルコミュニケーターは「テレパシーで動物と話す」と謳っていることが多いのですが、それだけでなく、たとえば嬉しいとしっぽを振る、怒ると目を釣り上げるといったボディランゲージを信じて大切にすることで、誰でも動物と対話できることを伝えています。

対話する動物は犬や猫だけではなく、うさぎ、かめ、熱帯魚、ハリネズミ、トカゲ、ピラニアなどとも対話します。飼い主からの依頼でエサを食べなくなったピラニアと対話した時は「最近おいしくないんだよ」と返事があり、安いエサに変えたことが原因とわかったこともあります。

伊東さんは、動物対話士になる前は、どんな仕事に就いても1年持てばいい方でした。ところが、30歳で派遣社員をしている時に家で犬を飼い始めたことが転機となりました。最初はドッグフードのインターネット販売。飼

い始めた犬に良いドッグフードを与えられることと、おすすめのドッグフードを人に売ればお小遣いにもなるということから始めました。そうしたある日、アニマルコミュニケーターという仕事があることを知ったのです。「こんな仕事があるのか」と驚くと同時に「これなら私にもできる。」と思ったそうです。自分の犬とコミュニケーションできていると周囲から言われていた伊東さんは、大人になってから飼い始めた私ができるくらいだから、当然一般の飼い主はペットとの対話はできるものと思っていたのです。ところがお金と時間を使ってペットの声を聞きに行く人がいることを知り、動物対話士として仕事を始め、今年で10年目を迎えました。現在は動物対話のセッションのほか、動物対話士の育成もしています。ラジオのパーソナリティとして3本のレギュラー番組も持っており、動物対話士養成講座の卒業生が活躍しやすくなるために一般社団法人動物対話協会も立ち上げました。

動物対話のセッション中に、クライアントさんのペットに噛みつかれて3年くらい跡が消えなかったり、同業者では誰も経験がないヘビーな状況のセッションの経験もしてきましたが、やりながらこの仕事がますます好きになっていったから乗り越えることができ、それらの経験が勲章にもなっているそうです。

## 好きなことと仕事を一致させる

好きなことと仕事が一貫していれば、仕事に熱意が乗り、人にも伝わります。そのためにはまず、好きなことの中から「こんなのでいいの？」と思うものを探し、それを伸ばすことをおすすめします。今、時代は専門家を求めていますので、「広く浅く」ではなく狭く深く、ここだったらマニアックな話ができるという部分を見つけると、自分に自信がつきます。自分に自信があれば、人に頼ら



れます。「こんなことでお金になるのか」と思うようなことが大好きな場合でも大丈夫です。どんなものでも、値段を付ければ売れます。「あなたのそのサービスがほしい」と言ってくれる人が必ずいます。

好きなことがよくわからない場合は、「なんかよくわからないけど」を大切にしてください。「なんかよくわからないけど好き」とか、「なんかよくわからないけど、できる気がする」といったものは、やっていくうちに好きになっていったり得意になっていったりすることが多いです。どんどん回数を重ねてやってみることをおすすめします。伊東さんも「なんかよくわからないけど、私にはできる」と思って動物対話士の仕事を始め、やっていくうちにどんどん好きになっていったそうです。

好きなことは、続けるための工夫ができます。たとえば伊東さんは、ドッグフードのインターネット通販を派遣社員の傍らやっていたため、メール対応などの負担が増加してきました。そこで発送の手間だけでもまとめられないかと考え、2週間に1回のみ発送するシステムにしたのです。今すぐほしいお客さんには定価、2週間に1回の発送で了承してくれたお客さんには10%割引という条件で実施したところ、「2週間に1回でいい」と言ってくれるお客さんが増え、発送の手間を減らして、サービスを続けることができました。

好きだけどどうしたらいいかわからない場合は、ホームページなりブログなりで、どれだけそのことが好きかという熱意を書いて、やってみたことを発信しましょう。その熱意は必ず人に伝わり、人を動かします。伊東さんがドッグフードのインターネット通販をやっていた時も、とことん調べた上でメーカーに直接取引を申し入れるための電話をしたことで、問屋さんもメーカーさんも動いてくれました。また商品の写真にも愛が入り、良い写真になり、より売れるようになるものです。また、始めたばかりの時は売れないこともあります、その場合は時間がたっぷりありますので、熱意の発信に充てることができます。忙しくなると熱意の発信をする時間もなくなってしまいますので、時間がある時にどんどんやることをおすすめします。

好きなことがあるけれど仕事にするのが不安な場合は、本当に大丈夫と思えるまで不安を取り除くことに集中するのがおすすめです。不安を取り除くには、どこかに習いに行くのもいいのですが、実践して身につけるのが最も大切です。伊東さんは動物対話士の仕事を始めるにあたり、できそうな気はするけれど自分の犬としかお話ししたことがないため不安がありました。そこでモニターを募って100以上の動物と対話することで「やっぱり大丈夫」と

確信したのです。また、もともと靈感のような類のものは身に付けていませんでしたが、モニターでの動物対話を通じて動物の言いたいことがわかる、ある種の能力が身に付いていたことに、数年経ってから気づいたそうです。本当にやりたくて、必要に迫られれば、できるようになるのです。その中で、お客さんのペットに噛まれた伊東さんのように、「こんな経験ないでしょ」と思わず自慢したくなるような体験をすると、何かが変わってきます。恐れずに取り組んでください。

## できる人とできない人の違い

できる人とできない人の違いは、やり続けるかどうかです。できない人は、できるようになるまで続けないのです。できない人が「できない」と言うまでの平均挑戦回数は0.7回とのこと。つまり、1回も挑戦せずに「できない」と言っている人の方が多いのです。一方、できる人は、できるまでやり続けます。3000本安打を達成したプロ野球のイチロー選手が何をしていたかという、「できるようになる」と思いながら欠かさなかった、毎日の素振りだそうです。

微差にこだわることも大事です。微差というのは微妙な差のことですが、微差にこだわることで、あなたならではの、かゆい所に手が届く仕事になっていきます。伊東さんは、もともとは同業者と同じアニマルコミュニケーターという肩書きを名乗っていました。ところが他のアニマルコミュニケーターは「テレパシーで動物と話して、動物が言いたいことを飼い主に伝える」と謳っていました。それに対して伊東さんは、プロだからそれもやるけれど、嬉しいとしっぽを振る、怒ると目を釣り上げるといった動物たちの態度をきちんと受け取ることこそが動物とのコミュニケーションであり、「だから特殊能力がなくても、誰でも動物と対話できるんですよ」ということを伝えたいと考え



ていました。そこで肩書きを変えて「動物対話士」と名乗ることにしたのです。その結果、アニマルコミュニケーターを名乗っていた時に必要だった肩書きの説明が不要になり、いきなり本題に入れるようになりました。同業者との大きな差別化につながったのです。また今年になって本の出版も決まりましたが、それも「特殊能力がいらない、誰でもできる動物との対話」という同業者との微差を大切にすることが決め手になったのです。

自分を高めることも大事です。そのためには、自分で自分をほめること、そして自分へのほめ言葉を素直に受け取ることです。そうすると周りに集まってくる人が変わってきます。伊東さんは学生時代、「いや私なんて」という言葉をよく使っていて、周りからのほめ言葉を素直に受け取ることができませんでした。ところが先生から「これ以上自分を落とす言葉を言ったら単位をやらない」と言われ、ほめ言葉を素直に受け取るように努力したところ、周りの人の態度が変わってきて、ますますほめてもらえるようになったのです。その時に身につけた素直なコミュニケーションは、動物との対話にも活かしています。飼っている犬が言葉を覚え始めた時に、言葉がそうやって移っていくのだと気づいたそうです。

独立するなら、仕事の内容にかかわらず、人とお話ができるようになっておくことが大切です。特に、自分が言いたいことを、人が聞いてわかる言い方を身につけておきましょう。主語があいまいで、「これが～」とか「あれが～」という抽象的な言葉を使う人が多いですが、それでは相手に伝わりません。「あれが～」と言った時に「ああ、あれね」と返してきても、自分が言う「あれ」と相手の「あれ」は違うものを指していることも少なくないのです。また、腹を割って本音で話すことも大切です。本音で話すとかんかになることもあります。悪意からではないので相手も聞いてくれますし、相手も本音で話してくれます。

## まず自分を作った上で、人のために行動する

伊東さんは10年前に動物対話士になった時、『動物と話す』と言えば、はなんちゃんと言われるよう、業界で1番になる目標を立てていました。そのためにはテレビやラジオに出たり、本を書いたりして有名になればいいと考えていました。ところがそのチャンスはなかなか来ず、7年目からポツリポツリと、1年に1回くらい単発でテレビから取材があった程度。なので、黙々と個人セッションをやり続けることと、動物と話せる技術を伝える講座を開催するしかありませんでした。

ところが今年で10年目を迎えるにあたり、昨年の暮れ

に一般社団法人を作ろうと決めてから、いろいろなことが一気に加速しました。インターネットラジオのパーソナリティとしてレギュラー番組を2本持つことができ、さらにFMラジオのパーソナリティとしてもレギュラー番組を1本持つことができました。また、本の出版も決まりました。

理由は、人のために動くことを決めたから。一般社団法人の設立は、動物対話士養成講座の1期生に世に出て活躍してもらうためには、伊東さん個人が認定した資格より社団法人が認定した資格の方がいいだろうと考えてのことでした。行動の理由を「自分のために」から「卒業する1期生のために」にシフトしたことで、一気に動き始めたのです。

ですが伊東さんは、自分が1番になるために頑張ってきた10年という時間も必要だったと思っています。「だからこそ今、動じない自分がいる」と思っているのです。セッションを重ねて実績を積み、実力をつけることも必要だったし、動物対話士養成講座のカリキュラムを作って、生徒を集めることも育成することも必要でした。

だから「私、私」と一生懸命にやる時間も必要です。むしろそういう時間をあえて作った上で、蓄積した自分の力を、自分の名誉やお金のためでなく社会に還元しようと、フツと息が抜けた時に、大きな波が来ることを、伊東さんは実感しています。

整うまでは何をやっても進まないように感じるかもしれません。ですがそれでも進めていけば、芽が出る瞬間は必ず来ます。いわゆる成功曲線も、最初のうちは行動量に対する成果がほとんどない状態が続く、ある瞬間から急上昇します。急上昇するまで辛抱して行動し続けられるかどうか、また行動し続けられるほど好きかどうか。それが結局、一番大事なことです。そんな「好き」を、ぜひ見つけてください。





# 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@entrect.co.jp](mailto:en@entrect.co.jp)



# 起業・独立のための 実践講座②

起業したい人・起業した人の  
ための行動学講座

起業の成功に必要な、  
8つの起業行動力！

【講師】  
StrateCutions  
中小企業診断士  
落藤 伸夫氏



起業には準備が必要です。ですが実は、準備を進めれば起業の決断ができるようになるか、起業後に事業をうまく回せるような行動ができるようになるかといえば、そうとも言えないようです。起業を決断する、あるいは起業を成功させるためには、準備を行動に結びつける行動学が必要なのです。

今回の講師は、StrateCutions(ストラテキューションズ)の落藤伸夫さん。18年間もかけて起業準備した中小企業診断士です。落藤さんが起業を決断し、事業を軌道に乗せるまでの行動を分析して体系化した8つの起業行動力について、落藤さん自身の経験を交えながらお話ししていただきました。

## 約18年間準備して起業！しかし

落藤さんは、日本政策金融公庫に約30年勤め、主に中小企業信用保険の審査業務を担当していました。信用保証付きで融資を受けた中小企業が返済できなくなり、信用保証協会が代位弁済した場合に提出される保険金請求書の審査です。起業を考え始めたのは、会社からの指示で中小企業診断士の資格を取得し、頑張っている中小企業の姿を見た時のこと。中小企業を倒産から救いたいと思うようになり18年間も準備を進め、MBAも取得し、2014年に起業しました。

ところが、最初の1年は、なかなか思うように事業が軌道に乗りませんでした。一方で、落藤さんよりも少ない準備で成功している起業家を目の当たりにしました。

なぜなのか。その理由を知るため、成功している先輩起業家や起業後1年目から軌道に乗っている友人たちがやっていることを研究しました。その結果、起業の成功に必要なのは、準備よりもむしろ行動力であることに気づきました。その研究を元に試行錯誤を重ねて、2年目は事業を軌道に乗せることができました。その内容を「起業

行動力：8つの能力」として体系化したのです。

起業には、確かに準備も必要です。何も準備せずに起業を成功させることはできません。しかし準備は、やろうと思えばいくらでもやれてしまいます。やればやるほど、まだ準備が足りないと感じてしまい、起業のタイミングが見えてこなかったり、事業を回すために必要な行動ができなくなるという弊害もあるのです。また起業すると、周囲の人の共感を得ることが大切になりますが、人は知識には共感しません。「あいつ、頑張っているな」と、行動に共感します。ですから、ある程度の準備ができれば、起業してどんどん行動した方が、より多くの共感を得ることができ、より大きな成果に結びつくのです。

起業に踏み切ることができたのは、準備よりも分析だったと落藤さんは言います。ただ、一般的に言われている収支分析(必要な老後資金がいくらか、貯金が今いくらあるか、年金がいくらあるかなど)や市場分析(自分の商品やサービスを必要とする人や企業がどれくらいあるかなど)などからは、「起業しても大丈夫そうだ」という印象は得られても、「よし、起業しよう!」という気持ちには繋がりません。タイミング分析(サラリーマンから起業家に大変化を遂げる体力や気力がいつまであるのか、自分の思いを成果につなげるまでにどれくらいの時間が必要なのかなど)や、リスク分析(会社がいつまであるのか、退職する時にきちんと退職金が出るのかなど)などが、起業に踏み切るに当たって背中を押してくれたとのことでした。

## 起業家型の行動力に切り替える

「行動力が必要」といっても、サラリーマンと起業家では、求められる行動力は違います。サラリーマンと起業家では収入源が違うことが、理由となっているようです。そのため、起業を成功させるためにはサラリーマン型の行動力から、起業家型の行動力に切り替える必要があります。



ます。

サラリーマンがつつがなく会社勤めするためには、ミスをしていないことが大切です。サラリーマンの収入源は給料ですが、それは人事評価で決まるからです。人事評価では、業績をあげたなどのプラス要因と、ミスをしたなどのマイナス要因が考慮されますが、多くの場合、マイナス要因の方が重視されます。業績には大きな差が付きにくい一方で、それなりの貢献もするけどミスが多くてトラブルの元になるという人よりも、大きな貢献はないけどトラブルもなく淡々と業務をこなしている人の方が高く評価される傾向があります。そのため慎重に行動する、動いて失敗するくらいならじっとしているといった、減点主義の行動力が身につけてきます。

一方、起業家の行動力には、成果を出すことが求められます。それは起業家が顧客から直接お金をいただくからです。ミスやトラブルを恐れていては、そもそも見込み客を見つけることすらできません。断られるのを恐れてクロージングしなければ、成約にも至りません。そのため、とにかく行動する、大胆に行動する、失敗を恐れずに行動するといった、加点主義の行動力が必要になるのです。サラリーマン経験が長い人ほど、知らず知らずのうちにサラリーマン型の行動力になっているものです。意識して切り替えなければなりません。

こういうと、間雲な行動力が起業家には求められていると思われるかもしれませんが、それは違います。起業家に求められる行動力は、以下のように、深く思考と結びついたものです。

第1は、得ようとする成果を起点としていることです。起業とは「やりたいことができる」ことだと思っている人も多いでしょう。それを否定するわけではありませんが、自分がやりたいことだけ考えると、罠に陥る場合があります。「コンサルタントになりたい」と思っていた落藤さんは、そのため、コンサルタントに必要な知識の習得に意識が集中してしまい、クライアントを得るための宣伝やセミナー集客に思いが馳せられなかった時期があったといいます。「コンサルタントとして一家を支える」と得たい成果から考えていたら、こんなことにはならなかったはずです。

第2は、現在の状況から得たい成果を得るまでの経路を丁寧に計画することです。例えば東京の自宅から大阪の友人宅まで初めて車で行く時に、どの道路を走って、どのインターチェンジから高速道路に乗って、分岐点ではどっちに行くなどという計画を立てない人はいないでしょう。そうしないと目的地に到着できないことが明らかだからです。起業においても同様に、得たい成果を得るために必要な要素を洗い出し、それを実行できる計画を立てることが必要です。

第3は、失敗した時、そこから十二分の学びを得ること

です。起業に失敗は付きものです。計画したことをきちんと実行したつもりでも、実際には間違ったやり方をしていく状況は山ほどあります。そもそもあまり効果的でない計画を立ててしまったという場合もあります。

そんな時でもなぜ失敗したのかを分析して学びを得、同じ失敗を繰り返さないようにすることで、より早く確実に成果を出せるようになります。

## 起業行動力:8つの能力

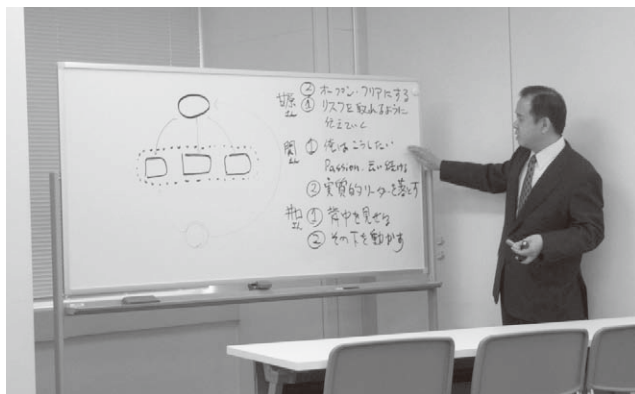
起業を成功させるために、起業家が持つべき行動力を体系化したものが、「起業行動力:8つの能力」です。具体的には、以下の8つです。

- (1) 行動の前段階を知る
- (2) 準備を正しく位置付ける
- (3) 行動に駆り立てる仕組みを身に付ける
- (4) 行動できる自分に目標を与える(理想・ビジョン)
- (5) 目標を実現できるロジックを描く(ビジネスモデル)
- (6) プロセスの間にある隙間を埋める(事業計画)
- (7) やるべき行動を具体的に定める(アクションプラン)
- (8) 行動しながら考える(PDCAを回す)

「(1)行動の前段階を知る」とは、自分を行動に促すエネルギー源もしくはモチベーションの源を知ることです。行動には、その行動についての知識が必要ですが、それだけでは実行するエネルギーにはなりません。落藤さんの場合、コンサルティングに関する知識を18年にわたって蓄積してきましたが、だからと言ってそれが起業という行動には結びつかなかったのです。それよりも「コンサルタントとして中小企業のお役に立ちたい」という願望や、「ここまで知識・ノウハウを積み重ねたのだから、次は実践する時だ」という納得、「今までの知識やノウハウをきちんと発揮できれば、中小企業のお役に立てるはず」という安心がエネルギー源となり、行動に繋がりました。

「(2)準備を正しく位置付ける」とは、準備を過度に重視しない、その目的をしっかりと認識することです。準備には、サービス・コンテンツを充実させブラッシュアップ





プできる、自信がつく、闇雲に取り組むのではなく準備するという正しい習慣が身につくというメリットがあります。一方で、準備に夢中になって行動できない、行動する時でも動作が遅くなるなどのデメリットもあります。「準備は行動するためにある。行動の邪魔になってはいけない」と位置付けることが大切です。

「(3)行動に駆り立てる仕組みを身に付ける」は、「やらなくちゃ」と思ったらすぐに行動できる自分になることです。人はとかく、行動を先送りしがちです。「今じゃなくてもいいのでは?」とか「他の人がどう思うか?」と考えてしまったり、「気乗りがしない」という感情をうまくコントロールできないからかもしれません。このような考え方は、起業家には命取りです。今すぐに、行動できる自分になれるよう訓練を始めましょう。会社や家庭は、絶好の訓練の場です。他人の嫌がる雑用や、今まで面倒臭いと思っていた家庭でのお手伝いを積極的に引き受けましょう。

「(4)行動できる自分に目標を与える」とは、自分がワクワクできる理想やビジョンを描くことです。実際、起業とは大変なことです。たくさんの努力や苦勞が必要になります。たくさんの失敗をしてイヤな思いをすることにもなります。それにもめげずにPDCA(plan(計画)、do(実施)、check(検証)、action(改善))を回して、改善していかなくてはなりません。そういう行動ができるようになるためには、「どんな努力や苦勞、失敗やイヤな思いなども、このためだったら甘んじられる。どころか、喜んで立ち向かおう」と思えるような理想やビジョンが必要になるのです。

「(5)目標を実現できるロジックを描く」とは、ビジネスモデルを描くことです。どんなに魅力的な理想やビジョンを描いたとしても、先ほどまでサラリーマンだった人にとっては、それを実現するためにどんな行動が必要かを知ることは容易ではありません。それを知る出発点となるのがビジネスモデルで、だからこそ起業スクールなどでは必ずといって良いほどビジネスモデルを描くよう勧められるのです。

「(6)プロセスの間にある隙間を埋める」とは、事業計画を立てることです。コンサルタントとして企業や起業家を支援しているうちに、落藤さんは、あまり良くない事業計

画を立ててしまったことで行動できない例を何度も見てきたそうです。行動できない事業計画とは、例えば起業して1年後には800万円の収入を得たいと思った場合に、「1ヶ月後にHP完成、3ヶ月後に収入100万円、6ヶ月後に300万円」というように、経過ポイントとその時点での状況しか記されていない計画書です。何年も続いている会社なら、それだけが示されていれば各ポジションの人々が自分の役割を果たしてくれるかもしれませんが。でも初めて起業する人にとっては、それだけの情報では、どんな行動が必要なのかは理解できません。例えばHP作成なら、「最初の1週間で業者を決める。次の1週間で全体構成を話し合う。次の1週間で求められた情報を提供し、最後の1週間で出来上がりをチェックする」となすべき行動を明確化することで、実行できるようになるのです。

「(6)やるべき行動を具体的に定める」とは、アクションプランを立てることです。ここでも行動できないアクションプランを目にすることが多いとのこと。「マーケティングする」などと行動の名称だけしか書いていないアクションプランです。自分に知識やノウハウがある仕事の場合はこれで十分でしょうけれど、知識やノウハウのない仕事の場合には具体的に何をすることなのか、どういう手順で行うかなど、詳細に計画しておく必要があります。一挙手一投足に近いレベルまで取るべき行動を書き込んで、後はその通りに動くだけというアクションプランを作っておくことが行動に繋がります。

「(8)行動しながら考える」とは、行動しながら「もっと成果を出す方法があるのでは?」「もっと楽な方法があるのでは?」「もっと楽しくできるのでは?」といったことを、考えることです。あるいは「他の人にやってもらえることがあるのでは?」「人に頼んでいるけど、自分でできるのでは?」とか、さらに「もっといいビジネスがあるのでは?」「もっと素敵なゴールがあるのでは?」とかを考えていくことです。行動しながら、現状に甘んじず、さらなる高みを目指して考えることが成功のポイントです。よく言われていることではあるのですが、実践している人は少ないようです。是非、実践してください。

起業は何に例えられるか?砂漠を横断することか?密林を切り拓いて進むことか?落藤さんは密林を切り拓いて進むことに例えられるのではないかと思います。密林は、今どこにいるのか分かり辛く、危険もたくさんありますが、水源や食べられる木の実などのチャンスもたくさんあります。考えながら動く起業家の行動力を身に付けることで、危険を避けチャンスを活かすことができるようになります。

あなたも起業行動力を身に付けて、成功できる起業人になりましょう!





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！

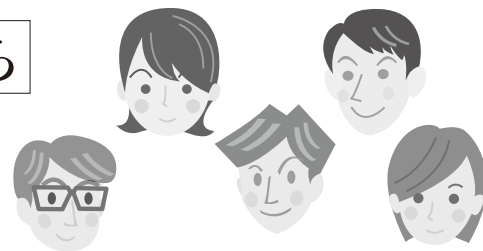
コーチング無料体験講座 参加お申し込みはFAXまたはWebで。  
■ FAX 03-6273-7951 ■ WebURL <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

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](mailto:info@ginza-coach.com)

# アンテレクトの仲間たち



## 第16回GCS認定コーチ大交流会を振り返って

去る11月12日(土)・13日(日)に、第16回GCS認定コーチ大交流会が名古屋で開催されました。過去7年、東京・大阪で開催されることが慣例となっていた当イベントですが、今秋、初めて名古屋で開催されることになりました。果たして、どのような盛り上がりを見せたのでしょうか？ GCS本部の3名(林代表、尾村・大石両副代表)に、恒例の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、2日間にわたりお疲れ様でした。今回もお二人のおかげで無事に終了することができました。ありがとうございました。さて、恒例となりました振り返りを行いたいと思いますが、今回は、何と言っても、地元・名古屋校の出身者であり、実行委員長を務められた大石さんから振り返っていただこうと思います。

**大石:** はい、認定コーチ大交流会の名古屋開催が決まったのが、確か7月頃でしたね。その時点で、私が実行委員長を務めることは自明の理でした(笑)。折角、実行委員長を務めるのだったら、これまでとは少し趣向を変えてみようと思い、考えたテーマが「女性コーチにスポットを当てる」というものでした。今年はオリンピック・イヤーであり、女性アスリート達の活躍が目立ったことがヒン

トになりましたね。「活躍する女性コーチの積極性や行動力を学び、各自のコーチ活動に活かしてもらいたい」という目的があったわけですが、終了後の参加者の表情やアンケート結果を見る限り、その思いは達成できたのではないかと考えています。

**林:** はい、ありがとうございます。「積極性や行動力」は男女問わず有ってもいいことですから、男性コーチにとっても非常に実りのある内容だったのではないかと思います。尾村さんから見て、今回の大交流会はどのように映りましたか？

**尾村:** そうですね。基調セミナーで登壇いただいた広島校・岡山校代表の末国コーチ、パネルディスカッションのパネラーとして登壇いただいた堅田コーチ、葉山コーチ、田崎コーチら、講師の皆さんがご自身の経験談を熱く語ってくれたので、参加者の心に響いたのではないのでしょうか。特に、パネルディスカッションでは、3名のパネラーが共通の思いや考えを持っていることに、同じ女性コーチとして安心しましたし、彼女達を頼もしく感じました。

**林:** ありがとうございます。基調セミナーやパネルディスカッション以外では、2日目に、「LEGO®SERIOUS





PLAY®)と「Points of You®」のコラボレーション企画もありましたね。どちらも、実施者の創造力を高め、行動力を加速させるツールであるわけですが、この2つをコラボさせるという発想はユニークでしたね。

**大石:**「さすがでしょ!」と言いたところですが(笑)、実は、プレゼンターである2名のコーチからの提案でした。話を伺った時、直感的に「イける」と判断しましたので、すぐにお問い合わせすることにしました。2名のコンビネーションが良かったこともあります、結果的に大いに盛り上がりましたね。参加者からは、「コーチングと相性の良いツールがあることを知る機会になって良かった」とも伺いましたので、企画側としては満足しています。

**林:**今回は2日間にわたっての開催となり、たくさんのプログラムを盛り込むことができましたね。

**大石:**はい、おかげさまで「良いモノを残しつつ、新しいコトにもチャレンジする」というコンセプトのひとつが達成できるように思います。今、話題に出たのは「新しいコト」、そして「セッションタイム」や「グループディスカッション」のように毎回評価の高いプログラムは「良いモノ」というように。

**尾村:**そうですね。総じてバランスの良いイベントだったように思います。また、名古屋校や三河校出身の認定コーチ達が運営スタッフとして活躍してくれていたことが印象的でした。特に、名古屋校の田中代表のカメラワークが素敵でしたね。

**大石:**ありがとうございます。彼らとは準備段階から情報共有や意見交換をしたり、決起集会を開催したりしましたので、チームワークが良かったのだと思います。決

起集会とは、いわゆる「飲み会」のことですが(笑)。

**林:**では、最後に総括しておきましょうか。

アンケート結果から見ても、「とても良かった」89%、「良かった」11%と、今までにないほどの高い評価をいただきましたが、次回に向けて、より良くするために、あえてひとつ課題を挙げるとすれば、何があるでしょうか？

**尾村:**出欠席表を見ていて気づいたことですが、参加者の割合が「もうすぐ認定コーチ」、つまり「認定コーチ前」の方の割合がやや多かったことですね。2日間のべ参加者の約1/3を占めました。誤解してほしくないのですが、これが悪いということではなく、逆に、もう少し「認定コーチ」の方の参加がほしかったな、ということです。その割合が多いと、大交流会ももっと盛り上がるのではないかな、と感じました。

**大石:**尾村さんの意見には同感ですね。裏を返せば、各拠点単位であっても、認定コーチ達の動機づけとなるようなイベントを定期的に開催したほうが良い、ということになるのかもしれませんが。私からは課題ではありませんが、アンケート結果で数名の方から「来年も名古屋で開催してほしい!」との要望をいただきました。実行委員長としては嬉しい限りなのですが、GCSが全国展開を見せている中で、果たしてそれが最善の方法なのか、ということが悩ましいところです(笑)。

**林:**そうですね。今回の名古屋開催の成功を見て、今後別の拠点でも開催したいという意見が出ることは想定されます。その点は、また次のミーティング時に検討しましょう。

ありがとうございました。





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。

## 今号の一冊

### 選書コメント

## 会社に残れる人の 「仕事ぶり」を学ぶ本

会社「に残れる人」と  
「捨てられる人」の習慣  
海老 一宏  
明日香出版社  
(2016/10/11)



仕事術の本です。会社の期待に応え、成果をあげながら、自らも成長する人材を目指します。それができれば、今の会社で出世することができ、他社からも声がかかるようになります。反対に「会社の足を引っ張る社員」と思われてしまうと、出世は遅れ、処遇も改善しません。それどころか、どこかで「戦力外通告」をされ、会社から放り出されてしまうかもしれません。

そうならないために、社員は「何を考え、何をすればいいのか」「どんな風に仕事や会社と関わればいいのか」、そのあたりを、人材のプロが教えてくれます。

意外なことに「仕事ができる人」と「使えない人」の差は、ほんのわずかということです。違いは、ちょっとした気遣いと努力、行動で決まると著者は言います。

そのカギを握るのが、日々の習慣です。これを見直すだけで「会社に必要な人材」に変わることができます。それを、わかりやすく教えるのが本書です。

構成は「会社で必要とされる人」と「そうでない人」を対比する形になっていて、何をすべきか、どう考えるべきかを、50の項目としてアドバイスしてくれます。

人は、意識を変えるだけで変わることができます。今は「足手まとい」でも、本人の意識さえ変われば、すぐに会社に不可欠な人材になることができます。

本書は、会社から評価される人材になる方法を、思考や行動の面から解説したものです。単に、仕事のやり方に留まらず、顧客や取引先、上司や社長との接し方、人間性など、扱うテーマは広範囲です。全体的に、上司や人事部からでなく、社長からの評価を想定している印象を持ちました。理由は、著者の顧客の中心が、社長のそばで働く、

エグゼクティブだからかもしれません。

そのため、大企業で働く人より、社員全員に社長が目配りする、中堅・中小のオーナー企業で働く人に、しっくりくると思います。もちろん、大企業で働く人にも参考になるはずです。本書の内容には、ところどころ古いと感じるところもあります。たとえば「出世は飲み会で決まる」「お誘いには、すべて参加せよ」などは、私でも古いと感じます。

でも、経営者が古い価値観を持つなら、社員はその価値観に合わせざるをえません。特に、オーナー企業は、会社イコール社長です。出世も社長の価値観で決まります。

時々、自社の社長の悪口を、社外の人に吹聴する人がいます。本人は、そうすることで、評価されない自分を正当化しているのかもしれませんが、止めたほうがいいと思います。そういう人の印象は最悪です。理由は、自分の立場を理解できていないからです。気に入らないなら、改善するなり、転職するなり、自分で会社を興すなり、すればいいのです。

そのリスクも取らず、自分を採用してくれたことや、毎月給与をもらっていることに対する恩義も忘れ、悪口を言う人に、良い印象を持つ人がいるはずがありません。

と言いながら、私自身、このような考え方ができるようになったのは、自分が今の立場になってからです。早いうちに本書のような書籍を手に取り、自分を客観視しておくべきだと思います。

「今一つ、会社から評価されていない」と感じる方、「もっと、会社から評価されたい」と思う方はもちろん、自社の人材に不満を感じている経営者や幹部社員にも、一読をお勧めします。



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)』を配信します! (季刊)
- 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](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。

※下記をもしもにご記入の上、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



主催：株式会社 アンテレクト

各回4名の  
少人数制！

～集客ゼロ！広告宣伝一切必要無し！サラリーマン副業も可！～

# 案件特化型コンサルタント育成セミナー

開催日時：1月29日(日) 13:30～17:30

2月26日(日) 13:30～17:30

3月26日(日) 13:30～17:30

受講料：5,800円(税込)

定員：各回4名(先着順)

会場：神保町 アンテレクトセミナールーム

東京都千代田区神田小川町3-10 新駿河台ビル 4F

(神保町駅徒歩4分、小川町駅徒歩7分、新御茶ノ水駅徒歩7分)

## 「案件特化型コンサルタント」のニーズが高まっています！

案件特化型コンサルタントとは、数ヶ月の短期間で中小企業の抱えている特定の課題案件を解決する専門家です。

従来から主流である長期契約的な顧問コンサルタントではなく、現在抱えている課題や懸案事項を短期間で一気に解決してくれる知識経験と能力を持った人材が、案件特化型コンサルタントとして求められています。背景には中小企業の人材の不足が挙げられます。多くの中小企業では、コンサルタントに高額な報酬を支払ってでも、2020年までに自社の経営基盤をより強固なものにしようというマインドが高まっています。

そのような時代の要請を受けて注目されている「案件特化型コンサルタント」が手掛ける案件は、日を迫るにしたがってますます増加しており、専門知識とコンサルティング経験のあるサラリーマンの活躍が求められています。

当セミナーでは、そのような「案件特化型コンサルタント」として活躍し、成功するためのノウハウをお伝えします。

## どんな「案件」があるのか？

(案件A)：中小企業メーカーの法人開拓営業支援

- ・ 仕事内容：取引先拡大のため開拓法人の抽出と同行訪問による営業開拓
- ・ 訪問場所：東京都内
- ・ 出社頻度：月3回程度、土曜も可
- ・ 期間および報酬：3ヶ月、30万円/月+成功報酬

(案件B)：中小企業メーカーの製造ライン支援

- ・ 仕事内容：製造ラインの品質管理指導
- ・ 訪問場所：神奈川県
- ・ 出社頻度：月2回
- ・ 期間および報酬：6ヶ月、40万円/月

(案件C)：情報通信企業の業務支援

- ・ 仕事内容：プロジェクトマネジメント
- ・ 訪問場所：東京都内
- ・ 出社頻度：週1～2回程度
- ・ 期間および報酬：6ヶ月、応相談

## 「案件」はどのようにして獲得するのか？

上記のような「案件」は、企業戦略上において極めて重要な内容であることから秘匿性が高く、それゆえ「非公開」となっています。企業が短期間で高額報酬を支払ってほしいから強化したい業務というのは、その企業にとって将来の成長を左右する重要な機能を持つ業務であることから、他社には絶対に知られたくない依頼業務内容なのです。

非公開であるがゆえに、中小企業は課題案件を解決できる人材を見つけるのが非常に困難です。その一方で、このような非公開案件のみを扱うディストリビューター機能を持つ専門のプラットフォームが昨年から生まれている状況があります。当セミナーでは、そのプラットフォームを利用し、集客や広告宣伝に苦労することなく具体的な希望案件を獲得するための「準備」「プロセス」「方法」について、詳細にご説明させていただきます。もちろん、案件を獲得することだけでなく、重要なのは、獲得した案件を顧客企業の希望通りに確実に遂行することです。確実に成し遂げることによって中小企業に貢献することです。それゆえ案件を獲得するためには、案件遂行に求められる基本的なコンサルティング知識やノウハウを身につけておく必要があります。そのあたりも、このセミナーでじっくりとお話しさせていただきます。

## プログラム内容

- 「案件特化型コンサルタント」の仕事内容
- 2015年初動から案件急増の理由
- 集客活動もセミナーも広告宣伝も一切必要ない理由
- 高報酬獲得の理由
- サラリーマン副業として今後注目される理由
- 中小企業から急増している案件を知る方法
- 案件獲得のための「事前準備」「手順」「詳細ノウハウ」
- 継続的に希望案件を獲得する秘訣
- 希望案件獲得のための強力な「武器」
- コンサルティング能力が必要な理由
- コミュニケーション能力が重要な理由
- 案件特化型コンサルタントとして成功する3つのポイント
- どうすれば一番効果的か、会社/個人別の営業対策

なお、当日は2回のワークショップを通じて、具体的に一歩踏み込んでいただきます。

## 担当講師



### 鈴木誠一郎 (すずき・せいいちろう)

大学卒業後、日産自動車株式会社に入社し28年間勤務。

入社後、工場の自動車製造ラインでの実習から、自動車セールス、日産系自動車ディーラー店長など、多くの現場を経験。店長時代には、6ヶ月間連続で目標未達状態に陥り、叱咤罵倒され続け、体重が12キロ落ちたことも。

本社復職後、企画部に所属し、販売チャネルの統廃合計画策定を担当。マッキンゼー&カンパニー日本支社との共同

プロジェクトに参加し戦略構築ノウハウを修得。さらにコーチングファーム「コーチA」との職場活性化プロジェクトに参画し現場でのコンサルティングノウハウを得る。

その後、カルロス・ゴーン社長の率いる外資系企業への激変も経験し、ゴーン社長の下で「日産リバイバルプラン」の中では、日産系大規模ディーラー販売店の業績改善コンサルティングに取り組み、年間業績55店舗中49位の超低迷店を10ヶ月後に「トップ3」店舗へと大変身させる。

そして、大リストラを機に、このままサラリーマンとして続けていくよりも、何かより充実感を感じられるような仕事をしたいと考え、日産自動車を退社する。

研修講師を務めるかたわら、経営者交流会にも積極的に参加し、BMWジャパンの仕事を引き受ける。BMW正規ディーラーの経営改善コンサルタントとして、月間史上最高売上額の達成や、CSスコアを一気に2段階アップさせるなど多くの実績をあげる。

現在、日本商工倶楽部を始め全国商工会議所、立教大学等々にて講演を行う他、全国3,000名の起業家集団であるパッションリーダーズ・アカデミーの公認講師を務める。また、これまで蓄積してきた経験知やオンリーワンのコンサルティングメソッドを広くビジネスパーソンに伝えたいとの思いから、「オンリーワン・コンサルタント養成アカデミー」を主宰し、日々数多くのコンサルタントの輩出に力を注いでいる。

お申込み・詳細> <http://www.entrelect.co.jp/other/taskforce.html>



週末起業歴 7 年 起業サポート歴 6 年

会社を辞めずに小さな成功を増やして

安定志向で週末起業を始めて、安定志向で独立を狙う本気プログラム

# 週末起業デビュー 実践塾 0 期生募集

デビュープログラム 4 つの特長

2017年2月19日 (日) スタート

## その一 サポート 3 役が一つに

起業サポートはマインドサポート、ビジネスコンサルサポート、マーケティングサポートが必要です。  
そのサポートがバラバラではなく、一人が担当してあなたを起業デビューまで、最初顧客獲得までサポートします。

## その二 週末起業の体験

講師自体週末起業家として約7年の実績、そして、独立後半年で売り上げ3倍にできた経験を随時お伝えして、デビューまで一緒に苦楽をともにします。

## その三 ホームページ facebook ページ制作込

ご自身で更新できる CMS を活用したスマホ対応のホームページ制作 (7P 標準)、facebook ページデザイン、アメブロカスタマイズなど週末起業に必要な WEB インフラが標準装備です。

## その四 顧客獲得までしっかりサポート

デビューしてから、最初の顧客獲得までしっかりサポートします。(一生懸命週末起業を実行されることが条件です)

価格 600,000 円 (税抜) → 498,000 円 (税抜)

### プログラム詳細

### 0 期開催特別価格

1, 週末起業成功へのマインドセットを確立し、週末起業ネタだしに着手する

- ・週末起業の成功者から学ぶ成功論
- ・週末起業マインドセット
- ・週末起業ネタ出しワーク

2, 週末起業ネタを確定する

- ・週末起業家が入り入れることができるセミナーを活用した顧客獲得法
- ・週末起業ネタ確定ワーク

3, ビジネスインフラ策定

- ・週末起業で成果が上がる一人ビジネスマーケティング法
- ・自分描くビジネス成功プラン作成法
- (サクセスストーリー展開法)

4, 週末起業ビジネスインフラ整備

- ・顧客獲得型 WEB サイトの企画構成、コンテンツの創り方
- ・集客名刺の作り方
- ・HP 企画構成、コンテンツ作成ワーク

5, マーケティングインフラ完成

- ・各種マーケティングツールの活用法
- 各種マーケティング実践ワークショップ
- facebook ブログ 小冊子 メルマガ

6, 週末起業家デビューへ向けての最初実践企画を行う

- ・週末起業最初の顧客獲得法
- ・週末起業家の人脈作り
- ・実践計画をつくり、目標を設定する

各セミナー後徹底個別サポート付き

### 講師紹介



週末起業フォーラム認定コンサルタント  
週末起業フォーラム近畿エリアマネージャー

鈴木克彦

顧客獲得型 WEB デザイン

「デザインエッグス」代表

2009 年週末起業デビュー

WEB とコンサルを活かしてサロンや製造業、幅広くコンサルサポートまた起業育成に力を注ぐ。前職で、5 年で WEB より 1200 件新規獲得を達成する  
個別デビューサポート 6 年実績あり

週末起業  
フォーラム  
Weekend Entrepreneurs

無料説明会 安定志向起業セミナー「人生のリスクヘッジと生きがいを同時に手に入れよう」

2017 年 1 月 14 日 (土) 午前の部 10:45 ~ 午後の部 12:45 ~  
五反田「pao パオ」会議室ルーム B

2017 年 2 月 1 日 (水) 19:00 ~ 2 月 2 日 (木) 19:00 ~  
アンデレクトセミナールーム

週末起業実践  
デビュー塾  
御案内サイト



スマホをかざしてください

# 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

### ●新人コーチ必見！ 初有料クライアントを獲得できるヒントがたくさん詰まった無料メールセミナーのご案内

新人コーチ専門100%不安解消コンサルタント 矢沢たかのりさん

<http://www.reservestock.jp/subscribe/57631>

コーチングスクールは、卒業したものの、名刺交換時に、「いちおうコーチなんですけど…」と、弱気になってしまっている新人コーチが、自信をもって、堂々と振る舞えるようになる。「堂々コーチ」になりたい新人コーチのための無料メールセミナー。

登録は、<http://www.reservestock.jp/subscribe/57631>

### ●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、ぼくのメー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、お役に立てていただければ幸いです。

[http://www.ginza-coach.com/lp2/seminar\\_movie.html](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](http://www.ginza-coach.com/lp2/ms_link.html)

### ●ブログ「起業しよう！ 行動すれば次の現実！」

間浜 行夫 さん(ブログ執筆)

<http://kigyol608.jugem.jp/>

「起業しよう！ 行動すれば次の現実！」

(<http://kigyol608.jugem.jp/>)

というブログを書いています。興味がある方は、お読みになって下さい。バックナンバーもご覧いただけると嬉しいです。コメントお待ちしております。

追伸 ブログランキングに参加しています。

ランキングボタンをクリックしてくれるとうれしいです。

このコーナーは、週末起業フォーラム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



●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)

2016年9月23日認定			2016年10月21日認定			2016年11月18日認定		
認定校	コーチ名	認定番号	認定校	コーチ名	認定番号	認定校	コーチ名	認定番号
札幌校	望月 智行さん	1609SP1485	新宿校	長岡 滋さん	1610SJ1503	仙台校	笠原 秀徳さん	1611SD1536
札幌校	芳賀 美貴さん	1609SP1490	新宿校	内田 彩香さん	1610SJ1504	八重洲校	稲辺 二三子さん	1611YS1529
新宿校	山崎 真宏さん	1609SJ1491	新宿校	東 俊輔さん	1610SJ1508	新宿校	菊地 隆太郎さん	1611SJ1530
池袋校	梶原 紀浩さん	1609BR1480	新宿校	増井 千恵さん	1610SJ1511	新宿校	秋葉 恭子さん	1611SJ1541
池袋校	小澤 一帆さん	1609BR1496	池袋校	佐々木 貴美子さん	1610BR1506	新宿校	小田嶋 未散さん	1611SJ1544
品川校	新堀由 梨枝さん	1609SG1497	駿河静岡校	石垣 さくらさん	1610SZ1509	池袋校	大島 千代美さん	1611BR1539
福井校	廣田 智さん	1609FK1481	富山校	西野 美冬さん	1610TY1512	品川校	遠藤 千鶴子さん	1611SG1521
浜松校	中田 明子さん	1609HM1484	福井校	林 道代さん	1610FK1502	品川校	東 久美子さん	1611SG1526
浜松校	阿部 真由美さん	1609HM1488	浜松校	山本 峻也さん	1610HM1514	品川校	井上 あやさん	1611SG1527
大阪校	中田 夜江乃さん	1609SK1482	なんば校	南井 佳菜さん	1610NB1501	金沢校	大橋 理奈さん	1611KN1520
大阪校	濱村 亮さん	1609SK1492	なんば校	兼子 町子さん	1610NB1505	福井校	富田 早苗さん	1611FK1532
大阪校	上田 一江さん	1609SK1495	長野クラス	島谷 昇志さん	1610NN1499	浜松校	興津 暢彦さん	1611HM1522
神戸校	芝田 美紀さん	1609KB1489	長野クラス	佃 ひろゆきさん	1610NN1510	名古屋校	横井 宏武さん	1611NY1533
姫路校	畑 陽子さん	1609HJ1479				京都校	井上 勝貴さん	1611KT1525
岡山校	古川 文美子さん	1609KM1494				大阪校	阿部 貴之さん	1611SK1517
四国校	藤村 佳代さん	1609SH1483				なんば校	藤原 友紀さん	1611NB1523
						なんば校	小林 菜穂さん	1611NB1524
						神戸校	平山 千登勢さん	1610KB1516
						神戸校	中原 広一さん	1611KB1531
						四国校	植竹 光代さん	1611SH1518
						福岡校	寺下 嘉美さん	1611FU1535

## 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149号)

※「週末起業通信」より通算

2016年12月25日発行 年4回発行(季刊誌)

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](mailto: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 一四九号 二〇一六年十二月二十五日発行

発行人 藤井孝一

発行所 株式会社アンテレクト

〒二〇一〇〇五二

東京都千代田区神田小川町三十一

新駿河台ビル4F

定価 一〇〇〇円(税込)

