



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

2017
Spring

春

Vol.150
「週末起業通信」通算



対談

インタビュー

まつ した いち こ
ゲスト 松下 一子氏

聞き手 … 森 英樹

「どんな人のどんな役に
立ちたいのかを決めること。」
それが、ビジネスで成功する
ために一番大事なこと。

C O N T E N T S

■ 起業・独立のための実践講座①

弁護士が教える週末起業家のためのトラブル対策
守りを固める嗅覚を身につける!

■ 起業・独立のための実践講座②

大好きな起業のテーマの見つけ方
大好きなテーマで、週末起業の成功を!

■ アンテレクトの仲間たち

週末起業では終わらない!
全国500店舗のフランチャイズ展開を目指す!

■ 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

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]

Ginza Coaching School

銀座コーチングスクール

■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と全体像を把握・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



週末起業実践会

WEEKEND ENTREPRENEURS

■週末起業実践会 <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】2017/04/08(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/04/12(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【大 阪】2017/04/16(日) 10:00~12:00(09:45開場)

【五 反 田】2017/04/21(金) 18:30~20:30(18:15開場)

【東京日本橋】2017/04/22(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【横 浜】2017/04/23(日) 10:30~12:30(10:15開場)

【大 阪】2017/04/26(水) 18:30~20:30(18:15開場)

【東京日本橋】2017/05/13(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/05/17(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【東京日本橋】2017/05/27(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/06/03(土) 10:00~12:00(09:45開場)

【東京日本橋】2017/06/07(水) 19:30~21:30(19:15開場)

【東京日本橋】2017/06/17(土) 10:00~12:00(09:45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】がございます。

◎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ない、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



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04月08日(土) 10:00~12:00

【東京】2017年04月12日(水) 19:00~21:00

【大阪】2017年05月26日(金) 15:00~17:00

◎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」

●100通のセールスメールより1本の動画を作れ!!

動画戦略セミナー 受講料: 5,000円(事前申し込み)

【東京】2017年04月26日(水) 19:30~21:30

◎詳しくは→ http://www.entrelect.co.jp/other/movie_s.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 受講料: 5,800円

【東京】2017年05月24日(水) 13:30~17:30

【東京】2017年07月20日(木) 13:30~17:30

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

●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 受講料: 5,800円

【東京】2017年04月01日(土) 13:30~17:30

【東京】2017年04月16日(日) 13:30~17:30

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

●コンサルタント、コーチのためのビジネスモデル発想法講座—基礎講座

受講料: 5,400円

【東京】2017年4月27日(木) 19:00~20:30

◎詳しくは→ http://www.entrelect.co.jp/other/b_model.html

「どんな人のどんな役に 立ちたいのかを決めること。」 それが、ビジネスで成功する ために一番大事なこと。

ゲスト

松下 一子氏

(まつした いちこ)

ブランディング戦略コンサルタント 自分メディアコンサルタント



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、ブランディング戦略コンサルタント、自分メディアコンサルタントの松下一子さんです。大手企業に17年勤務したのち、イメージコンサルタントとして起業されましたが、「伝えたいお客様」と「申し込むお客様」のギャップから思うように仕事が取れず、誤った差別化を行って迷走していた時期があったと言います。そのような厳しい状況の中で、外見だけでなく、職業や肩書きのほか、ネットで発信している情報もイメージを形成している重要な要素であることを知り、パーソナルブランディングの重要性に気づきました。

松下さんが提供する3つのメディアコンサルティング（ブログ、Facebook、名刺）によってイメージを変えた結果、「申し込みゼロだったブログから定期的な問い合わせが来るようになった」「Facebookから仕事の問い合わせが初めて入った」「名刺交換で無駄な話をしなくて済むようになった」などクライアントの実績が続々と出ています。まずは起業のきっかけからお伺いしました。

見た目の印象の重要さに気づく

森：松下一子さんは、ブランディング戦略コンサルタント、自分メディアコンサルタントで、ブログ、Facebook、名刺のメディアを中心にコンサルティングをされていますが、そもそも起業を志したきっかけを教えてください。

松下：ブランディング戦略コンサルタント、自分メディアコンサルタントというのは、最初から目指していたわけではないんです。最初はイメージコンサルタントという肩書きで週末起業をやっていたんですね。大学を卒業した後に、大手企業に就職をしました。その後、17年間勤務した

後に退職して起業しています。安定した会社ですし、会社を辞めるつもりは全くありませんでしたが、あることがきっかけで週末起業をすることになりました。とはいえ、はじめは会社の仕事とは別にライフワーク的にお小遣いを稼げれば良いという考え方でした。

森：週末起業をスタートするきっかけとなった「あること」とはなんですか？

松下：人事異動で、やりがいを感じていた部門から離れてしまったことがきっかけです。早く元の部門に戻れるようにスキルアップしようと思いまして、社外の色々なセミナーに勉強に行き始めたんですね。当初は、人間は見た目よりも中身が重要だろうということで、プレゼン力を上げる、論理的思考力を鍛えるといったような中身を磨くセミナーばかりを受けていたのですが、たまたまあるスクールで、どんなに人間の中身が良くても、見た目の印象が悪くなければ、その人自身の魅力とか信頼感とかが周りに伝わらない、と教わったのです。それが見た目の重要さに気づくきっかけとなりました。

そして、イメージコンサルティングの世界を知ったのは、あるセミナーに参加したのがきっかけでした。そのセミナーでは、服装を変えて自分の印象を良くしよう、ということ提唱していたのですが、最初は服を変えるだけでそんなに変わるのかと半信半疑でした。ところが、他の受講生と一緒に洋服を変えてみたところ、皆さんの印象が変わったし、自分も変わったので大変驚きました。見た目の大切さはその時に改めて実感しました。

森：どのように印象が変わったんですか？

松下：私は仕事で信頼感を表すために、パンツスーツばかりを着ていました。ところが、私に対する見た目の印象は、

信頼感があってしっかりしているというよりは、信頼感があるように見せようと背伸びをしているイタイ女になっていたということですね。イメージコンサルティングで分析すると、実は自分の体格とかもともと持っている雰囲気と洋服とのコラボレーションとかがうまく合っていない状態でした。すごくカッコイイ服があったとしてもそれを自分が着ると、しっくり来ていないという事態が発生していたんです。洋服は百貨店で質の高いものを購入していたのに、きちんとしたお店で買ったと見えていなかったという衝撃の事実気がついたので。

森: 自分に合っていないとそんなに違うものですか？

松下: 自分が好きだということと、その人に似合うというのは違うんですね。自分自身が持っている印象がクール、つまり固いのか、反対に柔らかいのかということも重要です。硬い印象のある人が、硬い雰囲気になる服を着てしまうと、近寄り難くなってしまう、柔らかい印象の人が柔らかい印象の服を着てしまうと少し頼りなくなってしまうということがあります。ですので、自分が持っているイメージと相手が受けるイメージ、つまり見せたいイメージは違う場合があるので、バランスを見極めるというのが重要だとその時に思ったのです。

森: ご自身で気付かれて、どのように変えたのですか？

松下: まずは、スーツを一式ガラッと変えました。最初は驚かれましたが、その後、周りから見える私の印象はかなり変化したと実感しています。中身が変わっていませんが、服装や第一印象の威力があることをすごく感じました。この経験から、見た目に関するビジネスでクライアントのお手伝いができたらいいなと思いました。そこでイメージコンサルタントの資格を取り、週末起業をスタートしたのです。

森: 会社は副業禁止とお伺いしましたが、週末起業がバレないために気を使ったことはありますか？

松下: 会社では、週末起業の話をしないことはもちろんですが、会社の人とはFacebookで絶対に繋がらないということです。後は、ブログでは本名を出さないということです。私が週末起業をスタートした頃は、ブログでも本名を出している人は割と少なかったので、趣味的な起業であれば何とかバレずに済んでいた時代でした。ちなみに会社を辞める時に本名での活動を解禁して、今ではFacebookも色々な方と繋がるようになりました。

伝えたいお客様と申し込みをする お客様のギャップに悩む

森: 順調に仕事の方は取れたのでしょうか？

松下: ところが、あまり順調ではありませんでした。イメージコンサルティングは、海外では大統領選だとか企業のエグゼクティブの方が印象操作をするためとかに使っているノウハウです。イメージコンサルタントはそうした印象操作のためにアドバイザーとして雇われていることが多いのです。日本では一般のビジネスマンが印象操作をするためにアドバイスを受けるのではなくて、単にファッションを楽しみたいとか、後はプライベートで男女問わず好印象を受けたいとかというニーズが高かったのです。どちらかというと婚活などで活用される方が多かったですね。なかなか自分がお役に立ちたいと思っているビジネス系のクライアントがいらっしゃいませんでした。理想のお客様と実際のお客様のミスマッチが発生して結構、苦勞をしました。

森: それでも婚活目的でそれなりのお客様は来たということですよね。

松下: 自分がお役に立ちたいと思っていたお客様ではなかったのも、あまり楽しくはありませんでした。せっかくライフワーク的にやりたいと思っているのに、なんとなくモチベーションが上がらないという問題がありました。この時に考えたのが、来てくれた人に合わせて仕事をするのか、それとも本当に来て欲しい人のために方向性を変えるのかということでした。

森: 結論としては、方向性を変えるということにしたのですか？

松下: はい。最初は、駆け出しなのでそのようなものかと思ってなんとなくやっていたのですが、東日本大震災が発生して、このまま週末起業を続けるのか、会社を辞めるのかという選択に迫られました。会社が震災をきっかけに経営も厳しい状況になり、先行きも不透明になりました。ライフワークとしてやりたいと思っていた副業もそこで諦めざるを得ない状況が訪れたのです。そこで、どうせ先行きがわからないのであれば、自分で頑張って副業を本業にしようと思い、会社を辞めて好きなことをやろうと独立しました。しかし、本業にしようと思った時に、来てくれる人と来てほしい人のズレがあることと、なかなかお客様に認知されないことで間違った方向に行っていました。このまま、この問題を放置しておくことは問題だということに初めて気づいたんです。そこで方向性も変えてしまおうと思ったのです。

森: 独立する時に不安な人が多いとも言われますが、松下さんの場合はどうだったのでしょうか？

松下: もともと会社を辞めずに趣味的に起業、と思っていたくらいでしたので、会社を辞めることはデメリットでしかない最初は思っていました。しかし、会社の状況が変

わったことで、むしろ、会社に居続けることの方が不安になりました。会社が先行きの見えない状況だったので、リストラの可能性もありますし、どこかよくわからない場所に転勤になるかもしれないとか、給料がもっと下がるのではないかとかという不安がありました。自分でコントロールができない不安の中で振り回されてハラハラするよりも、自分の力である程度コントロールができる状態で頑張る方が頑張れるのではないかと思います。

森：自分で稼げる力をつけるというのがリスクヘッジにつながりますからね。

松下：同じようなことを考えていたのは、私だけではありませんでした。会社を辞める時に周りの方に言われたのが、何かが起こった時に違う方向に行ける手段があったら自分も辞めていたかもしれないということでした。

森：その頃は、すでにご結婚もされていたと思うのですが、ご主人に反対されることはなかったのでしょうか？

松下：そこは主人が非常に寛大だったという部分もあり、私の状況と気持ちを理解してもらえました。そこは本当に感謝しています。

森：独立されてから週末起業と変わるところはありましたか？

松下：変わったところは、仕事に対する積極性です。週末起業だと仕事ができる時間が限られているということもあり、そんなにお客様が来なくても元々収入があるし、こんなものかと思っていた状況でした。週末起業が本業になると、休んでいれば収入はない。わかりやすく言えば、有給休暇はなく、休めば無給という状態になるので、一生懸命ブログを書いたり、Facebookの投稿をするほか、色々なところに出かけるようになりました。

独立後の営業活動から、現在のビジネスのヒントを見つける

森：具体的にはどのような営業活動をしたのですか？

松下：起業したばかりの頃、よく周りからオススメされたのは、異業種交流会に行くことでした。いろんな人と人脈を作るのがいいよと言われたのですが、これがまたさっぱり繋がらない(笑)。残念な結果になりました。

森：原因はどのようなことにあったと思いますか？

松下：自分がやりたいと思っていることが相手にきちんと伝わっていないというのが一つ。同じように仕事欲しいという人が集まっているので、人の話を聞いていない。



自分のアピールをするだけでお互いに精一杯。会費が出ていく、名刺も出ていく、時間も取られるが仕事に繋がらないということもありました。職業柄、お会いした方の第一印象を見ていて、この人は私のサービスを受けたいのにと考えていても、相手が必要を感じていないということもありました。そんな状態が続くと自信もお金もなくなり貯金がどんどん右肩下がりになり、このままではいけないと思うようになりました。

そこで、次に考えたのが資格の取得です。イメージコンサルタントという肩書きだけでは、ほかの同業者に比べ、訴求力が弱いので、何か別の資格があった方がいいのではないかと思います。手始めに、ファッションを仕事にしたい人向けに起業のアドバイスをする認定資格を取りました。その他にも、ファッション系の資格などを取得するなど、差別化をして仕事につなげようと、とにかく資格を取り続ける状態が続きました。端から見ると、結局は何の専門家かわからないということと、こんなに資格を書かないとこの人は自信がないのかという印象を相手に与えていたように思います。投資したのに全然回収ができないというだけでなく、さらに仕事をいただける状態から遠ざかっている状態に陥り。完全に負のスパイラルに陥っていました。資格取得にチャレンジする前は、たくさん資格を取ると、安心できると思っていたのですが、結果、資格を取れば取るほど、逆効果になっていたのです。

森：資格を取ること自体はスキルが身につくのでマイナスにはならないのですが、それを見せることで印象が悪くなるということですね。

松下：資格を見せるというよりは、何の役に立つかというこ

とを書くべきなのですが、不安だと肩書きを並べたくなくなってしまうところがあります。相当迷走をしていたなと思います。

名刺のイメージコンサルティングを行う

森：そこを断ち切ることができたきっかけは何ですか？

松下：異業種交流会で、ある方と名刺交換をさせていただいたのがきっかけでした。その方は、ある分野の専門家で何千人もの人にアドバイスするコンサルタントでしたが、その人のイメージと名刺の印象が全然違ったのです。というのも、名刺は手作り感が溢れていて、プロフィール写真がスナップ写真だったため、信頼性に薄い印象を持ちました。試しに、その方のブログを見てみると、仕事のことが全く書いておらず、これまたプロとしての信頼性が薄い印象を与えていたのです。その結果、ご本人の印象自体もあまりプロというイメージが持てない状態だったのです。

この経験から、ご本人の第一印象以外にも、名刺とかチラシとかブログ、Facebookから伝わる見た目の印象というのも大事だなと思いました。名刺なら名刺のクリエイターさんがいたり、プロフィール写真だと、カメラマンの方がいたり、ブログだとブログのカスタマイズをする人がいるのですが、それをトータルでアドバイスする人がいないと思いました。そこで、イメージコンサルティングで学んだ色使いやデザインの考え方を活用してみました。たとえば、直線を多用した方がいい職種があれば、曲線を活用した方がいい職種もあります。いただいた名刺を拝見

して、お仕事を依頼したい名刺と、依頼するのが難しい名刺を分けてみたのです。ひょっとしたら、ここで私がお役に立てるのではないかと思います。

森：異業種交流会に参加して仕事に繋がらない、うまくいかなかったということで諦めてしまう人も多いのですが、松下さんの場合、転んでもただでは起きないというところがあったのですね。

松下：「なぜこの人に頼もうと思わないのか？」「なぜ、この名刺はいいと思うのか？」というのを、服装を見るのと同じような視点で見たところに、意外とヒントが転がっていたというのがきっかけです。

森：具体的にはそれでどのように商品化をしようと思ったのでしょうか？

松下：起業すると色々なところで、ブログを始めましょうとか、Facebookを始めましょうと言われるのですが、どのようなブログを書いて、どのようなことをFacebookに投稿すればいいのかわかりません。あとは、こういう情報を掲載しましょうということを教えている人が少ないと感じています。そこで、毎日書いているうちにだんだん反応がなくなって苦しくなって更新を止めてしまう方に、ブログとFacebookでご自身が伝えたいことが伝わっているか、狙った通りの人が来ているのかということ伝える、名刺とブログとFacebookの勉強会を開きました。

森：勉強会に来てくれた方は、面識のない方ですか？

松下：最初は面識のある方に、「新しいサービスを始めました」とご案内を出して、自宅でセミナーを開催していました。イメージコンサルタントで色を見る診断を入れていたため、大きな全身鏡が欲しかったのですが、どの会議

室もそれがなくて自宅を活用せざるを得なかったのです。ただ、ブランディングの先生と言っているのに自宅でセミナー開催というのは格好がつかないと思い、2回目以降からは会議室を借りて開催することにしました。自宅で開催した時には女性の方が多かったのですが、女性の方はこれから起業をスタートする方が多かったです。会議室で開催するようになってからは男性の方からお申込みがあり、職業もコンサルタントや士業の方が来てくださるようになりました。セミナーでは、まず「来て欲しい人を決めましょう」ということを伝えました。そして、その人たちにどんな印象を伝えたいのかを考えるようにお話しています。たとえば、コーチと一口に



言っても優しくコーチングしてくれる人を望んでいることもあれば、厳しくスパルタでやって欲しいという人もいます。ご自分がどっちのタイプなのか、もしくは女性限定であるといった決め方をするのかなど、自分がより来て欲しい人の属性をはっきり伝えることが大事ですと伝えていきます。

森: セミナーに来ていただいた方に、バックエンドとしては何を提供していますか?

松下: もっと深く知りたい、もっと細かいサービスを受けたいという方には、個別のコンサルティングを提案しています。アピールする時に気をつけるべきポイントは理解できたけれども、自分一人だと全て直しきれんかが不安なので、ウェブのプロフィールやメニューページを直すところまで見て欲しいなどのご要望があれば、メディアの基本部分を丸々見るところまでサポートしています。

森: 松下さんのところに来られるお客様はどのような方が多いのですか?

松下: 講師やコンサルタントの方で、形のある商品がなく、商品が目に見えない仕事をされている方が来られます。ビフォーアフターも目で見えづらい方が多く、自分自身が商品という方が多いですね。あと、私自身が会社員から起業しているということもあり、会社員で起業を考えている方も来てくださっています。

森: たくさんの方とお会いしていると思うのですが、どのような共通点を感じていらっしゃいますか?

松下: 結局、資格はビジネスを発展させるための手段なのですが、それが目的化している方が多いように思われます。コーチの勉強をしていて、コーチになるという目的はいいのですが、誰に何を提供していくという部分が抜けている場合が多いのです。そこで、私が「どんな人のどんな役に立ちたいのですか?」という、「誰でも大丈夫です」と答える方も多いのです。そうすると自分が理想としているお客様から選んでもらえるきっかけがない。プロポーズではないのですが、誰でもいいから結婚して欲しいと言っているようなものです。結局、集客や販促というのもプロポーズと同じで「是非、あなたと結婚したい」と言ってもらうためには、こちら側もこういう人に来てもらいたいと打ち出す必要があるのですが、最初のうちは実績がないとか不安感が勝ってしまったりとかで、そこを絞り込めない方が多かったです。私自身も手痛い経験をしたことがあります。気があまり進まないお客様からの依頼を受けてしまったことで、お互いに幸せではない終わり方になってしまったことがあります。

駆け出しの時期は、やりたくて仕方がないというお客様の仕事から行っていく、あまりやりたくない人のお仕事はあまりやらなくていい、というのが私の基本的な考

え方です。

■ ブログやFacebookを継続するコツ

森: ブログにしても継続的に情報発信をしていくことになると思うのですが、なかなか続かない人も多いと思います。どのようにすれば、続けられると思いますか?

松下: 続かない方の多くは、そのブログやFacebookを何のために活用しているのかということを見失っているようです。反応がなくてもブログやFacebookを見ている人というのは、実際たくさんいるんです。反応が欲しくなって反応が来るような記事を書くようになってしまう。たとえば、Facebookを私が書くときに、こういうところに注意しましょうといったノウハウ的なものは、「いいね!」が付きにくい。一方、ケーキの写真を掲載して美味しいという「いいね!」が付きやすいのですが、私は、スイーツジャーナリストではないのでケーキの写真を掲載しても仕事には繋がらない。コーチとかコンサルタントはなかなか「いいね!」が付きづらいというところがあるかもしれません。そこを理解した上で、仕事のために投稿するか、「いいね!」をもらうために投稿し、仕事には繋がらないかもしれませんが、それで納得できるかどうかを考えていただければいいのかなと思います。

ブログの方では、きちんとした文章を書こうと思うせいで、書ききれなくなってしまうケースがあります。別にFacebookに書くぐらいの長さの文章でも更新していいと私は考えています。専門家だから専門的な記事を書かなくてはいけないということではありません。そのような呪縛みたいなものがあると、書けなくなってしまうかもしれませんので、仕事がらみであれば、活動しているということがわかる記事であることが大事だと思います。私でも新しい場所でセミナーをしようかなというときには、「今日は会議室のリサーチに来ています」という投稿をしています。それ単体では何も役に立たない記事ですが、今度どこかでセミナーをやるんだということが伝わればいいと思っています。

森: 今後の展開はどのようにお考えですか?

松下: 少しずつ、ブログやFacebookからお客様が来ていただけるようになって来ましたが、まだまだ自分の存在を知らない方がたくさんいらっしゃるし、同様に、ブログやFacebookや名刺を使っても仕事に繋がらない人もたくさんいらっしゃると思います。今回はアンテレクトさん主催のセミナーをさせていただいておりますので、そのようなことを伝える場を増やしていきたいと思っています。

森: 本日は、ありがとうございました。

起業・独立のための 実践講座①

弁護士が教える
週末起業家のための
トラブル対策

守りを固める嗅覚を
身につける！

【講師】
弁護士
武山 茂樹氏



週末起業家にとって、本業も週末起業も大切な仕事です。ですが、本業でも業績を上げたい、週末起業でも顧客を獲得して成功したいという思いから、とすると、集客や営業スキルなど、売上アップのための攻めにばかり目が行ってしまい、経理や法務などの守りがおろそかになりがちです。

そこで今回は、弁護士の武山茂樹さんに、法律的な観点から週末起業家が知っておくべきトラブル対策についてお話ししていただきました。攻めだけでなく、法務の面から守りを固めるための嗅覚を身につけて、本業も週末起業も成功しましょう！

法的リスクを察知する嗅覚を身に着ける

武山さんは、2010年に行政書士になって不動産関連団体や結婚相談所の法務を担当した後、2014年に弁護士になりました。そこで感じたのは、業界が違えば法的紛争も全く違う、ということ。実際、不動産関連団体と結婚相談所という二つの業界では、出て来る法律的な問題が全く違っていたそうです。これは週末起業家の皆さんにも注意が必要で、特に本業と違う業界で週末起業を行う場合は、出てくる法律的な問題が全く違ってきます。ですから、自分が起業したい業界の法的リスクに備えることは大変重要な課題となってきます。

とはいえ、一部の例外を除いては、法律の細かい条文を知る必要はありません。むしろ大切なのは、「ここは気をつけた方がいい」という、ある種の嗅覚です。法令上の制限など、法的リスクがありそうなことはやらない、引っかかりを感じた時は調べる、あるいは一歩踏みとどまって検討するといった予防策を講じることの方が大切です。

例外は、後述する強行規定がある業態と、法律や税制がセールスと密接にかかわっている業態です。たとえば、マイナンバーが始まった時、「マイナンバーの取得を代行

します」「マイナンバーを管理します」といった会社がたくさんできました。そういった、法律そのものがビジネスチャンスになっている事業では、法律の細かい知識は不可欠です。また、不動産関係などで「今アパートを建てると税金が安くなる」といったセールスを行うためには、やはり法律や税務の知識が必要になります。しかしながら、そういった特殊なもの以外では、法律や税務を勉強する時間を週末起業の事業そのものにあてるようにした方が効率的と言えます。

労働法規を熟知して、勤務先や 自分の従業員とのトラブルを避ける

今の勤務先とのトラブルを避ける具体的なポイントは2つ。会社バレを避けることと、労働契約に引っかからないようにすることです。会社バレは、週末起業で得た収入に対する住民税が会社に通じられることで起こることが多いです。密告などでバレル場合もありますが、基本的には税金の対応をしっかりとすればそんなにバレルことは多くないはずですが。

労働契約については、就業規則をしっかりとチェックすることが大切です。労働契約の内容は、個別契約、就業規則の2つでほぼ決まりますが、具体的な内容は、ほとんどを就業規則で決めておいて、就業規則から外れる部分を個別契約で決めるのが一般的です。なので、就業規則で副業に関する規定がどうなっているかをチェックします。

労働者は、会社の業務に影響を及ぼさない限り、会社の外で就業時間外に何をしようが自由です。ですので、就業規則に「副業禁止」や「会社の許可が必要」と記載されていても無効とされます。ただし「会社に届け出が必要」は有効とされますので、その場合は会社に届け出ないと、会社にバレた時に不利になる可能性があります。

なお、週末起業家の方に肝に銘じていただきたいのが、

勤務先の会社と争わないこと。本業と週末起業の両方を進めたいということは、今いる会社にもまだ勤め続けたいということ。そう考えれば、勤め続けたいと思っている会社と争うことに意味がないことは十分理解できるはずです。その上で、会社と争わずにすむような防衛知識を知ることが大切です。

逆に、週末起業が大きくなって、あなたが人を雇うようになった場合を考えます。従業員を雇う際のトラブルを避けるポイントは、就業規則をしっかりと作り込むことです。就業規則は、10人以上の労働者を雇う場合に必要となるもので、9人以下の場合、作成義務はありません。ですが、就業規則は労働者全員に適用されますので、労働者が9人以下でも作成しておく、個別契約の量を減らすことができます。なので週末起業を大きくしていきたい場合は、ビジネスを大きくする傍ら、就業規則を作っておいた方がいいでしょう。その他、人を雇う場合には、労災と雇用保険の対応が必要です。労災関係は、一部の例外を除いて必ず必要になるのに対し、雇用保険は条件を満たした場合だけ必要になりますので、それらを事前に確認しましょう。経営者は人を雇うと簡単には解雇できません。この点はしっかりと覚悟しておくことが大切です。

契約書を作って顧客とのトラブルを避ける

顧客とのトラブルを避けるポイントは、「顧客に契約条件を最初にしっかりと伝えておく」ことです。条件面を最初にしっかりと伝え、相手が合意したことを証明できるようにしておくことが大切です。ですから、代行契約であれ、コンサルティング契約であれ、顧客とのトラブルを未然に防ぐためにも契約書はしっかり作りましょう。また、あなたが提供するサービスの注意点をまとめた規約もしっかりと作り、顧客がその内容に合意したことを立証できるようにするとより良いでしょう。契約や規約は、万が一、当事者でトラブルになった時、裁判の証拠になるだけでなく、相手方との交渉材料にもなります。「契約書にこう書いてありますよね」と伝えることで、顧客が納得して引き下がってくれる場合も結構あるものです。

さて、ここで一つ注意しなければならないのが、インターネット上などにあるひな形を使って契約書を作る場合です。ひな形はあくまでも一般的な条文を記載しているに過ぎません。そのまま使うのではなく、あなたの事業内容に合致するようにうまく修正しながら活用することが重要です。また、契約書の内容として大事でないこと、不要なことは書かないよう、最低限のポイントに絞って書くようにしましょう。ちなみに、契約書を作らない場合は、メールも有効です。口頭ではなく、とにかく文書の形で残すことが大切です。

また業態によっては強行規定があることにも注意が必要です。強行規定というのは、それに反する当事者間の合意を無効にしてしまう、とても強い効力を持った規定をいいます。一般的に、強行規定は「業法」と呼ばれる法律で定められています。たとえば不動産関係なら宅建業法、結婚相談所なら特定商取引法といったものです。要は、絶対に従わなければならない規定であり、契約書に必ず盛り込まなければならない規定です。強行規定を守らないと行政からの取締りの対象になります。これから起業する場合、その業態に関係する業法は必ずチェックしましょう。

契約書でチェックすべき11のポイント

契約書でチェックすべきポイントは、全部で11点です。

- (1) 契約の対象と期間(どんな商品を、どこに、いつ、いくらで納品するか)
- (2) 解除(どんな時に契約を解除できるか)
- (3) 損害賠償(どんな時に、どんなお金を支払うか)
- (4) 保証・連帯保証(保証債務が必要な場合に、誰がどこまで保証するのか)
- (5) 危険負担(当事者以外の原因で契約履行できなかった場合に、損害保険も含めて誰がどのくらい負担するのか)
- (6) 担保責任(物品にキズがあったり不良品があったりした場合の対応などはどうするのか)
- (7) 諸費用の負担(運送費、セミナー会場の会場費などは誰が負担するのか)
- (8) 期限の利益(引き渡しや支払いの期限はどの時点になるのか)
- (9) 協議事項(契約にない事項で揉めたらどやって解決するのか)
- (10) 裁判管轄(どこの裁判所に裁判提起できるか)
- (11) 準拠法(国際取引の場合、どこの国の法律に従って裁判するか)

特に注意したいのが、(10)裁判管轄です。裁判管轄は、あなたの事業所から遠く離れた場所を指定してしまうと、裁判で争うにも移動が大変ですので、あなたの事業所の最寄りの裁判所を指定しましょう。

また、国際取引の場合は、(10)裁判管轄と(11)準拠法に注意が必要です。インターネットでやりとりできる今は、知らずに国際取引をしている場合があります。そんな時、相手の国で裁判することになったら、非常に多くのコストがかかります。相手の国への移動費がかさむことはもちろんですが、弁護士の人件費もかさみます。というのは、相手の国の弁護士を雇うことになる上、相手の国の弁護

士と法律の話をするために日本の弁護士を雇うことになるためです。そうならないために、(10)裁判管轄は「日本」、(11)準拠法は「日本法」と記載することが重要です。

コンプライアンス違反によるトラブルを避ける

週末起業を進める上で、コンプライアンス違反として大きなトラブルに発展しかねないのが、行政からの許認可、知的財産権保護、そして個人情報保護です。

事業によっては、その事業を営むのに行政からの許認可が必要となる場合があります。許認可を取らずに事業をやると無許可営業となり、重い罰則がありますので、事前に行政からの許認可が必要かどうかを確認すること、必要がある場合は許認可を取ることが大切です。許認可が必要かどうかは、そのビジネスを管轄する行政機関に聞くのが一番確実ですが、そのためにはあなたのビジネスがどの行政機関の管轄になるかを知る必要があります。日本は縦割り行政ですので、分野ごとに規制官庁が決まっています。たとえば健康ビジネスや人材派遣なら厚生労働省、建設・建築関係や輸送関連は国土交通省、エステや結婚相談所は消費者庁といった具合です。さらに行政機関は、国の機関、国の出先機関、都道府県の機関、市町村の機関、の4種類あります。あなたのビジネスを管轄していそうな官庁を2つ3つ挙げて、ネットで検索して調べ、問い合わせしてみましょう。都道府県の機関に問い合わせるのがおすすめです。都道府県の機関は、市町村の機関とも国や国の出先機関とも連絡を取り合っていますので、どこの管轄になるかが一番効率よくわかります。

知的財産権には、特許、実用新案、著作権、意匠、商標があります。このうち、週末起業家が直面する機会が多いのが著作権と商標です。著作権は、(1)思想または感情の表現である、(2)表現に創作性がある、(3)文芸、学術、美術または音楽の範囲に属する、の3つの条件を満たしたものに発生します。当然のことながら侵害しないよう細心の注意を払わなければなりません。保護範囲は非常に広く、小説、ブログ記事、写真、音楽のメロディ、歌詞、ダンス、映画、建築、絵画などがあり、他にもいろいろあります。著作権は有名人でなくても発生しますし、著作権登録しなくても自動的に発生します。著作権登録は、著作権を誰かに譲渡する時に行うもののなのです。また著作権の保護期間は、日本では著作者の没後50年ですが、海外では著作者の没後60年という国もあります。さらに、著作権侵害は刑罰がある立派な犯罪です。著作権は譲渡することができます。ただし、著作権に付随する権利を一緒に譲渡する場合は、その旨を契約書に明記する必要がありますので、覚えておいてください。

商標は、自己の業務に係る商品や役務について使用す

る名前です。商標登録すると、登録前からその商標を使っていた者を除いて、他人がその商標を使うことができなくなります。商標の注意点は、あなたが使いたい商標が商標登録されていないかどうかをチェックすること、商標登録した場合は更新手続きを確実に行うこと、の2点です。商標登録されているかどうかは「特許情報プラットフォーム」でチェックできます。ものの数分でできますので、ぜひチェックしてください。また商標登録した場合、5年か10年ごとに更新手続きが必要となります。更新を忘れると商標登録が切れてしまい、他人に使われる可能性もあることに注意が必要です。運転免許などと違い、更新時期になっても通知は来ませんので、自分でしっかり管理する必要があります。

個人情報保護については、改正個人情報保護法の最低水準をクリアできるようにしておくことと、プライバシーポリシーを作ることがポイントとなります。今までは5000人以下の個人情報しか扱わない場合は適用されていませんでしたが、平成29年春に施行予定の改正個人情報保護法では、1人の個人情報しか扱わない場合でも適用されます。また、個人情報を漏らした場合は損害賠償を請求される可能性があります。1人あたりの金額は少なくとも、人数が増えると大きな金額となりますので、個人情報の管理には細心の注意を払いましょう。

弁護士や専門家上手な使い方

ビジネスを続けていくと、税理士や弁護士などの専門家に相談することがあると思います。彼らの上手な利用方法は、相談でとことん知りたい情報を引き出すこと、費用対効果を考えること、実績より相性で選ぶこと、の3点です。

士業は情報提供業です。サービス業なのです。なので相談で情報を引き出すことが大切です。ただし、無料相談で聞き出すこともできますが、有料の方が情報を引き出しやすいので、起業家として情報にも投資する感覚を持ちましょう。

そして、実際に依頼するかどうかは費用対効果を考えてから決めてください。特に少額訴訟の場合は、回収金額より依頼金額の方が大きくなる場合がありますので、そういう時は情報を引き出して自分で裁判を起こすことを考えてください。

それから、実績より相性で選ぶことも大切です。弁護士には守秘義務があるため、実績を聞かれても答えることができない場合が多いです。相性で選んで、意識の齟齬をなくす方が重要です。

リスクを察知する嗅覚を身につけ、専門家を上手に使って、週末起業を成功させましょう！

あなたのビジネスを45分で動かす 全く新しいコミュニティ

 **Entrepreneurs Network**



【経営者とビジネスの“成長”にフォーカス】

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

【あなたのビジネスが45分で動き出す】

ENの定例会では、メンバーによる10分間プレゼンテーションの後に協業促進のセッションを行います。ファシリテーターはEN認定を受けたコンサルタントが担当。業務分析、課題抽出、解決策などを協議しながら「だれに、何を、どのように売るか」を具体的に検討していきます。さらには最短最速で事業拡大をするための協業や提携について掘り下げ、紹介や斡旋が飛び交う場面を生み出していきます。セッションは実に45分。ビジネスがダイナミックに動きます。

【10,000人の起業家を育てた会社が主宰します】

ENを主宰する株式会社アンテレクトは、「週末起業フォーラム」を創始した日本最大級の起業家およびビジネスパーソン自立支援教育事業会社。これまで約10,000人の起業家を育てた実績を有します。企業や経営、スキルアップに関するセミナーを年間300回以上開催しており、延べ30,000人が参加。ENはそのノウハウや教育コンテンツの資産を享受し、メンバーの教育プログラムとして提供していきます。

【ENのメンバー教育講座の一例(予定)】

- 収益が倍増する「協業プレゼンテーション講座」 ●紹介数が10倍になる「フロント商品開発講座」 ●ブランド力を高めて事業を軌道に乗せる「商業出版講座」
- 700名のコーチを育てたエッセンスを学ぶ「コーチ入門講座」 ●ネット集客を自動化する「Webサイト制作7つの法則講座」
- インプット力を向上する「読書力向上講座」 ●書いて儲ける、あらゆる媒体で通じる「ライティング講座」 ●印象力は見た目が9割「プレゼンス力アップ講座」

毎週火曜日

丸の内支会

ゲスト参加者募集!!

ビジネスが動く瞬間を目撃できます

■日時／毎週火曜日(祝祭日を除く)朝7:30～9:30 ■参加費／2000円

■場所／AP東京丸の内会議室(大手町駅D6出口直結)

千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F

【WEB申込】<http://entre-network.jp/branches/001.html>

参加申込  **FAX 03-6273-7951**

下記ご記入の上FAXにてお申し込みください。ご予約は先着順です。
お申し込みいただいた後、受付完了のご案内を電話またはメールでさせていただきます。

ふりがな お名前	業種	年齢	歳	性別	男・女
ご住所	電話	メール			
ご質問等					

【ENオフィシャル】 <http://entre-network.jp> 【メールでのお問い合わせ】 en@entreelect.co.jp

起業・独立のための 実践講座②

大好きな起業の テーマのを見つけ方

大好きなテーマで、
週末起業の成功を！

【講師】
クリエイティブコーチ
北村 卓也氏



本業のかたわら週末起業をやるなら、絶対に好きなことでやりたい！でも、自分の好きなことが何なのかわからない……とお悩みの方は多いと思います。

今回の講師は、クリエイティブコーチの北村卓也さん。北村さんは「自分の本当に好きなこと、やりたいこと」を求め、29歳から5年間で総額680万円をかけて壮大な自分探しを行ったものの、結局見つけることが出来ず、打ちひしがれていたそうです。そんな北村さんは、あるセミナーとの出会いをきっかけに「本当にやりたいこと」をわずか3か月で見つけ、その仕事で独立して活躍しているプロコーチとなりました。今回は、北村さんが3か月でどうやって本当にやりたいことを見つけたのか、その方法についてお話していただきました。

5年間で総額680万円の自己投資

私は大学卒業後、コクヨ株式会社に入社して、オフィス家具の企画やデザインを10年間やっていました。働く人がより快適に楽しく働ける空間を作ることで、働く人や学ぶ人を応援したいという思いでした。第一志望の会社に入社して、思いを形にすべく奮闘する日々。新人の時からスーパーポジティブと言われるほど、会社も仕事も大好きで、退職した今でも会社に感謝しています。

ですが、オフィス家具でのサポートに限界を感じたことと、働き方の価値観にも会社とのずれを感じたことから、29歳の時から5年間、本当に好きなこと、やりたいことを探しました。総額680万円をかけて「これは」と思ったことにチャレンジし続けましたが、本当に好きなこと、やりたいことを見つけることはできませんでした。そんなある朝、ベッドから起きられなくなり、心療内科を受診することになりました。

その後、週末起業フォーラムで出会ったあるセミナーを受講したことで、そこから3か月で本当にやりたいことを見

つけ、独立してプロコーチとなりました。現在はコーチングを通して、働く人や学ぶ人が本当にやりたいことを見つけ、その実現をサポートする日々を送っています。

大好きな起業のテーマを見つける意義

起業におけるテーマ設定は、事業の土台となるものであり、最初に決めるべきことです。設定したテーマに沿って、誰に、どんな商品を、どれくらいの価格で提供していくのか、競合はどんなところが考えられ、競合との差別化をどうするのか、というふうに移業準備を進めていって、起業し、事業を継続していきます。

起業をビルに例えれば、テーマ設定は地下に埋まっている土台のようなものです。ですので、起業のテーマがどれだけしっかり決まっているかで、そのビジネスが中長期的にどれだけ成長するかが決まってきます。というのは、テーマがしっかりと決まっていないと、ある程度進めたところでブレてしまい、またテーマ設定からやり直しということにもなりかねないからです。起業のテーマがしっかり決まっていれば、ビジネスを継続できますので、ビジネスがどんどん積み上がっていき、成功につながります。週末起業を成功させるためには、大好きな起業テーマを選ぶことで土台をしっかり固め、事業をやるのが楽しいという状況を作った上で、事業を継続していくことが大切なのです。

逆に、好きなことややりたいことをやっていないと、事業が継続できないだけでなく、メンタルに支障が出たり、場合によっては本当にストレスで動けなくなったりすることもあります。スーパーポジティブと言われた北村さんでさえ例外ではありませんでした。ましてや本業以外の時間を使って週末起業をやるなら、週末が待ち遠しくなるくらいにテーマでないとなかなか継続できないでしょうし、心身のストレスが原因で本業に支障が出てしまうことにも

なりかねません。

ちなみに、大好きなテーマを見つけるのは週末起業に限ったことではありません。本業で大好きなことを見つけて、その仕事に異動することで、本業を充実させるといった使い方もできます。ですので、本業も週末起業も成功させたいといった人にとっては、より活用範囲が広がります。

大好きな起業のテーマが見つからない理由

多くの人が本当に好きなことが見つからない理由は、好きなことを自分の外に探しているからです。「好きなことを探す」というと、往々にして「あ、これいい」とか「これやってみたかったんだよね」といった自分の外にあるものを探しますが、あなたの外には、あなたの本当に好きなことはありません。本当に好きなことは、既にあなたの中にあります。

北村さんも、5年かけて好きなことを探しても見つかることができなかったのは、好きなことを自分の外に探していたからでした。ところが、あるセミナーの受講をきっかけとして、自分の内面に目を向けた結果、なんとわずか3か月間で自分が本当にやりたいことが見つかったのです。北村さんは当初、週末起業を学ぶつもりでしたが、本当に好きなことが見つかった結果、3か月で退職届を出し、独立起業しました。本当に好きなことが見つかったことで、「このままいくと、死ぬ時に後悔する」という気持ちが「これ(本当にやりたいこと)をやらずに死ぬわけにはいかない」に変わったのです。

あなたが子どもの頃は、好きなことを知っていたはずです。「好きなことがわからない」「やりたいことがわからない」という幼稚園児は、まずいないでしょう。七夕の短冊などでも、子どもは本当に自由に願いごとを書きますよね。たとえば七夕の短冊に「プリンがいっぱい食べられますように」と書いた子どもに将来の夢を聞いたら、「お菓子屋さん」とか「プリン屋さん」とかというように、プリンをいっぱい食べられるような答えが返ってくるのが予想されます。ところが大人になる過程で、好きなことがわからなくなってしまうのです。

その理由は、(1)感情を理性で抑えている、(2)好きなことに対してブレーキとなる意味づけを持っている、(3)一番好きという確信が持てていない、の3つです。

まずは「(1)感情を理性で抑えている」について。子どもの頃は、感情を最大限に表現して、本当に好きなことしか

していません。ところが大人になるにつれて、理性的なふるまいを求められます。たとえば商品企画のプレゼンでも、「このフォルム、すごくいいですね。これを使っているワーカーを想像すると、本当にワクワクします」というような、感情や感覚で表現したプレゼンというのは聞きませんよね。理性的で論理的なプレゼン、たとえばトレンドがどうで、メリットがどうで、デメリットとその対策がどうで、競合との差別化はどこをどうして、いくら投資でいくら利益が見込めて、どのくらいの期間で回収できるかといったプレゼンが一般的です。企業人として仕事をする中で、感情的であることよりも理性的であることが求められるシーンが多く、そうやって感情を抑えることが、自分の中の好き嫌いの感覚を鈍らせることにつながり、自分の好きなことが見えにくくなっていってしまうのです。

「(2)好きなことに対してブレーキとなる意味づけを持っている」について。好きなことをやってはいけない、我慢した方がいいといった意味づけを自分の中に持ってしまうことがよくあります。子どもの頃「遊んでばかりいないで勉強しなさい」と言われたことや、社会人になって「仕事は歯を食いしばって頑張るもの。苦勞してナンボだ」と言われたことなどが心に刻まれていって、好きなことに対するブレーキとなっていくわけです。そういうブレーキがあると、脳は巧みに、好きなことを見えなくするのです。

なのであなたが、小さい頃からどういう言葉を言われてきたか、そしてそれらの言葉をどう解釈して自分の中に落とし込んでいくかを知ることが大切です。「あの時にああいうことを言われたことを、自分はこう捉えてこう思っているんだ」と理解できたら、それだけでそのブレーキの50%ほどは解消します。さらにブレーキの原因となっている体験の関係者、つまりその時の相手に改めてその言葉を言われた時の気持ちを伝えたり、相手の気持ちを聞いたことで、自分の中で固まっている前提に対する認識を変え、ブレーキを外すことができます。北村さん自身も



そうやって、自分のブレーキを外してきました。

「(3)一番好きという確信が持てていない」というのは、好きなことがいろいろあって、どれが一番かを選べない状態です。あれもいいし、これもいいけど、もっと好きなことがあるんじゃないか、もっと自分を生かせることがあるんじゃないか、もっとビジネスになるものがあるんじゃないか、と迷っているわけです。こうなる原因は、アウトプットが不足していることにあります。好きなことや価値観を、頭の中だけで考えるのではなく、書いたり話したりしてどんどんアウトプットしていくと、好きなことや価値観が整理できて、一番好きなことが見えてきます。

大好きな起業のテーマを見つける3つの手順

自分の中にある大好きなことは、(1)過去を振り返る、(2)理想の未来を描く、(3)自分が次に取るべき行動を見つける、という3つの手順で探していきます。

まず「(1)過去を振り返る」こと。過去の選択には、あなたが本当に大切にしたい価値観があらわれています。なので、過去の選択を振り返って整理することで、あなたが本当に大切にしたい価値観が見えてきます。

次に「(2)理想の未来を描く」こと。よく、好きなことを見つけるセミナーに行くで「理想の未来を描いてみましょう。10年後は？」とか「全ての人に応援されるとしたら、あなたは何をしますか？」といった質問が出て来ます。しかし「イマイチ描けません」「私には難しいです」といったことになることも少なくありません。それは、あなたの価値観を整理せずに、いきなり理想の未来を描こうとするからです。過去を振り返ってから未来を描けば、理想の未来は必ず描けます。

最後に「(3)自分が次に取るべき行動を見つける」こと。正確には見つけるというより、見えると言った方がいいでしょう。過去を振り返り、理想の未来を描けば、その大きな流れの中から、次に取るべき行動が勝手に定まります。そうすると、理想を実現するための方法やプロセスが見えてきます。誰々さんに聞いてみよう、こういうテーマのセミナーを受けてみよう、ブログやSNSで何か書いてみようといった具合です。

とはいえ、これだけでは過去をどこまで振り返ればいいのか、未来をどこまで描けばいいのかわかりません。北村さんが受講したセミナーでは、410個の質問があるワークシートを使って過去の振り返りと理想の未来を描くことをしました。生年月日、生まれた場所、父親の性格、母親の生い立ちといったところから、幼少期、小学生の

時、中学生の時、高校生の時、大学生の時、というふうに過去を振り返り、現在について仕事、結婚、家族などを振り返り、さらに老後、人生の目的というふうに描いていきました。

たとえば、幼少期の質問では「あこがれていたものは何か」「何をしているのが一番楽しかったか」「最もショックを受けたことは何か」、小学生の頃の質問では「最も熱中したスポーツは何か」「どんなことを学んだか」「最もあこがれていたものは何か」、中学生の頃の質問では「印象に残っている思い出は何か」「それはどのような影響を与えたか」「ほめられて一番嬉しかったことは何か」、高校生の頃の質問では、恋愛や、その人から受けた影響、最も夢になったこと、といった質問が続きます。さらに未来に向かって、「最初に就職した職場を選んだ理由は何か」「その理由について今はどう思っているか」「子どもは何人ほしいか」「何歳で死ぬと思うか」「人生で最も求めていたものは何か」といった質問が続いていきます。

こういったことは、聞かれない限りはおぼろげにイメージがあるだけで言葉になっていません。ですので、これらの質問を通して思い出していくことで、しっかりと過去の振り返りができ、価値観が整理されて、人生で最も求めているものを見つけることができるわけです。

感情を受け止めてくれる人の協力を得る

しかしながら、これらの手順は、1人でやるのはなかなか難しいものです。理由は、過去を振り返る際に、あなたが一番イヤだった時にも向き合う必要性と価値があるからです。特に、好きなことのブレーキを外すためには、そのブレーキがあなたの中にできた時のことを振り返るのが効果的です。楽しいことだけではなく、精神的に辛かったこともあると思いますし、その時の感情を出し切るのは、1人では至難の業です。

ですので、あなたの感情を受け止めてくれる人に協力してもらおうといいでしょう。気が許せる友人などに協力してもらうのも1つの手ですが、プロコーチのサポートを受けるのがおすすめです。プロコーチはクライアントの感情を受け止めるプロであり、100%クライアントの味方という存在です。あなたの感情を受け止めたうえで、さらにあなたの心の奥底に眠っている思いも引き出してくれます。

銀座コーチングスクールにはたくさんプロコーチがいます。中には、北村さんのように振り返りコーチング(※詳細ホームページ:<http://coach.mods.jp/wp/?p=1634>)を得意とする方もいます。そういった人の協力を得ながら、あなた自身の大好きな起業のテーマを見つけ、週末起業を成功させましょう！



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。

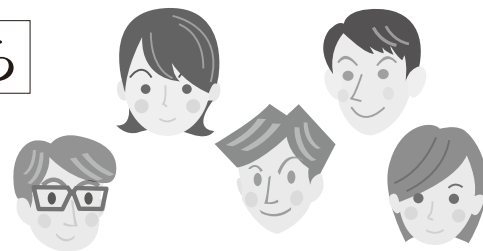
■ FAX 03-6273-7951 ■ WebURL <http://www.ginza-coach.com/learn/taiken.html>

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

アンテレクトの仲間たち



週末起業では終わらない！

全国500店舗のフランチャイズ展開を目指す！

週末起業も独立起業も、事業を興すだけでなく、それを継続・発展させていくことに醍醐味があります。最初は週末起業でも、ビジネスを成長発展させ独立を果たすだけにとどまらず、社会的影響力の大きい一大事業へと育てていくことも可能です。そこで今回は、第2回週末起業家大賞受賞者である枝光聖人(えだみつ・まさと)さんにスポットライトを当て、彼がどのようにビジネスを発展させているのか、見ていきましょう。

パーソナルトレーナーで週末起業を開始

枝光さんの週末起業は、勤務先の会社が取得させてくれた運動トレーナーの資格の勉強中、たまたまテレビの取材で「将来はこの資格で食べて行くつもりですか？」と質問され、そういう道に行くことも悪くないと思い始めたことがきっかけでした。その後、知り合いからスポーツクラブでのアルバイトの話があり、3年間、パーソナルトレーナーとしての週末起業がスタートしました。そして数年後には、会社の給料を上回る収入を得られるほどになり、2007年には「第2回週末起業家大賞」を受賞します。



第2回週末起業家大賞受賞時の枝光さん



心身健康倶楽部でトレーナー活動中の枝光さん

高齢社会・健康志向という時代の流れを見据えて

トレーナーとして活動を始めた頃は、主にボクシングやトライアスロン、マラソン、野球などの競技者を対象としていました。ですが、現在では一般人をターゲットにしたパーソナルトレーニングにシフトしています。

ニーズはクライアントによって様々ですが、健康の維持・向上、趣味としての競技能力向上を目的とする方もいれば、リハビリ、ダイエットを目的とする方もいるそうです。

高齢社会を迎え、健康志向が高まる時代背景を踏まえて、顧客ターゲットを一般人に広げることによって、より大きな市場、より社会的意義の大きい分野を対象とすることが、枝光さんにとっての生きがいと考えたわけです。

そして、トレーニングのお客様とのご縁から、東京・四ツ谷に中高年専門のパーソナルトレーニングジム「心身健康倶楽部(<http://www.shinshinkenkou.com/>)」を開店し、晴れて独立起業家となります。

「社会貢献」の哲学に基づく展開

枝光さんのビジネス哲学の根底には「社会貢献」があります。パーソナルトレーニングを通じて、特に中高齢者層の健康維持・向上という、国としても真剣に取り組んでい

る課題の解決を目指しています。そう考えると、ご自身がトレーナーとして、一人ひとりの中高年に対応するだけでは足りません。ご自身が持つノウハウや経験を広める仕組みとして「心身健康トレーナー養成スクール」を立ち上げます。銀座コーチングスクールの運営経験がある当社アンテレクトは、同スクールの開講にあたり、全面的な協力をさせていただいています。

アントレプレナーズ・ネットワークへの参加が成長を加速

枝光さんご自身の持つビジョンや哲学が、ビジネス拡大の原動力であることは間違いありませんが、彼を応援する人脈が拡大していったことも、成功の大きな要因です。アンテレクトが主宰する異業種交流組織「アントレプレナーズ・ネットワーク(<http://entre-network.jp/>)」への参加が、それをもたらしました。

アントレプレナーズ・ネットワークは、毎週火曜日の早朝に東京・丸の内ですべて定例会を開催しており、参加者が互いに顧客を紹介し合ったり、協業プロジェクト推進の検討を行ったりといった活動を続けています。



アントレプレナーズ・ネットワークの仲間と打ち合わせをする枝光さん
(写真右から2人目)

定例会には20名ほどが参加し、その中から、たとえばプロモーション動画の制作、社員を雇用するにあたっての諸手続きや給与計算、事務代行業者の紹介、補助金申請や資金繰りの相談、トレーニング顧客の紹介等々が発生し、枝光さんのビジネスを支える人たちが名乗りを上げました。特に、フランチャイズ展開の指導を専門とするコンサルタントとの出会いが、その後のビジネスの飛躍的拡大を方向づけることになります。

フランチャイズ第1号店との契約成立！

ご自身がトレーナーとして週末起業をするだけでなく、他のトレーナーを育成するスクールを立ち上げた枝光さんにとって、次の展開は「心身健康倶楽部」をチェーン店化し、全国に展開することです。そうすることが、枝光さんの目指す「社会貢献」です。先述のフランチャイズコンサルタントのサポートの下、加盟店を募集し、去る2017年1月に第1号店との契約を締結します。その他、数ヶ所で契約交渉が進行中です。フランチャイズ展開は始まったばかりですが、いずれ500店舗の大チェーン網を構築すべく、今も奮闘中です。



フランチャイズ第1号店の契約が決まり、加盟店オーナー達と記念撮影
(左から3人目)



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

何事にも負けない 「無敵の心」をつくる本

アメリカ海軍が
実戦している
「無敵の心」のつくり方
マーク・ディヴァイン
クロスメディア・パブリッシング
(2016/11/21)



心身を鍛錬し、自分を高める方法が学べる本です。自分の潜在能力を引き出し、リーダーシップを発揮して、パフォーマンスを飛躍的に高める具体的なやり方がわかります。

著者は、元アメリカの特殊部隊教官です。今ではそのトレーニングを企業のエグゼクティブなどに提供しています。その具体的なメソッドを紹介した本書は全米10万部超のベストセラーになりました。

人は、何より自分に負けてしまいます。邪念、怠け心、逃げる心があるからです。結局、力を発揮する前に、挑戦から逃げてしまいます。これでは、成果は上げることが、成長することともにできません。

本書は、そんな自分の弱い心に打ち勝ち、思考をコントロールし、根性を鍛える方法を教えてください。さらに、攻めの姿勢を保つ身体の鍛え方や、意識のコントロール方法なども教えます。

具体的には、まず自分の内面を見つめ、日々鍛錬を積みます。結果、集中力、リーダーシップ、直観力などが高まり、それらを総動員して、成果を上げられるようになります。

戦場という極限状態で、力を発揮する兵士たちを訓練するやり方で、今も実践されているそうですから、効果は実証済みです。それをビジネスパーソンのためにアレンジした、画期的なものです。

本書は、自分を鍛える本です。自分の心に打ち勝つことは、難しいことです。理由は、人は誰でも、怠け心や邪心、恐怖心や不安など、マイナス感情を持っているからです。

マイナスの感情を持つこと自体は自然なことです。なぜなら、生き延びるためには、危険に対して敏感でなければならぬからです。怖がりでなければ、生き残れません。

著者は、これを客観的に眺めることができれば、不用意に恐れることはなくなるということです。また、意図的にポジティブにすることで回避できるということです。その方法も教えてください。

こうしたメッセージには、とにかく説得力があります。何せ、厳しいアメリカ海兵隊の特殊部隊で活躍し、彼らを指導してきた人の言葉だからです。学ばない手はありません。

私自身、自己鍛錬の必要性を日々感じています。特に、今の立場は、自分を勇気づけたり、戒めてくれる人がいません。不安になったり、怠け心が頭をもたげることがよくあります。

それを防ぐために、様々なトレーニングを学び、実践してきました。たとえば瞑想もその一つです。しかし、どうもうまいきませんでした。本書を読んで、その理由が分かりました。

要するに、メンタルだけを鍛えてもダメなのです。思考、身体など、その他の要素にまで目を向け、自分のすべてを高めていかなければ、うまくいかないのです。

なぜなら、人間は一つの有機体だからです。心、身体、思考のそれぞれが、互いに影響し合っています。だから、すべてが大事なのです。思い付きで瞑想だけ取り入れても効果は出ないのです。

さらに、人間は、一個の人間であると同時に、組織の一員という側面もあります。だから、環境も大事です。何より、その環境にどうかかわるかが大事です。そんなことを考えさせられました。

というわけで、改めて自己鍛錬を始めてみようと思いました。読めば、きっとそんな気持ちになるはずですよ。その方法も、本書には、書いてあります。この時期に読むにはぴったりな本だと思います。

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。



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

(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!
具体的な何をしたらいいかわからない
ビジネスプランが作れない
メンター(指導者)がいてくれたら | 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!
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!
テキストに従って進めると、自然と完成!
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：4月01日(土) 13:30～17:30

4月16日(日) 13:30～17:30

※以降、月1～2回程度開催予定

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きています。

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、日を追う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で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ことが必要です。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年初版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、会社にもない副業対策

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、販売チャネルの統合設計画策定を担当。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>

パーソナルトレーナー起業入門講座

パーソナルトレーナーとは、お客様個人に対し、マンツーマンでトレーニング指導を行うトレーナーのことです。

2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催が決定し、スポーツやトレーニングなどフィットネスの分野には追い風となっており、業界自体も活気づいてきました。また、これからの日本は人類史上稀にみる高齢化社会へと突入していきます。ご高齢者の方々の間では「いつまでも自分の脚で歩きたい」というニーズが高まりつつあります。そこで求められるのが、こころとからだを統合的に理解し、正しく適切なトレーニング&栄養指導ができる"プロ"のトレーナーです。今後、健康長寿を協力をサポートできるパーソナルトレーナーの需要が高まっていくのは確実です。

パーソナルトレーナーが対象とするのは、プロのアスリートやスポーツマンだけではなく、中高年や高齢者向けの需要が高まることが必至。すなわち、超有望市場であることは間違いありません。

▶なぜ「パーソナルトレーナー起業」を オススメするのか?

「パーソナルトレーナー」は、アメリカで発祥し、日本に紹介されてからすでに10年以上が経過しています。

最初の頃は、スポーツ選手やダイエットが必要な芸能人などに利用されていましたが、かつてと比べると知名度が上がり、個人的に自分のパーソナルトレーナーを雇うことへの関心が大きく高まっています。

それに伴い、パーソナルトレーナーの需要も飛躍的に高まっています。実際、サラリーマンのかたわらパーソナルトレーナーで週末起業し、月間100セッション(1セッションは60分)を超え、パーソナルトレーナーとしての収入も、週末起業ペースでありながら、年収700万円に到達した例もあります。

パーソナルトレーナーは、ジムや公共施設を活動の拠点とするのが一般的ですが、平日の夜や週末の他にも、早朝や昼休みなどのスキマ時間における指導、自宅でのトレーニングなど、マシンがなくとも、好きな場所ですら、クライアントとのトレーニングをすることができます。

パーソナルトレーナーは週末や平日の夜にもニーズがあり、副業や週末起業にも適しています。

というのは、お客様(クライアント様)の多くは日中に仕事をされており、仕事の後にトレーニングをされる方が多くいらっしゃるからです。つまりお客様とトレーナーの空いている時間が一致しますから、終業後、夕方から夜にかけて仕事をすることが可能であり、副業や週末起業に好都合なのです。



女性のパーソナルトレーナーも珍しくありません。



健康に興味のあるシニア世代にもニーズがあります。

現役のパーソナルトレーナーから直接指導を 受けられる貴重な機会です。

▶講師紹介



枝光聖人
心身健康倶楽部
代表

2000年より本格的にパーソナルトレーナー活動を実施。活動当初は、プロボクサーやトライアスロン、マラソン、野球などプロ、アマの競技者を中心に指導していたが、2004年より一般人の健康維持、向上やハビリの運動処方、ダイエット、趣味競技能力向上を中心に対象を変更し、活動を実施。

2007年には、月間100セッション(1セッションは60分)を超え、パーソナルトレーナーとしての収入も年収700万円に到達する。同じく、2007年に医師と共同で生活習慣病改善プログラム「メディカルワークアウト」を開発し、スポーツクラブにて展開。

パーソナルトレーナーとしての資格は、世界でも一番の信頼度を誇る、「NSCA-CPT(全米認定パーソナルトレーナー)」を独学で取得。その他、厚生労働省認定「ヘルスケアリーダー」、日本関節コンディショニング協会認定「関節マニュアルアプローチマスタートレーナー」を取得。

現在は、大学院にて心身健康科学を研究し、こころ(脳)とからだの相関性について、深く研究中。

また、自らの体も理論的に鍛え上げ、ボディビルダーの現役選手としても活動中であり、2010年には神奈川ボディビル選手権において優勝し、48歳の現在も大会に出場している。



てらいあきら
心身健康倶楽部
所属、週末パー
ソナルトレーナー

昭和39年東京オリンピックの年に生まれる。本業は食品会社のマネージャー。家族構成は妻と長女(中3)と長男(中1)と犬(トイプードル)4名+1匹

週末起業フォーラム入会後、週末起業ゼミナールで「パーソナルトレーナー」を知り、人生が変わる。

体を動かす週末起業のおかげで、ストレスが無くなると同時に稼ぐことも人生が明るくなったことを実感。少しずつ軌道に乗ってきている週末起業を大きくしていくことを考え、楽しく充実した週末起業家ライフを送っている。

▶講座内容・カリキュラム

- ・パーソナルトレーナーとは
- ・パーソナルトレーニングへのニーズ
- ・ビジネスとしてのパーソナルトレーナー
- ・パーソナルトレーニングの実際
- ・パーソナルトレーナーになるためのステップ
- ・クライアントの獲得方法
- ・パーソナルトレーナーの資質と成功する秘訣
- ・パーソナルトレーナーを本気で目指す方へのご案内

▶受講により得られる知識/特典

- ・パーソナルトレーナーと一般のトレーナーとの違い
- ・パーソナルトレーナーの活躍場面
- ・パーソナルトレーナーとしての活動方法
- ・パーソナルトレーナーになる方法
- ・パーソナルトレーナーとして成功する秘訣
- ・自分がパーソナルトレーナーに向いているか
- ・パーソナルトレーニングの優待体験チケットを差し上げます。(3,000円相当)

▶こんな方におすすめ

- ※スポーツ選手経験等は、特に必須ではありません。
- ・健康に関わるビジネスで起業・週末起業を考えている方
- ・体を動かすことが好きで、それをビジネスにしたい方
- ・整体師や鍼灸師等で開業している方で、サービスを充実させたい方
- ・老健施設等での入所者へのサポートを充実させたい方
- ・拡大市場への参入を検討している方
- ・パーソナルトレーナーとして稼ぐ方法を知りたい方
- ・プロコーチ等、マンツーマンでサービスを提供することに喜びを感じている方

▶受講料

【週末起業フォーラム会員】 無料 【一般の方】3,240円(税込み)

▶開催日程は下記URLをご参照ください。(月1回程度開催中)

http://www.shumatsu.net/school/p_trainer.html

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

●【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

●無料メール講座

知識・経験を生かしてコンサルタントになる方法

「コンサルタント」で起業するという選択肢について、真剣に考えてみませんか?

<http://www.entrelect.co.jp/consul/mailmagazine.html>

『知識・経験を生かしてコンサルタントになる方法』を、無料でお届けしています。毎日1通ずつ、6日間にわたりお送りする、このメール講座を受講すると、コンサルタントという仕事の魅力、コンサルタントが求められる理由と市場性、コンサルティング商品のつくり方、コンサルタントのスキルとツール、コンサルタントの顧客獲得法、といった事柄について、一通り理解することができます。

→ <http://www.entrelect.co.jp/consul/mailmagazine.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

●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12月22日認定			2017年1月20日認定			2017年2月24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	足田恵子さん	1612SP1545	仙台校	三瓶健治さん	1701SD1570	札幌	村田信子さん	1702SP1600
新宿校	鈴木絢子さん	1612SJ1566	新宿校	古屋真喜子さん	1701SJ1581	仙台校	阿部悟さん	1702SD1608
池袋校	菊池美佳子さん	1612BR1550	長野クラス	八島恵保さん	1701NN1583	新宿校	清水俊宏さん	1702SJ1592
駿河静岡校	上嶋了太さん	1612SZ1547	名古屋校	小笠原智子さん	1701NY1573	新宿校	絹川恵美子さん	1702SJ1586
駿河静岡校	西順子さん	1612SZ1552	名古屋校	後藤多佳子さん	1701NY1578	新宿校	桑原夕望子さん	1702SJ1599
長野クラス	大澤綾子さん	1612NN1546	名古屋校	畔柳陽子さん	1701NY1582	新宿校	高橋実さん	1702SJ1584
富山校	萩原裕子さん	1612TY1548	京都校	米田佳奈さん	1701KT1572	八重洲校	三浦加奈子さん	1702YS1606
富山校	松岡令子さん	1612TY1549	京都校	上田洋子さん	1701KT1576	上野校	渡沼井子さん	1702UN1588
富山校	東幸生さん	1612TY1553	神戸校	和田葉子さん	1701KB1579	東神田クラス	青柳空美夫さん	1702HK1607
富山校	土肥裕子さん	1612TY1563	岐阜校	柏崎久美子さん	1701GF1567	横浜校	茅根明弘さん	1702YK1591
大阪校	西村ゆかりさん	1612SK1551	岐阜校	塚原亜希子さん	1701GF1571	駿河静岡校	渡邊典子さん	1702SZ1585
大阪校	瀧上直人さん	1612SK1556	広島校	徳永航さん	1701HR1577	水戸校	佐藤由香さん	1702MT1601
大阪校	平野充俊さん	1612SK1562	広島校	村上明大さん	1701HR1580	金沢校	高野知恵さん	1702KN1589
姫路校	妻鹿由佳子さん	1612HJ1554				なんば校	芦田裕美さん	1702NB1609
岡山校	森朋子さん	1612KM1558				なんば校	加藤文代さん	1702NB1603
岡山校	田坂和子さん	1612KM1561				大阪校	浜崎智子さん	1702SK1587
福岡校	平山有可子さん	1612FU1564				大阪校	中村美佐子さん	1702SK1593
						大阪校	河野千鶴さん	1702SK1590
						大阪校	木村千鶴さん	1702SK1598
						大阪校	小谷有子さん	1702SK1596
						大阪校	吉村優作さん	1702SK1604

アンテレクトの事業

●週末起業実践会 <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150号)

※「週末起業通信」より通算

2017年3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

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 一五〇号 二〇一七年三月二十五日発行 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三十一 新駿河台ビル4F

定価 一〇〇〇円(税込)

