

ビジネスチャンス

3
2011

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌

MISSION

100万円で 人生を変える!



“モバイルアプリ開発”から“自宅サロン”“スタンディングBAR”まで
カネをかけずに稼げる低資金開業ネタ25種一挙紹介!

好評連載



チェンジメーカー
**CHANGE
MAKER**

「ライバルはマザー・テレサ」
ワタミの先に描いた夢とは

渡邊 美樹

ビズマッチ
Business Matching

代理店 ×17 FC ×12 求人 専門家 ウリコミ



亀岡大郎の
天下取り対談

ゲスト: アップビート
大野木まり社長

トークセッション



起業家決断の瞬間

フォーバル 大久保秀夫会長
×
パイブドビッツ 佐谷宣昭社長



レイズインターナショナル
西山知義社長の
「不撓不屈の挑戦記」



新潮流～この人に聞く～
“火”から“水”への事業転換させた
2代目女社長の奮闘録
トーエル 中田みち社長

- 世界を変える仕事
—社会起業家の夢と現実—
- 国際イベント情報
- 珍商売探偵団
- 新東京WORK STYLE
ウエスト 西滝順二社長

「ファンづくり」を支援して 売り込まない営業法を確立



ブレインマークス
安東邦彦社長

大学卒業後に建設機械のレンタル会社で勤務した時の経験から、営業のあり方を改善しようと起業したのは、ブレインマークス（東京都足立区）の安東邦彦社長だ。営業先から屈辱的な言葉を浴びせられながらドブ板営業を経験し、悔しい思いをしてきた。そこで、顧客と対等な立場に立ち、喜ばれながら商品を販売していく方法を追求していった。

初めて安東社長が営業に疑問を持ったのは、学生時代だった。当時、父親が近所の代理店で保険に加入したのだが、担当営業マンの必要以上にへりくだった態度に驚いた。それは父親にだけではなく、年下の自分に対しても同じだった。「保険営業マンが一生懸命すぎる

から顧客が自分は偉いと勘違いをしているのかもしれない。それが社会的にネガティブな見方をされる原因ではないかと思いました」
29歳の時にITベンチャーの設立メンバーとして参画するが、4年間で倒産してしまう。仕事の真の目的を考えた結果、現在の事業を始めるに至った。

いきなり保険を売り込むと顧客は引いてしまう。だが同社は、ただひたすら顧客の役に立つ健康などの情報を提供していき、その代理店や営業マンの「ファン」を作り出すという方法を確立した。「ファン」になった見込み客は、本当に保険が必要になると自ら商材についての情報を求めてくるようになるため、契約まで誰も嫌な思いをせずに完結することができ

る。「これまでのやり方では、契約後に顧客に感謝されることなど皆無だったでしょう。営業マンが情報をもった専門家として認知されることで、地位の向上にも繋がります」

安東社長の今後の目標の一つは、営業ノウハウの学習機関の設立だ。世間から「営業はカッコいい」言われるようになるために、奮闘を続ける。

潜在能力を引き出すコーチング 経営者陣400人以上をサポート



サクセス
アライアンス
児玉幸子社長

米国フォーチュン誌の番付上位500社のうち、70%が採用していると言われている「エグゼクティブコーチング」を知っているだろうか。孤独に闘う経営者と話をする中で、現在抱えている企業の問題点を明確にしていく。その解決策や具体的な行動目標を自ら設定する力を引き出していくのが、エグゼクティブコーチングだ。

サクセスアライアンス（東京都千代田区）の児玉幸子社長は、これまで400人以上をコーチングしてきた実績を持つ。副業としてスタートさせた事業だったが、依頼者が殺到したために独立・起業に至った。

大学卒業後は大手建設会社に就職。技術センターに勤務し、実験

施設を案内したり自社技術の概要を紹介したりしながら、年間1000人もの来客と接するようになる。そこで、人と関わり合うことに喜びを感じ、さらにコミュニケーションについて理解を深めようとコーチングの勉強を開始。国際コーチ連盟に認定されているCTIにて2年間学び、資格を取得したのだ。

世界中で認知されたコーチング法をマスターした児玉社長は、平日や仕事終了後の時間を利用して、電話やインターネットのスカイプを使いコーチングを行った。紹介や口コミ、ブログでの宣伝で、依頼者はみるみる増加していった。「一人に対して月に3〜4回コーチングをします。常に十数名は顧客がいたので副業としては追いつ

起業
ストーリー
百人百通りの



エイミー
高橋裕明社長

上京物語

ミュージシャンの夢破れるも 副業で培ったノウハウで起業

ミュージシャンを目指して上京するも東京で起業という新たなチャンスを掴んだのがエイミー（東京都江戸川区）の高橋裕明社長だ。現在、ポスティングや各種印刷物の制作・デザイン、さらに2010年5月に創刊したフリーペーパー事業にも力を注いでいる。

中学ではギター、ベース、ドラムをやり、最終的にはボーカルとしてプロを目指した音楽活動に没頭していた。「そもそも東京に来たきっかけはオーディションに合格したからでした。しかし、音楽活動の現実は厳しかったです。まだ売れていない私たちはCDを出すにも事務所から費用を求められます。その時の生業になっていたのが地元で取り組んでいたポスティングの仕事だったのです」

地元・兵庫県でも配送会社の仕事に就きながら副業でポスティングに取り組んでいた。その経験を生かし、東京でも音楽活動の傍らポスティングを行っていた。もともと商売精神のあった高橋氏は、副業としてポスティングに取り組みながらも「もつとこうしたらお客さんは満足してく

れるのではないか」と知恵がどんどん湧いてきていた。メジャーデビューという狭き門に挑戦しながらも「起業」という夢も同時に膨らんできたという。

「経営者に挑戦しよう」と決意し、同僚に声をかけたら快く賛同してくれました。資金は無くてもポスティングのノウハウがなによりの手元です。最初は自宅の一室からスタートしました」

かなくなり、約1年後に独立しました」
また、児玉社長は日本古来の知恵である「禅」の要素を取り入れ

た独自のコーチング法を確立。現在は経営者に対して一対一のコーチングをメインに、組織向けのチームコーチングも実施している。

日々戦い続ける経営者たちを今後もサポートし、エグゼクティブコーチングをより多くの人に広めていくべく奮闘している。

株を買うなら

朝イチ取れたて情報を毎日更新中!

株特急と検索してください。

株特急

検索

“株特急”で情報収集

今すぐアクセス!

運営会社:株式会社 亀岡太郎取材班 〒104-0061 東京都中央区銀座8-12-15 TEL.03-3543-6988

<http://www.kabutokkyu.com/>