



佐藤たけはる
カウンセリングオフィス
代表
佐藤 健陽 (さとう たけはる)

独自のカウンセリング・セミナーで 人々を勇気づける

秋田県出身、小平市在住。学生時代からあがり症に悩む。大学卒業後は、麻雀店で13年間働き、37歳で東京の福祉の専門学校に入学。6年間障害者支援施設で働きながらメンタルや心理学について学び、2017年開業。社会福祉士、精神保健福祉士、アドラーカウンセラーの資格を持つ。2017年にBusiNest創業準備コースに入会。

BusiNest創業準備コース 第9期

Q 現在取り組んでいる事業について教えてください

カウンセリングやセミナーを提供

3つのカウンセリングとセミナーを提供しています。

1つは「あがり症」の方向けです。あがり症とは、社交不安症という精神疾患でして、極度に緊張することで、頭が真っ白になり、時に体調を崩してしまいます。アドラー心理学とあがり症の治療法である森田療法を基に、独自の克服法をつくりました。

2つめは、「ライフスタイル診断」という人生カウンセリングです。こちらもアドラー心理学をベースにしており、幼少期から振り返り、これからの人生を設計するお手伝いをします。



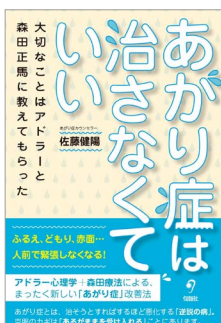
そして3つめの新しい取り組みは、終末期や高齢者向けの「私の生きた物語」というサービスです。これは俗にいう自分史に近いのですが、私の場合は、ご高齢の方の話を伺う際にカウンセリング的な質問で深掘りして聞いていくことで、その方の人生をご自身でも気づいていない視点から見ることができます。それを物語にまとめることで、お年寄りには「あれ、自分は悪くない人生だったのだな」というような自己肯定感や満足感を持っていただくことができます。

Q 出版をされたそうですね

「あがり症は直さなくていい」という本を出版

今年の3月に『あがり症は直さなくていい - 大切なことはアドラーと森田正馬に教えてもらった』という本を出版しました。私自身が20年間にわたってあがり症に苦しんだのですが、アドラー心理学と森田療法に出会い、自力で克服することができました。悩んでいた日々の体験談や自分が克服できた経験から、どのようにすれば良くしていけるのかをまとめました。

本を出すことによって周りの方に与える印象が変わりました。ブログでも説得力や信頼感が増したと感じています。



Q BusiNestへ入会した当時のことを聞かせてください

カウンセリングに適した場所

BusiNestへ入会する3～4年前から創業に向けた準備をしていました。その一環でかなりの施設を見学しましたが、ここというところに巡り合えませんでした。カウンセリングには事務所以外に会議室のようなスペースが必要なのですが、どこも利用するのに結構なお金かかることも大きかったです。

そんな時にBusiNestを知りました。東大和までお客様が来てくださるのかどうかという不安もありましたが、施設の条件が揃っていて、イニシャルコストも抑えることができることから申し込ませていただきました。

Q 入会された時のビジネスはどのような状況でしたか

働きながら創業を準備

入会時は、まだ前の会社で障害者の就労支援の仕事をしていましたが、既にカウンセリングを受け、あがり症セミナーを毎月行い、ブログも3年間続けていました。ライフスタイル診断もモニターということで100人以上の方に実施していました。但し、お金はほとんどいただいておらず、とても食べられるような状態ではありませんでした。

BusiNestへ入会して1月ほどで前の会社を退職しました。

Q BusiNestの支援の特徴をどのように感じていますか

自分の立ち位置を知る

正直、当初期待していたのは場所の利用だったのですが、想定外だったのは専属のビジネスコーチによる月一回の面談でした。これによって、それまでただなんとなくやってきたことが、だんだんビジネスになっていきました。自分の立ち位置、今自分がどこにいるのかがわかるようになりました。

仕事へのスタンスが変化

仕事への姿勢も変わりました。私の場合、月30日で一日24時間働くという発想だったのですが、コーチからは月20日の一日8時間稼働で考えるように言われました。値決めについても、客観的な視点で算出した時間あたりのコストを意識できるようになり、それが一つの羅針盤になっています。

私は福祉の人間なので、どうしても安くしないと申し訳ないと思っていたのですが、相応の対価をいただくことの正当性を理

解することができました。

コーチは学校の先生のような存在

創業に際して、対外的に必要なものも全く分かっていませんでした。個人情報はどう扱えばいいのか、契約をどうするのか、請求書や領収書のつくりかたなども教えてもらいました。困ったことがあればすぐに聞きに行くことができる存在は大きいですね。学校の担任の先生と一緒にです。

ビジネスを客観的な視点でコメントをしてもらえるのも貴重です。今はこのような環境が当たり前ですが、BusiNest会員でいられる間に、先生がいなくても大丈夫なようにしないとと思っています。

Q その他の BusiNest の利用状況について聞かせてください

興味のあるイベントに参加

BusiNestの他の会員とは、相談したり相談されたりして関係はいいですね。一部の方とは一緒にビジネスをやろうという話にもなっています。

興味があるセミナーにも出ています。先日の「ビジネス創業ゼミナール」(※1)のプレスリリースのセミナーは役に立ちました。2018年5月の「BusiNest創業ビジネスEXPO」もいい経験になりました。

Q BusiNest の全体的な感想はいかがですか

申し分ない施設

施設は申し分ないです。広いので、あまり混み合っていないのも贅沢ですね。会議室は週に2日程度利用させていただいています。オープンなスペースも利用することがあります。都心方面からいらっしゃるお客様からは、小旅行をしている感覚だといわれたこ

ともありますが、それはそれでありだと思っています。(笑)

想定以上の場所

創業を考えている方に、想定している以上の場所があるということ伝えてたいです。

東京には、色々なコワーキング施設がありますが、とにかく一度BusiNestに足を運んでほしいです。この条件で、これだけの支援を受けることができるのはBusiNestだけではないでしょうか。もしこの仕組みはなかったら、私はビジネスができていなかったですし、今は無かったと思います。

BusiNestに携わる全ての方々、中小機構という機関、それを実現してくれている日本という国にも大感謝をしています。

Q これからの事業展開について聞かせてください

ライフスタイル診断＝佐藤健陽に

人生100年時代が到来します。様々な生き方の選択肢があるこれからの時代には、自分の生きる意味、生きる価値観を知ることがさらに大事になってきます。そういう意味からも、「ライフスタイル診断」と「私の生きた物語」をどんどん広げていきたいと思っています。そして、「ライフスタイル診断」といったら「佐藤健陽」と言われるようにになりたいです。

また、事業面では、早く安定的に売上を確保できるようにし、法人化や人の雇用もしていきたいと思っています。

私の経営理念は、「勇気を、希望を、生きる力を」です。カウンセリングやセミナーを通じて人々に「勇気と希望」をお届けし、「よりよく生きる」お手伝いをしていきたいです。

**これからもたくさんの方を勇気づけてください。
ありがとうございました。**

ビジネスコーチとの面談で、ただなんとなくやってきたことが、
ビジネスになっていきました。

担当ビジネスコーチから一言 計画・実行をくり返し、儲けの仕組みを確立



ビジネスコーチ
馬込 正
(まごめ ただし)

佐藤様は、くるりとした大きな目をお持ちです。純粹な心が、そのまま目に表れているようです。その飾らないお人柄が、相手に受け入れられ、お客様の信頼につながり、佐藤様を支える強みになっています。実際に、周囲から応援されることで、仕事も順調に推移しています。

入会された時点で、既にカウンセリングやセミナーを実行されていました。また、他市の創業塾にも参加されたこともあり、実務については大凡の形ができていました。その状況での課題は儲けるための仕組みでした。ビジネスは、体制を維持できるだけの利益を得ることができなければ、続けることはできません。如何にカウンセリングやセミナーの価値を高め、それに見合う利益を上げていくか、そのために何が必要かということを常に念頭に置きながら支援をしてまいりました。

佐藤様の取り組み姿勢は、私が話すことに対して、真剣に聞き、受け入れ、そして実施してください。とても器用な方で、例えば、面談の中で出てきたアイデアに合意すると、その翌週までにそのアイデアが形になっています。これにより、ビジネスのPDCAを早く回すことができます。創業時のビジネスは、トライアンドエラーで進歩させていきますので、これは大きなアドバンテージになります。

佐藤様は、「立場の弱い人を助けたい」、「人々に勇気を与え、希望を持って、良い人生にしたい」そのためのビジネスをすることが目標とおっしゃっています。

私たちは、これからもその思いの実現に向けた支援を続けてまいります。