

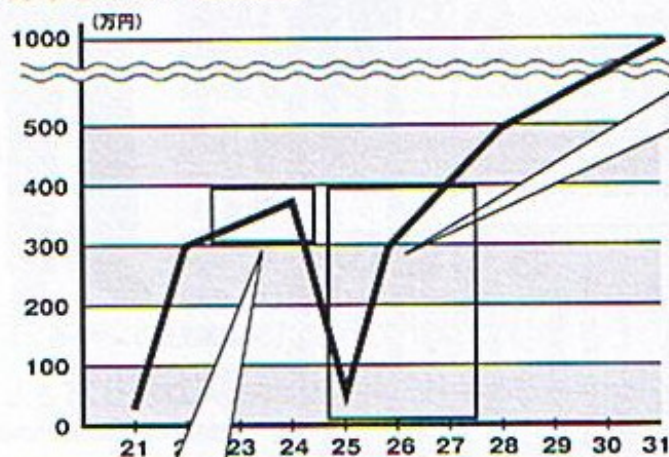
実例②

現在年収
1000万円

資格もお金もない!
起業して年収アップするには?

MBA資格なしに成功したトップ経営コンサルタントの成功術

鈴木さんの年収の推移



1997年(23歳)

大手企業の経営術を肌で感じる
大手コンピュータ会社の営業マンとして担当した地区のシェアアップに貢献。その一方で、人脈づくりや株式投資など起業に向けて動き出す

1998年(24歳)

起業に向けてスキル&資金を/
中堅のエレクトロニクス系商社に転職し、大手家電メーカー向けの営業などに従事。起業資金を貯める目的と企業知識を得ることが目的だった

鈴木流
起業するならココがねらい目

起業を考えているビジネスパーソンに“使えるアイデア”の一端を鈴木さんが提案

在庫がないビジネス

商品の在庫をかかえないビジネスは有利。在庫が処理できないと精神的負担も大きい。上手に軌道にのせればわずかな労力で大きな利益を生む

新規事業を推進する企業への営業

企業のなかでも新規プロジェクトを推進しているところにはチャンスあり。外部の人間が入りやすく、企業もブレインを欲しがっている

現在の自分の延長線上のビジネス

現在就いている業種からビジネスプランを練るのが起業への最短距離。ビジネスモデルが比較的容易にでき、かつ自信が持てる

現場で学んだ生きた経営者から知識を絞ることで、鈴木さんは大きなチャンスを手に入れたのです。

「起業が自慢だったので、サラリーマン生活は3年間と考えました。その3年のうちの1年半は比較的大きな企業に入社して、組織系や経営術(公開気をつかむ。もう1年半は大手企業で足りないと感じた自身のスキルを磨こうと決めています」

その言葉どおり鈴木さんは、大手コンピュータ会社で約1年半、中堅のエレクトロニクス系商社で約1年半勤務後、パソコン教室とインストラクターの派遣事業を行う和エフティシーを起業した。「どちらの企業でもサラリーマン的ではなく、自分では事を創る。一事業家であることを心がけていました。その意識のもと、スキル、人脈、起業に向けた資本をつくる

「ことに奔走していましたね」と、鈴木さんは振り返ります。MBAの資格がなくても現場で得た経営スキルを武器に、しかし独立後、経営は徐々に傾き、ついには月収が10万円を切ってしまうという経営危機に…。この危機に鈴木さんは自身の現状を客観視し、ビジネス戦略、見栄や世間の評価を排除した進路選択を徹底的に考えます。このとき会社

「それは『どんな広告を打てば、どういう顧客の反応がどれだけある』といった、生きた現場で学んできた実践経験があったからなんです。もちろんMBAを取得していたら知識は持っているかもしれないけど、身体では覚えられない。理論には、あくまでも現象を整理するものにすぎないです」

2000年(25歳)

計画どおりに起業するものの…
パソコン教室の経営とインストラクターの派遣事業を行う有限会社を設立。起業後、すぐに経営危機に

2002年(27歳)

どん底から新ビジネスを発見/
知り合いの会社をサポートするうちに、経営コンサルティングの能力に目覚める。一念発起しコンサルタント会社(株)コンパス設立

「経営コンサルタントとして活躍する鈴木進介さんは、学生時代から25歳で起業」というプランを描き、会社選びも実践した。



株コンパス代表取締役
鈴木進介さん

経営者として企業で働くのではなく、経営者として企業を動かす。現在では講演・執筆活動も行う