

独立準備をしながら収入も安定 一年間の支援期間を利用し起業

中 小企業向けにITコンサルから、環境・品質コンサル、経営コンサルまでワンストップで対応しようというのが、KAZCONサルテイング（東京都新宿区）の鈴木和男社長だ。

同社は富士ゼロックスの出身で、同社の創業支援制度を有効に利用して、独立起業を果たしたひとりである。

「富士ゼロックスに在籍していた頃、幾つかの部門の部長職に就かせて頂いた関係で、全国各地をこまめに講演をしてきました。そうした付き合いが多く、起業

profile・鈴木和男氏

（すずき かずお）一九四七年生まれ。大学卒業後、高千穂文通に入社。中型コンピュータのOS開発を担当。八年後、富士ゼロックスのSE第2号社員として入社。SE部長、ネットワークシステム販売推進部長、サーバーシステム販売部長など歴任。富士ゼロックスの独立支援制度を利用して昨年四月に同社設立。



↑ 同社のホームページ

して成功する自信はありましたよ」

知人の紹介で出入りしていた異業種交流会では中小企業のオーナーと話す機会が多かったという。

「大手企業のように自由に社内改革ができない世界と異なり、中小企業の手助けをする仕事に挑戦したくなったのです。ちょうどその頃、富士ゼロックスの独立支援制度の話があったのです」

五〇代を対象にし、一年間休職期間を独立準備期間とし月給相当分の収入が毎月保証される。しかも退職金は五割増える。しかも、一年間準備して成功が見

えなければ復職できるという内容だった。

「この制度のおかげで前もって様々な準備ができたのが大きいですね。富士ゼロックスにはとても感謝しています」

今では鈴木氏の元上司たちも同社に集まってきて一緒に仕事をしています。一流企業のOBたちが持つ「経験」が財産になっている。

大條充能氏

ゼロイン代表取締役

社内で顔を売ったことが 独立後も役立つ

総

務アウトソーシングを行う「ゼロイン」（東京都中央区）年商五億一〇〇〇万円の大條充能社長は、大企業出身というメリットを最大限に生かしている。

大條社長は、リクルートの出身。媒体の立ち上げに携わったほか、総務として七年間働いた。当時リクルート問題で揺れる中、テレビのパンドオーディション番組に出演し、名物社員として社内でも有名になった。

「高卒で入社するというのも珍しいのですが、沈滞する社内の雰囲気の中でこんなバカをするやつがいるということで注目を浴びました。社内報でコラムの

起業家輩出企業の 研究③

一度辞めた人でも受け入れる ソニーの懐の広さ

ブランドイメージが高く、新卒求職者の人気ランキングで常に上位となるソニー。

この人気は商品やCMなどのイメージ戦略にだけよるものではない。ソニー独特の人事形態がこれから働こうという若者の心をつかんでいるのだ。

その一例が以前退職した人でも何の障害もなくまた採用を行う同社の懐の広さだろう。個性を重んじ、自らの求心力に自信を持っているからできることなのかもしれない。

profile・大條充能氏

欽ちゃん劇団に憧れ青森から上京するもオーディションに落ちる。ついでに受けたリクルートの入社試験に合格し入社。七年間の総務経験を生かし独立支援制度で起業。



連載を持っていましたよ」

その後、煩雑な総務の仕事の効率化に目をつけ、同社の独立支援制度「IO（イオ）」の第一号として独立を果たした。独

立後はリクルート社の多くの事業部の総務アウトソーシングを進め、コスト削減を行っている。「例えばリクルートは出版情報ビジネスで年間一〇〇億円単位の物流費がかかっているが、適切な仕訳を行うことで、一九九八年から一九九九年にかけて六〇〇〇万円のコストダウンを実現しました」

売上げの半分はリクルートからだというが、現在はノウハウを生かして他社からの受注も増えている。「攻めの総務」をうたったアウトソーシング導入企業の実績は一五〇社以上にもなる。

「リクルートで顔を売っていたことで、独立後もスムーズに事業が拡大していきました。そのノウハウを今ではリクルート以外の企業にも提案して、さらなる成長を目指しています」