



US Remac, Inc.
President & CEO

葉 英 禄

1992年関西学院大学商学部卒、(株)バソナ入社。1997年よりNCN米国大学生の就職指導を行う。2004年Pepperdine University経営大学院卒業と同時に、「誰にでもなりたい自分がある。」をコンセプトに、100%求職者志向の人材紹介・派遣会社USリマックを設立。

本コラムのバックナンバーは
www.usremac.com
(Menu → Newsページ)をご覧ください!

第33回 「独立・起業」シリーズ④

究極のキャリアアップである、「米国社会で独立・起業し、会社内で最高の地位と高給な職に就く」について紹介したいと思っております。

「独立・起業」と二つの言葉をセットで記載したのは、自身自身の資本で起業することを前提とするからです。たとえ起業したとしてもそれが他人の資本(出資)の場合には、実際は「雇われ社長」なので独立ではなく、人から雇われて会社や事業を立ち上げる仕事に就くという表現が正しいでしょう。

事業としての成立性

会社のミッションとビジョンが決まったとしても、実際に事業として成立をさせなければ継続していくことはできません。そこで、「これ」という事業を見つけたら、その事業が現実問題として成立するかどうかをしっかりと見極めなければなりません。

ノリや雰囲気だけで事業を始めるのは危険極まりないと同時に、お金や時間、そして労力などのたくさんものを失うことになります。「これ」と決めた事業が本当に成立するかどうかの00%の確信を得て初めて、取り組むことができます。

そこで、事業の成立性という点で、とても大切な二つのポイントがあります。それは、「市場性(ニーズ)」と「タイミング」

ング」です。もちろん、ニッチマーケットを狙った事業もありますが、それはキャンブルのな考えであると言えます。実際に、ニッチを狙ったとしても、そこに競合他社が存在する、あるいはニッチだけに少しでも適応しない製品やサービスがあれば、事業が成立する可能性は大変低く、大きなリスクを伴います。

常にアンテナを張る

市場性とタイミングが合った時こそ、事業を成立させる可能性が高くなります。例えば、スターバックスを開店するというプロジェクトには、現時点で高いニーズがあり市場性があると言えるでしょう。ただ、「今これからスターバックスのフランチャイズをやりませんか?」という質問に対して、「イエス」と答える人は10人中1人ででしょう。確かにスターバックスは優良企業で市場性もありますが、飽和状態で今から参入するのはタイミングが遅いということですので、つまり、事業として成立



させるためには、市場性があるプロジェクトをベストなタイミングで始めることがカギとなります。それをいかにして掴むかは、多くのアンテナを張り巡らせてとれただけたくさん情報を得られるか、にかかっています。



会社設立:2004年2月
事業拠点:
Los Angeles(CA)/
Houston(TX)/
Huntsville(AL)/
Chapel Hill(NC)

事業内容:「誰にでもなりたい自分がある。」をコンセプトに、カリフォルニア、テキサス、アラバマ、ノースカロライナを拠点に、100%求職者志向の人材サービス(人材紹介・人材派遣)と人事コンサルティングを全米にて提供。転職・就職エージェントとして、求職者の転職と就職を徹底サポート。登録及びお仕事紹介は無料。

■カリフォルニアオフィス

5301 Beethoven Street, Suite 120,
Los Angeles, CA 90066
Tel: 310-474-4886 Fax: 310-474-4864

■テキサスオフィス

7322 S.W. Freeway, Suite 888,
Houston, TX 77074
Tel: 713-541-4478

■アラバマオフィス

1010 Heathland Drive, Huntsville, AL 35816
Tel: 256-520-1030

■ノースカロライナオフィス

801 Tinkerbell Road, Chapel Hill, NC 27517
Tel: 919-215-4665

E-mail: personnel@usremac.com
URL: www.usremac.com