

やってみて
気づいた

【前田さんの独立資源】

「励ます」のも仕事

中小企業の経営者って孤独です。「今月は資金繰りがしんどくて」なんて、従業員にも家族にも言えません。それが私の前だと、不思議とぼろぼろ話してくれるんですね。そこで、こうしたらいい、大丈夫ですなんて話をすると「前田さんと話ができるだけでうれしい」とまで言ってもらえます。でも、それが本業になるとは思ってなかったな。

金融も株も身近なもの

大学3年の時に受けた講義がよかったです。新聞記事を題材にしながら、金融を身近に感じられるよう話をしてくれて。今、中小企業の経営者を見ると、やっぱり金融のこと苦手なんですわ。そこをわかるように、興味を持てるように話ができるのが、私かな。かつての自分がそうしてもらったみたいだ。

入行2年目で トップセールス

関西銀行から不動産投資ファンドへ転職。キャリアを通じて金融知識を身につけつつ、銀行、ノンバンク、証券会社。それからたくさんの経営者との人脈を築くことができました。銀行員時代はトップセールスに。私はわりかしやんちゃするタイプなんですが、それがかえって目上の方々に気に入られたみたいです。

金のためより 人のため

お金儲けよりも、目の前の人から言われる「ありがとう」がうれしい。人の役に立つ、社会に貢献する、こうした実感がやりがいになるんです。また、それがない仕事は続けられないとも思います。金融の営業というと強引なイメージがありますが、周りを見る限り、そういう人もやがて反省してやめていきますわ。

本業以外の相談に乗るうちに 褒められ「励ます」が仕事に！



"超わかりやすく" お金の悩みを解決する 前田 旭さん(30歳) スタードッグス株式会社 / 大阪市北区

大学卒業後、関西銀行(現・関西アーバン銀行)に入社。法人融資を担当し、2年目にはトップセールスに。不動産投資ファンドを経て、2008年、銀行借入れや経営再建など中小企業向けの財務コンサルタント業務を行うスタードッグス株式会社を設立する。
<http://www.stardogs.co.jp/>



経営者たちの金融知識が乏しく心配だという前田さん。個別対応では間に合わない。いずれは経営者を集めてスクールを開く構想も



このアクションが GOOD!

人の悩みに向き合う 真摯な姿勢が素晴らしい

独立前から経営者の悩みを解決し、喜ばれていた。その中で、中小企業の生のニーズと自分にできることを検証、マッチングできていたわけです。なかなかできることではありません。「それは本業ではないので」と頼みを断ることもできたでしょうし、余計な仕事を増やしやがってとなる人もいます。でも前田さんは違った。「ほかならぬ前田さんに相談に来ている」相手に真摯に対応することで発掘した独立資源ですね。

人の役に立つのは好きでもまさか本業になるとは
銀行員時代から、中小企業の経営者がお金の相談にやってきた。それが業務の範囲外でも断らない。人の役に立つのが好きだったからだ。もともと、浮ついた時期もある。不動産投資ファンドに転職するとバブルにわいた。一瞬なりとも利益追求に走った。
「でも、人のためになるという感覚がない仕事で、そう長く続けられるとは思いませんでした。結局、肌にあわなかったんですね」
そんな折に、ある経営者の相談を受ける。誠実な仕事ぶりだが、業績悪化に自信をなくしていた。

利益追求の反動もあった前田さん。商売関係なしの本音が出た。「こんな世にいいものを届けようとする社長さんが好きです。社長には逆転ホームランは似合いません。今はしんどくても資金の流れを整理して耐えましょうと。それならすぐ喜んでくれて」
そう言われると元気が出るよ。励ますのも君らの仕事やもんな。社長のその言葉に、前田さんは初めて気がついた。「お金の悩みを解決する」という仕事がいかに喜ばれていたことに。
「そんなところに自分の価値があると知らなかった。儲けさせてくれてありがとうという言葉なら慣れたものですが(笑)」