
会社案内

- 更なる成長を求める企業様へ -



Compas

株式会社 コンパス

1. 株式会社コンパスとは？



会社概要

- 会社名 株式会社コンパス (Compas Inc.)
- 代表者 代表取締役 鈴木 進介

- 本 社 〒107-0061 東京都港区北青山2-7-26 フジビル28・2階
- 設 立 2000年3月27日
- 資本金 10,000,000円
- 取引銀行 三井住友銀行 赤坂支店

- 事業概要 経営コンサルティング、企業研修、講演・執筆など
- 沿革
 - 2000年 創業 PC教室・インストラクター派遣業などを目的に大阪にて
 - 2001年 経営コンサルティング事業開始、PCサービス事業売却
 - 2002年 メルマガ「勝ち組経営講座」配信開始、研修事業開始、初セミナー開催
 - 2003年 新規事業創出プログラム リリース、新規事業コンサルティング専門に特化
 - 2005年 増資・株式会社化、「企業における成功する新規事業開発育成マニュアル」発売(共著)
 - 2006年 コンサルタントのパートナー制導入(東京と大阪でコンサルタント・講師30名提携)
 - 2007年 東京出張所設立
 - 2008年 本社を東京に移転
 - 2010年 単独著書「価格を無料にしても儲けが出るしくみの作り方」で出版デビュー
 - 2011年 マーケティング/営業支援、人材育成事業、講演・執筆の業容拡大
 - 2013年 「スマホは捨てる！」他書籍を3冊連続出版

2. 代表者の略歴



プロフィール

鈴木 進介 株式会社コンパス 代表取締役

1974年生まれ。大学卒業後、富士通グループにてコンピュータの営業、商社で半導体の法人営業職を経て、2000年に(有)エフティーシーを設立。代表取締役に就任し、パソコン教室の経営、インストラクターの派遣事業を中心に事業展開。パソコン教室事業では半年以内に生徒数が100名を突破し、地域一番店に。同時に起業家交流会を組織化し、数多くの新規事業の支援に携わる。

2001年にコンピュータ関連事業を売却し、業容を新規事業に特化した経営コンサルティング業に業態転換。2005年に増資。組織・商号変更を行い、(株)コンパスを設立。代表取締役に就任し、現在では新規事業プロデューサーとして数多くの新規事業の創出や起業家型人材の育成に携わる。また、著書に『企業における「成功する新規事業開発」育成マニュアル』や『価格を無料にしても儲けが出る仕組みの作りかた』などがある。現在では、研修講師としても幅広く活動中。



■ 得意領域

(コンサルティング) 新規事業/商品開発、社内ベンチャー、マーケティング戦略
(教育・研修) 次世代リーダー育成、企画、プレゼン、ファシリテーション、行動力他

■ 著作



3. 実績例、コンテンツ例など



Panasonic
ideas for life

HONDA
The Power of Dreams

阪神電気鉄道 株式会社
HANSHIN ELECTRIC RAILWAY CO., LTD.

**BAN
DAI**

NTT
Data

 東急不動産


SEKISUI

KMEW
クボタ松下電工外装

 関西電力

 味の素

kuraray

EPSON
EXCEED YOUR VISION

Pioneer

LOTTE

 岡谷鋼機株式会社

 なとり

POLA R&M

 小林製薬株式会社

ELECOM

事業コンセプト

新規事業や商品開発を中心に、収益を上げる営業支援に至るまで、
企業成長に関わる仕組み作りを「ワンストップ」で請け負います。

◆新規事業分野

新たな収益源作りサポート

「つくる」を支援する

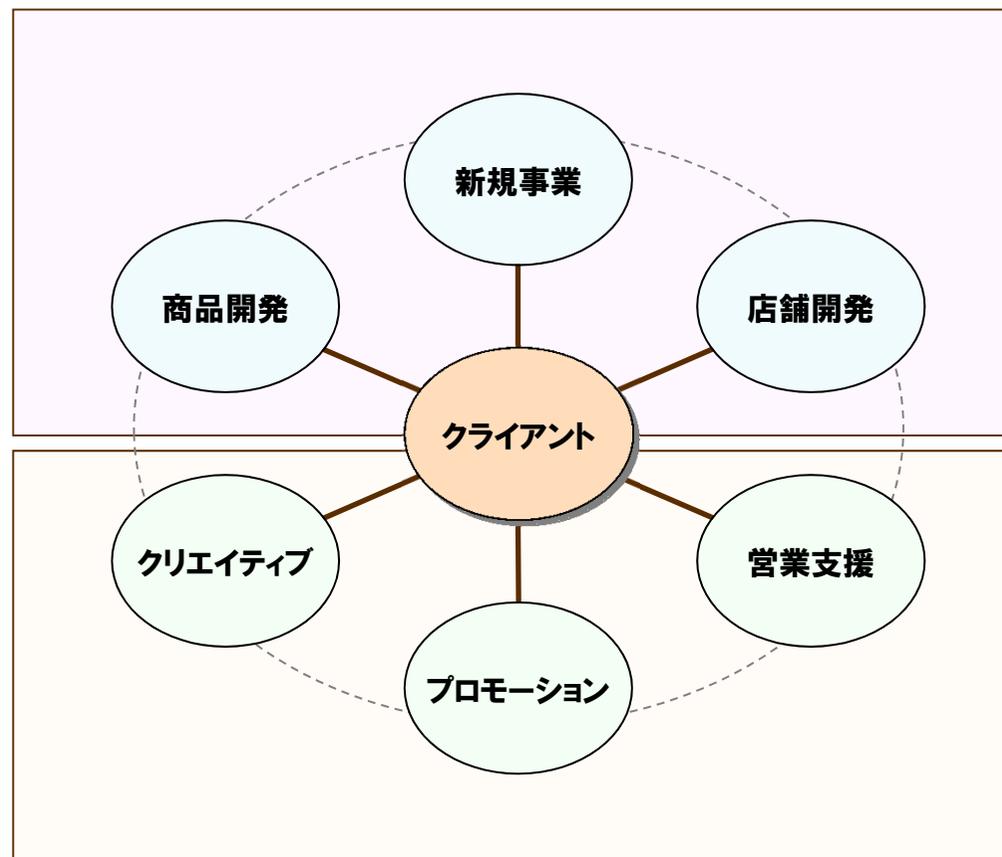
新規事業/商品や店舗開発など企業様の新しい挑戦をワンストップでプロデュースします。

◆マーケティング分野

売れる仕組み作りサポート

「売る」を支援する

営業支援やプロモーションなど、売れる仕組みづくりをワンストップでプロデュースします。



5. コンパスが他社と違う点



コンパスの特徴とは？

(Q) 一言で言うと？

⇒ **新規事業専門**に特化した独立系コンサルティング会社

(Q) 経験値は？

⇒ **新規事業専門**で**15年・100社以上**の経験

(Q) 代表者の特徴は？

⇒ **起業、自社における新規事業、クライアントの新規事業立ち上げ**という3つの見地からの経験

(Q) 「新規事業」以外への対応は？

⇒ **主に、マーケティング・営業戦略作成、実務支援**までカバー

(Q) 他社との違いは？

⇒ **基本的にはコーチスタイルで戦略作成やレポート作成の単純請負ではなく、クライアント共に「ワークショップ形式」で課題解決にあたる方式が多い。**

6. お客様の利用シーン



お客様が利用されるケース

1. どんな新規事業を行うのか検討中

企画

新たな収益源づくりや新規事業を始めようと思っているが、どんな分野にどんなテーマで参入すればいいのか分からないといった場合には、事業アイデアや企画を仮説プランの作成という形式でお手伝いします。

2. 戦略立案や事業計画書を作成したい

戦略立案

アイデアがあつて、したいことも明確だけど、どういう戦略で展開すればいいのか分からない。どういう売り方がよいのか分からないという場合には、事業計画の作成やマーケティング戦略の立案支援を中心としたコンサルティングによって、アイデアの具現化を図ります。

3. ノウハウ不足で事業立ち上げが不安

事業の立ち上げ

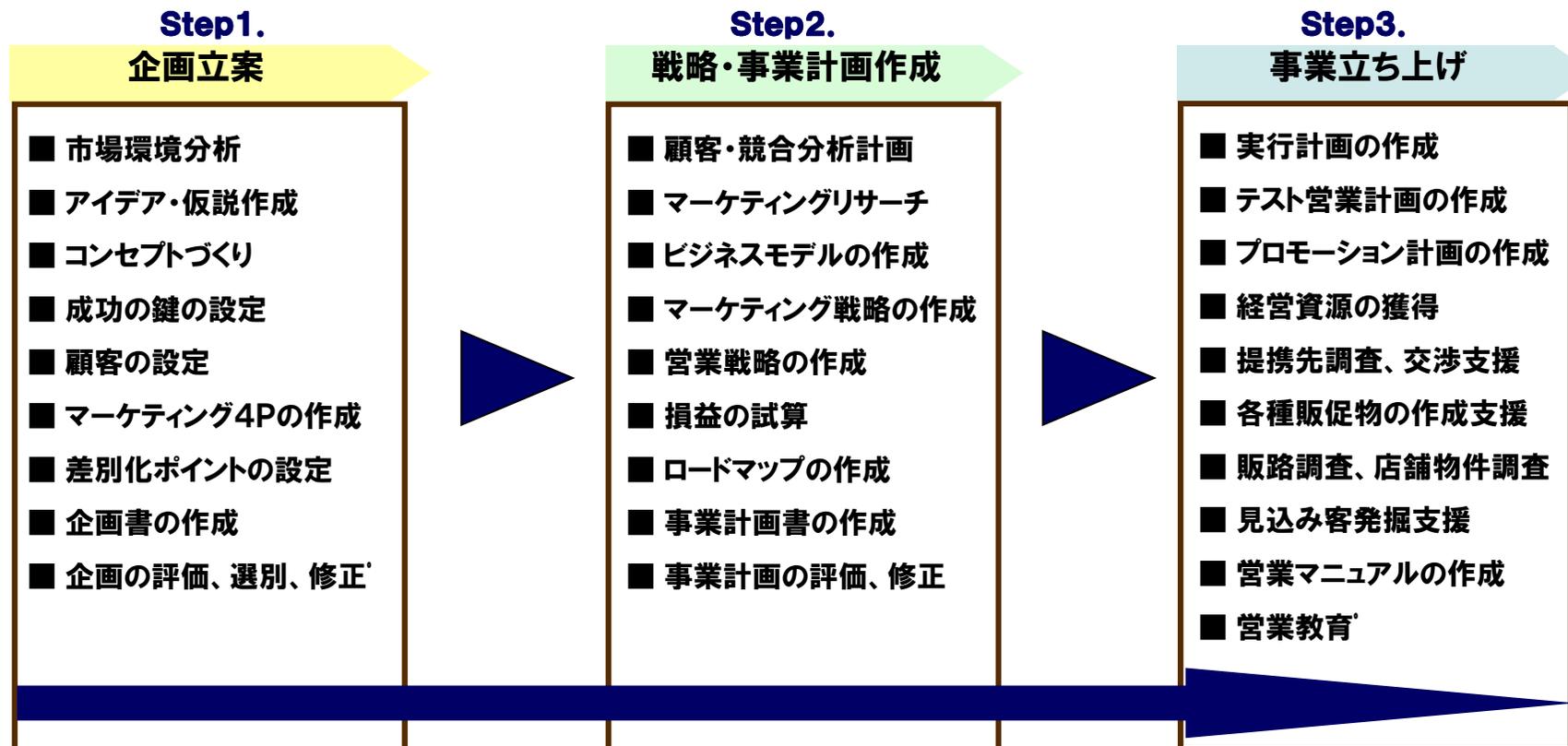
事業計画書までは作成したけど、何から手をつけていいのか分からない。もしくは事業の立ち上げに着手したけど、事業展開がスムーズではないという状況の場合、テスト営業やオペレーション計画の立案、進捗管理、研修、ブランド構築などの業務をお手伝いします。

7. 段階別サービス項目例



サービス項目の例

企業成長支援を3つのフェーズに分けた場合、どのフェーズからでも、どのフェーズだけでもお手伝いが可能です。
もちろん、全フェーズを一環してお手伝いすることが私たちの強みでもあります。



8. ご契約のパターン例



ご契約パターン

1. アドバイザリー 契約

アドバイス ノウハウ提供 議事録の作成

「月1回の定期訪問ミーティング(2時間)の開催」と、ご契約期間中、「メールや電話による相談がフリー」のプランです。大所高所から新規事業の企画やマーケティング戦略の方向性、リスクポイントを客観的に「アドバイス」します。また、当社が持つ「ノウハウや収集した情報のご提供」と「議事録の作成」を行います。

2. コンサルティング 契約

アドバイス ノウハウ提供 議事録の作成 企画・提案書の作成 各種業務サポート

「月2回の定期訪問ミーティング(3時間まで/1回あたり)の開催」と、ご契約期間中、「メールや電話による相談がフリー」のプランです。例えば、新規事業の企画を生み出す場合や、マーケティング戦略の立案を行う場合など、「特定テーマの課題解決」に向けて「期間とゴールを設定して業務をサポート」します。「ノウハウの提供」や「議事録の作成」ととどまらず、「ご提案書類の作成、進捗管理、協力会社の選定、市場調査のサポート他」トータルに課題解決の支援を行います。この場合は、コーチ役となつてのコンサルティング業務になりますので、「貴社が主体者」となり、「当社はサポート役」に徹した協同形式になります。「基本的な業務や作業は、ある程度貴社にて行っていただく」ことを想定しています。「ノウハウの蓄積とコスト低減」をお考えの場合におすすめてです。

3. プロジェクト請負 契約

アドバイス ノウハウ提供 議事録の作成 企画・提案書の作成 各種業務サポート
その他、新規事業開発に必要な一切の業務

「必要に応じてミーティング」を開催し、ご契約期間中、「メールや電話による相談」だけではなく、「新規事業開発に必要な各種業務を、貴社に代わって当社が代行」します。「各種情報収集や事業計画書の作成、その他課題解決に必要な業務」を当社が請負います。「業務の主体者は当社」で、「新規事業の立ち上げ請負人」となります。価格はその分高くなりますが、「面倒くさいので任せたいという場合や、時間がないという場合」におすすめてです。