

問題を起こした勤務先を見切って独立。成功体験をブラッシュアップして勝負!

(有)蒼天 浜村隆洋さん(50歳) 東京都港区

DATA
 ●設立/2001年4月
 ●資本金/700万円
 ●売上高/3000万円(2006年10月期)
 ●従業員数/2人
 ●アクセス/http://www.sohnten.co.jp/

売り上げアップのために、あらゆる告知ツールの中から最適なものを提案



PROFILE

1956年、東京都生まれ。79年、大学卒業後、大日本印刷に就職。翌年、三菱自動車工業に転職。広報部に配属、広報業務全般に従事。3年間、セールスパートナーとして新車販売に携わった後、モータースポーツの企画運営業務を行う子会社に出向。2001年、退職し蒼天設立。

**独立の心配事
こうクリアした!**

収入

「独立してすぐに売り上げがあると思えず、非常に不安でした。まだ小学生の子供がいて、住宅ローンも何千万円が残っていましたから」。悩みを抱えたまま退職。退職金は住宅ローン返済でゼロに。結果的には開業後すぐに仕事のオファーが入って一息。「会社でかなり成果を上げていたことが社外で認められていたのでは」

生活時間

「当初から事業成功のために顧客満足の向上が第一と認識していたので、自分の生活時間は犠牲にする覚悟がありました」。会社員時代と独立後の一番大きな違いは、仕事とプライベートの時間の区分けがほとんどないこと。「夜中や休日でも働く一方、疲れた時は平日の昼でも仮眠することも。すべては自分の自由と責任です」

家族の反対

妻は、長い間、浜村さんが会社の処遇に対して不満を持っていたことを知っていたので、「会社を辞める」と打ち明けた時は驚かれも反対もされなかったという。「自分が決心した時、それをめったに変えることはないの、あきらめてくれたと思います」。一方、親や親戚には心配をかけたくなかったため、退職の3年後に告げた。

**消極的な動機で独立し
開業後は頭の大切り替え**
 「売れるPR」のコンサルティングやコンテンツ制作などを行っている蒼天。「マーケティングをベースに、売り上げに直結するPRを提案します」と、同社を設立した浜村隆洋さんは言う。

勤務していた。三菱のクルマといえば「パジェロ」が思いつくという人は多い。日本人ドライバーが四輪駆動のSUVを操縦して砂漠を疾走する「バリダカーラリー(バリダカ)」の映像を覚えているという人もいたろう。83年以降、パジェロは毎年同ラリーに出場。12回の優勝をはじめとして、優秀な成績を残していることで有名だ。そのPRをはじめ、プロモーションを

担当していたのが浜村さんである。「バリダカを使ったパジェロのPRは、広告費換算で10億円前後という大きな効果がありました」。新車発表直後に一番売れ、その後は落ちるのが普通。ところが、パジェロは発売15年後には当初の50〜60倍もの台数を販売するまでに。それほど大きな成果があったものの、浜村さん個人の社内評価には結びつかなかった。40歳頃から、これだけやって認められないなら、いつかは独立したいと思っていたという。そんな時、リコール隠しなど会社の社会的問題が表面化。「会社の将来が真つ暗になり、希望退職の募集があったので、『今が辞め時』と決心したので」



90年、世界ラリー選手権で。チーム監督と報道番組に出演したタレントの大石吾郎氏と

しかし、何かをやるといって明確な動機があったわけではなく、しかも大企業にどっぷりつかっていた「弊害」で開業後は頭の切り替えに苦労。「例えば、PRが仕事なので早い時期からネットを使いこなしていましたが、いざ独立して自社のHPを立ち上げようにも、どうやってつくったらいかわからないというありさまでした」。そこで、読書やセミナー参加、人脈を構築して猛勉強。どんな顧客にも対応できるだけの考え方やノウハウを習得し、PRスキルをブラッシュアップ。「その一方、会社員時代の実績を見ていた人から仕事の依頼が結構あったので、売り上げはつくりました」。会社員時代、出向した会社は10人くらいの所帯。トップが上司だったので、経営を間近に見られたことや、自ら車を売り歩いた経験が、マーケティングの企画提案に役立っているという。「無駄な営業活動をせず、ホームページで効率的に見込み客を集め、有効な情報を提供して販売に結びつける手法を提案しています。これはかなり効果がありますよ。日本一顧客満足度の高いマーケティングPR会社が目標です」