

レジェンドプロデュース

http://www.lejend.jp/



作野裕樹会長

生年月日●1978年5月10日
 出身地●愛知県名古屋市
 最終学歴●愛知大学法学部
 趣味●ゴルフ、読書、温泉、バイク
 座右の銘●無知の知

ステップメール事業の成功で
ノマドオーナーとして生きる

自動メール配信サービス「アスメル」を開発、業界初の「定額制使い放題」を武器に顧客を獲得する。現在では自由な生活とビジネスの成功を両立する「ノマドオーナー」という生き方を実践。若者向けに成功法を伝える。

—— 起業の経緯について。

作野 私が17歳の時に病気がちだった父が亡くなり、「人間はいずれ死ぬのだから、人生を思い切り謳歌したい」と考えるようになりました。大学卒業後に就職した子供服のアパレルメーカーを半年で退職。子供の頃から「社長になりたい」という夢を叶えるため、2003年に会社を立ち上げました。

—— 「アスメル」を開発したきっかけを教えてください。

作野 創業当初はネット集客のコンサルティングを主に手掛けていて、メールを自動配信できるステップメールを導入したいと考えていました。しかし各社のサービスとも、半年で数十万円も掛かるなど、非常に高額で手が出しづらいものだったので、そこで知人のプログラマーに依頼し、リーズナブルで高性能なシステムを開発しました。


累計利用者は9千社以上で、順調に顧客を増やしています。

—— 競合が多いため、サービスの差別化は難しくありませんか。

作野 「アスメル」のメリットを一言で説明すると、「使いたい放題、無制限」という点です。配信量や顧客数設定できる文面の種類にかかわらず、月額3333円で利用できます。他社サービスの多くは今でも従量課金制ですから、大きなアドバンテージです。昨年から「アスメル」の上位版である「アスメル・プラチナ」をリリースしました。共有サーバを使う通常のステップメールの場合、どの顧客も同一IPアドレスを利用するため、うち1社が迷惑メールとして登録されると、他の事業者も規制されてしまいます。その点、「アスメル・プラチナ」は独自技術によ

り専用IPを活用できるため、メールの到達率が90%以上と格段に高まります。既存顧客を中心に提案していく考えです。

—— 事業を行いなから「ノマドオーナー」という生き方を提唱されていますね。

作野 「アスメル」を拡販すること、どこにいても安定収入を得られるようになりました。現在は旅行などを楽しみながら自由を満喫しています。今の若者にも自由な生き方を実現してほしいと思います。起業家向け勉強会を開催しています。独立開業のノウハウや心の持ち方などが主な教育内容です。思いどおりに生きる人を増やすことで、日本を元気にしたいですね。 

DATA

設立●2003年
 資本金●100万円
 所在地●東京都港区

—— トヨタ自動車、ソニー、三菱

菱商事をはじめ、大手からベン

を敷いています。

—— 研修設計のポイントは。

—— たサービスを実現できています。

—— 社内の仕組みもユニーク