

「ノマド経営」を実践する注目のIT起業家 「時間と場所と人にとらわれないのが魅力です」

作野裕樹

レジエンドプロデューサー
取締役会長

時間と場所にとらわれない生き方、ノマド。レジエンドプロデューサーの作野裕樹会長は、文字通り、ノマド経営者として注目されているIT起業家だ。ノマド経営者の魅力とは何か、難しさは何か。一方で、後進を育てたい、日本を救いたいという熱い思いを語ってくれた。

——作野会長は、大学卒業後、パレル会社に就職したものの半年で独立、三年後にIT支援・メール運用サービスのレジエンドプロデューサーを設立しました。サラリーマンでなく、起業の道を選んだ理由は？

作野 十七歳の時に父を亡くし、その時に「人生は一度きり。思い切り、やりたいことをやろう、チャレンジしよう」と思ったのが、きっかけです。会社に入っても、やりたいことをやらせてもらえなかった。それならば、独立して、自分のやりたいことをやろうと思いました。

——その後、起業家育成に取り組むワールドピース、企業の業務代行サービスのイーカスターサポートを相次いで設立。しかも、会社所在地が東京・六本木と静岡県熱海市と離れている。三つの会社を同時経営

するノウハウを教えてください。

作野 三つ大きなポイントがあります。一つはプロダクトの工夫。二つ目がマーケティングの工夫。三つ目がマネジメントの工夫。一つ目は要するに定番商品を作ること。短命の商品を作っているのはいつまでも忙しさから解放されません。マーケティングの工夫は集客を仕組み化することです。ネット広告などを使って自分が営業しなくてもお客様に選んで頂ける仕組みにすることが大事です。三つ目は、一言でいえば、信じさせて任せる。その時、大きなポジションを与えることがポイントで、レジエンドプロデューサーもイーカスターサポートも社員から社長を選んで任せています。

——一方、場所や時間にこだわらない「ノマド」という言葉が注目されています。作野会長も「ノマド経営者」と呼ばれていますが、その生き方の魅力、あるいは難しさは？

作野 魅力は三つあると思います。おっしゃる通りに、ひとつは場所にとらわれない。好きな時に好きな場所に行けます。例えば、昨年、私自身、海外に五回行きましたが、一度は趣味のトライアスロンに挑戦に行きました。好きな時に好きなことができるというのが魅力です。三つ目が人にとらわれない。サラリーマン時代、もともとは高額商品を扱うメーカーと取引をしていた会社でしたが、私が入社した時、試しに低額商品を扱うメーカーとも取引をしようとなつて、そこに配属されました。その時に、罵声を浴びせられ自尊心が失われていく体験をしました。ノマドオーナーになれば嫌なパートナーと取引しなくてもいい。一方で、

難しさとしては「我を捨てる」こと
が
ありますので、その恩返しを後進
に
して、日本は大丈夫かという危機感を
持
て、日本は大丈夫かという危機感を
持
て、日本は大丈夫かという危機感を
持
て、日本は大丈夫かという危機感を

て、日本は大丈夫かという危機感を
持
て、日本は大丈夫かという危機感を
持
て、日本は大丈夫かという危機感を
持
て、日本は大丈夫かという危機感を

「マジメにやろう」と思ったのが、きつかならぬ。三つの会社を同時経営



○さくの ひろき

1978年愛知県生まれ。愛知大学法学部卒業後、アパレルメーカーに就職、半年で独立。03年レジェンドプロデュース設立、10年ワールドピース設立、12年イーカスタマーサポート設立。処女作『CD起業のススメ』や『学校で教えてくれない起業の授業』『宇宙イチわかりやすいネット起業の鉄則』を出版。

難しさとしては「我を捨てる」ことの難しさがあると思います。起業する人の中には、どうしても何もかも自分でやってしまう人が多い。人に任せるノマドオーナーになるためには「我を捨てる」ことが大切です。——とここで、作野会長は、独立・起業を目指す人に教える「イキビジ大学」を設立したり、「CD起業のススメ」などの書籍も数冊出されています。事業経営以外で、こうした取り組みを行っている理由は？

取組を進め、若手を育てたいというのが大きいです。僕自身、多くの先輩方に育てられたというものが、ありますので、その恩返しを後進にしていきたいという思いがあります。もう一つは、日本への危機感です。二〇〇八年ごろ、北京に一人で視察に行き、二十八歳の中国人男性の観光ガイドが一人付いてくれました。一見するとチャラチャラした今の若者でしたが、日本語を実に正確に訳してくれました。日本には一度も行ったことがなく、大学で四年間しっかり勉強して日本語が話せるようになったと。それに比べて、日本では何年も英語を学んでも話せない人が多い。低給料ですがボテシヤルが高い中国人ガイドを見

て、日本は大丈夫かという危機感を持つています。また、二十年、三十年後の日本を考えると経済の空洞化が起きるのではないかと心配しています。僕らが就職した二〇〇〇年頃は「就職氷河期」を迎え、我々の世代は就職していない人が多い。企業も優秀な若手が就職していないので人材が育っていない。将来、今の先輩経営者らが退くと日本経済のリーダー層が抜けてしまいます。その時、海外から優秀な人材を経営者として迎えるか、就職氷河期から自分で会社を興して頑張っている人をリーダーとして迎えるか。私は、後者になって欲しいので、自分ができる事として、後進を日本のリーダーに育てていこうとの思いで始めました。

——本業について伺いますが、昨年十月から、御社の主力事業のステップメール「アスメル」の上位版「アスメル・プラチナ」のサービスを始められました。その特徴は？

作野 大きな特徴はメールの到達率の高さです。今までの私たちのメール配信の仕組みは、ひとつのシステムを多くのユーザーさんと共有する形でした。そうすると、メリットとしてコストが安い。しかし、利用者の中に悪質なメールを送るユーザーがいれば、他の皆さんも迷惑メール扱いされるデメリットがあり、到達率が落ちてしまう。そこで改善のための研究を重ねてきたのが「アスメル・プラチナ」です。ユーザー一人ひとりに独自のIPアドレスを発行し、一人ひとりが独自の専用サーバーを持っているような形になります。そうすることで、従来の共有していた形と比べ、大きく到達率が上がりました。同時に、実際はサーバーを借りず、IPアドレスを付与するだけです。コストも大きく引き下げられたのが特徴です。

——ノマド経営者として今後、どのような取り組みをしたいですか。

作野 先ほども申しあげましたように、どんどん、リーダーを育成して、社会に恩返ししたい。もう一つは優れた商品やサービスを提供している企業さんを、もっともっとサポートしたい。そのひとつが「アスメル・プラチナ」です。そうした企業さんのファンづくりのお手伝いができたらと考えています。

(聞き手/林 正徹)