

長岡ワカモノ生態マップ?

今井進太郎 28才 ● ビジネスのアイデアは日常生活の中にある

Shintarou Imai

今回登場するのは、マーケティング会社を営む今井進太郎さん。多くの友人が東京で就職したり、せつかく地元企業に就職しても東京で再就職したりする中「上京したときから、いずれは長岡に戻ることを決めていた」という地元を愛する青年でもある。さてさて一体どんなお話が聞けるのだろうか。

中小企業診断士、1級販売士の資格を持つ今井さん。コマスマーケティング株式会社というコンサルティングなどを手掛ける会社の代表取締役だ。会社のキャッチコピーは「『商売繁盛』のサポーター」

ところで会社名の由来は? 「実はコマス(古柳)というのは家の屋号なんです」今井さんのご実



とても可愛い「トキっ子くらぶ」会員証

トキっ子くらぶはただいま会員募集中!

12歳以下のお子さんのいるご家庭で、新潟県内にお住まいの方が会員になれます。(入会金・年会費は無料) またサポート店も同時募集中!

トキっ子くらぶHP <http://www.tokicco.net>

家は、遡ると明治初期の家庭金物の小売業から始まり、金物の卸売業、その後建築資材販売と代々商売を営む家柄なのだ。

大学進学を機に上京、慶應義塾大学で経済を学んだ。在学時から「将来独立してビジネスをやること」を常に意識。就職活動では迷わず

ベンチャー企業を選んだ。「その会社にいる人たちは上昇志向が強かったですね。自分を含め当時の先輩や同僚は皆独立していますが、今でもそれぞれ繋がりがありません」「当時は毎日のように企画書を書いていたのでかなり企画力を鍛えられました」ある大手企業のプロジェクトでは「クレジットカードを使った顧客獲得」の企画を提案。「結果的に数十万人以上の顧客増」に繋がるなど、着々と実績を積み上げた。

入社して3年目に入った頃「もう一通り仕事も覚えた」と感じ「そろそろ長岡へ帰る頃」と判断し退社。「長岡でビジネスをやって行くにはまずは長岡というところをしっかりと知らなくてはいけない」という思いもあり、すぐには独立せず最初は父の経営する会社で働いた。翌年マーケティングの仕事を始め、昨年6月に法人化。

「ビジネスのアイデアは日常生活の中にある」が今井さんの考え。缶コーヒーを飲めばそのキャッチコピーからマーケティングに思いを馳せ、自宅に届いたDMからも販売戦略の仕掛け方を読み取り、レジャー施設でのキャッシュレスの支払いからあらたなビジネスの可能性について考える…など日々そのアンテナは動いている。

そんな今井さんが今取り組んでいるプロジェクトのひとつに「トキっ子くらぶ」というものがある。これは「県内で子育てをしている方たちを対象とした会員組織で、地域のお店や団体などが子育て中の方を支援していこうというものです。会員には“子育て支援カード”を発行して、そのカードをサポート店で提示すると特典が受けられます」本格的スタートは今年の4月から。地域活性化や少子化問題など、このプロジェクトひとつであらゆる問題に多角的に取り組める。ちなみに今井さんも昨年パパになったばかり。「現在子育てをしている様々な人た

ちからヒアリングして“こんなサービスあったらいいな”という生の声を活かしていきたいと思っています」

最後に将来の夢は? 「高校時代の友人の殆どが東京で就職しています。でも皆長岡が嫌いな訳じゃない。じゃあどうして?と訊ねると『東京の方がやりがいのある仕事があるから』と。将来的に自身の会社も含め(地元)魅力ある企業がたくさんあるようになればいいと思います。私に出来ることはそんな会社をひとつでも多くするために、マーケティングでお手伝いすることです」

(LDS 和田)

