

二丁がブ・i・s・m

祖父は金物卸、父は建  
材卸。それぞれ家業を継  
ぐわけではなく、自分で  
「これは」と思ったビ  
ジネスを手掛ける経営者  
の姿を間近に見てきた今  
井進太郎(28)は、幼い  
ころから自分で事業を立  
ち上げるという意識が自  
然に植え付けられた。

二十代で独立、営業支  
援コンサルティングのコ  
マスマーケティング(新  
潟県長岡市)を設立。現  
在は少子化対策という日  
本が抱える大きな課題に  
ビジネスチャンスを見い  
だした。子供のいる家庭  
を組織化し、協賛店と結  
び付ける子育て支援事業  
に全力投球している。

# 子育て支援事業 膨らみます



持った。いづれ新潟に戻  
って会社を起すという  
意志があったため、当時  
の新潟では珍しかったマ  
ーケティング関連ビジネ  
スなら参入する余地があ  
るのではないかと考え  
たためだ。

コマスマーケティング代表  
**今井 進太郎さん**

## 東京で販売促進の企画書作り経験 中小診断士の資格得て新たな進路

いまい・しんたろう 1979  
年長岡市生まれ。2001年慶応  
義塾大学経済学部卒業。東京  
のコンサルティング会社など  
を経て、06年6月コマスマー  
ケティング設立。

た」という。社長が請け  
負ってきた案件に対し、  
販売促進策の企画書作成  
を担当した。

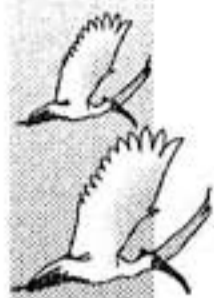
当初は十年ぐらい東京  
で仕事をしながら、新潟  
での起業のチャンスをつ  
かがおとと考えていた。  
しかし「実際に帰ってみ  
ないと新潟の市場はわか  
らない」と考え、東京の  
会社は三年で辞めた。

毎日夜遅くまで企画書  
作りの生活。「入社一、  
二年目なのに一人前のコ  
ンサルタントと見られて  
いた。プレッシャーもあ  
ったがそれなりの対価も  
あり、企画力が鍛えられ  
た」と、当時を振り返る。

「診断士という肩書の  
業」として募り、販促に  
一役買おうと、ビジネス  
の膨らむ先を思い描いて  
いる。

長岡に戻り、父の進が  
る家庭を対象に協賛店が  
割引などのサービスを提  
供、協賛店からの協賛金  
で利益を得る仕組み。だ  
が、今井の視線の向こう  
にあるのは子育て家庭と  
協賛店の関係だけではな  
い。食品、住宅関連など  
子供がいる家庭の需要が  
多い企業も「サポート企  
業」として募り、販促に  
一役買おうと、ビジネス  
の膨らむ先を思い描いて  
いる。

敬称略



# 新潟