

メインプレゼンターのインタビュー

2024

Confioir

05



特集

海老名 賢一 Kenichi Ebina

顧客の売上拡大へ導く伴走者へ

人の心に働きかけるクリエイティブに魅了されて

仕事は企業のHPやパンフレット、営業資料等の販促物の制作を行っています。私がこうしたクリエイティブな仕事に興味を持った最初のきっかけは、大学時代のマーケティングの講義に遡ります。『消臭力』で有名なエステのCM制作を手掛けていた当時宣伝部長の鹿毛さんがゲスト講師として来られたのですが、その時初めてCMの作り方や制作時の意図などを講義で聞き、広告で人の心を動かすのはなんて面白いんだろうと衝撃を受けたことを今でも覚えています。

大学卒業後、私は求人広告の制作会社に就職しました。「キャッチ出し」と言われる広告の画像に合ったキャッチコピーを付ける研修が楽しくて、ますますクリエイティブの世界に魅了されていきました。ターゲットに対し商品やサービスの魅力をどう伝えれば心が動くのか—今の私のビジネスに繋がる考え方も、この時代に養われたように思います。約3年間求人広告に関わり全国で4位に入賞する成績も残しましたが、求人領域に留まらず企業の売上に直接的に貢献できるようになりたいと思い、もっと広いステージでの挑戦ができるWeb制作会社への転職を決意しました。



人生の転機をもたらす人との出会い

Web制作会社に転職後、業界TOP5に入るような大手クライアントのサイト制作などに関わっていましたが、大手だからこそその作業的な業務も多く、一時期理想と現実とのギャップに苦しんでいました。そこで新たなやりがいを求めて自身でWeb制作の副業を始めることに。その時に出会ったのが、経営スクールの立ち上げを計画していた同い年の経営者でした。

私たちはすぐに意気投合しました。当初はHPの相談から入ったのですが、その過程で私がスクールのコンテンツや見せ方に関しても提案する中で、「一緒に立ち上げに関わらないか」と誘われ、2人でスクールを立ち上げることになります。

そんな中、本業では新たに配属された案件で、私が今でも尊敬している上司との出会いがありました。彼は、企画書のクオリティからWeb制作における膨大な知識量など、すべてにおいてそれまで出会った誰よりも格が違ふと認識させられるほど卓越していました。例えば、企画提案の際に商談のシナリオを頭の中で完璧に描いて企画書に落とし込み、商談中は相手の表情や雰囲気に応じて話し方を変えることで、相手の心を巧みに掴み、思い通りに進めてしまう。その姿に、ただただ圧倒されるばかりでした。この上司との出会いは、今でも私にとって大きな財産です。

副業で進めていた経営スクールも順調で、1年で約150名程度のスクールに成長していきました。尊敬する上司との別れは名残惜しかったのですが、私は苦渋の決断で会社を退職し、スクールに専念する決意をしました。ところが、退職した直後にパートナーの経営者が私の作品やスキームを無断で別の事業に転用し、裏で利益を得ていることが発覚しました。自分の作品に何よりもプライドを持っている私は、彼のことが信頼できなくなり、関係を断ち切る決断をしました。



経験を活かし、企業の売上を伸ばす戦略家へ

会社を退職し経営スクールからも離れた私は、独立の道を選び、すべてを自身の事業に注ぎました。ここConfioirチャプターに入会したのもその直後です。月に数万円しか売上がなかった時期もあり、独立後は苦難の連続でしたが、その中でも私がブラさなかつた信念があります。

それは、「お客様の成果を徹底的に追求すること」。多くの制作会社は、販促物は制作したものを納品して終わりですが、実際には作ったもので売上が上がり始めるのは納品後のことです。例えば50万円をかけてHPを作った場合、そのHPを通して50万円の粗利が出なければ作った意味がありません。それなのに納品後に成果を計測しながら十分なフォローをできている制作会社はごくわずか。であれば自分がそれをやろうと思ひ、制作と納品後の進捗確認や改善提案がセットになった他社にはないサービスを展開しています。

そして成果につなげるためには、デザインを表面上ブラッシュアップするだけでなく、自社と競合のポジションを理解したうえでコンセプトを考え、何をどのようにどんなストーリーで伝えていくか、時にはマーケティングの導線設計から考えることもあります。ここで必要なスキルはこれまでの経験の積み重ねによるものが大きいですが、その土台には、前職の尊敬する上司から教わった仕事に対する向き合い方やマインドが根付いています。

今後はもっと幅広いマーケティングや経営の知識を駆使してあらゆる販促戦略の提案ができるようになりたいと考えています。お客様の期待以上の成果を上げ続け、「海老名さんに任せておけば間違いなく投資した以上のリターンが得られる」と思ってもらえるようになるのが目標です。

週末の癒やしが仕事のエネルギー源



この仕事が好きで、ついこのめり込んでしまうのですが、プライベートの時間も大切にしています。週末はリフレッシュのため、妻と一緒に猫カフェでのんびり過ごしたり、温泉やサウナでゆっくり時間を過ごすのがお気に入りです。妻の影響で、ビーバーも好きになり、昨年夏は熊本にあるビーバーに触れる動物園に行ってきました。ビーバーに触れる動物園は日本に数か所しかないんです。ビーバーの可愛さに、心から癒された時間でした。

海老名 賢一

Ebina Kenichi
成果に伴走する販促戦略プランナー

株式会社patme (パットミ)
代表取締役
<https://patme.co.jp/>



Writing：第17期 書記兼会計補佐
田中 綾

BNI 東京NEリージョン

Confioir
コンフィアール

チャプター理念：信頼と希望、笑顔あふれる Confioir
チャプタービジョン：“解決する 成長する Confioir”
開催日時：毎週水曜AM6:45～9:15 (zoomにて開催)

