

夢に向かって奮闘中！注目の新たな事業主ご紹介

当機構神奈川センターでは、創業・異業種進出を目指す方、創業・異業種進出をされて間もない方を対象に定期的にアントレ交流会が開かれています。今回は、会員の1人で昨年4月、「オートコール」というテレマーケティングを柱に企業と顧客のニーズのマッチング事業を開業された丸山さんを訪問しお話を伺いました。

与える価値は大きく感じるコストは小さくをモットーに  
**企業と顧客のニーズのベストマッチングを目標に**



株式会社 トライプランニング  
代表取締役  
丸山 修市氏

設立・2003年4月  
企業理念・ニーズのあるところにビジネスがある。扱う商品やサービスを必要とする人がいる限り道は開ける。

**Q** 起業の動機についてお伺いしたいのですが…

私は大学卒業後、大手住宅メーカーに3年、大手電機メーカーに17年と、2002年12月まで約20年間普通の会社員として勤務していました。すべて販売の現場にて営業とマーケティングを経験しました。以前から漠然と「独立」ということは考えていましたが、毎日与えられる仕事も面白く、目の前の事だけをこなしていくという日々を過ごしていました。

ところが10年程前、ある外国人（クライアントですが）と食事をした際、「あなたの夢は？目標は？」「10年後はどんなことをしたいの？」という質問を受け、とっさに答えられないという苦い経験をしました。



その時しどろもどろながら答えたのは、会社という組織内での目標・ポジションで、相手の意図する「自分のライフプラン・人生の目標」といったものからは程遠いものでした。その頃から、少し視点を変えて周りを見るようになりました。

そんな折、友人と出かけたスポーツクラブでミニトライアスロンに誘われ、新たな挑戦と思いレースにも参加しました。トライアスロンを続けていく中で、仕事仲間とは違う様々な価値観を持つ多くの人と触れ合い徐々に人生観が変わりました。



いろいろ模索していく中で、ファイナンシャルプランナーの勉強をして資格を取りました。FPの勉強は、自分の考えや世の中の仕組みを理解・整理するには大変ためになり、独立して自分の夢を実現したいと強く思い直すきっかけにもなりました。

**Q** 開業までに、特に苦労されたことは？

起業は決意しましたが、20年間貰っていたサラリーを捨て本当にやっていけるのかという不安はもちろんありました。会社を創ることに関しては、1年間勉強もしていましたので、特に困ったことはありませんでしたが、開業場所をどこにしようかという点ではやはり賃料の問題があり悩みました。



幸いなことに、横浜市中区ではインキュベーション支援のレンタルオフィスがいくつかあり、その中から現在の場所である関内のオフィス（株式会社アイ・エス・オー）と契約しました。このオフィスビルには、弊社同様創立間もない企業も多く、相互に情報交換や交流会もしており、他の場所とは違うメリットも大きいと思ったからです。

**Q** 現在はどのような活動をされているのですか？

2003年4月に会社の登記が終わり、その後コンピュータ設備投資・セールスツールの作成などに約1ヵ月かかり5月末から営業活動を始めました。具体的な業務内容は、マーケティングリサーチと営業業務の支援・請負で「オートコール」というテレマーケティングを柱に、企業と顧客のニーズをマッチングさせて頂く事業です。例えば、「企業・商品」に対して、「見込み客の発掘をする」という事です。

この仕事は今までの継続ではないので、すべて一から顧客開拓をしていかなければならず、飛び込みセールスや友人・知人への挨拶回り等、最初の1ヵ月は会社の業務紹介ばかりしていました。その後少しずつですが仕事も頂けるようになり、あっという間に半年が経過したような状況です。



**Q** 今後の抱負はいかがですか？

自分の夢と引き換えに、安定？していた会社員を辞めて独立しました。とにかく自分のため、そして家族のためにも頑張ります。商売には、すべて顧客がいてキャッシュフローがあります。「新規顧客開拓」「販売の継続」「顧客の囲い込み」は企業にとっての永遠のテーマです。ニーズのあるところにビジネスはあります。扱う商品やサービスを必要とする人がいる限り道は開けると信じます（私の信念でもあります）。船出をしたばかりでまだまだ順調とはいえませんが、名もなく・実績もない私の会社に出して頂けるお客様に感謝しながら、「与える価値は大きく・感じるコストは小さく」をモットーに、これからも邁進してまいります。

最後になりましたが、神奈川アントレ交流会には2003年1月より参加させて頂いております。情報収集と自分自身への刺激さらには、多くの人たちとの交流もネットワークを広げられる等役立ち感謝しております。今後は「聞くだけセミナー」ではなく、もう少し少人数での様々な「ディスカッション」の場を自らも作っていかれると思っております。