



高橋 卓己 さん
株式会社 コスモテック 代表取締役

人生を変える本、人生を変える人との出会い。それを 100%信じて受け入れ、素直に実践できることの強み。本に書かれたことや人に言われたことをやるだけなのだから、誰でもできると言うけれど、実際に行動にうつし、それをやり続ける信念の強さを持つ人は少ない。

高橋さんの言っている「その通り」をやったら成功できるかもしれないと思わせる言葉は、もう単なる受売りではなく、信じてやり続けた人のオリジナリティである。

きっかけは思い込み。勢いと意地と引けない気持ち。

「おまえ、やっぱりオトコは 30 歳までに独立しなきゃだめだろ！」

専門学校卒業後、20 歳で入社した横浜の会社で、そのときの上司に言われた一言が、「俺は 30 歳までに独立する！」と、高橋さんに思い込ませた。

当時のことを高橋さんはこう言う。

「20 歳なんて、いいも悪いも分からずにただ、上司の言葉を『ああそういうものなんだ』と、うのみにしてただけです。夢や野心なんて格好いいものはなく、バカのひとつ覚えで『オトコは独立だろ』といい続けただけです。」

「現実的に独立するとも、独立できるとも思っていませんでしたし、30 歳までに独立する人生設計を堅実にたてていたわけでもありません。だけど友達にはアホみたく、勢いと意地で言い続けていましたね。」

22 歳で地元沼津に戻り、某企業での 8 年間の営業職を経た 30 歳のとき、株式会社コスモテックを起業することとなる。

おそろおそろはじめました

「不思議と口に出し続けていると、チャンスが訪れてくるものですね。」

「実際に 30 歳で独立できたときは、喜びや感動など華やかさはなく、起業せざるをえない状況に追い込まれ、起業しか道がなかったのです。起業したことも、30 歳という年齢も偶然といえば偶然だし、ただ口に出し続けているれば成るもんだなあ〜と思いました。」



さらりと高橋さんは語るが、10 年間言い続けていたことが叶ったという、凄い話だと感じる。

「夢が叶ったなんて、そんな凄い話ではないんですよ。当時は何も考えていなかったからできたことだと思っています。きつといろいろ考えていたら、怖くてできません。」と、笑う。

総合広告代理店の仕事

30 歳の起業から 18 年。

広告代理店の代表取締役として、多くの企業から必要とされている高橋さん。

求人だったらこの雑誌やあの媒体、告知ならばこのプロモーションと、広告の目的を果たす最善を提案するのが広告代理店の仕事であり、予算・費用対効果・ターゲット・広告時期などを見極め、お客さんに合った適切な印刷、電波媒体を提供している。



「この仕事のおもしろさは、お客さんの役に立てることです。自分の提案とお客さんの目的がバシッと合い、うまくいったときは本当に嬉しいですね。」

高橋さんを頼りに、全てを任せられるお客さんも少なくない。

「僕じゃなきゃだめ、僕だから依頼すると全てを任せられるお客さんの存在は、とてもありがたいし大切にしたいですね。そんなお客さんがいるからこそ、僕のモチベーションが保たれているところもあります。」

媒体によっては、1 度の広告に数百万の費用をかけることもある。広告費以上の効果がえられるというプロとしての自信と実績が、それだけのお金を動かすプレゼンテーション力に繋がっている。

「ただ、このままだと、僕がいなくなったら成り立たない商売になってしまう。そして、いつまでも自分が全てをや

らなくてはならない。個人の力で成り立っているのは、会社としてはうまくないですね。事実僕一人で応えることのできる数には、限りがあるわけですから。」

「限界があることを感じていながらも、調子のよいことを言ってお客さんの数だけを増やし儲けたとしても、僕じゃなきゃだめだと思ってくれているお客さんに対しクオリティーの低い、こなすだけのサービスを提供する商売なんてのは本望ではないのです。」

とにかく100%受け入れて、勉強しました

「やりたいこと」と「できること」のギャップに苦悩し始めた5年前

ある一冊の本との出会いをきっかけに、新たなビジネスモデルを展開。それがインターネットビジネス、検索エンジンマーケティングである。



「はっきり言ってしまうと、夢を追ってやっていることなど何一つありません。」

「僕の場合は、『新しいビジネスをやってやろう!』という意気込みよりむしろ、『会社がつぶれる前に新しいビジネスを生み出さなくては!』という気持ちでした。」

「そんな時に、本屋でまとめ買いしたビジネス書の一冊に衝撃を受けたんです。自虐的に言えば頭が悪いので、その本に書かれていることを100%そのまま受け入れ、必死に勉強。マーケティング手法を会得し、現在会社の柱とも言えるビジネスモデルが確立したわけです。」

実際、新しいことをはじめるときは、本当にこれは正解なのか、怖く、迷ったこともあるという。

「とにかく信じるのが大切ですね。自分のやってきたことを信じ、自分の考えを正しい、やってみろ!と言ってくれる本や人に出会えたことを自信とし、あとは何も疑わずやるだけです。」

ビジネスの器は完璧 あとは潤す商材選び

会得したマーケティング手法を基とし商材を選定、既に4サイトを運営中

中でも「チラシパンフレット作成本舗」、「ポケットティッシュ工場運営」は、お客さんからの反応もよく、順調に成果をのばし手応えを感じ始めているようだ。

「僕には鮮明なビジネスモデルがあります。決まったマーケティングのセオリーに忠実に従えば、成功できます。そのビジネスモデル、決まったロジックにのせる商材を日々探しています。」

1冊の本とその著者から会得した手法を忠実に実践した結果が、現在のサイト運営に繋がっているという。

「商材の良し悪しにある程度の基準はありますが、結局なんでもやってみないとわかりません。やって失敗して、やって失敗しての繰り返し。今まで立ち上げて、商材として形になったのは5割程度ですし、実際に運営までこぎつけて手応えを感じるのは、10個に1個程度ですね。」

望みを持って、インターネットの世界ではだめなものにいくら希望を持っても無駄だと、高橋さんは語る。

「需要がない商材に対して夢を追って続けても、結果が伴わなければビジネスではありません。」

見極めは1ヶ月~2ヶ月。傾向をみて、決めている。

よい仕事ができる関係、環境づくりを心がけています

媒体の提案にとどまらず

売れる、魅せる、当たる媒体制作も広告代理店の必要不可欠な仕事である。会社内で制作を手がけるものや、制作会社に依頼することもある中、デザイナーに自分が意図する構想を伝え、方向性を指示することの難しさを語る。

「とにかくデザイナーには、いいものを作ってもらいたい。いいものを作ってもらえるように接することを心がけていますね。」

時に、お客さんから怒りに満ちたクレームを高橋さんが受けることもある。

「僕のやり方が正解だとは思っていません。ただ、僕がデザイナーのミスを責めてきつく叱っても、出来上がってくるものは一緒。逆に、デザイナーのテンションを下げ、仕事のがらみ作業が進まないという悪循環は避けたいですね。できないことをつづくより、できる環境を与えられるよう心がけています。」

信じて 受け入れ 勉強 実践

実は心労の多い仕事です。リフレッシュ方法は、本を読むこと。

アマゾンや近所の書店で本のまとめ買いをする。

「今は自己啓発の本を読んでいます。景気がいいときはビジネス書を読み、景気が悪くなると自己啓発の本を読む。」

これは、経営者の常ですね。」

「人間、モチベーションを維持続けるというのは難しい。特に経営者はね。モチベーションをどう維持するか、これが重要であり、その『How』の一つが、僕にとっては本を読むことですね。」

購入する本に首尾一貫性はなく、その時の気分によって購入するという高橋さん。「ただ、読み方にはこだわりがありますよ。」と、一冊の本を紹介してくれた。



「レバレッジ・リーディング。多読をすすめるこの本との出会いを境に、書かれた手法を実践し、以後読んだ本の内容が確かな知識として蓄積されるようになりました。」

1日24時間という決められた時間の中で、リフレッシュとして読む本の中にも、ビジネスのアイデアとひらめきを求め、興味をひくことに対しては、まずはその通りに実践する。

高橋さんは、「その通りにやれば、やること自体は難しいことではないので、誰でもできる。全てが受売りだから、偉そうなことは言えませんが。」と言う。

が、その通りにやることこそが難しく、成功本にみられる実例も「その通りにやったら、確かに成功するかも。」と思

えど、「やればできる」という甘えが、結局「知っているだけの知識」に風化してしまうことが多い。

「頭が悪いから、100%信じて受け入れて勉強し、実践しているだけです。」

そんな高橋さんの言葉に、模索しながらも、揺るがない信念に素直に従うことのできる強みを感じる。

最後に・・・今、ワクワク・ドキドキしていますか？

「今は、正直ワクワク・ドキドキしていない。あえて言うならば、修行中という感じです。」

ワクワク・ドキドキが幸せを作ると言われるけれど、それってコントロールが難しいでしょ？ 幸せになるとワクワク・ドキドキするっていうのは、当たり前。でもその反対、つまり『ワクワク・ドキドキさせて幸せになれ！』と、昔からよく賢人は本で言っているわけで、それってなかなか難しいことですよ。」

『ワクワク＝幸せ』は分かりやすいけど、『ドキドキ』は、『不安』や『緊張』、『恐怖』とも絡む感情だし、そういう意味だと僕は日々『ドキドキ』はしていますね。」

「難しいことだけどやっぱりまわりの状況が悪い中でも、なんとかワクワク・ドキドキして幸せになろうと、そういう風になれるように、感情をコントロールできるように、日々修行しているという感じです。」

取材日：2008年7月（記事：中村）

高橋卓己さんのプロフィール

1961年（昭和36年）1月沼津市生まれ。家族は両親と妻と子供2人。

学校卒業後、横浜の会社に入社。

83年に地元沼津に戻り、某企業の営業職を8年間経験した後、91年に起業。現在の株式会社コスモテックを設立。

インタビューコメント ～高橋さんとお会いして～ eひと編集長 中村

説得はさせられるけれど、納得はできない。すごい人だなあと感心するけれど、その人に興味や関心は湧かない。そんな情報と知識ばかりが満ち溢れ、感情が伴わない生き方をする人が多い中、逃げ道をつくらない、そんな「とことん」な今の高橋さんに、言葉力と格好ではない生き方を感じ、ドキドキ・ワクワク、熱い気持ちになりました。

ビジネスやマーケティングについて無知な今の私には、上手なインタビューはできず、そんな私にも「伝わる言葉」を選び、歩幅を合わせて会話をしてくれた高橋さんに心から感謝しております。ありがとうございました。



インタビューコメント ～高橋さんとお会いして～ eひとスタッフ 中野

高橋さんのお話を聞いて、私は「有言実行」という言葉がズバリ当てはまると思いました。
30歳で独立したこと、本を読んで実行したこと…。

「有言実行」のひとつで表現すると軽く聞こえてしまいますが、こうすると決めたことを貫き、成し遂げるのは簡単なことではありません。

こうしたという思いを達成するまでにはたくさんの障害があり、通常なら挫折すると諦めなくなったり諦めてしまったりしますが、高橋さんは決してふれない。

目標の実現を信じて貫き通す。

私は高橋さんとお会いして、とても勇気がわきました。

ありがとうございました。

株式会社コスモテック 会社情報

所在地	〒410-0055 静岡県沼津市高島本町 12-14 フォーシーズンズスルガビル 3F
電話番号	055-957-8082
FAX 番号	055-929-8822
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 広告代理店業務・ チラシ・パンフレット作成本舗 (http://www.chirashihonpo.net/)・ ポケットティッシュ工場運営 (http://www.pt-koujou.net/)・ オリジナルイラスト作成・制作本舗運営 (http://www.irasutohonpo.net/)・ 地図製作・作成本舗運営 (http://www.chizuhonpo.cosmo-t.net/)・ 販売促進プラン作成・ マーケティング・ 各種媒体取り扱い (TV・ラジオ・新聞など)・ 制作物 (当たるチラシ・リーフレット・会社案内・メニュー・ポスター・カタログ・SPグッズ)・ イベント企画運営・ ホームページ作成・ マーケティングコンサルタント など