独自のアプローチで期待に応える 不動産業界に特化した広告代理店

株式会社
RISE コミュニケーションズ
福岡県福岡市中央区警固２丁目 17 番 25 号 けやきビル 3F
URL：https://rise-co.co.jp/

タレント
ラッシャー板前

代表取締役
幸次 隆

■不動産業界に特化し、市場分析・広告戦略立案からチラシ・Web 販促ツール制作などを手掛ける総合広告代理店『RISE コミュニケーションズ』。独自のアプローチでクライアントの目標達成と課題解決を目指すプロ集団だ。同社を牽引する幸次社長のもとを、タレントのラッシャー板前氏が訪問。これまでの道程を紐解き、事業にかける想いに迫った。

――幸次社長が経営者を志されたきっかけは何だったのでしょう。

不動産会社を経営する父の背中を見て育ち、いつかは自分の手で事業を手掛けてみたいと思っていました。卒業文集で将来の夢は「社長」と書いていましたね。

――その夢を叶えられているわけですね。学業を終えられてからは、どのような道に進まれて？

実は大学時代、大切な就職活動の時期に入院してしまい、退院したころに募集されていたのは営業職ばかりで。そんな中で父から、ゼロからお客様と関係性を築き、お客様が変わればリセットされてしまう BtoC 企業よりも、継続的に関係性を維持できる BtoB 企業のほうが良いのではないかとアドバイスされ、ちょうど当時放送されていたドラマの主人公が勤めていたのが広告代理店だったこともあり、広告代理店の営業職を志望したんです（笑）。それから、ご縁に恵まれて広告代理店でドライバーのようなかたちで採用していただけることに。当時は様々な印刷物を DPE 店でプリントするのが主流だったので、それをデリバリーするのが仕事。出社したらディレクターに MO ディスクを渡され、仕上がったらクライアントのもとに届けるという流れです。当初は右も左も分からないのでとにかく必死でした。時にはクライアントから「ここの修正指示が直ってない」などと指摘され、どうすれば良いか分からないのでモゴモゴしていると怒られる。それを自社に持って帰ると、ディレクターに怒られる（笑）。そんな日々の繰り返しでしたね。

――つらい下積み時代を送られたのですね。私なら心が折れてしまいそうです。

今では考えられませんが、それこそ時には灰皿が飛んできて延々と説教されることもありました。ただ、どんなにつらくても何事も継続できることが私の取り柄でして、途中で逃げることだけは絶対にしたくないと思っていたんです。広告代理店というと企画を立てたり、プレゼンテーションをしたりといったイメージがあると思いますが、当時の私は身体を使うことしかできない。そこでハウスメーカーさんに売り込みをして住宅展示場にあるモデルハウスの垂れ幕を設置する仕事をしていた時に、「面白い奴だ」と思われて仕事を依頼されるようになったり、車いっぱいにチラシを積み込んでいくつもの拠点を回りながら何往復もして運んでいるのを見たお客様から「こんな仕事をしてみないか」と声をかけていただいたりするようになったんです。

――やはり努力は誰かが見てくれているものですよね。社長の直向きな姿勢が伝わったのでしょう。

それから、大手のお客様から大きなプロジェクトに参加しないかというお話も頂きました。大手を含む広告代理店さん数社とプレゼンテーションで競い、勝ち抜いたら仕事を任せていただけるというもの。ただ私にはプレゼンの知識もノウハウもない。当然勝ち目はなく、恥ずかしく悔しい思いをしました。このままでは終われないと猛勉強し、企画書づくりからプレゼンテーションのスキルを磨き、その中で様々なご縁にも恵まれました。やがてプレゼンを勝ち抜くことができるようになり、多くのノウハウと実績を蓄積してきたんです。

――悔しさを糧にさらに努力を重ねられ、大きな飛躍につなげられたのですね。その後、独立された経緯と言いますと？

最初の勤務先では 20 年にわたって経験を重ねたのですが、そちらの社長がもともと所属していた会社の社長が実は私の父と知り合いでして。40 代も目前に迫って役職も頂く中でなかなか自分の思うように動けなくなってきたと感じていた時、その方に「うちで勉強してみないか」と声をかけていただいたんです。新聞を中心とした不動産広告の企画やプロモーションについて学ばせていただいたほか、経理や会計などマネジメント面についても知識を磨くことができました。そんな中で、社長が高齢だったこともあり会社を清算することになり、クライアントに迷惑をかけるわけにはいかないと一部の事業領域を私が引き継ぐかたちで独立したのです。

――社長は安心して任されたのでしょうね。独立後は順調に進まれていますか。

スタッフの頑張りのお陰で順調に歩むことができていると思います。スタッフは引き継ぐ前の会社に在籍していた者たちでして、気心も知れていますし安心して任せることができます。

――オフィスもおしゃれですし、モチベーションも向上するでしょうね。さて、お話も尽きませんが、今後はどんな展望を描いておられますか。

規模の大きな会社は数多くありますが、私が目指したいのは「小回りの利く少数精鋭の専門集団」。不動産業界、特に戸建て住宅に特化してプロモーション戦略や Web 制作など、これまで培った経験やノウハウ、幅広いネットワークを活かした様々なアプローチにより、課題を解決するためのアイデアと仕組みを提供したいと考えています。ここ福岡を中心に熊本や広島にも活動のフィールドを広げられているので、今後は九州・中国エリアにおいてより多くのお客様のベストパートナーであり続けられるよう、一丸となって努力を重ねていきます。

（2023 年 11 月取材）

column　社長を支えてくれた存在

▼広告業界で社会人としての一歩を踏み出した幸次社長を待ち受けていたのは厳しい下積み時代。だが、その傍らには常に奥様という心強い存在がいた。住宅展示場のモデルハウスに垂れ幕を設置する際、当時はまだ交際中だった奥様もはしごを持って同行してくれたという。初めてのプレゼンテーションで打ちのめされ、「このままでは終われない」という思いで会社に泊まりがけで新たな企画書づくりに没頭していた時、心配した奥様は着替えを届けてくれた。そんな献身的な支えを受けて努力を重ね、豊富なキャリアを経て独立を果たした社長。予てからの「社長になる」という夢を叶えることができた。独立することを奥様に伝えた時、安堵した様子だったという。それもそのはずだ。奥様は高校時代の同級生で、誰よりも社長を信じ、夢の実現を応援してきたから。社長も奥様という存在がいたからこそ、思い切り挑戦することができたのではないだろうか。二人の強固な「絆」こそが大きな原動力となり、社長の今日がある。奥様への感謝の想いを力に変え、社長はこれからも力強く歩みを進めていく。

after the interview

「幸次社長の下積み時代のお話は非常に印象的で、引き込まれました。どんなにつらい状況でも決して投げ出さず、直向きに努力を積み重ねてきた。そんな日々があるからこそ、見事夢を叶えて経営者として堅調に事業を推進しておられる現在があるわけですね。今後もスタッフの皆さんと共にぜひ頑張っていただきたいです。今後のご活躍を応援していますよ！」　　ラッシャー板前・談

© 2024 HOUDOU-TSUSHINSHA Co.,Ltd.