

確かな手腕に裏打ちされた WEB マーケティングで 顧客企業の課題を改善し、その数字を劇変へと導く

WEB マーケティングをメインとして、保険業界における顧客企業のビジネス改善を目指す『ラズライト』。その確かな手腕に全幅の信頼を寄せ、自社の全 Web マーケティングを任せる顧客もいるという。本日は、そんな同社の岡田社長のもとを、俳優の大沢樹生氏が訪問し、歩みから事業への思いまで、様々なお話を伺った。

company data

株式会社 ラズライト

東京都目黒区青葉台 3-18-3 THE WORKS 411

URL : <https://lazurite-web.com>



SPECIAL

—まずは、「ラズライト」さんの業容から伺います。

多岐に渡るサービスを提供しており、インターネット広告代理事業や経営コンサルティング、マーケティング全般支援、ライティング業務、保険代理業の相談、Web システム開発、開発プロジェクト支援などです。具体的には、WEB マーケティングを活用した、保険会社の BtoC マーケティングのサポートになります。お客様のビジネスを俯瞰的に捉え、潜在的に改善したほうが良いことをベースにマーケティングを行っております。

—岡田社長は、何故こうしてお仕事をしようとしたのですか？

私の経歴に沿ってお話しさせていただきますと、両親が苦労しながら私を大学まで行かせてくれた姿を見て、自立してお金を稼ぎたいという思いを持っていました。それで、具体的に何をというわけではありませんでしたが、いずれ経営者になろうと決めていたのです。学業修了後は、様々な流通菓子を取り扱う商社に入り、バイヤーのような形で働き始めました。七夕フェアなど様々な催事計画や企画作りを行い、菓子メーカーさんに商談に行く、といった仕事

をしていましたね。

—現在とはまた違うお仕事をされていたんですね。企画営業は、コミュニケーション能力が必要になるでしょう。

ええ。一日に 10 社と商談したこともあって、ずっと喋り通しでしたね (笑)。周囲の方々は皆様尊敬できる方ばかりで、学ぶことは多かったです。この経験は今に活かしていると感じております。

—その後はどうされた？

大阪で働いた後、東京事務所の立ち上げに合わせて転勤となりました。そこからは東京のメーカーさんと商談するようになりましたね。大きな会社でしたから主要メーカーさんとの取引はもともとあったのですが、地産地消の地方メーカーさんとの取引を広げようということで、新規開拓を行いました。

—お忙しかったでしょう。

端からみるとそう見えるかもしれませんが、私としては全く苦ではありませんでした。大学生時代にアルバイトをしていたころから、勤所を探すと云いますか、どの業務であれば自分が必要とされるのかを見つけるように心掛けていたことが大きかったと思います。その結果仕事が上手く運び、早く終わることも多々ありました。ただ、私自身は独立を目指していたこともあり、「もっと頑張りたい」という思いが強かったのです。

—上昇志向が強くていらっしゃる。

ちょうどそのころは IT バブルで、IT を取り入れたら面白いだろうと思っていました。しかし、「そうは問屋が卸さない」と言いますが、当時問屋の世界は体制が古く、なかなか新しいことに取り組む機会が得られなかったのです。私の提案力が不足しており、会社を説得することができなかったことも一つの要因だと思います。自分なりに何か新しいことをしたいと遅くまで働いていると、早く帰るように促されてしまいました。

INTERVIEW

—それは、少々物足りなく感じてしまうかもしれませんね。

それで、仕事をしながら週末には WEB デザインの専門学校に通い、IT の勉強をするようになったのです。そうした生活を 1 年ほど続けて、初めて自分で Web サイトを作ってみました。しかし、せっかく作ったものの運用方法が分からない。であれば、Web 関係の会社に勤めて実務をしながら学ぼうと考えました。

—転身されたわけですね。

ええ。ある Web 関係の会社に転職し、総合職として働き始めました。実際にやってみると、メインは営業活動で、サイト作りは専門の方にお任せする形でしたね。そうして働く中で、Web サイトというのは一つの小売店や事業などと似ていることに気づきました。サイト上でどう誘因し、マネタイズしていくのかという点は、実店舗のマーケティングに近いものがあると思います。サイトの責任者として、どうやってお客様が抱える課題を解決するのか。それを考える中で学べることはたくさんありました。

—そうして経験を積み、独立に至られたと。

はい。自社で提供していた保険の WEB サービスが大きく傾いており、改善・立て直しが求められていました。その時に責任者を任されて、立て直しを図ることとなったのです。新たに仕組みを作り、これなら私が離れても大丈夫だろうというところで後任の方にお任せして、独立することにしました。

—ついに独立に踏み切られて、いかがでしたか。

最初は、頭では分かっているものの技術がついてこない、ということが多々ありました。誰かに依頼するというのも一つの手段でしたが、まずは自分でやってみようという思いがあったので、必死に勉強しましたね。当時は、WEB マーケティングに力を入れている業界といえば通販サイトというイメージだったので、そちらと取引をし

ながら経験を積みました。ゼロベースから学ばせてもらい、根本的なマーケティングの手法などを理解した上で、自分が前職時代に手掛けていた保険事業に活かしていこうと考えたのです。どんな分野でも、「どう見せてどう伝えるか」という考え方は共通していると思います。まずはそこをしっかりと理解しようということですね。そうして、2 年ほど前からは保険関係の WEB マーケティング事業に注力するようになりました。

—ご自身の土俵に戻ってこれたと。

ええ。保険業界ではまだ WEB マーケティングの手法が古いので、この領域であればある程度のイニシアティブを取れると踏んでいました。

—社長にとって、このお仕事のやり甲斐とは何ですか。

お客様からの信頼を感じた時です。ある保険会社さんは、自社の WEB マーケティングのうち大部分を当社に任せてくださっております。当然ながら、掛かる費用も大きいでしょう。それだけ当社を信頼して下さっているのだと思うと、ありがたいですしやり甲斐に感じますね。その信頼に最大限応えたいです。

—社長の手腕やお人柄が培った信頼だと思えます。最後に、今後についてはどのようにお考えですか？

先にも申しましたが、お客様の信頼を感じれば感じるほど、より一層お客様の成長をサポートしていきたいという思いが強くなっていきました。お陰様で着実に成果も出ていますので、このままお客様の信頼に応え続けていきたいです。また、保険や金融という業界では、まだ Web マーケティングが強いとは言えません。そこで、当社の手法がどこまで有効かを試していきたいですね。新しいことへの挑戦を楽しみながら、続けていきたいです。その結果として、お客様や、家族・従業員といった関わってくださる方々の幸せに繋がれば何よりですね。

(2024 年 7 月取材)



俳優
大沢 樹生

after the interview

お仕事についてお話しされる岡田社長はとても楽しそうで、本当にやり甲斐を持って取り組んでおられるんだろうな、と感じました。その陰にはたくさんの苦労や努力もあったでしょうが、ご本人はそれを苦とは思っていない様子。このお仕事は、社長にとってまさに天職と言えるのかもしれませんね。

仕事を楽しむこと

▼どんな分野に身を置いていても、常に自ら学び、新しいことに挑戦しようという姿勢を持ち続けている岡田社長。そのバイタリティに感心するが、社長本人はあえて挑戦しようとは考えていないのだという。

▼「素直に自分がやりたいことをやってみているだけなのです。それが一番楽しいですからね」と社長。そして、それは従業員にも伝えているそうだ。「ただ目の前の仕事をしているだけだと視野が狭くなってしまっ

う。ですから、心から楽しいと思える仕事を自分で見つけてほしいのです。そうして皆が楽しんで仕事をしていれば、自然と数字に繋がっていくと思います」と語る。そんな社長の言葉に、ゲストインタビュアーの大沢樹生氏も「やはりそれが一番大切なことですね」と大きく頷いた。

▼仕事をすれば自然と前向きに取り組むことができ、それが結果として個々の成長、ひいては会社の躍進に繋がるのだ。