

「後編：起業家編」 15 期 岡崎充

1. 世の中にないビジネスを作り出せ！



勢い 32 歳で自信満々に起業したが、コーヒー豆事業を 45 日で撤退。次の日には別の事業に取り掛かっていた。それが「情報を漫画に変換する事業」だ。なぜこのビジネスを思いついたかという、前号の“中編：社会人編”の中で述べた「マンガでプレゼン」の経験が降りてきたからだ。すぐにやったのは、近所の老人ホームへのアポ取り。「入居者さんの人生を漫画にしてお互いに読み合い、信頼構築を深める」。これはダメだった。次は結婚式場。新郎新婦の生い立ち、なれそめを漫画化、披露宴で配布。これは式場との提携はできなかったが、個人のお客様が 2 件契約できた。しかし個人対象では採算が合わないことに気づく。そして何よりこの事業最大のポイントは漫画家である。漫画家の知り合いは一人もいなかった。そこで知人を通して FAX で漫画家募集をしてみた。1 週間で 15 人応募があり、同じシナリオなのに 15 種類の漫画に変換されている。漫画家は天才だと思った。その時、自宅兼オフィスの FAX がいきなりウーウー言いだし、壊れたのかと思ったらカタカタ言いながら漫画が出てきた時のあの感動は今だに忘れられない。



■ 初期メンバー 15 名の漫画家へ説明会開催

FAX 募集で集まった漫画家さんに都内のファミレスで説明会を開いた。私が何者で何をしようとしているのか、そして皆さん漫画家に何をお願いしたいのか。そこで分かったことは

- ① 出版社以外でも自分たちが活躍できる場があるのではないかと思っていた
- ② 漫画家全員が過去、ギャラの未払いを経験
- ③ 「あなたのような人が現れるのを待っていました」

2. 日本初「情報を漫画に変換する」事業化に成功

私たちは 文章を まんがに変換します

まんがになればみんな 見る見る。

人が集まる まんが会社案内

- 販促ツール
- 社内報
- マニュアル各種
- 説明書 ● 企画書
- 「社史」「自分史」「履歴書」
- 「結婚披露宴パンフ」... etc.

何でもまんがにできます。

私たちをうまく活用してください (お電話での問合せ、気楽にどうぞ！)

TREND-PRO
CREATIVE FACTORY 株式会社 トレンド・プロ

1989年4月号 宣伝会議広告

漫画家さんに「あなたのような人が現れるのを待っていました」と言われた時は鳥肌が立ちました。漫画家に出版物以外でも活躍できる場を提供することができれば、これは大きな貢献になる。しかも漫画家がそれを望んでいることが分かった。これでマンガを作る生産体制が出来上がった。あとは仕事を持ってくればよい。しかし当初取り組んだ個人向けのブライダルコミックスは、仕事としては面白いけど採算が合わなかった。そこで相棒が素晴らしいアイデアを出してくれた。広告業界の専門誌「宣伝会議」への広告出稿である。B2CからB2Bへターゲットを変えるわけである。「宣伝会議」に11万円で広告出稿。雑誌の発売日は朝から晩まで電話が鳴りっぱなしの状況となった。この広告だけで大手企業、広告代理店からの問い合わせ、発注が殺到し15件受注800万円の売り上げとなった。その制作物を持って企業にアプローチを掛ける。テレアポ、DM、チラシ、すべての媒体で驚異的な数字が出た。その噂を聞いて社員になりたい、漫画家として登録したいという人が押し寄せ、社員数も増え、売上も3,000万、7,000万、1億円と破竹の勢いとなった。社員は広告代理店、広告制作会社からの転職で一匹狼が多かった。



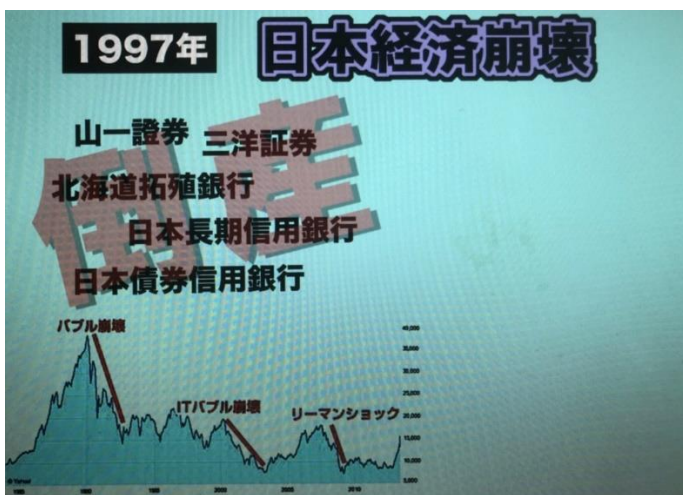
■官公庁、大企業からの受けが良く

当時から官公庁からの評判がよく文部省、環境庁、日本銀行など名だたるお役所から直契約で仕事を受けることができた。民間企業も東京海上、朝日新聞社、パナソニック等小さな会社ながら信用を付けるのに十分な取引先が揃った。日本の場合、大企業は個人との直接取引をしない。また新規問い合わせがあると、必ず聞かれるのが「取引先」である。知名度の高い取引先があるだけで直取引が可能であった。またメーカーの場合、競合と取引していることが原因で失注することもあった。

3. マスコミ取材と同業者乱立



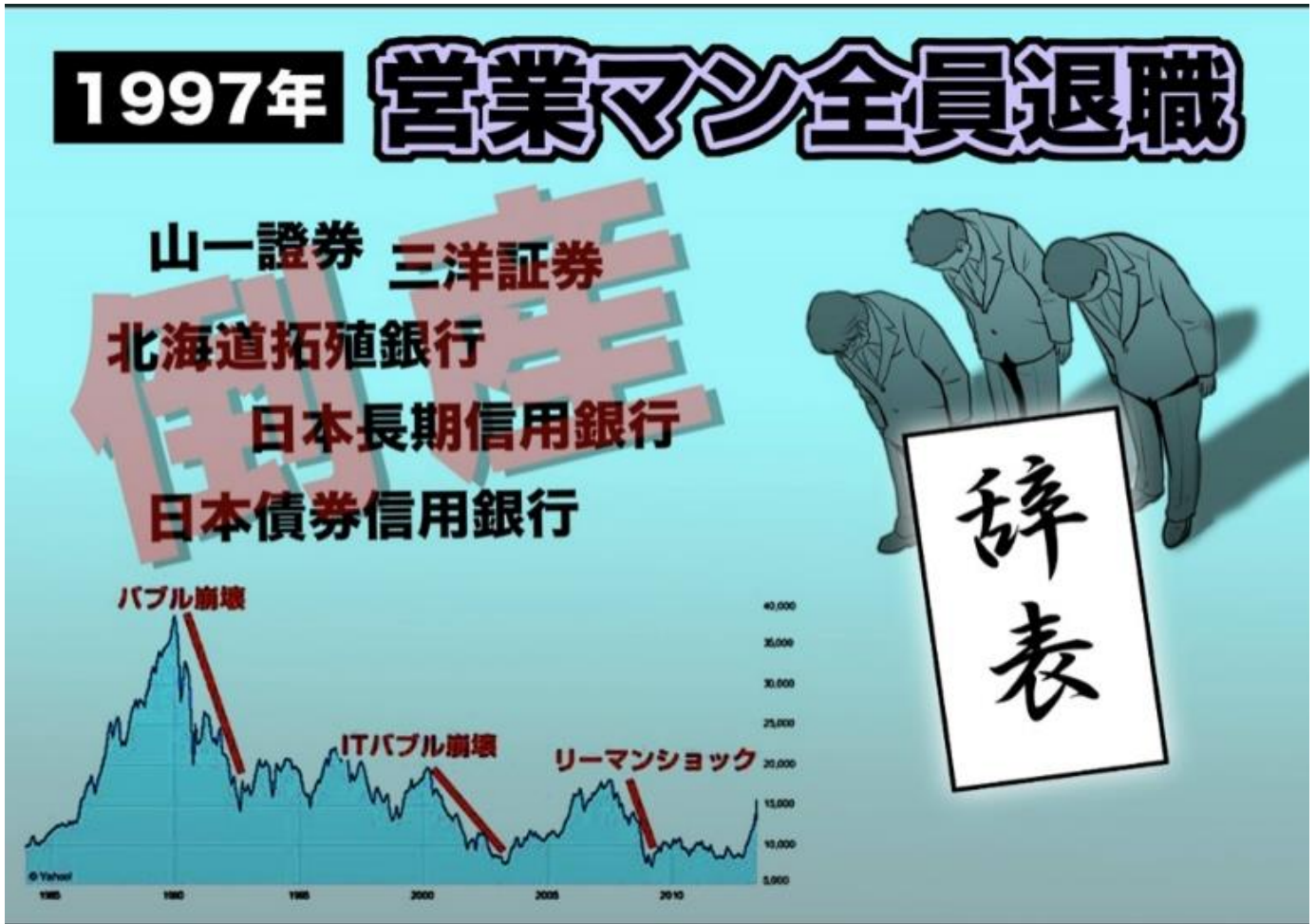
個人相手は厳しかったが会社をターゲットにした途端、堰を切ったように需要が流れ込んできた。問い合わせ先に行くと、大歓迎された。「御社のような会社を待っていた」と言われた。御社のメッセージをストーリー漫画にしたら必ず効果が出ます！と伝え実際に成果が出た。マスコミ取材も増え、「ビジネス漫画のパイオニア」と言われた。これは最初から狙っていた。01起業では広告宣伝費を掛けずにマスコミに取材記事が載ることで、社会的知名度が上がる。新規問い合わせ、社員応募、漫画家からの売り込みに加え、驚いたのは、同業者からの連絡である。当時インターネットはない。電話が掛かり「あの～〇〇会社と申します。一度ご挨拶に伺いたいのですが、、、」みな弊社の記事を見て真似して同じようなサービスを展開し、その会社がマスコミに掲載されると、だいたい3日後くらいに電話が掛かってくる。弊社に来社され、「まあこの業界もできたばかり。一緒に盛り上げましょう！」なんて感じで同業者と新橋で楽しく一杯やっていました。しかしながらそんな景気の良い話は長くは続かなかった。



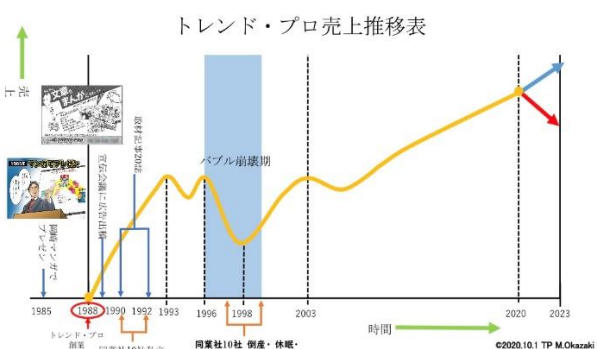
■日本経済バブル崩壊

当時の経済企画庁がバブルの崩壊を宣言したのが1991年11月。実際、企業の経費削減、リストラ、新卒採用ストップなど景気に大きなダメージがあったのが1997～1998年というのが我々現場の経営者の実感である。戦後、株と不動産は踊り場はあっても下がらない、そして大企業が一番安全で倒産しないというのが当時の常識だった。山一証券の社長がテレビで「社員は何も悪くありません」と涙ながらに語ったシーンは一生忘れられない。

4. 営業会社で営業マンが全員退職



創業から 10 年。バブル崩壊にも負けず、売上は伸びていた。新しいビジネスということもあり、マスコミ取材は続き、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌に 30 社くらい取り上げられた。その勢いが無くなっていったのが 1997 年～1998 年だ。8 人いた社員のうち 5 人が 1 年間に次々と退職。残ったのは入社半年以内のひよっこ社員だけである。この年は最悪だった。正月にスキーに家族で行った帰り車の運転中、マンションの管理人さんから電話が入り「岡崎さんの部屋から火が立ち上がり、マンション住人全員避難、消防車、はしご車が 3 台到着」とのこと。飼っていた亀の水槽のサーモスタットの不良が原因で自宅が全焼となった。体調も良くない。胃が痛い、血尿血便が出る。肺がん検診で右の肺に影があると診断され再検査と言われた時は「もうだめだ、肺がんで俺は死ぬのか」と覚悟した。会社の売上は好調時の半分となり、倒産の危機を迎える。この時の気持ちは「人生努力ではどうにもならないことがある」だった。しかし諦めるわけにはいかない。何とか借入れを増やし延命するしかなかった。岡崎 41 歳本厄の年である。



■母の遺言
 ①保証人になるな！ ②火元になるな！ ③代崇られる
 ③悪女にだまされるな！ →何一つ守れなかった
 ■焼け太り
 実は自宅マンション全焼の時、会社の資金繰りが大変で、火災保険の更新をしていなかった。その1か月後の火事である。もう人生終わったと思った。そこに救世主現る。保険営業の親戚の伯母が自費で更新料を支払っていたのである。お陰で 2000 万円の保険金が出て、リフォーム費用を支払っても 600 万余った。人生は奇跡の連続だ。

5. インターネットが救世主

The screenshot shows the homepage of d-manga.com, a website for manga publishers. It features several sections:

- マンガ作品一覧** (Manga Works List): A list of various manga titles with small images.
- 効果的広告マンガ作成法** (Effective Advertising Manga Creation Method): A section explaining how to use famous characters for advertising.
- 有名漫画家への発注プロテク** (Ordering from Famous Manga Artists): A section about ordering from well-known artists.
- マンガの制作工程** (Manga Production Process): A diagram showing the steps from script to completion.
- 発注方法** (Ordering Method): Information on how to place orders.
- 24H 見直し確認** (24H Review Confirmation): A service for reviewing orders within 24 hours.
- 無料 企画書ダウンロード** (Free Business Plan Download): A service to download business plans.
- 有名漫画家への発注依頼** (Ordering from Famous Manga Artists): A list of artists available for collaboration.
- Webアニメ** (Web Animation): A section for web animation services.
- e-manga**: A section for e-manga services.

主力社員が辞めて行った後、残されたひよこ達と前進を続けていた。時は 1999 年。ひよこ 1 号から声を掛けられた。「社長、これ見てください」「なに？」それはパソコンに届いたメールだった。そうインターネットを通してうちのショボい HP に来た新規問い合わせである。その問い合わせは、月に 1 件、月に 2 件、週に 1 件、週に 2 件、3 年も経つと毎日新規問い合わせが来るようになった。インターネットの時代が来たのである。結果論ですが、営業マンの代わりにインターネットがその役割を果たしてくれるようになったのでした。勿論、業界初であり、漫画制作においては日本初！日本一！ 1,000 件の制作実績があったことも大きな要因ではあると思います。有名漫画家とのコラボ企画の実績もありネット上では検索 1 位でした。考えたら、この HP も実績も辞めた社員の置き土産。2022 年末、当時新卒採用したひよこ 1 号から連絡があり、「どうしてる？」と聞くと、彼は社員数 200 名、GMO グループ会社の社長になっていた。



■ 営業マンからクリエイター採用へ
 営業マンが辞めてから、積極的にクリエイターを正社員採用した。インターネットの社会になってからは、売り込みに行く営業マンは必要なくなった。web上の公開情報から自然に新規問い合わせや受注が来るからだ。

■ 同業者全社倒産
 21 世紀になり社内体制も整い勢いを増してきた時、あの時の同業者たちが気になりネット検索してみた。すると同業者 10 社すべて倒産していた。

6. 50 歳からのライフワーク 岡崎塾

就活は内定がゴールではない！

その場限りのテクニックはいらない！
一生役立つ原理原則をつかむことが内定につながる。
自己分析はするな！落ちて喜べ！就活は一人でやるな！



岡崎塾 一生の仲間と共に気づき、共に学び、共に勝つ



私には子供が3人いますが、長女が大学3年の頃、今どきの大学生は何を考えているのか興味が湧き、娘に知り合いの大学生を私の会社を集めてもらった。2005年10月15日。当時の企業の新卒採用解禁日が11月1日。ちょうどその前夜という時期である。そこに集まったのは現役大学生7名。私は一人一人に質問を浴びせた。「君の将来の目標は何？」「社会人になるってどういうイメージ？」「君はどんな人になりたいの？」。初対面でありながら喧々譁々の会話が2時間続いた。みな真剣だ。また来週も集まろうということになり、毎週月曜日の12時に集まるようになり、半年間グループで就活をやることになった。私は彼らと一緒に人生で大事なことや仕事について毎週熱く語り合った。私の就活指導は、「今のままでいい」ということ。今のままの自分に自信を持って胸を張って「私は〇〇な人間です」と大きな声で自分の言葉で言えること。できないことがあっても良い。自分の良い所なんて一杯ある。それを探して行こう。一緒に。ゴールは、内定より先にあった方が良い。30歳の誕生日にどういう自分になりたいか！？そのためにどういう仕事、どういう会社に勤める必要があるか？そこから就活を考えることが大事だと私は伝えてきました。この7人が想像をはるかに超えて成長したお陰で15年間この活動は続き、今でも塾生100名は毎日「なりたい自分になるため」の活動を続けています。社会人となった塾生は、「転職しました。」、「結婚します。」、「子供が生まれました。」、「相談があります。」など定期的に報告をくれ私の人生に彩りを添えてくれます。



7. 経営の総仕上げ、異業種 NO.1 企業と組む

トレンド・プロ×幻冬舎



経営はそれなりにやっているといつかは必ず倒産します。小さいながらも必死に「日本初！日本一！」の存在を継続することだけを考え、拡大より継続、倒産しない経営を目指してきたつもりです。そして社長が指示をしなくても社員が自分で考え行動を起こせる、もっと言えば社長が会社に居なくても運営できる会社を目指しました。その為には仕組みとルールが必要。その一つを紹介する。社員には次のように伝えておきます。「新規問い合わせが来たら、そこで売り込まず、ある条件を決めておき、それ以外の8割の問い合わせは笑顔で手放してください。」すると社員のストレスもなく優良顧客のみ取引先となる。創業30年となり社員数30名、登録漫画家数 2,000 名、本社を虎ノ門の一等地に100坪のオフィスを借りた。ここからは自社のみで戦うのではなく、異業種NO. 1企業との提携を進めた。出版業界で超有名な見城徹率いる幻冬舎とは共同出資で株式会社幻冬舎ブランドコミックを設立し私は社長を兼任した。名古屋の暴れん坊広告代理店新東通信、JALやオリンピックのロゴ制作で有名なブラビスとは業務提携をしました。

Chairman



見城 徹

CEO



岡崎 充



石原 正康



設楽 悠介



箕輪 厚介

＋『連携戦略』 …異業種NO.1企業と組む

出版業界NO.1ブランド企業
幻冬舎



中部地区NO.1広告代理店
新東通信



アジアNO.1パッケージデザイン企業
ブラビス・インターナショナル



8. 32年経営し会社を事業承継、次男に継ぐ



会社の寿命 30 年説がある。25 年から 30 年で時代が変わり、社会情勢も変わる。いくら先進的な経営者のつもりでも時代に合わなくなったり、組織に色々な問題が起こると意味だと解釈しています。子供達には小さい頃から、会社は継がせないと明言していました。それは、後継ぎとして決めてしまうと甘えが出るのと、逆に子供の可能性を狭めてしまうためです。実際には創業 30 年で次男が入社、2 年後私が 65 歳の誕生日の 1 週間後、32 期目の決算後に事業承継することにしました。ここでよくあるのは会長として残り院政を敷くやり方。創業者の親と息子の関係ではうまく行かない。早番意見が合わず、「俺がやる！」と社長復帰するのは見えている。世の中そんな会社で一杯です。だから任せるなら一切口を出さないと決めました。相談役という肩書はありますが、息子から一切相談はなく、結果、業績は伸びています。私に未練がないかという嘘になるし、未練どころか私にとっては命以上に大事なもの。1 年 365 日 32 年間、朝から晩まで寝ても覚めても会社のことを考えて生きてきましたから、人生そのものでした。多分創業者はみなそうだと思うんですが、その執着心が強すぎて手放せないでいるのだと思います。一生その会社にしがみついて生きる人生。私はそれを選ばなかった。私が一番大事に考えたことは自分が作った会社の発展。その一点で事業承継を決断しました。お陰様で会社は成長している。感無量！

最後に

ここまで私の人生と太話を読んでくださりありがとうございました。人生はいつでも旅の途中。この歳になっても事業欲は旺盛で『過去の経験を生かして過去の延長線上にない事業を起こし続ける』生き方を死ぬまで続けたいと思い、会社を 2 社設立。1 社は共同経営、もう 1 社は何でもできる会社になっています。私の半生を漫画化したものがあります。ご興味のある方はこちらから読まれてください。

■岡崎充自伝漫画650P(今は無料ですが、もうすぐ有料版となります)

https://note.com/trendpro_okazaki/m/m9df957af6f88

※当記事(後編)は三部作で、前編、中編が当季刊誌の 4 号(2022 年冬号)と 5 号(2023 年春号)にそれぞれ連載されております(編集人)