

独自の企画力で ブロードバンド普及に貢献

パイロットプロジェクト

<http://www.p-project.co.jp>



徳木近夫社長のプロフィール

生年月日／1973年7月13日
出身地／石川県
最終学歴／金沢工業大学
趣味／スノーボード
尊敬する経営者／孫正義

今や生活に欠かせないツールとなったインターネット。だが、その敷居の高さから導入を躊躇する家庭も多い。さまざまな企画を駆使して光インターネット回線を販売するパイロットプロジェクトの徳木社長に話を伺った。

—— 起業の経緯から。

徳木 実家が看板屋で、小さな頃から3代目として跡を継ぐように言われてきたのですが、そのうち自分で何か商売をやりたいという気持ちになってきました。大学卒業後は名古屋の広告代理店に入社し、3年後に当時一番伸びていた通信業界に注目し転職、その後独立しました。名古屋で起業したのは、商売が難しいといわれる名古屋で成功すれば全国どこでも通用すると思ったからです。

—— 主力の通信事業といえは競合の厳しい業界ですが。

徳木 通信系の営業会社は、どうしてもノルマ至上主義で顧客への配慮に欠けた営業スタイルになりがちですが、当社ではいたずらに契約件数を追うので

はなく、本当にそのサービスを必要とする顧客に対してのみ販売することを心掛けています。こうした品質重視の姿勢が通信キャリアからの信頼を得ているようで、最近では一緒になって販売戦略を考える機会も増えています。

—— 現在のブロードバンド事情について。

徳木 身近になったといわれるインターネットのブロードバンド環境も、企業はともかく個人宅に関してはまだまだ普及していないのが現状ですが、今後はデジタル家電の普及に伴い、より必要不可欠なライフラインとなっていきます。当社では、初心者ユーザーに向けて光回線を販売するだけではなく、パソコンのトラブル全般を解決する総合的な窓口となることを目指しています。

—— 販売戦略の特徴は。

徳木 例えば、通常は広告代理店主導で開催されるショッピングセンターなどでの光回線販

促イベントも、対面営業に強いわれわれが手掛けることで契約件数を増やし、費用対効果を上げることができます。さらに、足を使った地道な営業の中で、インターネットを導入していない方のニーズを直接聞き出しながら、コンテンツ制作会社などとも連携し初心者向けのさまざまなサービス、ソリューションを提供していきます。

—— 今後の事業展開を。

徳木 携帯電話ショップをはじめとする集客施設と提携し、空きスペースに光ファイバーショップを設けて、実際にその便利さを体感してもらいながら販促につなげたいと考えています。また、私の地元である石川県に対しても、いずれば何らかの形で地域を活性化するような恩返しをしていきたいですね。

【会社データ】

設立／2001年
資本金／3350万円
従業員／50人
売上高／約12億円
所在地／名古屋市区