

IRON MAN in BUSINESS

は営業活動と同じです。龍馬関係は、幕末では大変権威のある京都・霊山歴史館のご協力をいただけたのが大変大きかったです」と語り、序盤のダッシュが奏功したことを笑顔で振り返る。もつとも、この笑顔にはもう一つ理由がある。権利問題で先行できれば、同業他社の参入を阻む、ちよつとした障壁になるという思いがあるからだ。

龍馬シリーズで自信を深めた富永社長は、シリーズ第3弾の「高知編」を今年3月に発売したし、5月には応用編ともいえる新撰組「池田屋事件編」も早々と商品化した。さらに、幕末ものに次ぐ、二の矢、三の矢を「地元」で発掘している。

二の矢は、今年のNHKの大河ドラマで主人公となっている戦国武将の山内一豊。一豊は2年前まではインターネットの検索では下位だったが、ドラマ化で知名度が上がっているうちに商品化しようとして、今年4月「功名が辻編」を出した。

さらに三の矢としては、愛

知県半田市出身の童話作家、新美南吉の名作「ごんぎつね」をモチーフとした写真付き切手を2編、今夏に相次いで発売できるように準備を進めている。

こうして写真付き切手に傾倒する富永社長だが、元々は広告マンだった。04年末、長年勤めた大手の広告代理店を辞して、地元・名古屋の小さな企画・制作会社に経営参画した。そこで、すぐに経営を任されることになり、業績を長期的に安定させることを迫られる立場になった自分に気が付いたという。

「経営多角化の一環としては、小さなジャンルでいいから、なにか消費者に直結するようなオンラインワンになれるビジネスを持ちたいと思ったのです」

小回り利かせて権利調整コンテンツは二次利用も

そんな時、職場が近くにあり写真付き切手の専門会社、フォー・ユーの加藤陽介社長に出会った。同社は愛知万博や地下鉄開通ものなど、写真付き切手の製造、販売の実績

を持っていた。学生時代から歴史、とくに幕末に興味を持っていた富永社長は「これだ!」と思ったという。

「写真付き切手には、まだ歴史ものは余りなかったのです。いち早く、人気の偉人ものを出せば、小さな市場でもオンラインワンになれるかもしれないと直感しました」

新規事業を提案してもすぐには動き出せない大企業に比べて、富永社長は小回りの利く中小企業の特徴を生かして、本業の企画・制作や広告の仕事もそこそこに、翌日からすぐに動き始めたという。

それが、このビジネスでもっとも重要な権利関係で同業他社に一步先んじることにながったわけだ。富永社長はさらに、幕末期から戦国期など歴史ものを掘り進めようといまインターネットの検索率や歴史本のベストセラーを指標に東奔西走を続けているという。もちろん、このコンテンツをさらに応用することも考えている。

「写真付き切手だけではもったいないので、卓上カレンダーなどへの応用もしています」

会員募集中



企画協力
毎日起業家クラブ
〒100-8051 東京都千代田区一ツ橋1-1-1
TEL.03(3213)3070 FAX.03(3213)2838

●コミュニティネット
本社・名古屋市中区錦2の19の18▽1999年5月設立▽資本金1000万円▽従業員3人▽売上高1億円(06年9月期見込み)▽ホームページは <http://www.communitynet.co.jp>

【毎日新聞経済部編集委員・西村修二】

今年の龍馬カレンダーは2000個も売れました。さらに本業を生かして、切手のフォルダやカレンダー下部に広告を入れることも検討しています」と

と、この小さなオンラインワンをしっかりと経営の柱の一つに育て上げるつもりだ。

大型映像ビジョンはトライ・アンド・カンパニーへ



大型映像ビジョンネットワーク
トライ・アンド・カンパニー

www.tryvision.jp

株式会社トライ・アンド・カンパニー
〒963-0111 福島県郡山市安積町荒井字林ノ越1-12 ☎0120-79-5855



とみなが・かずなり 1959年愛知県生まれ。82年名城大商学部卒、広告代理店勤務を経て、04年12月コミュニティネットに入社し、社長就任。

起業の鉄人

連載 99

コミュニティネット——富永一成社長

「写真付き切手」で事業拡大へ キラライコンテンツは幕末の英雄

「写真付き切手」をご存じだろうか。日本郵政公社が03年4月から始めた新サービスで、かつて大ヒットしたテレホンカードのように、個人や企業が好みの写真やイラストを取り込んだ切手シートを作成できるサービスだ。郵便局で、アニメのキャラクターやスポーツ選手などを取り込んだ「商品」の申し込み用紙を見かけることもあるはずだ。コミュニティネット社の富永一成社長は、この写真付き切手に

着目し、ヒット連発に挑んでいる。

富永社長が05年11月に発売した企画商品の第1弾は、幕末の志士の中では人気が高い坂本龍馬を取り上げた「龍馬 夢への足跡—龍馬紀行—」の「京都編」と「人物編」だった。それぞれ重要文化財の龍馬書簡の写しなどを織り込んだ特製フォルダに、龍馬の家族や交友のあった志士や幕臣らの肖像を取り込んだ80円切手の10枚シートを挟み込んだものだった。

同公社に発注すると切手シートの作成価格が一枚1000円かかるため、本体価格は税込み3000円(送料別)とかなり高価になる。それで

も5月末時点で、各2000冊以上も売れるヒット商品になった。しかし、富永社長はある程度は売れる予感があつたという。

「歴史上の人物で、インターネットの検索サイトでのヒットが多い偉人を探したら、幕末の志士では龍馬が上位にいました。京都をはじめとして、龍馬に縁のある全国の史跡を訪ねるファンも多いので、本物、いいものを作れば、多くのファンに購入してもらえると思います」

龍馬シリーズで自信深め4月に「功名が辻編」発売

検索サイトのヒット数を参考にする辺り、一昔前までは考えられない安上がりなマーケティング手法だが、いいものを作るには、それなりの苦労があった。最大の難関は、切手とはいえビジネスに使うために、肖像権をはじめとしてさまざまな権利関係で承諾を得ることだったという。富永社長は、

「お願いにあたっては、誠意を持ってあたること、同業者に負けないスピード。これ

「写真付き切手」をこ存じだろうか。日本郵政公社が03年4月から始めた新サービスで、かつて大ヒットしたテレホンカードのように、個人や企業が好みの写真やイラストを取り込んだ切手シートを作成できるサービスだ。郵便局で、アニメのキャラクターやスポーツ選手などを取り込んだ「商品」の申し込み用紙を見かけることもあるはずだ。コミュニティネット社の富永一成社長は、この写真付き切手に

着目し、ヒット連発に挑んでいる。

富永社長が05年11月に発売した企画商品の第1弾は、幕末の志士の中では人気が高い坂本龍馬を取り上げた「龍馬 夢への足跡—龍馬紀行—」の「京都編」と「人物編」だった。それぞれ重要文化財の龍馬書簡の写しなどを織り込んだ特製フォルダに、龍馬の家族や交友のあった志士や幕臣らの肖像を取り込んだ80円切手の10枚シートを挟み込んだものだった。

同公社に発注すると切手シートの作成価格が一枚1000円かかるため、本体価格は税込み3000円(送料別)とかなり高価になる。それで

「企業は、起業」という方募集中!

新たな発想と技術を最大の資本として明日の発展を目指すベンチャービジネスを、毎日新聞ならではの情報と機能でバックアップ。

- 企業の独自性を多彩なメディアで発信。
- 企業同士の交流と情報交換を促進。
- 企業の広報・宣伝活動を支援。
- トップフォーラム、セミナーにご招待。

毎日起業家クラブ
MAINICHI ENTREPRENEURS CLUB
お申込み・お問い合わせ先

毎日起業家クラブ事務局
〒100-8051 東京都千代田区一ツ橋1-1-1
パレスサイドビル
TEL:03-3213-3070/FAX:03-3213-2838
<http://www.mainichi-msn.co.jp/keizai/kigyuu/venture/>