

現場の厳しさを体験したからできる提案がある 「メジャー」を目指すMLM業界に貢献したい

起業列伝

其の七拾六



第76回ゲスト 株式会社 アット・ゼロフォー

植田 秀昭 代表取締役

マーケティング、企画、立案、顧客の事を思う総ての事柄は、自らの経験則からはじき出されたリアルなプラン。「私が身をもって経験したことだから、お客様にも自信を持って勧められることができるのです。それをお客様も感じとっていただけているのだと信じています……」そう語るのは、アットゼロフォー（本社東京都中野区・電話03-5337-2104）代表の植田秀昭社長。

多くの販売促進プロモーションを手がける同社の主軸となっているのはMLM企業（ネットワークビジネス）へのセールスプロモーション業務全般。前職の広告代理店勤務時代から培った現場ノウハウを活かして、現在ではクライアントと深い絆で結ばれている植田社長だが、ここまでの道のりは決して平坦ではなかったという。常に「震えるほどの感動を」「グッド・バイブレーション」を心情に活躍する植田社長のお話を伺う。

現場の厳しさを体験したからできる提案を

MLM業界について様々なマーケティングを展開、多くの実績を残されていますね。

植田 2004年に当社を起業する前は、3年ほど広告代理店に勤めていました。前職当時、新しいマーケッ

トの開拓を担い、発掘したのがMLM業界だったのです。現在のクライアントの中には、その時に開拓したお客様も多く、おかげさまで長い付き合いをいただいています。

植田社長自らの経験に基づいた企画立案が、御社の特徴のひとつであると同僚から伺いました。

植田 前職の広告代理店勤務

務にいたる更に以前、実際に訪問販売や宣伝講習販売などを行ない、セールス現場の実務を経験したので、もちろん当時は、今のような職種に就くなどとは予想もつきませんでしたから、ただ現場がむしゅらに働き、その厳しさを身をもって体験したわけですね。それが今日に活かされて、現場で動かれる方々の気持ちにシクロできることが、核心的なご提案につながるのだと思っています。

現場の苦勞で培ったノウハウが、コアなサービスを生むのですね。

植田 現場に降り立たなければ見えない景色や嗅げない匂いがあります。それを体験できたことで、はじめてお客様を理解することができるといえます。お客様の視点でもが見えれば、おのずと喜んでいただけるサービスが生まれますからね。

3つのフィールドで特化したプロモーションを展開

現在、御社の基幹サービスはセールス、イベント、ビジュアルプロモーションの3フィールドで展開されているのですね。

植田 はい。セールスプロモーションでは、MLM企業向けの概要書面や契約書面の制作、販促品、ノベルティグッズなどの広告宣伝物、また出版物の企画制作など、主に紙媒体を中心としたサービスを。イベントプロモーションでは式典やショーイベントのプロデュース、講師やタレントのコーディネートなどを中心としたプロデュースを展開。またビジュアルプロモーションではコマシヤル映像やイベント映像、ウェブ制作にいたるまで主に映像に関わる販売促進のプロデュースを行っています。この3つの柱のどれも、お客様にとっては必要不可欠なもの。そこから、それぞれのクライアントの性質にあった、見せ方、伝え方を徹

【企業データ】

社名 株式会社アット・ゼロフォー
所在地 東京都中野区東中野4-4-1 丸新ビル4F
TEL 03-5337-2104
FAX 03-5337-0704
URL <http://www.zerofour.jp>
代表者 植田秀昭
事業内容 主にMLM（ネットワークビジネス）企業を中心に、セールス、イベント、ビジュアルプロモーションなど販売促進を行う。実体験で得た経験豊富なノウハウを活かし、常に実戦現場型の提案を行う。

底的に分析するのが私たちの責任です。特にMLMに特化した分析が専門というところですね。

植田 その通りです。特にイベント、映像系のプロデュースにあたり、社内スタッフ、

またアラライアンスを組んでも外部スタッフにいたっても業界経験者がおられますので、常にクライアントの目線で、コアな提案をすることが出来ます。

いつでもグッドバイブレーションを

植田社長ご自身の健康法などありますか？

植田 これと言って、健康を意識してやっているわけではないのですが、野球が

大好きで草野球チームを持っています。月に1〜2回は試合をしていますが、昔のようにはなかなかカラダがいうことをきいてくれませんね（笑）。平均年齢は40人高ですが、野球好きな人の集まりです。実際にチームに参加してくださっているお客様もけっこういらっしゃるんですよ。

今後の夢や目標をお聞かせください。

植田 MLM業界から受けた恩を忘れず、この業界をメジャーにするための一助になれば嬉しいですね。この理念をひとつの軸にして、いろいろな新しいことにも挑戦してみたいです。自由を求めて独立を夢見たわけですから、いつでも心を解き放ちながら、好奇心をカタチにできる仲間たちと、知恵を出し合って何かを生み出していかれたらと考えています。いつも「グッドバイブレーション」を胸に。

■「起業列伝」インタビューを終えて■

植田社長が起業をされた年「ご本人は「厄年」だったという。植田社長曰く「その年にいろいろなタイミングがそろってしまっただけです。厄年という事は知っていましたが、それほど気にもせず、船出をしてしまいました（笑）」

さらに曰く「ひとことです。足りないところはスタッフがちゃんと補ってくれますから」と笑顔

で分析する植田社長の「厄年」とは、ご本人は「厄年」だったという。「躍進」の躍年だったのだ。

若き日の現場で辛酸をなめ、その経験を現在に余すところ無く活かしている。絞めるときには徹底的に絞め、緩むときには豪快に緩む。そんな人柄にひかれたスタッフ、そしてクライアントに支えられた植田社長の、「ストレスフリー」の環境作りが学ばべき点が多かった。

またアラライアンスを組んでも外部スタッフにいたっても業界経験者がおられますので、常にクライアントの目線で、コアな提案をすることが出来ます。