

◆会員企業インタビュー◆

片岡英彦事務所

代表 片岡英彦氏



## ビジネスモデルを持たない ビジネスモデルで企業をサポート

広くはマーケティング、最近の言葉では戦略PRという分野で仕事をしています。

これから広めていきたい商品やサービスの戦略・戦術の立案とそのマネジメントが主な業務です。例えば大企業と学生、地方自治体とアーティスト、中小企業とフリーランスクリエイターなどの接点をコーディネートし、新たなネットワークから生まれる無限の力を利用して、消費者との新しいコミュニケーションプランの立案、全体のプロデュースまでを行っています。

まずはクライアントの課題や目的から戦略を超えた戦術とでも言いますか、何を提供して何を付加価値として付けられるかを考えます。そしてそれを実現させるための戦術を、企業ごとにカスタマイズして、スピード感をもって進めていく。自分のビジネスモデルや過去の成功事例に当てはめるのではなく、クライアントファーストで個々の企業に最適のコミュニケーションプランを提供する点が特徴になります。

今後は中小企業の応援に力を入れていきます。大企業が硬直化や官僚化している今、突き抜けた企業になれる商材を持っている企業がたくさんあるのではないのでしょうか。そんな中小企業を次のステージへ向かう突破口を作るための戦略PRのお手伝いをしたいと思っています。1年後、2年後のゴールを目指して浪費ではなく投資だという考え方をもち続けて、一緒に事業を大きくしていく成功事例をたくさん作っていきたいと思っています。

個人としては雇用や労働市場の流動化に興味があります。私のように新卒でテレビ局に入社した人間が外資系のコンピュータ企業に移った後に、有料テレビ放送の仕事に就く。次にマクドナルドのマーケティングPRの部長になった後にSNSの会社のプロデューサーになる。さらに震災を期に個人事業主として仕事を始めて、同時にNGOの職員としての仕事もしている。これからの時代、若い人たちにこういう仕事の仕方もあるんだよという1つのモデルを示していきたいと考えています（談）。

【問い合わせ】片岡英彦事務所

ホームページ <http://www.kataokahidehiko.com/>