



税理士資格を持つミュージシャンが起業した 広告系ベンチャー

やらずに後悔するなら、 やって後悔しよう!



Esprocks
代表取締役社長
鎌倉 圭

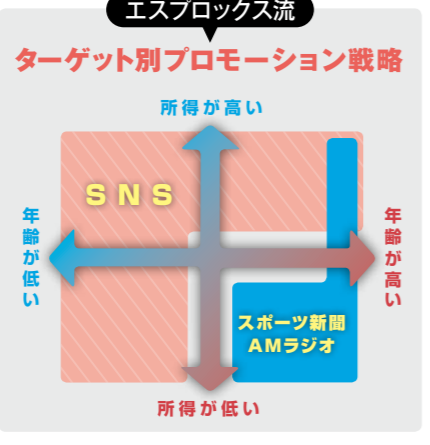
かまくら けい
1979年、長野県生まれ。税理士の勉強をしながら、ライブハウスやストリートで音楽活動を続ける。2006年、税理士試験に合格。2007年、メモリーソング株式会社(現:株式会社Esprocks)を設立し、デビューアルバム「love activity」をリリース。2008年、2つの配信シングルと、セカンドアルバム「Social Network」をリリースし、いずれもiTunes Storeチャートで1位を獲得。iTunes Store 2008 ベストインディーズ・アルバムを受賞。2010年、税理士事務所を設立。2012年、お笑い芸能プロダクション・株式会社ニュースタッフプロダクションを設立。弾丸ジャッキー、こまつ、ヴァンテージなどが所属。著書に「ミクシィ、グリー、モバゲー、フェイスブックで売上を2倍にする方法」(ダイヤモンド社)がある。



2nd Album Social Network KDS-00242
1st Album love activity KDS-00139

音楽活動で培ったノウハウを 広告事業に活かして急成長

——鎌倉さんは税理士の資格を持ち、ミュージシャンとしても活躍していますね。
私は大学時代から税理士試験の勉強のかわら、路上やライブハウスで音楽活動をしていました。そして2006年、27歳のときに自作の曲がインターネット上のオーディションで選ばれました。同年、税理士試験に合格しましたが、音楽活動のほうを本格化させて、翌年にファーストアルバムを発売。同時にmixiアルバムの販促活動を展開しました。



Esprocks流

鎌倉氏が経営する
芸能プロダクション所属タレント



自分の曲を聴いているユーザーと交流を深め、ファンへ直接アプローチしました。そんなプロモーションが功を奏し、ファーストアルバムは、iTunesチャートで5位にランクイン。翌年、今度はプロモーションにモバゲータウンを利用した結果、配信シングル2つとセカンドアルバムを含む3作品がそれぞれiTunesチャートで1位となり、その年のiTunesベストインディーズアルバムにも選ばれました。収録曲はテレビ番組やゲームの主題歌にもなりました。スポーツ新聞や雑誌、ラジオなどでも紹介され、さまざまな業界で人脈を広げることができました。

スケールメリットの高い 独自のサービスと広告を展開

——そうした経験がきっかけで、ソーシャルメディアプロモーションや広告代理店のビジネスに注目したのですね。
その通りです。現在mixiやTwitter、Mogage、GREE、FacebookなどのSNSがありますが、それぞれユーザーの年齢層や志向が違いますし、コメントの本音度も異なります。そういったことなどを踏まえて、目的やターゲット層に合ったプロモーション展開すれば、広告費のコストを抑えつつ、ダイレクトに売上アップや集客に結びつけられると考えました。ただし、SNSのプロモーションには限界があります。そもそもネットに限界があり、特にシニア世代はネット自体を敬遠する人が多いのです。そこで注目したのが、スポーツ新聞やAMラジオなどのアナログメディアでの広告です。これらのメディアはシニア世代にもなじみ深く、業界としても安定感があります。ネットが注目されている「今」だからこそ、あえて逆方向に進出しました。

——御社の強みを教えてください。
モノが売れない今の時代、多くの企業が広告を出すかどうか迷い、チャンスを逃してしまっています。そこで初回に限り、担当者の判断で当社負担による広告費返金保証を行っています。これにより、チャンスをつかんだクライアントは数知れません。

また、当社では広告を制作する前の段階で、営業担当がお客さまのさまざまな要望をヒアリングします。それらの要望を把握し、優先順位をつけ、クリエイターがその要望にピンポイントで訴えかけられる作品を創れるように、段取りを踏むわけです。これによってクリエイターは感性をフルに発揮し、集中して創作できます。さらに、スタッフ一人ひとりがモノづくりに情熱を持ち、細部にこだわってクオリティをことごとく追求することで、クライアント、消費者のニーズに即した精度の高い広告展開を可能にしています。

守りの姿勢に入らず 目の前のごとを一生懸命にやる

——御社の事業は、社会にどのような価値を提供しているのでしょうか。
一介の税理士がアルバムで1位を獲得できたように、誰でもやり方次第で夢を実現できます。これは、士業全般にいえることですが、たとえば、税理士業界は何も税理士一筋の人だけがやる業界である必要はないのです。アーティストやクリエイターといった他分野の人たちが、何足ものわらじを履いて、形骸化した業界に新たな価値観やサービスを生み出すかもしれない。このように業界の体制を変えていこうとしている若者に、私の生き方が勇気を与えられたらうれしいです。

——御社の強みを教えてください。
モノが売れない今の時代、多くの企業が広告を出すかどうか迷い、チャンスを逃してしまっています。そこで初回に限り、担当者の判断で当社負担による広告費返金保証を行っています。これにより、チャンスをつかんだクライアントは数知れません。

会社概要
株式会社 Esprocks
設立 / 2007年8月
資本金 / 1,000万円
売上高 / 6億円
従業員数 / 5名
事業内容 / メディアプロモーション事業、エンターテインメント事業、音楽制作事業、ソリューション事業
URL / http://www.sprock.co.jp/

——今後のビジョンについて教えてください。
税理士業務、音楽制作、広告代理店、お笑い芸能プロダクションの経営をコアポリシーとして、新たなプロモーションやサービスを展開したいと考えています。たとえば財務会計面からの広告コンサルティング、お笑い芸人を利用したプロモーションの提供など、可能性はたくさんあります。
いずれにせよ、今後も無難に収まることなく、いろいろな世界に足を踏み入れて、尖り続けていきたいですね。

——御社の強みを教えてください。
モノが売れない今の時代、多くの企業が広告を出すかどうか迷い、チャンスを逃してしまっています。そこで初回に限り、担当者の判断で当社負担による広告費返金保証を行っています。これにより、チャンスをつかんだクライアントは数知れません。

経営者 データファイル
生年月日:1979年7月30日 出身:長野県 身長:168cm 平均睡眠時間:6時間 平均起床時間:午前8時 趣味:音楽鑑賞、映画鑑賞
家族:妻、娘 座右の銘:自反而縮雖千萬人吾往矣 購読雑誌:週刊少年ジャンプ 尊敬する人:小室哲哉 好きな食べ物:カレー 嫌いな食べ物:牛乳