

# あえて逆を行くと 仕事や人生はもつと楽しくなる

税理士、シンガーソングライター、広告代理店事業を主力にする急成長ベンチャーの経営者。ひとつでも成就させるのは難しいのに、すべてを実現させたのがエスプロックス代表の鎌倉氏だ。「僕らが子どもの頃にあげられた世界」(鎌倉氏の代表曲「デジタル難民」より)を手中にできた秘密はなにか。同氏に聞いた。

## 税理士試験の勉強をしながらCDデビュー

—なぜ鎌倉さんは多様なジャンルで活躍できるんですか。秘訣を教えてください。

正直、必殺技のような秘訣はありません。誰もがするように、目の前に与えられた課題を一生懸命やっていただけのシンプルなものです。もちろん、振り返るとその課題がまさにさまざまなジャンルだったので、それらの課題を与えられるように自分をオープンしておくことは最低条件です。どちらにしても、誰かが与えた課題をこなすわけですから、今の僕の経歴は、僕がつくりあげていったものというよりは、まわりの人たちによってつくりあげられたものなんです。

故郷の長野県諏訪から上京し、税理士をめざして10代から20代にかけての7年間は、勉強に明け暮れる日々でした。同世代の若者たちが自由を謳歌して楽しい思い出をつくり、社会人としてスキルアップしていくなか、僕はというと、今後、役立つかも定かではない法律、理論、計算式と格闘する日々を送っていました。だから、税理士試験に合格したときは、もちろんすこくうれしかったのですが、社会人としてのスキルや経験について、同世代の人たちとの差に焦りを感じていたと思います。

ビュイが決定したんです。幸運以外のなにもでもありません。頼まれごととは自分の可能性を広げるチャンス

—その後、人気テレビ番組のエンディングテーマやゲームの主題歌になるなど、プロのシンガーソングライターとして活躍し、今度は起業家へ転身しますね。

ええ。シンガーソングライター時代、自分の音楽活動の告知のため、SNSを利用した独自のプロモーションを行っていました。それに興味をもった一般企業からの依頼が、起業への大きなきっかけでした。当時はシンガーソングライターの活動をやめ、すでに社員税理士として普通に働いていました。相当、リスクは高かったはずなのですが、なぜか迷いもなく、広告代理店事業を開始しました。

—さらに、お笑いプロダクションや音楽事務所にも進出します。どのような基準で新規事業を選定しているんですか。

—どんなきっかけだったんですか。

—お笑いプロダクションや音楽事務所など業務を拡大する



エスプロックス  
代表取締役社長  
鎌倉 圭

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続ける。2006年、税理士試験に合格。2007年、ミュージシャンとしてCDデビューを果たす。同年、メモリーソング株式会社(現:株式会社エスプロックス)を設立し、代表取締役社長に就任。その後、広告代理店事業、税理士事務所、お笑いプロダクション、音楽事務所など業務を拡大する。

## ジャンルを超えて活躍し続ける「鎌倉圭」の足跡

- 1997 長野県の名門校・諏訪清陵高校を卒業。大学進学のため上京。税理士試験の勉強のかたわら、路上ライブやライブハウスなどで音楽活動続ける
- 2004 レコード会社・株式会社ティームエンタテインメントに入社
- 2006 インターネット上のオーディションを通過してミュージシャンとしてCDデビューが決定。同時期に税理士試験に合格
- 2007 音楽制作会社・メモリーソング株式会社(現:株式会社エスプロックス)を設立し、1stアルバム「love activity」を発売。iTunesチャート5位を獲得
- 2008 1st配信ミニアルバム「K!Tunes」、1st配信シングル「キズナ/デジタル難民」、2ndアルバム「Social Network」を相次いで発売し、いずれもiTunesチャート1位を記録。2ndアルバムは同年のiTunes「ベストインディーズアルバム」を受賞
- 2009 税理士法人を経て、公認会計士事務所に入所。同時期に広告代理店事業・プロモーション事業を開始する
- 2010 税理士登録し、税理士事務所を設立
- 2012 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。初の著作「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)を上梓
- 2014 音楽事務所・株式会社ネクステルを設立

## 未知への挑戦を続ける

—今後のビジョンを教えてください。

今までの経緯を考えると、あえて逆に行くこと、主流からはずれること、仕事も人生もおもしろくなったと思っています。なので、今後あえて逆に行ったり、主流からはずれたいかもしれません。

たとえば、どの企業も新規顧客開拓を重視していると思いますので、逆に新規顧客開拓は切れないとか、やたらみんながインベションといっているので、この際、インベションは一切しないと宣言するとか。これからも、そういう自由な発想で仕事も人生もおもしろくしていきたいです。