

「自分はジャイアン気質。周りを引っ張っていった何かをやるのが好き」

リッチメディアはウェブサイト制作・受託やメディア運営などを手掛ける企業です。設立から2年目の若い会社ですが、売上は初年度に3億円を超え、2年で10億円に迫るほどの躍進を見せています。

大学時代は「ブレイクダンスとアルバイトに熱中し、あまり真面目ではなかった」と、どこにでもいるような学生でした。しかし、就職活動での出会いが坂本さんを変えたと話します。

「自分より優秀な学生たちに出会うことで、人生を真剣に考えていなかったことに気付いたんです。自分が得たものを伝えようと、就職活動終了後は関西エリアの大学4年次生ら有志で就職応援団体をつくり、数百人もの学生をサポートしてきました」

インターネット広告代理店事業を主とするサイバーエージェントに入社したのも、「尊敬できる先輩社員がいて、自分から進んで仕事を取りにいける環境があったから」。プレゼン資料の作成などで睡眠は週に20時間以下でしたが、「量をこなして質に変えよう」と仕事に没頭しました。ネット広告の販売で実績を上げ、大阪支社で初のミリオンプレイヤーに。社内表彰制度でMVPを2期連続受賞するパフォーマンスを評価されて、2年目で子会社取締役に抜てき。新入社員の育成、予算管理と、同世代の若者には希少な経験を積みました。

子会社の経営は軌道に乗りましたが、そこで満足することなく、「坂本幸蔵として勝負しよう」と独立。現在は企業のサイト構築や、美容・医療分野に特化したメディア運営などをはじめ、スマートフォ

ン端末を使った決済システムにも参入しています。自社メディアの『スキンケア大学』は、上位検索キーワードランキングでYahoo、Googleともに1位(2011年5月調べ)。また決済システム『ペイリッチ』は、スマートフォン端末のイヤホン部分にジャックを挿すだけでカード決済ができる、日本初のサービスです。「自分たちでゼロからつくり出すネットビジネスは面白い。メイド・イン・ジャパンで市場を開拓したい」。直近の目標は年内に国内市場で上場すること。シンガポール上場も視野に、グローバルな展開を目指しています。

強固な意志と野心を持つ坂本さんですが、即戦力に頼りがちなベンチャー企業で新卒採用を重視し、「社員に還元できる家族的な経営を」と語るなど、どこかほかの若手経営者とは違う雰囲気を見せています。保険の外交員として懸命に働く母親のもとで育ち、「あきらめなければ何でもできることを母は背中教えてくれた」。社内でも、社員一人ひとりが夢を語り合い、全員で共有する合宿を行っています。「うちの強みは『人』。誰にでも長所があって、それを伸ばしていくことに注力すれば必ず成長できます。メンバーがやりたいことを聞いて、それを形にしていける環境をつくるのが私の役割です」

将来的には海外のIT産業のように社会への投資を行い、小学校から大学、商圈まで含めた「街」をつくりたいとも語ります。地域全体が潤う経済の流れをつくり、雇用も生み出せるような「街」。壮大な発想ですが、坂本さんの目は夢を実現させ得る可能性に満ちあふれています。ビジョンに向かってどう突き進んでいくのか。今後の展開が楽しみです。



坂本 幸蔵 さん

●さかもとこうぞう
06年3月摂南大経営情報学部経営情報学科卒。同年4月サイバーエージェントに入社。新入社員でありながら2期連続で全社MVPを獲得し、翌年子会社の取締役に就任。10年6月にリッチメディアを設立し、代表取締役社長。大阪府出身。29歳。

成長産業といわれるインターネットサービス業界で、ウェブ制作、メディア運営などの事業を展開するリッチメディア。2010年に設立されたばかりですが、順調に業績を上げ、注目を浴びています。29歳の若さでかじを取る坂本幸蔵さんの歩んできた道のり、描く未来とは？

20代で起業し、情熱で躍進
ネットサービスで
人々の夢をかなえたい

