

——営業部員は、全員がパチンコ業界出身者と聞きました。

梶川 はい、業界を良く知る人材によって、パチンコ店の立場に立った広告提案をすることを会社の特徴としています。私自身も関東で展開するパチンコホール企業で働いていました。取締役営業部長として営業戦略や組織マネジメントを担い、その後、2009年にCFYを設立し、広告代理店業を始めました。

——広告代理店業を選んだ理由は？

梶川 そのホール企業が、かなり広告宣伝に力を入れており、代理店の方とお付き合いもありましたし、それまで培ってきた知識が生かせるだろうと考えました。

営業部長を務めていたのは4号機時代。今となつては不可能ですが、メルなどイベントの開催を伝えられたので、イベント日はたくさんファンが、ワクワクしながらホールに来てくれる。そんな姿を見るのが好きでした。現在、われわれのお客さまはホールさまですが、その先にいるユーザーを想像するよう、常に意識しています。

——多様な媒体を扱っていますが、ネットを介した事業が特に目立ちます。

梶川 3年ほど前から、ウェブ広告やSNSについてのお問い合わせが増えたこと、プライベートでホールへ行く際、自分でもネットで情報を確認するようになったことから、デジタルに取り残されると怖いと感じました。

——そこで方向転換されたわけですか。
梶川 媒体としてウェブ広告を取り扱

ギネス記録も持つきもの社長 “有言実行”で高みを目指す

業界特化型のウェブサービス「フダポス」や「ばちランペ」を取り扱う、

CFYの梶川弘徳社長は「きものではたらく社長」としても有名だ。

なぜ着物姿なのか、なぜウェブサービスに注力し始めたのか、そして次なる一手とは？

先進性を標榜する梶川社長が、見据える目標について聞いた。



株式会社シー・エフ・ワイ
代表取締役CEO

梶川弘徳

PROFILE

パチンコホール企業で取締役営業部長として、営業戦略や組織マネジメントの責任者で活躍し、2009年、33歳でCFYを設立。提案力が強みのパチンコ店特化型広告代理店として評価を集め、会社を成長させてきた。パチンコセミナー多数登壇。業界誌で執筆活動中。



うようになり、2年前には、よりデジタルに注力しようと、ウェブマーケティング事業部を立ち上げました。

2019年12月時点で60代以上のスマホ所有率が約70%。ほとんどの人が情報収集をスマホで行う時代に、ホール企業のウェブ化推進に貢献することが、われわれの使命だと認識しています。実際、ウェブ広告を使っている企業とそうでない企業とは、かなりの差が出始めているので、まずは一度、試していただきたいです。

—— 動画コンテンツ制作集団「1 GAME」とも提携されています。

梶川 ちょうど、動画配信についての取り組みを検討していたタイミングで、代表のてつさんと知り合いました。広告代理店として、ホールさまと「1 GAME」との橋渡し役を担っています。

す。動画配信は、ポテンシャルがあるコンテンツ。ホール企業さまの要望に応えられるよう、それぞれの得意分野を生かしながら、頑張りたいですね。

—— 新しい技術やコンテンツの導入に意欲的ですね。

梶川 セミナー講師の依頼もあるので、勉強せざるを得ない面もありますが、弊社では、「専門性×先進性」というテーマを掲げています。新台の特徴やユーザーの動向、デジタル技術の知識を、常にアップデートをしようと社員に呼び掛けていますし、私自身も心掛けています。

—— ブログなどで、そういったメッセージを発信されています。

梶川 発言することで、自分自身を引っ込みがつかない立場に置くという狙いもあります。スタッフやお付き合

いのある方に、自分の考えや思いを伝えることは大事ですから。

—— とはいえ、目の前の業務が忙しいと、知識や技術の更新は難しいのでは？

梶川 確かに、ただ「頑張れ」というだけでは難しいでしょう。そこで、組織マネジメントを重視するようになりました。新しくウェブマーケティング事業部を立ち上げた際、開発に専念する人のために制度を整えないと、「専門性×先進性」を保つための人材が力を出し切れないと感じたことがありまして。

—— スタッフの約半分が、前職からの仲間で、気心が知れていると思います。が、システマティックにやられていると。

梶川 創業当時は、なあなな部分も多かったのですが、大手広告代理店を参考に、就業規則や人事制度を一新しました。レベルが高い、個人的に目標としている企業はどこも、マネジメントがしっかりしている。企業としてレベルアップするためにも、折に触れ、各制度を見直すようにしています。

—— 次の目標は？

梶川 今年の1月に、「未来共創プロジェクト」という中期計画をスタートしました。CFYをインキュベーター（支援者）として、子会社II経営者を複数、産み出すことを目指しています。子会社であるベンチャー企業と親会社が、それぞれ相乗効果を与え合い、支え合う企業形態で、例えば、ウェブマーケティング事業部が独立して、CFYの業務をこなしながら、外部からの仕事も受注して、専門性とスキルを高め

ていくといった形です。

代表者が利益を得る、いわゆるホールディングスとは自分の中では異なるイメージで、主目的は人材育成と企業として成長すること。3年以内には、ある程度、形を整えたいと考えています。

—— 最後にお伺いしたいのは、着物について。「着物保持枚数」のギネス記録も、お持ちだとか。

梶川 以前から和の文化全般に興味を持っていましたが、たまたまコレクターの方から、まとめて譲り受ける機会がありまして。現在、明治から昭和初期に多く作られた「銘仙」という着物を4147枚、所有しており、この枚数が2018年2月に「最大の着物コレクション」に公式認定されました。ギネス世界記録に認定されたこともあり、以前から好きだった着物で仕事をしてみようと考え、「きものではたらく社長」として活動しています。初めは恥ずかしさや動きにくさなどがありましたが、今では普通に着物で出勤して仕事をしています。やると決めたことは口に出して、即行動。これが、私のモットーです。

