

# 人に人脈あり 36

このコーナーでは、リレー方式により、人と人のつながりを追っていく

インターネット広告を主力事業として手がけるサムスルの創業は1999年。創業のきっかけは、「クララオンラインの家本賢太郎社長との出会いが大いに関係している」と、サムスル社長の渡邊裕晃氏は振り返る。

渡邊氏は、大学院時代にメールマガジンを配信するベンチャー企業でアルバイトしていた。「本当は、生活費を稼ぐためのものだった」という。ユーザーに配信するメールマガジンは講演内容の要約が中心。メール配信のために創業者や経営者を訪れた。「多くの人と出会って感銘を受けた。ベンチャービジネスに魅せられていった」。そこで大学院を休学し、アルバイト先の社員になる。その後、クララオンラインがインターネット広告を新規事業として立ち上げる時



クララオンライン社長  
家本賢太郎氏



サムスル社長  
渡邊裕晃氏

## 創業のきっかけに

期に転職する。こうしてサムスルの主力事業となるインターネット広告に携わるようになったのだ。

クララオンラインを辞めたのは、同社がインターネット広告事業から撤退することになったためだ。事業撤退を告げるため、お詫びを兼ねて顧客への挨拶回りに奔走する。すると、多くの顧客から渡邊氏が創業してサービス提供することを助言された。「応援してくれる顧客がたくさんいる。その気持ちを無駄にはしない」と、会社を立ち上げることにしたのである。顧客が渡邊氏を高く評価していたのは、事業に対する前向きな姿勢からといえよう。同社では、「成長縁」をキャッチフレーズに「仕事に関わるさまざまな存在同士で成長し合う関係を築いていく」ことを追求している。今後も、「インターネット広告で、いかに顧客のビジネスを伸ばしていけるかに重きを置く」としている。

レンタルサーバー事業を主軸にしているクララオンラインとは、「当社はサーバーを借り、クララオンラインさんはインターネット広告で顧客になってくれている」という。プライベートでは、「クララオンラインさんの社員と、家本さんと私の3人で会食したりする」そうだ。公私ともに関係が深い両者。渡邊氏は、「今後は、アライアンスを組むことも模索していきたい」考えを示しており、新サービス創造の話し合いを進めているようだ。

(佐相彰彦)

今回は  
オウケイウエイヴ社長  
兼元謙任氏

推薦理由 ■ 当社が新規事業を手がける際にスタッフとして活躍してくれた。顧客や取引先などとの縁を非常に大切にしていることに感銘を受けている。地に足がついた堅実なビジネスで会社を成長させている尊敬できる経営者だ。