

## さまざまな人脈を生かして 本物の商品をPRする

### エーケー

<http://www.ak-inc.com/>



#### 後藤健太郎社長のプロフィール

出身地／愛知県  
最終学歴／名城大学商学部  
趣味／海外見聞  
座右の銘／初心忘るべからず  
尊敬する経営者／スティーブ・ジョブズ

世の中には、非常に優れた技術や製品、サービスであっても必ずしも周知されているものばかりではない。PRのスペシャリストとしてそうした商品の販売を支援する後藤社長に話を伺った。

#### —— 起業の経緯から。

**後藤** 13歳の時に父親を亡くしたことが大きなきっかけになりました。母一人子一人となつて、一生懸命働く母にお小遣いが欲しいとは言いづらく、当時流行していたおもちゃの売買仲間などを手掛け自分で稼ぐことを覚えました。以来、学生時代にもビジネスにかかわってきたこともあり、卒業後はとにかく独立して仕事をしようと考えました。会社設立当初は苦労したものの、顧客の信頼を得ることを心掛けながら、地道に築いてきた人脈を生かしてビジネスを展開しています。

#### —— 具体的な業務内容を。

**後藤** 主に顧客企業の商品をPRして、販売促進を支援することです。例えば、技術系出身の

経営者の方などで営業のノウハウや販売チャンネルが少ないために、せっかくな素晴らしい製品を開発しても大きな販売に結び付かないケースが多々あります。そこで弊社がコンサルティングを行い、独自の人脈を駆使して販路開拓等のお手伝いをしております。

#### —— 取り扱う商品は。

**後藤** 基本的にジャンルは問いませんが、オンリーワンまたは環境関連の商品が多いですね。現在注力しているのは肌に敏感な方用の漢方薬を練りこんである肌着や、アンチエイジングを実現する京都の老舗「中村堂」の商品群、さらに海外で安全性が疑問視されている銀ナノコロイドに代わる世界初の特許技術による「銀イオン製品」やUVフラッシュにより瞬時に殺菌ができる非接触型ハンディタイプの殺菌機「フラッシュバスター」などです。

—— 手掛ける商品の見極めについては。

**後藤** もちろん、商品自体が優れていることが前提条件ですが、それに加えてクライアント様の情熱を重視しています。常にビジネスは何より「人」であると考えていますので、商品への強い思い入れを共有しながら、互いに協力して仕事をしていくことが良い結果につながっていくのだと思います。

#### —— 今後の展開は。

**後藤** 今年は日仏交流150周年ということもあって、フランスに日本のコンテンツを紹介するビジネスを進めています。また、これに限らず世界中に広がる幅広い情報網を築きながら、同時に日本文化の素晴らしさを世界に発信していきたいですね。今後も持ち前のネットワークを生かして、人と人とのつながりをより強固にしていこう努力していきます。

#### 【会社データ】

創業／2001年4月  
資本金／1千万円  
従業員／5人  
所在地／名古屋市中区