

## 12 株式会社プラネット



### PROFILE

## 本多孝介さん

#### 代表取締役社長

1964年長崎市生まれ。青山学院大経済学部経済学科卒。東京・渋谷の広告会社に勤務し、35歳の時に一念発起して帰郷、プラネットに転職。ながさき阿蘭陀年のプロデュース、地元大型商業施設の立ち上げ、観光事業広告キャンペーンなどを手掛ける。2010年8月に社長就任。

### COMPANY PROFILE

株式会社プラネット

【本社】長崎県長崎市栄町4-18

【福岡支社】福岡県福岡市中央区天神2丁目12-1 天神ビル7F

【本社】TEL.095-827-8001

【福岡支社】TEL.092-739-8011

<http://www.planet-ad.com>

■設立/1993年

■代表/代表取締役社長 本多孝介

■資本金/3500万円

■社員数(2019年4月時点)/24名

■初任給/大卒205,000円(賞与・昇給有)

■休日休暇/土、日、祝、年末年始、その他会社が指定する日

■福利厚生/加入保険(健康・雇用・厚生年金)、退職金制度

▼採用担当者連絡先 TEL.095-827-8001(総務担当 田中丸) s-3@planet-ad.com



お客様との打ち合わせなどに活用される応接室。クライアント企業の目的や予算に応じて、どんなコンセプトで広告を作るか、どんなメディアを使うか、どうすれば成果を最大にできるかなどを話し合いの中で練っていきます。コミュニケーション能力がこの業界におけるカギです。

## クライアント・ファーストの理念と 地場のプライドで戦う広告代理店 チームワークの良さも身上

一般に「広告代理店」と聞くと、テレビコマーシャルを作ったり、イベントをプロデュースしたりといった華やかな業界がイメージされます。プラネットは、長崎に本社を構え福岡に支社を置いている地場の広告代理店。長崎という歴史ある土地柄を生かしながら、第一線で活躍している企業です。

企画の立案から始まり、制作会社への依頼、タレントのキャスティングなどを行って広告を目に見える形に作り上げていき、新聞・雑誌・インターネット・テレビなど各種メディアを通じて世の中に発信していく、というのが主な業務の流れ。本多孝介社長は、この仕事の魅力を次のように語ってくれました。

「企業様のコマーシャルを作って、それをテレビで見る時などはうれしいですよ。私どもが仕掛けたものが形になって、なおかつそれをみんなが見て喜んでくれた時には、働き甲斐を感じますね」

会社として大事にしていることは、本多社長が就任当初に役員と共同で作った「プラネット・ウェイ」という社是・経営理念・行動指針にまとめられ、全社員に周知徹底されているとのこと。

「その中でも、我々が最も重視しているのは『クライアント・ファースト』の精神です。お客様から愛され、お話をいただくために、とにかくお客様が第一という意識を徹底させています。それと同時に、社内での情報共有、チームワークを大事にしていますね」

一人の仕事に会社全体がチームとしての問題意識・興味関心を持って取り組み解決していく「チーム・プラネット」体制が強みだということです。

「当社は福岡に支社を出しており、そこから最先端のものを吸収できるので、本社が長崎でも大手に対抗できるという自信を持っています。優秀な人材が多いですし、誰もが会社の中で目標を持って自己実現を図ることができます」

競合他社との戦いはタフですが、やりがいは十二分。話すことが好きで、いろんな分野に興味を持ち好奇心旺盛で、なおかつ元気。そのような人材を求めているそうです。



お客様の個性や感性を大事にして共にプランを組み、形じゃないものを形にしていく。単なる物販ではないところがこの仕事の魅力だと、小林さんは言います。

## 小林佑介さん

### 常日頃から街を出歩く時は ビジネスチャンスを探します 飛び込み営業も苦になりません

宮城県仙台市出身で入社3年目の小林佑介さんは、長崎大学水産学部を経て入社したという変わり種です。

「学生時代にイベント関係のアルバイトをしていて、この会社を紹介していただきました。広告代理店がどんな仕事をしているか漠然としか知りませんでした。採っていただけるならと、迷わず入社しました」

入社後は、天性の人当たりの良さや度胸満点の性格で、即戦力として活躍。「小林は、ふつうの人が苦手とする飛び込み営業なども物おじせずに行える。まさに我が社が求めている人材でした」と、本多社長もお墨付きを与えるほどです。小林さん自らも、この業界に向いている人は？の問いに「私みたいな人ですね」と回答してくれました。

先輩社員からの指導もあって、街を出歩く時には常に営業チャンスを窺っているとのこと。「あそこに大きい会社があるとか、新しい看板が出たとか、何か知らない社名の入った車が走っていると、そういうものを見つけたらすぐにメモしてリストに追加し、CMとか広告とかどうかな、と作戦を練るんですよ」と、日々貪欲な姿勢で仕事に取り組んでいます。

今までに手掛けた仕事の中で最も印象に残っているのが、長崎くんちで浜町商店街の庭見せを手伝ったこと。「衣装や道具、船などの展示を行うのですが、モノが古くて壊れている部分などがあり、足りない材料を買いに走ったりしました。くんちならではの専門用語がわからなくて大変で、商店街の年配の方々とのやり取りも四苦八苦でしたが、非常に貴重な経験でしたね」

この業界へ就職を考えている学生さんにアドバイスを、というリクエストには「仕事力は入社したら会社が鍛えてくれるので、学生のうちは自分磨きをして人としてのポテンシャルを鍛え上げ、パーソナリティーの部分をアピールできるようにすることですね」と、答えてくれました。

学生時代のイベント関係のアルバイトも、今の仕事に生きている部分があるのかな、と笑顔で話す小林さん。情熱と適性があればやっていける世界なのです。

## **仕事では時間を大事に 休日は街ブラが楽しみ**

今年のテーマは「時間を大事にしよう」だそうです。

「スケジュール管理をしっかりして、1日の時間を有効に使いたいと思っています。後回しにしても、結局やることはやらなきゃいけないので、先にスケジュール帳に予定を書いて、必ず実行していくつもりです」

プライベートでは、街をぶらぶらすることが多いとか。仙台出身の小林さんにとって、長崎はどう映るのでしょうか？

「街の至るところから歴史を感じますね。文化的に、ちょっと日本じゃないような雰囲気もします。都会とはいえないけれど不便はないし、島も面白いですね。長崎のことがとても好きになりました」