

Company data

代表取締役社長
重本 隆之

山口県出身。慶應義塾大学卒業後、大手経営コンサルティング会社に入社。退職後、2010年3月に(株)コマースデザインラボラトリーを設立。ネット通販コンサルティングをメイン事業に起業を果たす。

Personal data



偶然の勝利ではなく必然の勝利を 勝利のルールを導き出す

名高 経営者になろうと思ったのは？

重本 小学生の頃からです。大学進学の際には、起業という最初の目標につながる商学部と経営学部のみ受験しました。そして、意識・意欲が高い人に囲まれて起業に役立つことを学びたいと思っていました。

就職活動の際にも、起業するなら経営者と仕事ができる業種が良いと思い、最終的には、より多くの経営課題に若いうちから取り組めそうな経営コンサルティングの会社を選びました。

名高 そして、計画的に夢を実現された。

重本 はい。私が入社した船井総合研究所は自由な社風で、自分のやりたいことをコンサルティングテーマに選べる会社でした。将来の起業を見据え、低投資、高成長、参入余地など色々なことを考慮

してダイレクト・マーケティング（通信販売、ネット通販）をメインテーマにしました。規模も業界も多様なクライアントとのコンサルティングやプロジェクト、優秀な上司や同僚との仕事は大変に貴重な経験となりました。船井総研での経験は本当に大きな財産です。会社の力ではなく、自分の力でどれだけできるのかを試したいという思いを具現化するために退職し、コマースデザインラボラトリーを設立しました。

名高 感慨もひとしおだったでしょう。

重本 確かに、起業という一つの目標は叶いましたが、会社を成長させていくことのほうが、達成の難しい目標だと感じています。

名高 事業についてお聞かせください。

重本 通販事業への参入と拡大、特に

ネット通販ですね。そして経営コンサルティングです。中小企業はやりたいことがあってもやれる人がいない、そのジレンマを解決することで弊社のような実務・現場まで支援するコンサルティングに価値が生まれます。「偶然の勝利ではなく必然の勝利を」、勝つ企業には理由があります。その理由となる「勝利のルール」を常に追い求めています。

今後の日本は人口が減少していきます。それに伴い、成長のために海外に販路を求める企業が増えています。そのなかで弊社は、海外進出の場でも通用する、時代に即した新しい「勝利のルール」を提供しながら、クライアントと共に成長していきたいですね。

名高 では最後に、今後の展望を。

重本 小学生のときに抱いていた起業願望の根源は、お金持ちになりたいという本当に単純で利己的なものでした（笑）。アンドリュー・カーネギー氏のようにビジネスで成功し、そしてその富を社会に還元して人生を全うするという生き方があることを知ったときは、そんな人生を私も送りたいと新しい目標ができました。自分のためだけではなく誰かのために生きる人生を歩めるように、そして社会に貢献し、誰からも愛される会社になりたいと思います。

Guest Comment

名高 達男（俳優）



夢を語られるときの表情がとても印象的でした。利己的な夢ではなく社会への貢献性を考えたものですから、聞いていてとても気持ち良いものでした。目標に向かって一歩ずつ着実に進まれる社長から語られる大きな夢を、実現不可能と笑う人はいないでしょう。