

2003年3月
Web制作
でデビュー

大企業ゼネラリストが転身 現場仕事に復帰できた!

Web制作実績



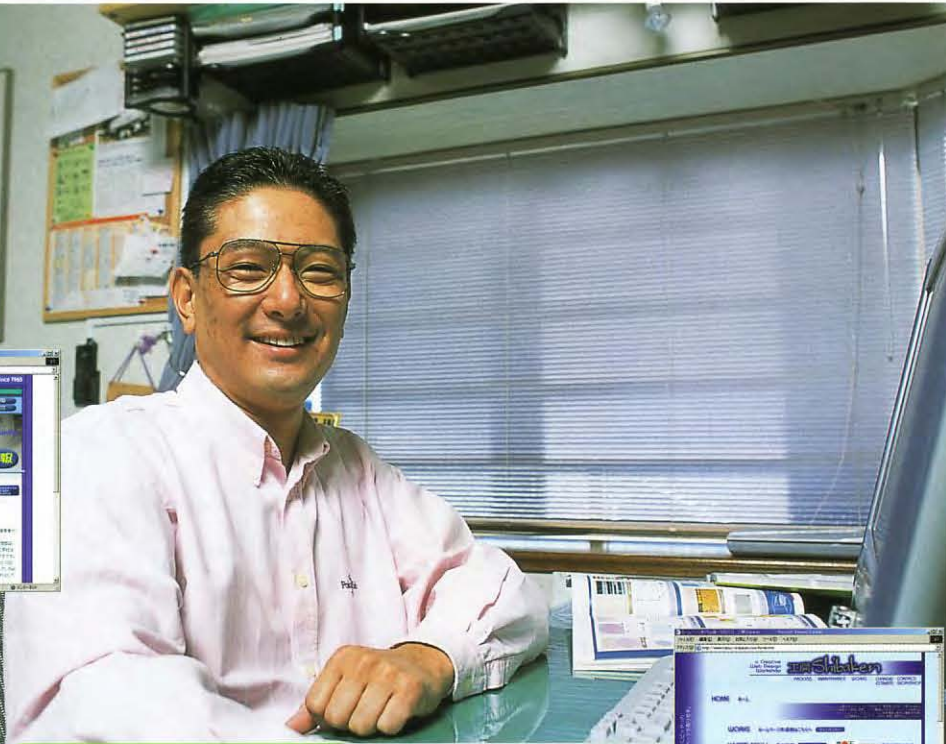
海水魚 シェルフィッシュ
<http://www.shellfish.gr.jp/>



工和成年会
<http://www.seinenkai.net/>



撮影も請け負う仕事は多い。レフ板、三脚、照明を揃えた撮影セットは自作品。



工房Shibaken

東京都大田区

柴田健太郎さん (47歳)

- ・人員 2名
- ・2003年年商 90万円
- ・2004年目標年商 700万円
- ・<http://www.kobou-shibaken.com/>



デビュー前 大手電機グループ会社のシステム・回路設計担当
[1980年4月～2002年3月]

設計ができない! 管理職に苦痛の日々

通信機器の設計者として意欲を持って働いてきたが、30代後半に管理職になってからは、部下の面倒を見たり、予算の管理といった業務が中心になった。「通信機器設計」のスペシャリストであり続けたいのに、会社にはゼネラリストの仕事が求められ、ストレスのたまる日々を過ごしていた。

辞める直前には、部下は15人いた。人数が増えれば、各自が担当する分野は必ずしも柴田さんの専門分野とは重ならない。仕事の進め方など大枠についてはアドバイスできても、それぞれの技術の細かい部分は柴田さんにもわからず、部下に任せるしかない。そんな状況も苦痛だった。

「このまま定年まで会社において、そこから次に何かをやらうと考えるのはしんどの

ではないか」
そうは思っても、何をしたいのかわからず、次の一手が踏み出せない。悶々とした日々はじつに約10年も続いた。

1989年12月
自ら設計した回路を手にとって



管理職になる前は、仕事楽しかった。

**奥さんの応援に応え
地元で受注が増え始めた!**

2002年、会社が早期退職制度を打ち出したとき、真っ先に「辞めちゃえば」と言ったのは奥さんの邦子さんだったそうだ。

「管理職になってからは、家でも表情が暗かったんです。豊富なアイデアを持っている人だから、辞めても大丈夫って思っていました(笑)」(邦子さん)

決断の背景には、邦子さんの応援のほか、早期退職の好条件もあった。退職金に加え、2年分の給与とボーナスが出たのだ。

開業準備期間中に、スクールでWeb制作を学び、この仕事が自分に向いていると思うようになった柴田さん。スクール卒業後には、まず知人の熱帯魚ショップのホームページをタダで作らせてもらい、ますますその確信を深めたという。そして、「この仕事に賭けてみよう」と開業を決意したのは2002年の年末だった。

デビュー後

引越し業界にファッション業界… 営業先の社長からビジネスネタ伝授



会社員時代とは一変、企画から制作まですべて自分でできるホームページ制作の仕事に、おもしろさとやりがいを感じている柴田さん。

また、会社員時代は「おつき合いは設計屋さんばかり」だった。しかし今は引越し業者、カイロプラクティック、ファッション関係など、これまでまったく関わりのなかった業種について、ホームページ制作のための取材を通して、いろいろな話を聞いて世界が広がった。

「私が受注した規模の会社では、広報担当＝社長がほとんど。経営者から、直接会社や経営についてじっくり話を聞ける。これは非常に勉強になっています」

柴田さんは今後、Web制作以外の仕事も手がけたいと考えている。次のステップを探っていく上でも、さまざまな業種、多くの経営者と深くつき合えることで、たくさんのヒントを得られるのだ。



SOHOでよかった!

1 ストレス減で「表情が明るく」

自分のやりたいことをやっているのだから、会社員時代よりもストレスがなくなった。「目に見えて表情が明るくなりました(笑)」(邦子さん)

2 時間を調整、ジムに行ける

かつては「スポーツジムに行きたいのに残業」ということもあったが、今は自分の決めた時間で働き、ジムにも行ける。



自宅の屋上で。左奥は邦子さん、右奥が彩夏さん(16歳)、右手前が夏帆さん(9歳)。

開業から9ヶ月。準備期間を含め、柴田さんが手がけたホームページは全部で8件。中でも大田区の工業技術集団のホームページは、思い出深い仕事の一つだという。「この仕事で初めて報酬をもらったんです。集団に加盟している会社を、1社1ページで紹介したのですが、その31社すべてを、レコーダー片手に自分で取材して、ページを作っていました」

柴田さんが制作したこのページは好評で、

SOHOのイマイチ

1 仕事の受注に波がある

「楽天ビジネス」の利用など、コンスタントに仕事が取れる体制作りを模索している。

2 時間が足りない

ActionScript、Perlなど勉強したいことはまだ数多く、受注も増やしたい。クオリティを下げないために、一つの仕事にも時間がかかる。



FlashとSEO対策を中心に、参考書で勉強している。

31社のうち2社から、会社単独でのホームページ制作を依頼された。現在、さらにもう1社と打ち合わせを重ねている。

今後は、インターネット経由の受注も増やしていきたいという。そのために、昨年10月から有料で仕事の案件を紹介する「楽天ビジネス」に参加。まだ商談は成立していないが、「見積もり依頼のメールなどからお客さんの要望の傾向もわかり、勉強にもなっています」と前向きだ。

PERSONAL DATA

●Profile

早期退職制度を使って独立

1980年4月、大手電機会社グループの通信機設計会社に入社。電子交換機のアナログ回路設計、システム設計などに携わる。2002年3月、早期退職制度を利用して退社。退社時の役職は課長で主任技師。1年の準備期間を経て、2003年3月に開業。

●仕事の内容

SEO対策にも力を入れる

デザイン面だけでなく「この会社の魅力は何か、何をアピールすべきか」といった提案・企画の部分も重視したホームページ作りを心がける。そのため、発注者とは必ず顔を合わせてじっくり話を聞く。顧客ニーズの高いSEO(検索エンジン最適化)対策にも力を入れている。

●開業準備

スクールでWeb制作を学ぶ

退職時は何をするか決めていなかったが、「どんな仕事にもホームページは必要」と考え、2002年6月にマルチメディア系のスクールに入学。約5週間でWeb制作を学んだ。開業資金は、受講料も含めて約70万円かかった。

●売上げの状況

初年度の年商90万円に満足

以前から「SOHOドメイン」の記事などを読み、初年度から売上げを上げるのは難しいことを理解していた。「だから年商90万円はラッキーだったと思っています」