

## 【PROFILE】

**企業名：**株式会社プレゼンス

**名前：**田路 和也

**生年月日：**1974年8月20日

**出身地（都道府県）：**兵庫

**出身校：**早稲田大学

**あだ名：**トージー

**自分の名前の由来：**名前のような珍しい名字のため、「トージ」としか呼ばれない人生でしたが、SNS上で自ら「ありがとうじー」「おめでとうじー」を決め台詞にして発信していたところ、ようやく「トージー」という呼び名が定着してきました笑

**キャッチコピー：**銀座4丁目劇場のツッコミ担当

**夢：**すべての働く人をタイムリッチに

**社名の由来：**日本の営業職のプレゼンス（存在価値）を高めたいという思い

**人生成分6つのキーワード：**パソナ、リクルート、7つの習慣、M-1グランプリ、阪神タイガース、乃木坂46

**部活、特技：**アナウンス研究会

**趣味：**SNSと阪神タイガースと乃木坂46のオタク

**尊敬する人：**明石家さんま、松本人志、逸見政孝、イチロー

**好きな映画：**今夜、ロマンス劇場で

**人生のバイブル：**7つの習慣

**テーマカラー：**水色

**ゲンかつぎアイテム：**お守り

**パワー飯：**焼肉

**好きなお菓子：**博多通りもん

**底力の源：**妻子の存在

**カラオケ十八番：**Mr.Children「Tomorrow never knows」

**苦しいとき励みになった経営のテーマソング：**スキマスイッチ「全力少年」

**自分を動物に例える：**順応性のあるオオカミ（動物占い）

**好きなファッションブランド：**特にありません

**子どもの頃の夢：**アナウンサー

**生まれ変わったら何になりたい：**漫才師

**休みの日の過ごし方：**家族で外食

## 【CEO STORY】

あなたを良く知る人物に紹介してもらってください（他己紹介）

### **上記であなたを紹介してくれた方はどのような存在ですか**

フリーランスで長く付き合いのある、うちの4つの事業をお願いしている方ですね。リクルート時代の同僚でもあります。年齢は私より上ですが、経歴も近いし、子どもの年齢も近いので、親近感があります。お互いにないものを補える、そんな稀有な存在の方です。

### **どんな学生でしたか**

小学生時代は人前が出るのが苦手な子どもでしたが、中学生時代は友達に慕われて人気者なポジションにいました。

割と順調にきていましたが、高校生になり暗転。兵庫県の進学校だったのですが「東大、京大に行かない人は人間じゃない」くらいの勢いがあり、学校が合わなくて、反発。人と話さない3年間を過ごしました。

そんな学生時代でしたが、ずっとダウンタウンさんとアナウンサーの逸見政孝さんが大好きでした。とくに逸見さんはフジテレビの看板を捨てて、自分の名前で勝負をしている姿をみてきて「カッコいいな」と憧れていました。いつしか自分も「逸見さんのようになりたい」と漠然と考えるようになり、「それならば（逸見さんが卒業の）早稲田大学のアナウンス研究会だ」と思い、そこから猛勉強。偏差値を20上げて、希望通りの早稲田大学のアナウンス研究会に入ったんです。アナウンス研究会では、気付けば3年生でナンバー2のところにて。集中すると、割と結果を出せるタイプだったかもしれません。

### **学生時代から社長になるまでの道のり（経歴）を教えてください**

大学は「アナウンサーの逸見政孝さんのようになりたい」と思い早稲田を選び、アナウンス研究会にも入会。そのナンバー2までになったのですが、改めて自分の進路をよくよく考えると「逸見さんのようになりたいのは事実、でも本気でアナウンサーを目指したい訳ではない」と気付きました。さらに自身と向き合っていくと「自分は（逸見さんのように）自分の名前で勝負できる人になりたかったんだ」と気づいたんです。その後「あ、自分は経営者になりたかったんだ」と理解し、1998年入社の株式会社パソナ、2000年入社の株式会社リクルートマネジメントソリューションズを経て、30歳の時に九死に一生を得る経験をし、2007年5月、32歳で株式会社プレゼンスを設立しました。

### **最近感情が動いたエピソード**

私は熱烈な「阪神ファン」なので、2022年はネガティブだったのですが、クライマックスシリーズでは劇的な勝利で、とてもうれしかったです。横浜ベイスターズに勝ってヤクルトへ……！そこが最近では一番感情が動いたエピソードですね(笑)

### **汗と涙の塩(CEO)味エピソード(経営における最大の危機)**

2013～2014年のお話になりますが、今までの人生で起きたことのない危機が訪れました。当時50名ほどいた社員を5年ほどかけて5人まで減らし、少人数体制でやっていこうとしていた時期です。

まず、信頼していた営業マネージャーが会社のデータベースを流出させ、転売しようとしていました。気づかないフリをしていたら急に来なくなり、さらには「パワハラで適応障害になったから1000万円払ってほしい」と訴えてきたんです。300万円も貸していたのですが……。当時会社の業績も悪化し、自分の車を売り払って社員の給料を払っていたのに、ショックでした。

また、昔から結構得意で行っていた投資で、先物取引など3つを運用していたのですが、当時チャイナショックが起こり、3カ月で1億円くらい失ってしまいました。

### **経営危機をどのように乗り越えましたか**

全財産が数千円になった時がありました。しかし家族はそんな私を咎めませんでした。

「また、頑張ればいいじゃない」と言ってくれました。そこから巻き返しを図るため、いろんな方に相談しに行ったのです。

リクルート時代の上司に相談に行ったのも大きなきっかけです。その上司はバイタリティーの塊のような人で、今はソフトバンクの役員でもあります。そんな上司も、代表の孫正義さんの横で働くことは桁違いの大変さだったようです。

そんな方が、私の相談のために多忙すぎるスケジュールのなかで、ご連絡した次の日に、時間をあけてくれました。「こんなすごい方が、自分のために時間を作ってくれた」。それだけで感謝があふれ「死ぬ気で立ち上がろう」と決心したのです。

### **社員とのエピソード(名物社員紹介)、社員への思い**

今、業務委託をさせてもらっている方たちは、元社員か、パソナやリクルート時代にお世話になった方です。現在は4つの事業を回しているのですが、やはりご縁を大切にしてくれている方と働きたいというのが私の考えです。

現在社員を雇っていません。よく「会社は社員を雇ってナンボ」という経営者もいますが、社員としてスタッフを雇ってしまうと、年収300～400万円程度しか働けなくなってしまう

います。そうではなく、私は実力のある業務委託のスタッフには年収 1000 万円くらいは貰ってほしいし、そういう人を増やしていきたいと考えています。それが、社員を雇わない理由ですね。

### **リーダーシップのスタイル**

私のリーダーシップは「この指止まれ経営」ですね。

「こういう理想と目標があります。この業務をやりたい人、一緒にがんばってくれる人、一緒にやってみましょう」というスタイルです。この考えに共感していただき、賛同してくれる方と一緒に仕事をしていきたいと考えています。

### **事業を通して実現したい夢**

私は過去に「九死に一生を得る経験」をしてきています。新婚旅行先のモルディブで、スマトラ島沖地震に被災。インド洋大津波に水上コテージごと飲み込まれました。初めて死を意識し、これまでの人生が走馬灯のように駆け巡る体験をしました。その時、現地スタッフさんたちが命懸けで助けてくれたおかげで、この命があります。そこから、「この命を自分だけのための使うのではなく、人のために貢献していきたい」と考えるようになりました。

本当に価値ある物だけをクライアントに提供し、「日本社会に誇り高き営業を増やし、営業のプレゼンス(存在価値)を高める」という使命を実現したいと考えています。

また、タイムリッチのシェアオフィスを作ったときに思ったことがあります。「ワクワクしないことに時間を取られている人がなんと多いことか。ノルマと時間に追われて一日が終わる、それは幸せとはいえないだろう」と……。そこから、時間を保ちながらリッチになれる人を増やしたい、とも考えるようになりました。

### **夢を実現するために武器となる社長の強み、こだわり**

コミュニティー運営力でしょうか。私の周りには、いい人や楽しい人しかいないんですね。その人たちを繋げる人になっていたいと思います。

あとは、目標達成力でしょうか。元々ワクワクすることを主軸にして行動しているため、達成する力も強いほうだと思っています。

### **社会貢献、地域貢献、SDGs に関して実行していること**

ロータリークラブに入って社会貢献をしています。職業奉仕や寄付、または学びたいのに学べない方や障がい者への支援も行っています。本業を通して、社会貢献ができれば良いなど考えています。

### **自社の強み、面白い制度**

自社の強みとしては、現在主に4つの事業、広告代理店、シェアオフィス、企業研修、結婚相談所を行っています。それぞれに強みがあり、例えば、広告代理店では全国のテレビ局の窓口と繋がっていて、企業と商社のデータベースを日本でたぶん一番もっている（200社、3500万点）ことなど。シェアオフィスなら、銀座4丁目の一番いい場所で運営し、企業研修なら、ゲーム形式で簡単に楽しく行うノウハウはあり、200社1万人の実績があります。結婚相談所もマッチングアプリで自分を知れるツールを使って、円滑に進めることができます。それぞれ強みがあり、それを活かしています。

### **若者に望むこと、共に挑戦したいこと、メッセージ**

今の若い人は賢いし、すごい人も多いと思います。伝えたいメッセージとしては「同調圧力に負けずに、自分のやりたいことをやってね」ということです。

「周りがこうしているから……」とか「親がこう言ったから……」ではないんです。

「自分の人生は一度きりです。自分で選んで、自分の決めた道を進んでいきましょう」と伝えたいですね。

### **家族へのメッセージ**

家族には、仕事に集中できる環境を作ってくれ、支えてくれてありがとうと伝えたいです。

今、息子は10歳ですが、彼が生まれてから人生で笑う回数が格段に増えました。タイムリッチになりましたね。息子が生まれてきてくれたことで頑張れる部分があります。

子育て経験は、人間としても教育者としても大きな成長をさせてくれました。感謝しています。

### **【COMPANY PROFILE】**

社名：株式会社プレゼンス

本社：東京都

活動エリア：全国

設立：1984年（旧社名・アポロ広告会社）

社長就任：2007年（旧・株式会社プレゼンス）創業社長  
※2014年に株式会社アポロ広告社と株式会社プレゼンスを経営統合。  
株式会社アポロ広告社を存続会社とし、株式会社プレゼンスに社名変更。  
業種：学術・専門サービス  
事業内容：広告代理店 営業研修 結婚相談所 シェアオフィス運営  
提供価値：営業専門の時間生産性3倍を実現する  
社員数：正社員はゼロ  
ホームページ：<https://www.presence-inc.co.jp/>  
採用情報：業務委託メンバーのみ常に募集中