INTERVIEW
405人目
上

千人回峰

心に響く人生の匠たち

「千人回峰」というタイトルは、比叡山の峰々を千日かけて駆け巡り、悟りを開く天台宗の荒行「千日回峰」から拝借したものです。千人の方々とお会いして、その哲学・行動の深淵に触れたいと願い、この連載を続けています。

冨田 賢
Satoru Tomita

チーム冨田
代表取締役会長



必死で考えた つたない英語でアポを取る方法

【麻布台発】日経新聞で広告営業の視点からオンライン化を推し進めてきた冨田さん。米国赴任は大きな転機だった。周りは忖度せず突き抜けた人ばかり。そんな環境に自然と感化されていったという。「日本人がレストランに予約なしで行くと絶対窓際には通してくれず、窓から遠いほうになる。『なんであの窓際が空いてるのに、ここなんだ』というと、しょうがないなという顔をしながら窓際の席に案内する。主張できないと生きていけない社会です。おかげで性格もずいぶん変わりました。良かったか悪かったか分かりませんが」（笑）。懐かしそうに当時を振り返る。（本紙主幹・奥田芳恵）

記者に偶然誘われて日経に 実は理系なら誰でもよかった？

奥田　日経新聞には記者として入られたんですか？

冨田　私はもともと理系ですが、営業の仕事に就きたかったので最初から広告営業を希望しました。入社数年後から日本IBMやセイコーエプソンなどを担当してきました。実は、1970年代後半ごろから日経はコンピュータで新聞をつくるということで、理系採用を増やそうとしていて、その「どさくさ」でたまたま入ったようなものです。日経の中ではかなり変わり種だと思います。

奥田　普通は理系で新聞社、とはなりませんよね。

冨田　大学3年の時に企業実習に行ったんです。タケダ理研工業（現アドバンテスト）。半導体製造装置の会社です。本社が埼玉県行田市で、当時はすごい田舎でした。独身寮に3週間いました。朝は寮、昼と晩は会社の食堂で食事です。ここで一生暮らすのかと思ったら、工場勤めは無理だと思ったんですね。車が好きだったんで、ヤナセも考えました。車の構造をきちんと理解しつつ営業するセールスエンジニアも面白そうだと。

奥田　ちょうどそんな言葉がはやり始めた頃ですね。

冨田　悩んでいると伯父から、知り合いの日経新聞の記者の方を紹介されたんです。いろいろと話を聞けるだろうから会ってみろと。

奥田　それがファーストコンタクトですね。

冨田　記者の方に会って、ヤナセの話をしたら一刀両断です。「そんなエンジニアだか営業だか分からない中途半端なのはダメだ、新しい言葉に惑わされちゃいけない」と。そうかと思っていたら、最後に「君、日経って興味ない？」と言われ



PROFILE　1958年7月、東京都生まれ。81年、成蹊大学工学部機械工学科卒。日本経済新聞社入社。広告部門に配属。91年、日経アメリカ社広告マネージャーなどを経て96年帰国。2008年、日本経済新聞社広告局次長兼四部長に就任。執行役員クロスメディア営業局長などを歴任し、日経電子版の立ち上げに尽力。14年、日本経済社代表取締役社長に就任。21年に代表取締役会長に就き、23年、退任。同年、チーム冨田を設立。代表取締役社長を経て現職。

構成・撮影／道越一郎
text and photo by Ichiro Michikoshi
2026.10.16／港区・麻布台の東京アメリカンクラブにて

人生の節目節目に深く関わる3点

仏様の写真は、浄土宗の僧侶・山崎弁栄上人が描いた阿弥陀如来「三昧仏」。若い頃一緒に仕事しようと誘われた広告会社の社長にいただいた。今も肌身離さず持ち歩いている。だるまは深大寺のもの。毎年納めている。「部下が不祥事を起こして役職を解任されたとき、日本IBMの元宣伝部長から送られてきました。本当にありがたかったですね」と冨田さんは振り返る。稲盛和夫氏の書籍『生き方』は、ちょっと行き詰まった時「リセット」するために繰り返し読んでいるという。



ました。「今とにかく理系の学生を集めたいんだ。受けてみたらどうだ」と。

奥田　新聞社って選択肢にあったんですか。

冨田　全然。それに当時から新聞社は結構入るのが難しかったんです。「一般常識テストなんて全然できないです」と言ったら、「理系だから多少お目こぼしがある」と言われました。そのせいかどうか分かりませんが、どうにか内定をもらえました。ほとんどビリでしたが。

奥田　なんで分かったんですか。

冨田　後で聞いたんですが、1次の筆記テスト後、2次テストの面接が1次テストの成績順だったんです。で、私は、最後から2番目だった（笑）。

奥田　80年代初頭のコンピュータ系の広告営業って、どんな感じだったんでしょう。

冨田　IBMを日本の富士通やNECが必死に追いかけるといった時代で、CSK（現SCSK）や丸栄計算センター（現トランスコスモス）など立ち上げ間もないソフトハウスも多かったですね。事務所がマンションの一室で「日経です」と広告営業に行くと「新聞取ってます」と言われて「いや広告の営業なんです」と言いながら、若い頃は営業回りをしていました。

奥田　IT業界の勃興期ですね。加速度的に勢いが増していきました。

冨田　中でもIBMとは関係が深くて、それこそ毎日のように通っていました。IBMの社員の方と昼飯を食堂で食べることもしばしば。広告の出稿量も、年間100ページ以上もあって、すごく多かったんです。日経自体も勢いがあって、なんか新しいことが起きそうで、楽しかったですね。

奥田　コンピュータで新聞をつくる、というのは？

冨田　今ならPC数台で済む処理でも大型コンピュータが必要な時代でした。それでも「日経はコンピュータへの投資で潰れるんじゃないか」と言われるほど投資していました。その点でもIBMとは特別な関係でした。

果たして、現地に行けば英語は何とかなるもの、なのか……

奥田　ずっと日経一筋でいらしたわけですが、お辞めになろうと思われたことは？

冨田　30歳ぐらいの頃に一度、辞めようと思ったことがあります。ある広告会社の社長と親しくなり「俺の後を継げ」と、うちの親父にあいさつに来ていただいたんです。ところが、そんなタイミングで海外企業を担当する国際広告部への異動と海外駐在の話が出ました。

奥田　辞めさせないためですかね（笑）。どちらに赴任されたんですか。

冨田　米国です。ロサンゼルス。ただ私、英語が全くダメで。

奥田　てっきり英語がお出来になるから白羽の矢が立ったのかと……。

冨田　とんでもない。普通、海外駐在の前にある程度勉強をさせるんです。英会話スクールのベルリッツとかで。私もベルリッツに通ってはいましたが勉強不足でなかなか成績が上がらず、そうこうしているうちに、国際広告部に異動してから1年半で米国赴任です。当時の担当役員から内示の時に「英語ができなくても米国に行けていいな」って言われて。「もうおっしゃる通りです」（笑）と。

奥田　皆さんそんな感じだったんですか。

冨田　とんでもない、大体英語が話せる人を赴任させていたんです。

奥田　英語は後からついてきた、っていう感じですか。

冨田　いや、ついてこないですね（笑）。やっぱり、ちゃんと勉強しないとダメです。ただ当時は、Eメールとかなくてファクスが主流でしたから助かりました。交渉相手とは、せいぜい1日2往復程度のやり取りで済みました。バイリンガルの秘書がいたので、英訳は彼女に任せて、それをチェックして返信という感じです。英語ができない中、なんとかやっていました。

奥田　でも、ファクスだけでは仕事になりませんよね。

冨田　私の英語力でアポなんか簡単に取れません。それで考えたんです。日本企業の駐在のトップと徹底的にお付き合いして、アポを取ってもらおうってね（笑）。三菱商事さんとか東芝さんとか。

奥田　東芝と言えば、「DynaBook」で絶好調だった頃じゃないですか。

冨田　後に社長になった西田厚聰さんに良くしていただきアポも取ってもらってました。米Intel（インテル）や米AMD（アドバンスト・マイクロ・デバイセズ）、米Microsoft（マイクロソフト）だって取れました。東芝さんは彼らの上得意ですから。ちゃんとインターナショナル担当の副社長とかが会ってくれるんです。ありがたかったですね。

奥田　米国には何年いらしたんですか。

冨田　ロサンゼルスからニューヨークに移って、全部で4年半いました。ある日、ニューヨークの現法の社長が僕のところに飛んできて「なんか君、帰国が決まったけど、帰るところが広告部門と違うみたいだぞ」って言われて。「ええっ」って驚いて。　（つづく）

BCNは「ものづくりの環」を支え
育むメディア企業です



「ものづくりの環」の詩

ものを使う人がいます
ものを売る人がいます
ものをつくる人がいます

いつの時代も私たちは生活の心地よさを求めます
その意（おもい）が新しいものを生みます

使う人、売る人、つくる人――
私たちは「ものづくりの環」のなかで
すべての人の心が豊かになることを願っています

株式会社 BCN
http://www.bcn.co.jp/