



塚本 祐馬

つかもと・ゆうま

株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつつける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが漠然と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。

10年後のためのアドバイス!

NOBUはいわゆるWeb制作だけを手掛けるのではなく、リスティング広告やコンテンツマーケティングを中心としたSEO対策も請け負うことができるワンストップ型の企業です。独自のWebコンサルティングの知見や保守・管理サービスを組み合わせ、業界に特化したビジネスを展開することで強みに磨きをかけています。実際、顧客からは「初期費用は他社のほうが正直いうと安いと思ったが、他社はどこもSEO対策までのサポートには不安が残る回答だった。だから初期費用を節約して売上げが伸び悩むよりも、適正な費用をかけて着実に事業を伸ばしていくほうが有益と考え、NOBUにきめた」といった声上がるなど、実に高い評価を受けています。

そうしたなか、海老原社長は事業を拡大するモチベーションとして「顧客や従業員の幸せが増えること＝幸せの総和が増えること」と話しています。こうした思いこそがまさに同社の成長の原動力になっていると思うので、当社としても主に人材面の組織強化を下支えしながら、その成長を促していきたいと考えています。

でしたか。
海老原 もちろん、仕事が取れなかったら路頭に迷うわけですから、最初は不安が大きかったです。20代で失敗したこともあり、あまり楽観的に物事をすすめるられなくなっていました。しかし、最終的にはそんな自分を変えるためにも起業するべきだと思い、一念発起しました。振り返ってみると、それ以降は意識的に危機や苦勞をポジティブに捉え、仕事をすすめるようにしてきました。具体的には、困難な状況に陥っても自分なりに前向きに戦略を立て、実行に移すようにしています。

塚本 たとえば、どのような戦略を立てましたか。
海老原 数あるWeb制作会社のなかでも、当社はクライアントを美容・クリニック業界に絞り込むことにしました。大手の



(上)ミーティングの様子 (下)洗練されたオフィス空間

また、たんにWebを制作するだけでなく、Webマーケティングまでサポートすることによって、顧客と一緒に事業を成長させていくことに注力しています。たとえば、診療単価を適正な水準に引き上げ、リピーターを確保するためのデザインコンセプトの作成やSEO(検索エンジン最適化)対策などにも力を入れました。顧客の「売上げを伸ばしたい」という要望に応えられるよう、アクセスや問い合わせ数を詳細に検証するほか、トラブルや改善に素早く

対応する仕組みも整えました。塚本 最近スタッフの正社員化をすすめているそうですが、その理由を聞かせてください。
海老原 業務委託による人材確保は、即戦力を得られるメリットがある一方で、会社の思いを理解してくれる人材を増やすのが難しいという課題があります。そこで、長期的な視点に立

った組織づくりを目指し、正社員登用に力を入れることにしたのです。また、会社の思いを理解してもらうには、理念や成果を「見える化」することも重要なので、(株)ブレインマークスの提案を元に、自社のコアバリュー(会社の核となる価値)や人事評価制度などをつくり、NOBUの人事評価システムも

完成させました。

塚本 つぎの段階に成長するためにどのような施策やビジョンを掲げていますか。

海老原 人材採用サイトや女性向け商品・サービスのLP(ランディングページ)・広告や検索結果などから利用者が最初にアクセスするWebページ)にビジネスを広げるとともに、介護分野の支援にも着手したいと考えています。



海老原勝信

えびはら・かつのぶ

株式会社NOBU 代表取締役

1984年生まれ。東洋大学の社会学部を卒業後に株式会社グルーヴ、GMOグループ、(株)SMSといった大手企業を転々とするかたわら個人事業にもチャレンジ。その後、2013年にWeb業界に入ってからWebのおもしろさとクライアントへの貢献でやりがいを感じようになり、20年に独立。会社は6期目に差し掛かり、着実に事業規模を拡大中。



10年後をリードする 未来企業

143

Web制作・マーケティングを軸に美容・クリニック業界に強みを発揮!!

千葉県柏市に本社を置き、Web制作を中心に手掛けている(株)NOBU。デザインとマーケティングを組み合わせたページづくりが特徴で、集客力を重視するアプローチが評判となっている。同社を立ち上げた海老原勝信社長の独立までの経緯と他社との差別化をはかる戦略について、(株)ブレインマークスの塚本祐馬氏が聞いた。

が、うまくいかず、苦い思いをした経験があります。といっても、挑戦したことにはまったく後悔がありませんでした。むしろこの経験を元に仕事を頑張れば良い結果を残せるはずだという自信がありました。そして、あるWeb制作会社で一生懸命働いた結果、未経験でも営業でナンパワンを取ることで、ただでなく、ナンパワンの営業成績を年間を通じて継続することができたのです。素晴らしい先輩方との出会いによって営業マンとしても人間としても大きな成長を実感することができたようになりました。

塚本 そのときの心境や状況について、もう少し詳しくお聞かせください。
海老原 会社では社長につぐポジションになっていましたし、長時間働くこと自体はまったく苦ではなく、むしろ好きな仕事を好きな仲間とできることに喜びを感じていました。しかし、結婚を機に妻から「独立して自分で仕事をしたいほうが時間をコントロールできていいのでは」という提案があったのです。それは私が「独立しようかな」ということを時々、つぶやいていたからなのですが、決断はすぐにはできませんでした。そんな私に対して、妻は「今きめられないのなら、この先も決断できない理由が増えていくから、今きめたほうがいい」と促し、私も覚悟をきめました。

塚本 迷いや恐れはありません



社員の皆さん