

北海道発ベンチャーが目指すIPO 技術よりも同じ志を持てる人材を求む

④インディテール 代表取締役 坪井大輔

【企業データ】
設立：2009年1月
住所：北海道札幌市
事業内容：スマートフォンアプリ開発、Webシステム開発、ソーシャルゲーム開発、UI/UXデザイン、ECプラットフォーム事業 (moremailソリューション)



ア プリ・Webシステムの受託開発とSES支援、ECプラットフォームという3つの事業を柱に業績を拡大しているのはインディテール(北海道札幌市)だ。今期売り上げは5億円(前期3.5億円)を見込んでおり、毎年着々と成長を続けている。3つの事業の中でも、特に伸びているのはECプラットフォーム事業だ。2014年に独自にECモール「moremail」をオープンさせ、誰でも気軽に無料で出店することが強みとなっている。今年4月にはスマホアプリ版もリリース予定となっており、サイトとアプリの双方で出店・集客できることが強みだ。他社ECサイトは検索型と言われるもので、

利用者が特定の商品を探すというスタンスとなっている。しかし、同サービスはカタログ型と言われる商品写真が大きく並び、利用者に対しさまざまな商品を能動的にPRすることができるというメリットもある。IT事業に特化しているため、同社約60名の社員のほとんどがエンジニアだ。しかも、その仕事内容は受託開発で受けるゲームアプリの開発から業務システムの開発さらにはWebサイトのデザインなどさまざまな。また、同社の組織も事業部ごとに分けているわけではなく、あらゆるプロジェクトに対応できる幅の広さが求められるのである。「当社はローカルがキーワードとなっています。『北海道発のベンチャー』として売り上げ10億円、東証上場を達成し、北海道経済を盛り上げていきたいのです」



【企業データ】
設立：2007年
住所：東京都新宿区
事業内容：EC事業、受託開発事業、自社サービス事業

そんな同社の採用の鍵となるのは、坪井社長が目指すローカルベンチャーのIPOモデル構築に共感できるかということ。理念共感性を求めるからこそ、新卒採用を行っているのだと坪井社長は語る。「北海道発のベンチャーとしてIPOを果たすには、同じ志を持つ人材が成長していかなくてはなりません。新卒に関しては技術レベルの高さよりも、どこまで本気で当社のIPOを考えられるかといったことを見るようにしています」

自惚れる力が会社を成長させる 社内を明るくする“称赞”文化

⑤ヴァンテージマネジメント代表取締役 中山紘太



【企業データ】
設立：2008年8月
住所：東京都中央区
事業内容：
【web事業】webマーケティングコンサルティング リスティング広告出稿支援 コンテンツマーケティング支援 戦略的サイト制作・ECサイト構築 サイトアクセス解析支援 サイトユーザー導線改善支援 ソーシャルメディアマーケティング支援各種Webマーケティングツール提供
【人材事業】新卒採用コンサルティング 中途採用コンサルティング 就活キュレーションメディア「就活ノート」企画・運営 スマートフォン特化型新卒採用ナビ「スマ就」企画・運営 人材紹介会社一括活用プラットフォーム「リクまどα」企画・運営

東 東京都中央区のオフィスビルから、一際元気な社員たちの声が聞こえてくる。そのオフィスの天井からは色鮮やかな紙がぶら下げられている。そこに書かれているのはプロジェクトの受注状況。その紙が一枚追加されるたびに、社内には大きな歓声が上がる。それが会社の成長の証明でもあるからだ。そんなやる気と活気に満ちているのがヴァンテージマネジメント(東京都中央区)である。Webマーケティング・コンサルティング・コンサルティングをメインに今期売り上げは10億円超を見込んでいる。そのほかにも「就活ノート」「リクまどα」などの就活・採用支援メディアも運営しており、今後さらなる飛躍が期待されている。

チームが常にコミュニケーションを取ることで、要望通りのwebプロモーションを実現する。現在中小企業を中心に450社以上のクライアントを抱え、新規開拓にも意欲的に取り組んでいる。「当社は“事業”ありきではなく、“組織創り”ありきの経営を行っています。社員や新たな仲間が働きたいと思う組織を創る。だから当社は社員同士の仲もいいですし、明るい雰囲気にも包まれています」

そう語るのは同社の中山紘太社長だ。冒頭紹介した通り、会社の雰囲気は非常に明るい。営業がプロジェクトを受注するたびに社内には拍手と称赞の声で溢れ、それが後押しとなってさらなるやる気を生み出す。また、独自の社内制度も充実している。中でもユニークなのが「カイゼン手当て」。社内環境をより良くするための改善案を提出したものに手当てが付くというもので、1年間で出された改善案はなんと400個超。一人ひとりが同社のことを考え、社員が働きやすくなるよう行動している証でもあるのだ。

「会社を成長させる上で重要なのは、社員が自分自身に“自惚れる”力があることだと考えています」

2008年8月に設立した同社が、web事業で確実にシェアを築くことができたのは、実力だけでなく“目標を達成できる”という強い思いがあったからに他ならない。だからこそ同社では、社員一人ひとりが目標や夢を持ち、それを実現できると思い込むことを大切にしているのである。そのため、社員が自信を持ち自惚れられるよう、目標を達成した時には全員でそれを称賛する。プロジェクトを受注すれば社員全員の前で発表し四半期の表彰イベントを大々的に行う。そうした称赞文化が根付いていることで、ますます自惚れ力が高くなるのである。

EC運用パッケージで拡大 技術力重視のエンジニア採用

⑥スターフィールド 代表取締役社長 星野翔太

E Cサイト運用パッケージ「Launchcart」を販売し、弱みに業績を伸ばしているスターフィールド(東京都新宿区)。ECサイトのカスタマイズや各種決済、売上・顧客管理などサイト運用に必要なすべてを網羅しており、中々大規模サイト向けのトータルECサイト運用パッケージとなった。初期費用は無料なので、これからECをはじめてみたいという人にはもってこいのサービスである。