

ウェブマーケティングと人材ビジネスの両輪で世界と戦える企業に

2008年創業のウェブマーケティングを主な事業とするヴァンテージマネジメントが急成長している。昨年は新たに「就活ノート」という就活生向けキュレーションメディアを立ち上げた。創業者である中山紘太社長の夢は世界に向いている。聞き手=本誌/清水克久



中山紘太(なかやま・こうた)

1980年生まれ。法政大学に在学中から世界の数十カ国を訪問。2003年に法大を卒業し、人材ビジネスのレイスに入社。入社3年目の05年24歳で取締役。06年常務。08年に独立してヴァンテージマネジメントを設立。

ニーズを把握するために経営者とししか合わない

— 28歳の時に起業した動機は何ですか。

中山 幼少期から、親に将来は社会の役に立ちなさい、困っている人を助けなさいと教えられて育ちました。大学時代からいろいろと思索する中で、大きくて元氣な企業体をつくることで社会に影響を与え、自分自身の欲も叶えようと考えました。創

業してからは成長性著しいインターネットを使ったB to Bビジネスに参入しました。

— 最も競合が激しい業界ですが、差別化戦略は。

中山 当社は、特定の商材だけを提案するのではなく、制作から広告運用まで幅広くウェブマーケティングのコンサルティングを行います。そのため相手先の課題やご要望を的確に把握するために、原則、一番企業のことを理解している「経営者」にしかお会いしません。どの企業も、ウェブサイトを「つくりたい」、広告を出したい、というのではなく、あくまで企業を成長・拡大させるための手段のひとつとしてとらえています。当社はクライアントのことを第一に考えてサイトのデザインからUI/UX改善(ユーザーインターフェイス、ユーザーエクスペリエンス)利

用体験)や広告運用など20以上のサービスラインアップから最適なプランを策定して取り組みます。単にサイトへのアクセス数が上がって、商品が売れますという視点ではなく、費用対効果の視点も合わせて提案していくので、部門のご担当者ではなく、経営者にお会いすることが重要なのです。

もうひとつの特徴は、コンサルティング報酬を固定費でいただくことです。ウェブ広告代理店などでは、成果報酬型を採用しているところが多いのですが、当社は必ず固定で頂きます。それは安易に目先の一時的な成果に走らないということと、一度仕事を契約したからには逃げずに最後までクライアントと向き合うという意味表示でもあり、企業の成長・拡大という目的を達成するためのコンサルティング

TOPIC Interview

グをしているのです。

世界で影響力を持てる1兆円企業が目標

— 「元氣が良い会社」ということで、多くのメディアにも採用されていますね。

中山 若い社員にも権限をもって仕事してもらい、それ相応の処遇をしますので、その意味ではとても活氣があります。私は、ビジネスとは最終的に人材で決まると思っています。特に、成長産業で、かつ参入障壁が低くて競合が多いウェブ業界において勝つためには人材こそが鍵になります。そして優秀な人材を集めるには組織力が必要です。

組織力にはさまざまな要素がありますが、例えば、手掛けている事業や給料、フェアな評価などです。先進性や成長性や社会貢献性の高い事業は魅力的です

し、当然ですが、給料が高いほうが人材が集まります。給料を高く設定すると、自然と薄利多売のビジネスは成立しなくなり、高付加価値で高収益が望める事業を手掛けることになります。高い収益が期待できて、優秀な人材が興味をもってやりがる事業は何かと考えた結果、現在の事業にたどり着きました。

— 起業した直後に新卒採用を行ったそうですね。

中山 会社設立3カ月後には新卒採用を始めました。利益も上がっていない時期ですが、そのことも含めてすべて公にして採用を始めたのです。前職の経験から、新卒採用が企業を成長させる意味で大事なポイントであると痛感していたからです。

それで就労規則や給与体系、そして働きやすいオフィスデザインなども含めてすべて、優秀

な人材を集めることを目的に考えました。「元氣が良い会社」という評価も、ある意味、優秀な人材を集めるために狙ってそのようにつくってきた結果です。急成長の会社だから人材が集まるのか、優秀な人材が集まるから会社が伸びるのか、いろいろな見方があると思いますが、私は後者だと思っています。

— 昨年、人材ビジネスにも進出され、就活生向けの「就活ノート」というキュレーションメディアを起ち上げましたね。

中山 ひとつの事業に頼りきっているのは企業としてリスクがあること。それにウェブマーケティング事業だけでは世の中を変えられないと思っているからです。企業は人材で決まると思っていますので人材ビジネスに参入しクライアントの課題解決をしようと考えました。「就活ノ

ト」はそのひとつです。

実際の就活は、情報格差が非常に大きいのが現状です。今は「みんなの就活日記」という掲示板が就活情報の共有の場ですが、まだスマホに対応していないので、その空いているフィールドをまず狙っていきます。

— 今後の展望をお聞かせください。

中山 35カ年計画で、最終的には世界で影響力のある企業になりたいと思っています。社員数も1千人単位ではなく1万人単位で、売上高は1兆円レベルの企業に育てたいですね。パナソニックもソニーもソフトバンクもたった1人から世界的な企業に発展しました。今当社にいるメンバーも全員が世界企業を目指して組織づくりに携わっており、絶対に成し遂げることができると思っています。