



スレップ」を展開するベンチャー の若いチームが のスピードで日本を変えていく

米国発の新ビジネス「セール 平均年齢26歳 ぶつちぎり

高いマーケティング力を武器に、商品の販路を開拓したいメーカーと、売れる商品を求める販売会社との仲立ちをする。「セールスレップ」は米国生まれのビジネスモデルだ。2012年1月の設立から2年弱で、ウェブクルーライトは約200社のパートナー企業の開拓に成功。約60種類の商材を提供する国内最大級のセールスレップ企業に発展した。このスピード成長をもたらした要因はなにか。同社代表の釜石氏に聞いた。

変化への対応力で勝つ ダーウィン理論を実践

「セールスレップ」とはどんなビジネスなのか教えてください。

商品開発力はあるが販売力の弱いメーカーと、販売力はあるが売れる商品を見つけないの弱い会社との間に立って、商品を適切な販売ルートに乗せる販売コーディネーターです。もともとはアメリカで生まれたビジネスモデルです。私自身はエンドユーザーへの販売はしません。メーカーを回って売れそうな商品を探してきて、販売力をもつパートナー企業に提供します。現在は不動産会社、引越し会社、ネット営業に強い会社、訪問販売に強い会社など約200社とパートナー契約を結んでいます。扱っている商品は約60アイテムに達しました。私たちは設立から2年弱のベンチャー企業ですが、国内では最大級のセールスレップ会社に成長できました。

なぜ他社よりも早く高い業績をあげられたのですか。

——高い目標を達成できたポイントはなんですか。

30分単位でどんな仕事をしていったかを管理して、より効率的になるように指導しました。新卒に対しては営業リストが100件なら、100件すべての進捗を細かく質問します。そして、どこにムダがあるかを指摘しました。たとえば新規の販売会社を開拓するためのテレアポ。「この会社はたぶん契約してく

社員インタビュー ほかのメンバーの目標達成を 自分のことのように喜ぶ風土

いろいろな仕事を経験したくて
創業直後のベンチャーを選んだ

——入社した動機はなんですか。
立ち上がったばかりのベンチャー企業だということに魅力を感じました。いろいろな仕事を経験できてキャリアを磨けるだろうと。営業だけでなく、営業アシスタントとして入金などの管理業務も担当。大変ですが、順調にキャリアを積んでいます。

——どんな社風なのか教えてください。
社員どうしの一体感が強いと感じます。ほかの社員が目標を達成したとき、みんな喜びあう。代表の釜石が会社としての目標を明示して、それに向かってみんなを引っ張っていく強いリーダーシップがあるからこそ、形成された風土なんじゃないかな。



パートナーDiv
具志堅 美柚
くしけん みゆう
1986年、沖縄県生まれ。2009年、神戸女学院大学人間科学部を卒業後、株式会社USENに入社。2012年に株式会社ウェブクルーライトに入社。営業推進業務に携わる。

「3カ月で契約数を倍にする」 有言実行で独立を勝ちとる

——会社設立に至るまでの経緯を聞かせてください。

もともと、私は大手情報通信会社でWeb事業に携わっていました。しかし、東日本大震災で事業が縮小されることになったとき、ウェブクルーライトというネットマーケティング会社に出向する機会をつかみ、「Web事業に携わり続けたい」と、それを選択しました。その後、新規事業を手掛ける部署に配属されたのです。この会社には大きな可能性がある。そう感じました。また、国内ではまだあまり知られていないビジネスモデルを立ち上げ、世の中に普及させていくという点も魅力でした。

そこで、経営陣に向けて「3カ月後に月間の契約数をいまの倍の1000件にしてみせる」と宣言。この事業が大きなビジネスになることを証明したかったからです。プロジェクトメンバーは私と新卒1年目の社員を含め4名だけ。それでも宣言の3倍の数字を達

就活で悩むヒマがあったら とにかく多くの企業を回れ

——釜石さんは20代で成功したひとりだと思えます。成功する条件はなんですか。

私は自分が成功者だとは思っていません。どこかの時点で「成功した」といえるものではないと考えているからです。追求しているのは、どうやって予算という目標を達成するかだけ。今月の、今年度の、5カ年の予算をどうやって達成するかを考え、実行していく。達成したからといってそこで成功とはいえない。次の目標が待っているんですから。成功とはエンドレスに追求するもの。成功の秘訣とは、チャレンジし続けることじゃないかな。

——最後に、ベンチャーへの就職に関心のある学生にメッセージをお願いします。

「やりたいことが見つからない」と悩んでいる学生が多いと思います。私も就活のときは進路に迷いました。でも、「悩むヒマがあるのなら、とにかく多くの企業を訪ねなさい」といいたいですね。多くの人に会って「この人と働きたい」と思ったら、あまり考え込まずに、そこに就職したい。

やりたいことが見つからない学生は一度私たちを訪ねてください。若いうちに急速に成長できる環境がありますよ。

6

マーケティング

ウェブクルーライト

ウェブクルーライト 代表取締役 釜石 康平

かまいし こうへい
1985年、埼玉県生まれ。2008年、中央大学を卒業後、株式会社光通信に入社。法人営業部で携帯販売(トップセルス)に携わる。2012年に株式会社ウェブクルーライト代表取締役に就任。

会社概要
**株式会社
ウェブクルーライト**
設立 / 2012年1月
資本金 / 990万円
売上高 / 6億4,000万円
(2013年3月期)
従業員数 / 6名
(2013年10月末現在)
事業内容 / セールスレップ事業、
ソーラーファイナンス事業など
URL / <http://www.wc-light.co.jp/>