



売上30億円経営の壁 成功と失敗

「ワクワク感のある素晴らしい組織に、イキイキとした人材が集い、そこから提供されるサービスがお客様の「ニコニコ」(満足)を生む。その結果として、目に見える資産である『金融資産』や『物的資産』が増える」。実践ワクワク経営研究会ではその思いやノウハウを披露し、共有し合っていく。この5月26日に開催した第5回目の研究会では、㈱ブレイク・フィールド社の代表取締役を務める井田正幸氏を講師に迎え、同社の成功と失敗、そしてそこから導き出された改善策について語ってもらった。

現在、当社は16期目を迎え、インターネット広告代理店業と自社メディアの運営を展開しています。従業員数は約40名、年商は約37億円で、自己資本比率は約50%程度といったところで

多くの困難がありました。そもそも当社を立ち上げた当初の事業は広告代理店業のみで、取引先はほぼ一社という状況でした。創業時の私は創業者ということもあって意欲に満ちていたのですが、社員とのモチベーションのギャップは大きく、社内はど

とにしました。そうすることで組織に一体感が生まれ、社員のモチベーションや定着率がだいに上がり、それに比例するようになり上げも伸びていきました。

具体的には仕事の難易度を6段階に分け、さらにそれを行動評価、業績評価、スキル評価といった3つの視点で評価するようになりました。どんなに売り上げを伸ばしても、経営理念に基づく行動ができていなければ、評価が下がるという仕組みにしたのです。最初は社員からも

事業は主に3つで、ひとつは自社メディア(比較サイト)の運営です。年間10億円以上のインターネット広告を出し、効果的に集客を実現しながらファイナンスとヘルスケアに特化した比較サイトを運営しています。ふたつ目はインターネット広告

しかし、良い時期はそう長くは続きませんでした。7期目に主要クライアントの売り上げが落ちて、業績が急激に落ち込んでしまったのです。すると、社員のモチベーションも下がりになりました。そこで、私は失

った売り上げを埋めるために、年商3億円規模のECサイトを買い取りしたりしたのですが、うまく軌道に乗せることができず、数年後には撤退することになりました。

このように当社は成功と失敗を繰り返しながら、ようやくマイ・カンパニーからアワー・カンパニーになったといった感じですが。今後は多くのクライアントに必要とされるユア・カンパニーを目指したいと思っています。そして、いつかは私たちの経営理念や人事評価制度をブラッシュアップし、総合的なコンサルティング事業にも乗り出してみたいと考えています。

代理店業で、自社メディアの投稿を通して知り得たメディアごとの特徴などを生かし、顧客に効果的な広告の投稿を提案しています。3つ目は海外事業で、

私はこの窮地を乗り切るために、あらためてクライアント視点を取り入れ、一歩先のインターネット広告のトレンドを積極的に取り入れることにしました。それと同時に進めたのが人事

「他人を思いやる心を持つ」「常に良いことを思う」「感謝の気持ちを持つ」といった9つのスピリッツを決め、それを行動指針や採用基準として活用するこ

「だまされぬ」1971年千葉県生まれ。95年多摩大学経営情報学部卒業後、CSKベンチャーキャピタルにて投資開発投資審査を担当(IT分野)。同社を退社後、米国SanJose, International Business Incubatorにてインターン。帰国後の98年、ODAビジネススクーペーターを設立。2000年㈱ブレイク・フィールド社を設立し、代表取締役就任。

現在、ベトナムに子会社を設け「ベトナムでも最先端のインターネット広告を提供する」をコンセプトに、ウェブ広告代理店業を展開しています。

しかし、ここまでくるには



研究会の様子



井田正幸
㈱ブレイク・フィールド社
代表取締役