オンリーワンのクラウドでNo.1へ
世界を見据えるイノベーション企業

SPinno 代表取締役CEO 松原秀樹

ベンチャー企業で働く意義を考えてみる。今や、大企業と安定がイコールで結ばれない時代。大きな仕組みの中で埋もれてしまうくらいなら、たとえ規模は小さくともやり甲斐を持って働ける場所を求めることは珍しくない。ましてや、会社が強く大きくなっていく過程を、自分もその中の一員として体感することができる。

このダイナミズムは、すでに実績を積んでいる会社には求むべくもないことであり、ベンチャー企業だからこその醍醐味と言えるだろう。そんなダイナミズムを求めるのであれば、注目すべきは株式会社SPinno（東京都台東区）だろう。

販促ツールの企画開発型ファブレスメーカーとしてスタート。その後プロモーショナル・マーケティング企業として、クライアントの販促・集客支援を行ってきた。しかし、そこから辿った道のりはよくある会社のそれとは異なる。おそらく、根本の思想が違うのだろう。

「限られた業界をターゲットにして専門性を高めるとか、例えば動画に特化するなどして得意分野を持つとかなら、他社でもできるし、実際にやっている。ならば、そこで勝負するのではなく、自分たちにしかできないサービス・事業を提供していこう。つまり、差別化された卓越したサービスの創造に注力していこうと決めたのです」

そう語るのは、松原社長。言葉通り、プロモーショナル・マーケティング領域における自社だけの差別化されたサービスを提供してきた。また、特有のマーケットに特化したSP商材を開発し、自らブルーオーシャン市場を創造することで、SP業界平均より高利益率を実現。

もちろん、高利益率の実現はこれだけに限らない。こうしたオンリーワンを追求していく中、遂にプロモーショナル・マーケティングの範疇を超えるサービスの提供が可能となった。それは、セールスプロモーション業務にイノベーションをもたらすであろう存在。そして、次世代の販促インフラとなるであろう存在。販促クラウドプラットフォーム「SPinno」がそれだ。販促物の制作に関わるすべての事項、例えば、打ち合わせや見積り、デザインの提案や修正作業、印刷から納品までをクラウドで一括管理するのがこのシステムだ。メールやFAXすら必要なく、全国、全世界どこにいてもWeb環境さえ有れば、関係者全員が情報を共有することができるようになると言う。また、日本で初めて、クラウドを通じ東南アジアでの販促業務におけるBPOサービスも提供している。

「販促業務部門は企業の非コア部門で、大きなIT投資予算を割けない部門で、非常にIT化が遅れている部門。だからこそ、そこにチャンスがあると考えました。SPinnoが国内で唯一の販促業務支援クラウドであることは間違いありませんが、もしかすると世界にも例はないかもしれません。SPinnoには大きな可能性があります。だからこそ、今年の7月から社名も株式会社SPinnoと改め、販促クラウドの提供により、クライアントの販促支援を一気に推し進めていきます。このクラウドサービスを販促業務のデファクトスタンダードにし、企業の販促業務における、ありとあらゆる課題解決を目指し社会に貢献します。」

世界的に見てもクラウドに追い風が吹いている今、クラウドをプラットフォームにした革新的システムの成長性は疑いようもない。まして、ひとつの業界に限定することなく汎用性の高い販促展開をこれまでも繰り広げてきた企業だ。新しいシステムもあらゆる企業に対応する仕組みで構築されている。海外展開も視野に入れれば、その規模は計り知れない。さまざまな海外のクラウドやシステムと連携することで、グローバル展開が可能だ。つまり、市場規模は無限大。これこそ、松原社長が思い描いてきた理想。自分たちにしかできないことの実現だ。

第二次創業期に入る今、成長する過程を体感してほしい

新しい局面で活気づく成長企業が求めているのはどういった人材なのだろう。改めて、松原社長に聞いてみた。

「どんなに優秀でも似たような人材ばかりでは意味がありません。社内にはいろいろな役割があり、それに対応する多様な人材が必要です。例えば野球でも、1番から9番バッターまでそれぞれのタイプは違います。4番ばかり並べてもうまく機能しないのは会社も同じです。だから、私たちが求めている人材は多彩です。条件があるとするなら、チャレンジ精神のある人でしょうか。我が社には社内ベンチャー制度も整っているので、やりたいことを実現しようとする熱意には応えたいと思っています。私自身、小さい頃から社長になることが自己実現だと信じてきました。起業ではなくとも、社員一人ひとりの自己実現の後押しをしていきたい気持ちは強く持っています」

さらに言うなら、具体的な人材像についても語ってくれた。

「ロジカルに必要性を伝える力や、相手から重要なポイントを引き出すヒアリング力があれば言うことはありません。どんなにIT化だと言っても、仕事は人と人が行なうものですから、コミュニケーション力は高い方が望ましい。けれど、それも経験を積んでいけば身につくもの。何かピンっと感じるものがあるなら、飛び込んできてほしいですね」

そして、SPinnoの完成を期に、第二次創業期に入った今こそ、入社するチャンスだとも松原社長は言う。

「これから当社はどんどん成長し大きくなっていきます。その姿をいちばん身近で感じることができます。ステップアップしていく会社を社員として体感できるチャンスなど滅多に遭遇できるものではありません。そういう意味でも、そして、面白く遣り甲斐のある仕事ができると言う面でも、入社したことを絶対に後悔させない自信はあります」

2018年には東証1部上場を目指す。そう公言する松原社長の言葉を借りるまでもなく、ベンチャー企業としてのダイナミズムに溢れているこの会社の魅力は計り知れない。しかも、パワーに満ち、社員がキラキラと輝いて仕事をし、成長の天井が見えない、と先輩社員が総口を揃える会社を、これから一緒に作っていく、担っていく人材となれるのだ。そこにやり甲斐を感じないなどありえないだろう。

社内ベンチャーから起業

株式会社ソーシャルメディアジャパン　代表取締役社長　十河貴行（2012年入社 東京大学卒）

社内ベンチャー制度「ドリカム」を使い、会社が立ち上がって3年になります。企業内ベンチャーを推奨しているところは少なくありませんが、制度として手をあげやすい環境が整っており、新しいことにチャレンジする組織文化が既にあったことが特徴的でした。失敗を恐れずに、思い切って取り組むことが出来ました。また、社内起業ではなくとも、会社として個々の思いを大切にしているので、それぞれがやりたいことを実現しやすい環境があると思っています。

会社としてはまだまだ課題が山積みですが、SPinnoグループの精神である「他社でもできることでなく、自分たちにしかできないことを追求せよ」を心に刻み、日々トライアルアンドエラーを繰り返しています。

さて、仕事が楽しいと思える社会人生活が送りたい、チャレンジがしたい皆さんにとっては、二つの理由でSPinnoグループを勧めます。一つは先述した通りチャレンジする組織文化が既にあること。皆さんのチャレンジを必ず周りの社員も応援してくれます。もう一つは、私たちの行っている事業内容です。SPinnoも、私たちソーシャルメディアジャパンが行っている事業もそうですが、私たちにしかできないことを追求しています。そして追求する上で心がけているのが、世の中の大きな流れの方向＝必要とする人が増える方向にうまく合致しているかどうかです。風がないところには凧は上がりません。そして、私たちは風を掴んでいると信じています。チャレンジしたい皆さん、私たちと共に新しい未来を切り拓きませんか。

社内ベンチャー制度「ドリカム」

制度の目的	■社員の自己実現 ■新規事業領域の拡大 ■優秀な人材の獲得 ■経営者の育成
応募資格	SPinnoグループで働く全社員
審査方法	経営幹部による3段階審査 ■1次審査:書類審査 ■2次審査:役員会審査 ■最終審査:社長審査
審査基準	「評価基準シート」に基づいた客観的な審査と経営トップの直感
リーダー選定	■公募制 ■基本的にビジネスプランの起案者
メンバー選定	■リーダーによる公募制 ■メンバーの同意があり、役員会の承認を経ればOK
支援体制	■社内インキュベーションセンターによる支援 ■予算申請を行い、承認を経れば、事業費用の提供
見極め時期	■分社化基準は2期連続で経常利益5000万円以上達成した場合 ■撤退基準は2期連続で赤字が発生した場合 ■毎月会議で事業の進捗を報告する
推進者の身分	プロジェクトリーダー→ジェネラルマネージャー→役員→社長

企業データ

設立：2009年4月
住所：東京都台東区
事業内容：販促クラウドサービス

出典：ビジネスチャンス別冊