



# 会社全体共有会 2022年3月3日



## 【共有事項】

- 理念・経営方針事項
- 人事、組織編制事項
- リモートワークに関する共有事項
- 2022年以降の人事評価について
- クライアント状況、事業数値報告
- 企業課題

## 【全体共有】

- asanaのタスク見える化のためのタスク管理方法の伝達
- asanaの各班での使い方のすり合わせ(ブレイクアウトルーム)
- 各班のすり合わせを受けて改善方法の選出(部署間以外)
- 各班のすり合わせを受けて部署間でのやり取りに関する改善方法の選出
- 各個人わかる範囲でタスクの「時間」「期日」を記入

# WFで働く上での意識共有（オンリーワンカンパニー実現のための理念共有）

## ◆存在理念

- ・ **世の中にとって面白い存在になる。**誰かに話したくなるような企画や行動を起こし、それらから口コミが生まれ上手に広報していく結果的にWFのブランディングや認知につながり、そこで働く個々のブランディングに繋がる

## ◆経営理念

### 【ミッション】（使命・仕事の意義）

- ・ **日本の「働きがい」と「生きがい」そして「ワクワク」を作る。**コロナのよって「働き方」や「生き方」は変化し始めたが、反面リモート中心となり、我慢や制限、画面越しの現実において心が躍りづらくなったため、WFではWebマーケティングを通じて日本の活性化を行っていく

### 【ビジョン】（方向性とゴール）

- ・ WFは従来の会社組織体や概念にとらわれない「コミュニティカンパニー」を提唱。各々が個人事業主のようなマインドが集まった集合体であり、ゆるく関わり合いながら自身の収益性を高める組織体（ゆるベンチャー）を目指す
- ・ コミュニティカンパニーを目指す上で、個々がそれぞれブランディングされた状態になることを理想とするため、WFとしてはスタッフのブランディングやプロデュースを行うことにより、会社組織体の信用信頼が個人に移行し、結果、個々の収益性を高める

### 【バリュー】（行動規範：クライアントに対する姿勢、社会に対する責任、職場における心構え）

- ・ WFには**正社員、業務委託、アルバイト&パート**など様々な契約形態での関わり方があるが、あくまでそれは契約形態の話でクライアントからしてみればそれはまったく関係のない話。なので契約状態は関係なく同じように仕事を行うべき
- ・ 時間、場所にとらわれず自由にストレスフリーな状態で働ける環境を会社として作るが、裏を返せば**自身の稼働次第での稼働対効果による成果（収益性や貢献度等）**によって各々を正当に評価する
- ・ よって時間稼働、場所稼働にとらわれず常に**自身の収益性や価値を確認、見直す**べき
- ・ 常に自己投資と自己成長を怠らず、新しい情報やノウハウなどを得るための情報キャッチアップを行い、WFはそれらを経費的に支援する

## ◆各自 ミッションおよび担当役割について (2022年3月3日現在)

### 【勝原】 コンサルタント/プランナー

- ・ 営業（ディレクション）業務、Webコンサルティング業務、会社経営業務、契約関連、イベント&講座関連業務、他

### 【香織さん】 バックオフィサー

- ・ 経理、事務、契約請求、人事関連、全クライアント補佐、クリエイティブチェック他

### 【山口君】 マーケター/コンサルタント

- ・ クライアントワーク&広告運用、Webコンサルティング業務、講座関連業務

### 【永井君】 マーケター/コンサルタント

- ・ クライアントワーク&広告運用、Webコンサルティング業務、講座サポート、

### 【小林さん】 プランナー/マーケター

- ・ リストマーケティング補佐、イベントウェルカム!!統括、クライアントワーク&広告運用、新規営業

### 【千明君】 プランナー/マーケター

- ・ クライアントワーク&広告運用、新規営業、コンパジヨニスタ運営補佐

### 【荒川君】 プランナー/マーケター

- ・ クライアントワーク&広告運用、新規営業

### 【三野君】 プランナー/マーケター

- ・ クライアントワーク&広告運用、新規営業

### 【倉持君】 ライティングディレクター

- ・ 記事作成、記事ディレクション、SNS配信

### 【村本君】 メディアディレクター

- ・ メディア全般統括、動画編集、動画マーケティング、クライアント用動画制作、サイト制作、クリエイティブチェック、撮影補助、オウンドメディアSEO施策等

### 【村松さん】 クリエイター

- ・ サイト制作、バナー、動画編集、動画マーケティング、撮影補助

### 【立野さん】 クリエイター

- ・ 動画編集、動画マーケティング、撮影補助

### 【角さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信等

### 【成田さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信等

### 【石田さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信等

### 【江利川さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信等

### 【山崎さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信等

### 【宮崎さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信

### 【衛藤さん】 ライター

- ・ 記事作成、SNS配信

## ◆リモートワークがもたらす変化

WFはコロナ前からリモートワークを行う企業であったが、コロナ禍となり世の中の的にますますリモートワークが当たり前となった。しかし、リモートワークを推奨しつつも企業側の管理のしやすさを優先し、監視体制を強化させて結果的にストレスフルな仕事を強いる企業が続出。

WFは引き続き「性善説」に基づき、個人の自主性や主体性を尊重し、時間、場所関係なく業務や生産性を追える働き方、環境を作る。

よって、生活空間の中に「仕事」が持ち込まれることによることから、「ワークライフバランス」から「ワークインライフ」へシフトより就労時間といった概念が薄れる。

オンラインMTGは発言する人の声の大きさや空気感に飲まれることなく、話す内容や重要度に耳を傾ける性質から、「**役職、立場関係のないフラットコミュニケーション**」が実現

**リモートワークのソロワーク化により**、業務遂行に関係のある人だけと最低限のやり取りを行うため、**モチベーションコントローがむずかしく** 学びの機会や新たなアイデアに繋がるような刺激が減ってしまう。

## ◆勘違いしやすいこと

自由を享受しやすくソロワーク化する分、自身でなんでもできると考えてしまう。会社組織体に所属する意味（メリット）が見いだせなくなり、クライアントや自身が行っている業務や担当を私物化してしまう。

## ◆意識してもらいたいこと

**自由と責任、生産性と貢献度**

## ◆WFが会社としてすべきこと

『働きがい』を実現させるための「働きやすい」という環境を作り、「ここがいい」という関わる、所属するメリットを作り続ける。

## 1. 査定・評価制度

ウィニングフィールドでは2022年1月より4つの評価制度を導入する ※職務によって詳細は異なる

- ・成果評価
- ・能力評価
- ・勤務評価
- ・社内プロジェクト評価

## 2. 査定・評価期間

ウィニングフィールドでは2022年1月より査定・評価を半年査定とし、個別面談を四半期（3ヶ月）に上長とともに1回実施。評価対象は半年に1回、翌月から反映されるものとする。

## 3. 査定・評価基準

- ・期間内の掲げた自身の各目標の振り返り（3～6ヶ月）による達成度
- ・次期の目標設定
- ・会社としてやってもらいたいこと、ビジョンの共有

## 4. 査定・評価によって得られること

- ・基本給または職務手当の増減
- ・上限経費使用の許諾
- ・インセンティブ率の増減
- ・その他権限付与等

## ◆組織体制イメージ図 (2022年3月3日現在)

### ■プランナー（営業） ※毎週月曜日 13時半 MTG

- ・千明君
- ・荒川君
- ・小林さん
- ・三野君
- ・勝原

### ■マーケター（広告運用、他） ※毎週月曜 12時MTG

- ・山口君（Ad、Adコンサル）
- ・千明君（Ad）
- ・荒川君（Ad）
- ・永井君（Adコンサル）
- ・小林さん（Ad、リストマーケ）

### ■ライターチーム ※毎月第一水曜日 10時半MTG

- ・村本君（メディアSEO運営責任者）
- ・勝原（営業責任者）
- ・倉持君（記事ディレクター）
- ・石田さん（編集&ライター）
- ・角さん（編集&ライター）
- ・成田さん（編集&ライター）
- ・江利川さん（編集&ライター）
- ・荒井君（編集&ライター）
- ・山崎さん（編集&ライター）
- ・宮崎さん（編集&ライター）
- ・衛藤さん（編集&ライター）

### ■広報・PRチーム ※隔週MTG 開催予定

- ・小林さん
- ・荒川君
- ・勝原

### ■コンパジョニスタ講座チーム ※不定期MTG 開催

- ・勝原
- ・瀬尾さん（講座サポート）
- ・永井君（講師、講座サポート）
- ・山口君（講師、講座サポート）
- ・千明君（講座サポート）

### ■制作チーム（旧動画チーム） ※毎週月曜日 14時MTG

- ・村本君（制作ディレクション、編集、撮影、企画、デザイン等）
- ・村松さん（制作、編集、撮影、コーディング、デザイン等）
- ・立野さん（制作、編集、撮影）

### ■リストマーケティングチーム ※不定期MTG 開催

- ・村本君
- ・小林さん
- ・勝原

### ■バックオフィス

- ・香織さん（人事・経理・クリエイティブチェック、他その他事務）

### ■業務改善チーム

- ・村本君
- ・荒川君
- ・千明君

## ◆ 広告の広告運用代行、Webコンサルティング（2022年3月3日現在）

### • 広告運用代行案件（アクティブ）

- 株式会社ライトアップ（toB向け コンサルティング）：営業&運用：千明君、サポート：永井君
- 一般社団法人ネイティブウォーキング協会（足の施術系）：営業&運用：千明君
- 田中電機株式会社（バーチャルレストラン、スマホ.jp）：営業&運用：千明君、サポート：永井君
- 株式会社エンテック（物販）：営業&運用：千明君
  
- メドメイン株式会社（医療系）：営業&運用：荒川君、サポート：永井
- 株式会社アクシオ（SaaS系）：営業&運用：荒川君、サポート：永井君
- 小田原まちすま不動産（不動産）：営業&運用：荒川君
  
- ベンチャーバンク株式会社（美容液販売）：営業：勝原、運用：小林さん、サポート：山口君
  
- 株式会社Dリーグ（アプリDL施策）：営業：勝原 運用：山口君
- 株式会社エクスウィルパートナー（土業向けコンサル）：営業：勝原、運用：山口君

### • 案件控え（受注済み）

- シャインエンジェルジャパン（国際結婚）：営業&運用：荒川君、サポート：勝原
- HARAプロデュース（投資系）：営業&運用：千明君



## ◆ 広告の運用代行（2022年3月3日現在）

### ・ 見込クライアント

- カイラニインターナショナル（サーフキッズ教室）：営業&運用：荒川君、サポート：勝原
- クロスヴィジョンインターナショナル（SaaS系）：営業&運用：荒川君、サポート：勝原
- シブヤサロン（レンタルシェアサロン）：営業&運用：荒川君
- ソニック・インターネット・サービス（会計アプリ）：営業&運用：荒川君
- 株式会社LOHI（ICL）：営業&運用：小林さん、サポート：荒川君
- 株式会社アイピーコーポレーション（化粧品事業）：営業&運用：小林さん、サポート：荒川君
- 五十六謀星もっちい（占い）：営業&運用：小林さん、サポート：荒川君
- フルキャストホールディングス（短期アルバイト求人）：営業：勝原、サポート：荒川君、小林さん

## ◆ 講座関連（2022年1月6日現在）

- ・ コンバジョニスタ（ベーシック、アドバンス） 毎月の参加者数が激減（0~1名?）
- ・ リスティング広告 2ヶ月集中講座：10名参加目標（5月開講予定）
- ・ ジョイント関連：アントレ株式会社共催講座（コンバジョニスタベーシックを売る） ⇒ 募集中  
ファーストシップ（HOT Yoga LAVA 2ヶ月講座売る）共催講座 ⇒ 4名参加 次回8月開催予定

## ◆ コンテンツ販売、その他（2022年3月3日現在）

- Udemy（ユーデーミー）：月2本のリリースを目指していく（2月1本リリース済み：動画広告コンプリート）
- オンラインサロン（CAMPFIRE：クラウドファンディング会社） 月額1万円 17名会員 月額3万円 2名（先月25名）
- 湘南・鎌倉でwebマーケティング勉強会（ウェマー!）の開催：講師&場所選定
- 湘南・鎌倉でwebマーケティング勉強会（ウェマー!）のオンラインサロン： 現在7名（先月7名）
- 湘南Webマーケティング大学のオンラインサロン： 現在7名（先月7名）

## • 制作案件

- コンバジョニスタLP修正、コンバジョニスタライト ⇒ 修正箇所を制作部に依頼済み
- コンバジョニスタベーシックリード獲得LP、アドバンスリード獲得LP ⇒ 修正予定

## • 外部発注、業者依頼案件

- ライター&編集者 → 求人募集再開、大量採用方向
- 広告運用&営業（マーケター&プランナー） → コンバジョニスタベーシックの特待生プラン？
- LP、HP制作外注：LP制作、バナー制作、動画制作は社内、HP制作はヒアリングのものと、社内かアウトソースかジャッジ

## ◆会社としての課題 ※プレストの議題として挙げたいもの

- Webマーケティングの知識、経験不足によるクライアントニーズに対してのソリューション不足
- 講座関連に力を入れたいが、教える側の不足（コンサルタント不足）
- SNSの活用や全メディアが育っていない、戦略が立てられていない、ゆえに施策が出ない  
→ 広報・PRコンサルティング 3/4 キックオフMTG
- 講座関連の課題点と解決策、セミナー集客が出来ていない、参加者へのオペレーションの抜け漏れ  
→ 無料セミナー&ビデオセミナーなどで工数をカット、チームを作る、他ジョイント先見つけるなど
- 会社、講座、メディアの広報活動がうまくできていない  
→ 目標設定を行う、企画に対してのSNS広告配信、プレスリリース等実施
- 大口案件受注の為の戦略不足と人材インフラ、大口案件やチームで動く案件などの獲得アイデアなど  
→ 外部プラットフォームを利用（一括ドット、アボれる、他）