



# 会社全体共有会 2022年5月12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】

- コミュニティーカンパニーについて\_定義の原語化
- 0円IT留学について\_参加者候補
- パスワードの管理方法について
- WFのGoogleのロコミへの協力
- WFのYouTubeチャンネルのアイデアあれば
- ライター募集について
- 他、儲かる何か、、、など
- 有給休暇について

# 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5月12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、会社経營業務、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

- ・リストマーケ補佐、イベントウェマー!!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、コンパジョニスタ運営補佐

### 【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

### 【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

### 【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

## ◆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

## 有給消化制度について

休暇について ※該当者：入社日から6ヶ月経過している方・業務委託の方除く

- ・休み（代休含まず）は今後 有休休暇 から消化させていただきます。
- ・取得する際は事前に石井 または 勝原へ報告。
- ・タイムカード備考欄に 有給休暇 と記載

※有給休暇日数は給与明細に記載ありますのでご確認ください

※付与日から1年以内に取得しなかった有休休暇については付与日から2年以内に限り繰り越しされます。

代休について ※業務委託の方除く

- ・原則、会社から土日祝日の稼働をお願いした場合、稼働した時間分の代休を認めます。
- ・取得する場合は事前に石井 または 勝原へ報告
- ・タイムカード備考欄に ○日の代休 と記載

なお、お休みの際はチャットワークアイコン横に 休みの記載をしてください。

## ◆組織体制イメージ図 (2022年5月12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）

### ■ライターチーム ※毎月第一水曜日 10時半MTG

- ・勝原（営業責任者、編集長代理）
- ・倉持君（記事ディレクター）
- ・角さん（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）
- ・伊東さん（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

### ■コンパニョニスタ講座チーム ※不定期MTG 開催

- ・勝原
- ・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 15時MTG

- ・立野さん（制作、編集、撮影）
- ・勝原
- ・三野君
- ・荒川君

### ■リストマーケティングチーム ※不定期MTG 開催

- ・小林さん
- ・勝原
- ・立野さん

### ■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）



## ◆ 広告の広告運用代行、Webコンサルティング（2022年512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
- 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
  
- フルキャストマーケティング：営業：荒川君、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

### • 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
- LA.BO（美容師求人）：営業&運用：荒川君、サポート：勝原

## ◆広告の運用代行（2022年5月12日現在）

### ・見込クライアント

- BIPROGY（ユニシス）木材の工作キット販促：営業&運用：荒川君、サポート：勝原
- フェダーエステート（不動産）営業&運用：小林さん
- アセットニュース（不動産）営業&運用：千明君
- 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

## ◆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：レイズテック（エンジニアスクール）⇒ 小林さん調整中  
ファーストシップ（1DAY講座売る）共催講座 ⇒ 5/21、5/28、開催予定

## ◆コンテンツ販売、その他（2022年5月12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19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 ⇒ 外部制作者に依頼を想定
- 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指導中
- LP、HP制作外注：動画制作は社内、HP制作LP、制作、バナー制作はヒアリングのものと、アウトソース

## ◆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コンサルティング中 新たに広報・PRの人材募集
- 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、比較Biz、LP幹事、アポれる、他）