



会社全体共有会 2022年12月1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
- クライアント状況、事業数値報告
- 企業課題

○共有、連絡、フィードバック事項

- 年末年始アナウンスおよび忘年会、新年進行について（更新版）
- 面談のお知らせ（12月中）
- WFの10期のおおまかなスケジュール共有（Q2進行について）
- 年明けからの会社共有会では個人共有もスタート（競合情報、業界情報等）

◆社内業務ブレインストーミング

- 名刺の裏に書く内容
 - ↳ 先月出たアイデアのフィードバックと共有
- アマゾン書籍の使い方に関してどういう形で社内アカウントを活用すれば良いか
- Webメディア編集部、Webメディア「ウェマー!!」について

年末年始アナウンスおよび忘年会、新年進行について

ウェマー!! 忘年会：12/20（火）18：30～21：00 @藤沢

会社大掃除、忘年会：12/27（火）18：00～ @大船

会社仕事納め：12/28（水）

年末年始休暇：12/29（木）～1/3（火）

2023年1月 会社共有会：1/5（木）11：00～13：30

ライター&編集会議：1/4（水）⇒11（水）10：30～12：30に移動

クライアントMTG、新規営業MTG、制作MTG：1/9（月・祝）⇒1/10（火）に移動

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。Webマーケティングのスキルと知識をコンサルティングによって与えて関わる人々すべての日本人の戦闘力をあげ、地域活性、地方創生から日本の国力を上げる

【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12月1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
リストマーケティング業務

【永井君】 マーケター/コンサルタント

- ・Webコンサルティング業務、講座サポート

【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、インサイドセールス、コンパジョニスタ運営補佐、イベントウェマー!! 運営サポート

【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、インサイドセールス、コンパジョニスタ運営補佐

【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、インサイドセールス、制作関連ディレクション

【露木君】 プランナー/マーケター

- ・新規営業、インサイドセールス、イベントウェマー!! 運営サポート、SNS運用、広報等

【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

◆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、自己実現が可能な場所、関わるメリットを提供し続ける

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。

◆チーム体制イメージ図 (2022年12月1日現在)

■プランナー（営業） ※毎週月曜日 14時 MTG

- ・千明君
- ・荒川君
- ・三野君
- ・露木君
- ・勝原

■マーケター（広告運用、他） ※毎週月曜日 12時MTG

- ・山口君（Ad、Adコンサル）
- ・千明君（Ad）
- ・荒川君（Ad）
- ・三野君（Ad）
- ・露木君
- ・永井君（Adコンサル）

■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）
- ・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）
- ・渡辺さん（編集&ライター）
- ・有山さん（編集&ライター）
- ・平岡さん（編集&ライター）
- ・鈴木さん（編集&ライター）

■（SNS運用）広報・PRチーム ※不定期MTG 開催

- ・荒川君
- ・勝原
- ・露木君

■コンパジョニスタ講座チーム ※不定期MTG 開催 ⇒ 年明け以降毎月定例行う

- ・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（講師サポート、講座サポート）
- ・荒川君（講師サポート、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（制作ディレクター）
- ・荒川君
- ・露木君

■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）

■リストマーケティング ⇒ コンパジョニスタ運営MTGに盛り込む

- ・山口君
- ・勝原

■イベントウェマー!! ※不定期MTG 開催 ⇒ 営業MTG時に盛り込む（毎月月末あたり）

- ・勝原
- ・千明君
- ・露木君

◆ 広告の広告運用代行、Webコンサルティング (2022年12月1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
- 清水商事 (美容商材) : 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 : 千明君、運用 : 三野君
- 株式会社オフリアル (ネイリスト独立支援) : 営業&運用 : 千明君 (露木君)、サポート : 山口君
- 株式会社ユーモアプラス (変更登記サービス) : 営業&運用 : 千明君 (露木君)、サポート : 永井君

- 株式会社アクシオ (SaaS系) : 営業&運用 : 荒川君、サポート : 永井君
- LA.BO (美容師求人) : 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 : 荒川君、運用 : 三野君
- 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 : 山口君
- リコー株式会社 (ハンディプロジェクター) : 営業 : 荒川君、運用 : 山口君
- BIPROGY (キイノクスハウス販促) : 営業&運用 : 荒川君、サポート : 勝原

- Dリーグ (ダンスのプロリーグ) : 営業 : 勝原、運用 : 山口君

• コンサルティング案件 (アクティブ)

- BIPROGY (プチモックン) : コンサル : 勝原 運用 : 荒川君
- ロゼッタ (AI翻訳) : コンサル : 山口君、永井君 営業 : 荒川君

◆広告の運用代行（2022年12月1日現在）

・見込クライアント

- ・株式会社STARKS：サロン運営 **荒川君**
- ・板谷拓実：サロン運営 **荒川君**
- ・NApromotion：メンズアイドル **三野君**

◆講座、新プロジェクト関連（2022年12月1日現在）

- ・コンバジョニスタ（ベーシック、アドバンス）：**各コンサルタントを入れる予定（戦略企画立案、切り口、見せ方、集客、インサイドセールス等）**
- ・ジョイント関連：レイズテック（エンジニアスクール）⇒ **広告配信スタートしたが集まらず、、先方のレス待ち**
- ・Web3 IZ@ KAMAKURA： → **メタバース展示会進行中、次回5月開講予定（LPリデザイン、講座料金倍額予定）**
- ・昼ジョブ企画（元夜職の方々へのジョブチェンジ企画） → **LP制作（テキスト制作進行中）**
- ・Route16 Metaverse Journey（仮） → **2023年3月以降に始動予定**
- ・メタバース婚活（仮） → **2023年3月以降に始動予定**

◆コンテンツ販売、その他（2022年12月1日現在）

- Udemy（ユーデーミー）：コンテンツを持つ講師たち（ウェマー講師など）にジョイント提案を行っていく
現在4名のウェマー!! 講師にUdemy協業企画の提案、進行中
- 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 **18名会員** 月額3万円 **2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4名**
- 湘南Webマーケティング大学のオンラインサロン：**現在5名**
- **月額課金のサブスクをすべて「ベリトランス」という決済代行会社に年内中に移行予定**

• 制作案件

- コンバジョニスタLP修正 ⇒ コンサルタント指示のもと、修正箇所を確認していく
- コンバジョニスタライト ⇒ ステップメールの反応により必要性を再検証
- Web3 IZ@ KAMAKURAのLP ⇒ 山上さんにリデザインを依頼予定
- 会社のHPの修正 ⇒ 写真差し替え、Web3関連のサービス追加予定
- 動画関連、既存の社内LPの小さな修正等 ⇒ 立野さん対応

• 外部発注、業者依頼案件

- ライター&編集者 → 求人募集、大量採用方向だったが社内の専任の人材が必要、保留。
- 広告運用&営業（マーケティング&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、残り1名（橋本君）
昼ジョブ企画により、人員が増えているように見える
- 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
- 他、LP制作関連：山上さんディレクター、伊東さん、西城さん、大久保さんなどに依頼

◆会社としての課題 ※今後プレストの議題として挙げたいもの

- 講座関連の課題点と解決策、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
→ セミナーセールスに切り替えたマーケティングを見なおす、他ジョイント先見つける、コンサルタントと課題を共有
- 個々の仕事の能力のばらつきを全体で底上げしていく為には？
→ 全クライアントのチャットグループになるべく全員で入り、やり取りやクライアントワークを共有する
- 会社、講座、メディアの広報活動がうまくできていない
→ SNS、広報専任、チーム編成と社内、メディアの情報共有（露木君にプレスリリースを）
- 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以外の利用を検討（一括ドット、他）