

≡ Web制作会社の経営者必見 ≡

新時代のWeb制作会社が攻める組織体制

～採用ができなくても**集客**と**経営**課題を解決した実例～

オンラインセミナー資料



株式会社SAL
代表取締役 魚住 琢

- 目次 -

- ① 株式会社SALについて
- ② SALが抱えていた「集客」と「経営」3つの課題
- ③ 在宅ワーカー活用とは
- ④ フリーランスと在宅ワーカーの違い
- ⑤ 社長が経営に専念できる環境作り
- ⑥ 集客の仕組み化
- ⑦ まとめ

- 集客が仕組み化されていない事による
売上の不安定さ
- 業務属人化による社員の負担増と
新人の定着率の低さ



上記2つに悩んでいた弊社が、**在宅ワーカーの活用**により
集客と経営の課題を解決した実例をご紹介します。

当セミナーで知れること

- ① 在宅ワーカー活用についての概要
- ② 経営課題を解決するためのアクション
- ③ 在宅ワーカーとフリーランス活用の違いについて

登壇者

株式会社SAL代表取締役

魚住 琢



2004 年にサイバーエージェントへ入社。サイバーエージェントが運営を行うメディア全てを統括する広告局でリーダー及びアカウントエグゼクティブとしてメディアの特性を活かしたプロモーション及び総合ディレクションを担当。

株式会社SALを立ち上げてからはWeb制作事業、在宅チーム構築支援事業、飲食店経営など幅広い事業を立ち上げ、上海や沖縄にも会社を設立してきた。

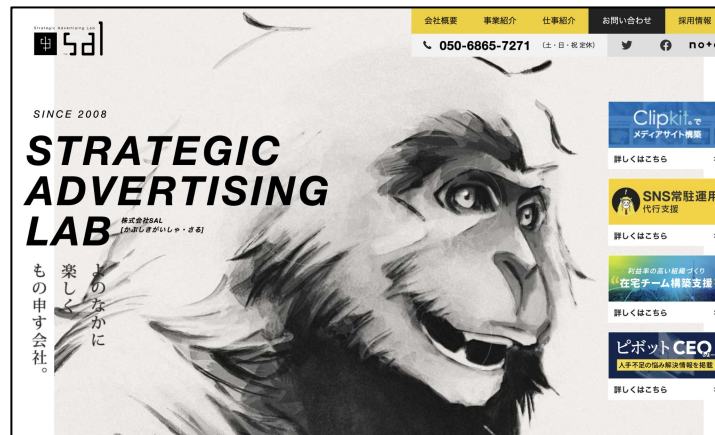
株式会社SALについて



■ 会社概要

会社名	株式会社SAL
本社所在地	東京都品川区西五反田1-26-2 五反田サンハイツビル2階
業務開始年度	2008年7月7日
代表者	魚住 琢
資本金	1,000万円
従業員	144名（契約社員、業務委託等含む）
グループ会社	株式会社em（沖縄）
事業概要	在宅チーム構築支援「remodooo!」 Web戦略設計、制作、運用・SNS常駐型運用支援

取引先	TOHOシネマズ株式会社 アディダスジャパン株式会社 貝印株式会社 株式会社CHINTAI 株式会社SHIPS 株式会社サイバーエージェント	株式会社セガ 株式会社テレビ朝日ミュージック 株式会社テレビ東京コミュニケーションズ 株式会社ベネッセコーポレーション 株式会社リクルートコミュニケーションズ 株式会社リクルートホールディングス
-----	---	--



<https://www.sal.ne.jp/>

株式会社資生堂
株式会社朝日新聞社
株式会社電通
株式会社読売広告社
株式会社日本経済新聞社
株式会社博報堂



WEB制作事業 × 在宅チーム構築支援事業

(remodooo!)

SALでは2つの事業を通して
お客様の**業績拡大にコミット**しています

MISSION

ミッション

Beyond the www.

視線は常にwwwの向こう側へ。

インターネットを活用する人の事を真剣に考えて、関わる人の笑顔のために
今までに無かった新しいムーブメントをつくります。

クライアントには「確かな成果」を、生活者には「リアルなよろこび」を届けること。
SALはその実現のため、いつでも、明確に“もの申す”ことを信条としています。

SALが抱えていた 「集客」と「経営」3つの課題



■ SALが抱えていた「集客」と「経営」3つの課題

①

集客が仕組み化されていない



これまで、紹介や社長の人脈営業が中心だったため、売上の見通しが立てづらい

→ **売上**に**波**があり安定しない状況

②

社員の業務属人化



社員が仕事を抱えることで業務が属人化

→ 社員の残業過多＋教育体制が整わないことにより**新人定着率の低下**

③

経営について考える時間がない



経営者に現場からの相談や意見が集中し目の前のタスクに追われる

→ **経営について考える時間**がなく忙殺される日々

3つの課題を解決するために
SALでは**採用の強化**に取り組みました。



採用で良い社員を獲得すれば
集客も経営も安定する！

しかし、採用においても**課題が発生**しました…

採用で発生した課題

①

コストがかかる



人材紹介会社を活用すると、採用者の給与＋紹介会社に支払うfeeも含めて数百万円の負担

→売上に波がある状況で採用活動が続けることが困難

②

定着率の低さ



採用専任の社員を雇う余裕がないため、既存社員が片手間で採用活動

→効率的なスカウト配信の難しさ＋ミスマッチの増加により新人が定着しない状況が続く



労働人口が減っていく中で採用がうまくいかず
集客も経営の課題も解決されない状況に危機感…

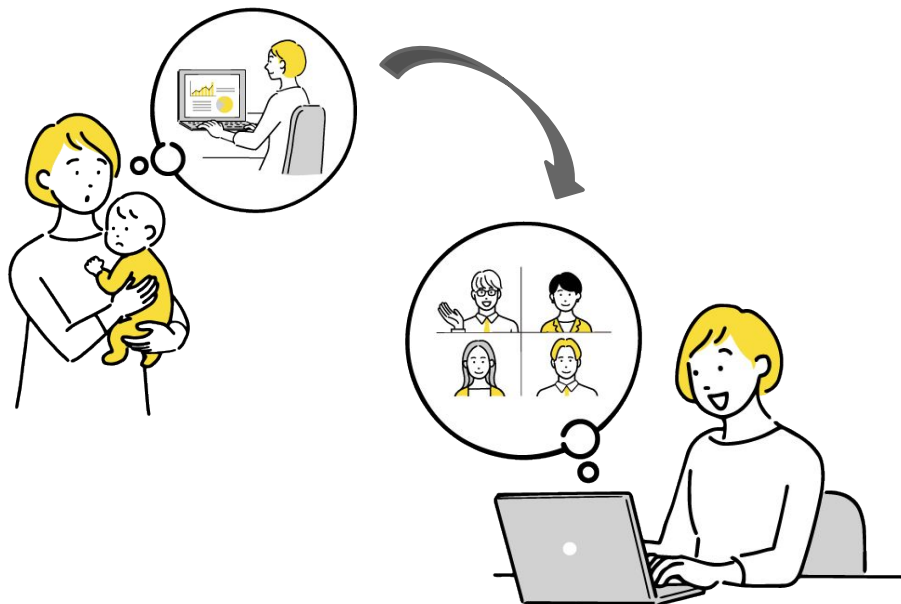


在宅ワーカーを活用したチーム構築により解決！

在宅ワーカー活用とは

■ 在宅ワーカー活用とは

スキルを持っているものの、育児や介護などにより正社員で働くことが難しいママさんたちと業務委託契約をかわし業務委任・組織構築を行います。



構築できるチーム例

営業チーム

- 営業アシスタント
- 資料作成アシスタント
- テレアポ
- フォームマーケティング

Web制作チーム

- ディレクター
- デザイナー
- コーダー
- ライター

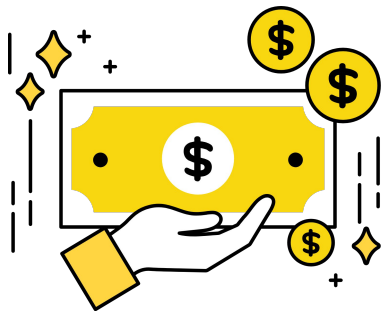
そもそもなぜフリーランス活用をしないのか

フリーランスと在宅ワーカーとの違い

■ フリーランスと在宅ワーカーの違い

①

コストの差



【フリーランス】

ある程度成果を出してもらうためには、時給5000円程度支払う必要があった。

※営業代行会社も同様で、成果に対してかかる費用が高い傾向にある。

【在宅ワーカー】

時給1200円程度からスキルのある人材を採用することができた。

②

自社へのコミットメント力



【フリーランス】

どうしても単価が高いところに力を入れられてしまい、自社に長くコミットしてもらうことが難しくなってしまった。

【在宅ワーカー】

長く一社で働きたい人材が多く、自社サービスへの理解が深まることで、より自社にコミットしてもらえるようになった。

在宅チームの取り組み ①

社長が経営に専念できる環境作り

■ 社長が経営に専念できる環境作り

在宅ワーカーとして採用した秘書の方に
社長が抱えていた雑務を委任



社長は**雑務から解放**され、経営に専念できるようになることで、今後を見越した
長期的な視野をもち活動できる時間が増加



秘書活用の具体例

① 打ち合わせなどのスケジュール調整

② 各プロジェクトの進行管理

- 週に1度の打ち合わせで各プロジェクトの進捗を社長に伝え、その内容を管理表にアップデートしてまとめることで、プロジェクトの進捗を可視化

③ その他

- オンラインセミナーに参加してもらい、内容をまとめて共有してもらう
- 買い物などの雑務 など

在宅チームの取り組み ②

集客の仕組み化

■ 集客の仕組み化

集客課題を解決するために
営業社員が業績に直結する業務に時間を割けるよう
アシスタント体制を構築



営業社員の生産性向上
在宅ワーカーを活用して
複数の集客体制を構築することに成功



構築した集客体制

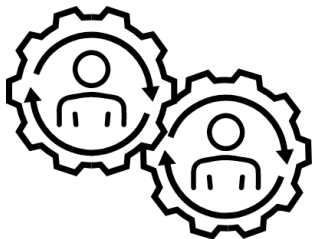
- ① フォームマーケティング
- ② テレマーケティング
- ③ Webマーケティング
- ④ 過去クライアントへのフォロー営業体制

営業アシスタント活用の具体例

- ① 商談後のフォロー電話やフォローメールの送信
- ② ルーティン業務の委任
 - スケジュール調整
 - 資料作成
 - 請求書作成 など

→社員が自分にしかできない仕事に専念できることで
離職率の大幅改善も達成

正社員を増やすことを最優先事項とせず、業務委託の**在宅ワーカーを活用**することで
3つの成果を得ることができました✨



新規集客の仕組み化



社員の
アシスタント体制構築により
生産性の向上と定着率の向上



社長が経営に専念できる
環境の整備

最後に

今回ご紹介させていただいたのは弊社での成功事例になりますが
実際に自社で現状の組織体制を変えて課題を解決していくとなると
そこには**経営者の方の気持ちや計画を理解して推進する人材**が
必要になってきます。

リモドゥー

その**推進者として【remodooo!】**があります。

課題解決や組織構築のご提案から、プロジェクトの推進までを
経営者の方と二人三脚で一緒に進めさせていただいております。

在宅チーム構築のご相談はSALまで！

いつでもお気軽にご連絡くださいませ
今後とも、どうぞよろしくお願いいたします



remodooo!詳細資料DLはこちら

今回は弊社の成功事例をご紹介させていただきましたが、
集客・**制作**・**バックオフィス**・**広報**など
様々な部署にて、在宅ワーカーの活用は可能です。

現状の課題や今後のビジョンをお伺いしながら
どのようにそれを形にしていくかの
ご提案・サポートを実施させていただければと
考えております。