

広告に代わるウェブ販促サービスを提供 検索で上位に表示させる技術で勝負

「だから言ったじゃないか。急激な拡大はよくないって」。

株主からのひと言が、小島梨揮の心に強く突き刺さった。

その日、小島がその株主の元を訪れたのは、2007年度の決算を報告するためだった。

ウェブ検索で上位に企業サイトを表示させる技術（SEO）を提供するウィルゲートを小島が設立したのは06年6月。1年ほどで事業に手応えを感じ、自信をつけた小島はこの株主を含めた個人投資家数人への第三者割当てによる増資を実施、社員数を一気に2人から22人に拡大した。

ところが同年度の決算が3000万円の赤字に陥る。株主の忠告を無視した揚げ句、期待をも裏切ることになり、小島は精神的にも追い詰められた。

当時、小島は弱冠20歳。取引先になめられたくないという一心で、理念や考え方はいっさい問わず、30歳以上の業務経験者

という条件だけで採用を実施。だが、理念なき採用は社内に摩擦や目指す方向性の違いを生み、社長の小島自身が社員たちをまとめ切れなくなった。

「顧客のことを考えなきゃいけないのに、社内はギスギスし、皆が社内の人間関係ばかり考えていた。それが赤字につながった最大の理由」と、小島は当時を振り返る。

だが同時に、別の株主のひと言が、小島の新たな決意を後押しした。

「ビジネスに対してではなく、小島くんという個人に魅力を感じて投資しているんです」。

信じてくれる投資家の期待に応えられなかった悔しさが込み上げた。だがこの失敗を機に、小島は明確な経営理念を打ち出す。それが、現在も掲げる「顧客満足の追求」だ。

起業したのは、顧客の悩みを解決したいからだっただけ。初心に帰り、以後の採用では能力



あるというから、企業が認知度を高めるうえでいかに重要かがわかる。

SEO企業は数百家あるともいわれたが、小島は技術では負けない自信があった。事実、08年10月以降にウィルゲートが契約を開始したキーワードのうち、20位以内に表示された企業サイトは98%と、国内トップクラスの実績を取っている。問題は、いかに顧客を獲得するかだ

明確な料金体系と営業・技術者の連携で取引社数増に成功

そこでまず、他社にはない明確な料金体系を打ち出した。10位以内で3段階の料金を設定、成果に応じた日割り料金で、顧客にとってムダがないものを用意。学生時代に自らが利用したサービスの料金に対する疑問を

人・業・起

331

こじま・りき/24歳。岡山県出身。慶應義塾高等学校在学中の2004年11月、商品販売サイト運営事業を個人で開始。高校卒業後は大学には進学せず、06年6月にウィルゲートを設立、起業に至る。

や経験は問わず、同じ思いや理念を共有できることを重視した。ウィルゲートの怒涛の快進撃は、ここから始まる。

SEOを選んだきっかけは学生時代の原体験

そもそも小島が起業したきっかけは、高校3年のとき。岡山県でアパレル会社を営む父から、「商品販売サイトを立ち上げてくれ」と頼まれ、これを引き受けたことだった。

このとき、なげなしの身銭をつぎ込んで広告代理店やコンサルティングのサービスを利用したが、売り上げはわずか数万円。結果に責任を取らない彼らの姿勢に疑問を感じたという。

「真の顧客志向のサービスは提供されていない。ならば自分が提供しようと思った」

SEOを選んだのも、このときの経験が大きかった。半年後、小島は自らの力で父親の会社の

解消し、結果に責任を持つためでもあった。

さらに、営業マンの技術知識を高めることも顧客獲得の突破口になると考えた。というのも検索エンジンの技術は日々進化しているため、顧客のためにも営業マンが最新知識を理解する必要があると思ったのだ。

ところが大手は営業マンと技術者が一緒に独立してしまうことを恐れ、両者の連携に消極的だった。小島はこれをチャンスととらえ、逆に連携を強化したのである。

予想は的中した。営業マンたちが顧客に対し技術的なアドバイスまでできるようになると、明確な料金体系も相まって順調に契約を獲得。取引社数は右肩上がりに増加し、10年3月時点

で500社を突破した。

契約後は技術力で顧客サイト

「ウェブ経由の資料請求2倍」「安定した注文で売上高3倍」といった実績を生み出していた。そのため同社の売り上げも順調に推移し、今期は7億円、経常利益1億円を見込む。

SEOで上場した企業も数社あるなか、最近ではこれらの売上高をも超え、業界トップに迫る勢いだ。だが、上場が目標ではない。「業界1位は上場しなくても達成できる。今の顧客の満足度を追求することが上場よりも優先です」。

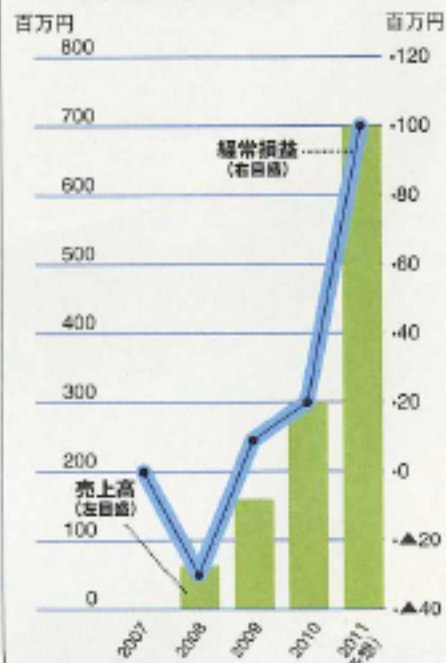
若くして経験を積み重ねてきた小島の経営理念に、いっさいの揺らぎは見られない。（敬称略） 本誌・池田光史

ウィルゲート代表取締役

WILLGATE

小島梨揮

技術で実績重ね今期は経常利益1億円を見込む



*各年3月期。グループ売上高を除外

わが社はこれで勝負!

ウィルゲートの営業マン（前列）と技術者たち（後列）。技術者が営業マンに社内レクチャーを行うなど、両者の連携強化に日々努める。大手に比べて名が売れていない同社にとって、技術知識の豊富な営業マンが顧客獲得の突破口だ



Kazutoshi Sumitomo