

なにわあきんど塾10年後のケーススタディ

なにわあきんど塾 10年後のケーススタディ

なにわあきんど塾40期のみなさまへ

なにわあきんど塾30期
株式会社クリアネット
代表取締役 谷美輝

現在の事業と目指す姿 会社パンフレット参照

お客様のしたい
「こんなこと」を
「カタチ」に！

つくる、つながる
とどける。

インターネットを中心としたビジネスは
日々変化を繰り返しています。
課題や悩みは尽きることがありません。
集客・売上・人材不足など
企業の抱えるさまざまな課題を共有し、
最適な戦略をご提案します。

お客様の
HAPPY

お客様の魅力や強みを最大限に
引き出します。
売上拡大やコストカットによる
利益拡大のお手伝いを
させていただきます。



仕事を速く回す
スタッフとの信頼関係を大切にし、
会社の成長とともに
分かち合っています。

スタッフの
HAPPY

技術やサービスの
共有により
パートナー様と力を合わせて
技術力の向上を図ります。

WEB業界の
HAPPY

ミライにつながる技術と信頼

Webマーケティングってどんなイメージですか？

英字・カタカナが多い

難しい言葉が多い

オンライン対応ばかり

そんな経験ありませんか？

クレアネットが心がけていることは
お客様に寄り添ったヒアリング

お客様の目的を把握し、限りある予算の中で必要な作業だけを提案します。
難しい課題でも、どうすれば実現することが可能か
WEB制作の経験がないお客様にも分かりやすい提案を心がけています。

PRODUCTION Webサイト制作・運営事業

顧客満足度の高いサイトを制作します。

コンサル・マーケティングを含めた集客・制作・運用、WEBに関するリソース不足を弊社で抱えます。
限られたご予算内で、最も効果的なWeb制作・運用のプランをご提案いたします。

- ユーザーの導線や意識したWebサイトの構成
- Webの運用上の動作やデザイン性を考慮したUI設計
- より質の高いユーザーエクスペリエンス（顧客満足を）のご提案 etc.

ユーザーの導線を配慮し、オリジナルの動きやデザイン性で
企業のブランディングに貢献するWebページ（LP）を制作いたします。



CONSULTING

コンサル マーケティング・SNS事業

より効果的な導線配置やコンテンツ提案をお手伝いします。

- ユーザーが使いやすい「Webサイト構成」のご提案
- 検索エンジンやSNSなどを活用した「Web広告」などのご提案
- GA4(Googleアナリティクス4)による「Webサイトのアクセス解析」 etc.

効果的なWebサイトの運用と解析を併せて行うことで「見える化」を促します。
短期間の施策だけでなく、解析データなど目に見えざる定量的な指標を明確にし、
長期的な効果をご提案いたします。

ターゲットによって異なるSNS、InstagramやFacebook、
LINEなどを活用したアプローチも行ってまいります。



DESIGNING

グラフィックデザイン事業

オリジナルイラストや、印刷物もお任せください。

伝えたい内容が伝わるデザインでお客様の売上・集客アップに貢献します。
Web媒体と連携し、トータルで貴社をサポートいたします。

- 収引・パンフレット制作
- ロゴ・キャラクターイラスト制作
- 自動車販売のランニングや看板等の大型デザイン
- ポスター制作 etc.

治具や水彫画などの絵画制作も得意とし、絵画の複製販売もしております。



DEVELOPMENT

システム開発事業

ユーザーファーストのWebシステム開発を得意とします。

- WordPressやMovable TypeなどのCMSの構築
- reactやjQueryの開発案件
- ShopifyやECCubeなどをカスタマイズしたECサイトの構築
- スクラッチ開発による独自システム構築 etc.

ユーザーが運用しやすいシステムの構築をいたします。
新規の開発だけでなく、システム改善や機能追加などのカスタマイズも可能です。
ご予算内で、最適な開発をご提案いたします。



大阪で1番、和歌山で1番、顧客から選ばれる会社

創業について 30歳まで



18歳から



26歳まで



26歳から



30歳(三十而立)



30歳(三十而立)



37歳

あきんど塾現役時の様子(きっかけ、成果、課題)



きっかけ

→ お誘い

東先生と荒井さん

成果

→ 経営計画

課題

→ 頭でっかち
実行フェーズ

あきんど塾の現役当時の様子

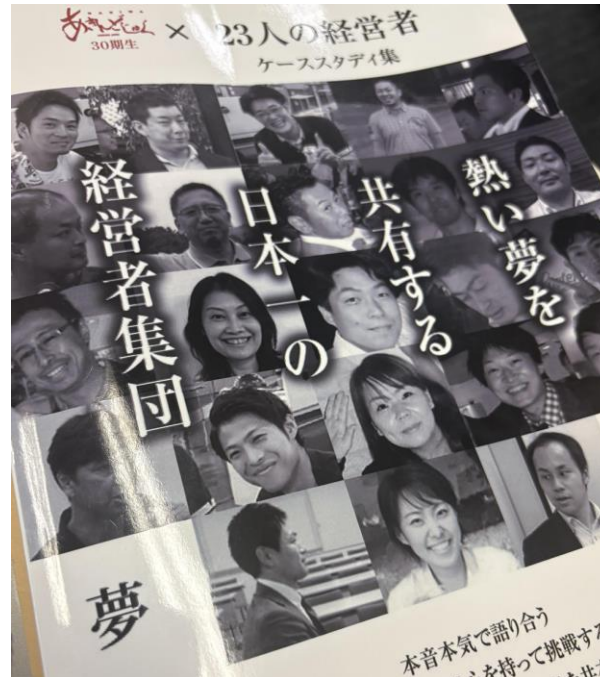


チームなにわあきんど塾30期生

charonet

飲み会では必ず大盛りめで締め、多様性を楽しみ、本音本気で語り合い、熱い思いを共有する経営者集団、チームあきんど (AKINDO) 塾30期生のオリジナルスタンプ。

¥120 1%還元



LINEスタンプ、天神祭の船渡御、みんなのケーススタディ冊子作り、新年会での動画設定など



なにわあきんど塾 2016年 参加者募集

新年会 1/21木

5月に同友会30周年の記念事業として大同組合が開催されます。今回の新年会はその序章として1人で多くの方に参加いただき30周年イベントの後押しを出来るようにしたいと思っています。今年の新年会のテーマは「音楽」です。音楽と戦おう事で心豊かな1年をお過ごしください。

会員交流委員長 牧野 浩之

腕相撲選手権 アームレスリング ガチンコ勝負! 我こそは! と思う方は是非ご参加下さい!

ライヴパフォーマンス GBジャズ楽団 Lyn beatbox

同友会30周年 2016年5月28日にはあきんど塾同友会の30周年イベントがあります。30周年にふさわしい格メチャクチャ楽しい内容を企画していますので是非ご参加ください。

同友会グルメ

1. ヘルカザン	21期 岡 康弘	グリル苑
2. 自家製グラノーラ	20期 澤田 千晶	ラ・グラン・ファミリ (株)
3. 大福のええもん色々	22期 赤尾 江里子	天満天神MAIDO屋
4. フランクリンとカレー	23期 中川 博之	三田製菓店 豊中
5. 本家のあじふし	27期 村上 文孝	源平庵 (株)
6. ミスタードーナツ	28期 大田 祐司	立花エンターテインメント(株)
7. とろろそば	29期 石田 孝宣	(株) 藤や
8. 近鉄寿司セット	30期 岡本 博幸	松葉寿司

同友会 26期 小嶋 淳平 26期 野村 いづみ

同友会 26期 小嶋 淳平 26期 野村 いづみ

同友会 26期 小嶋 淳平 26期 野村 いづみ

リーガロイヤルホテル in 中之島

18:30 ~ 21:30 (予定) 開場・受付開始 18:00より

あきんど塾は、学びの宝石箱



まるで学びの宝石箱
やで〜



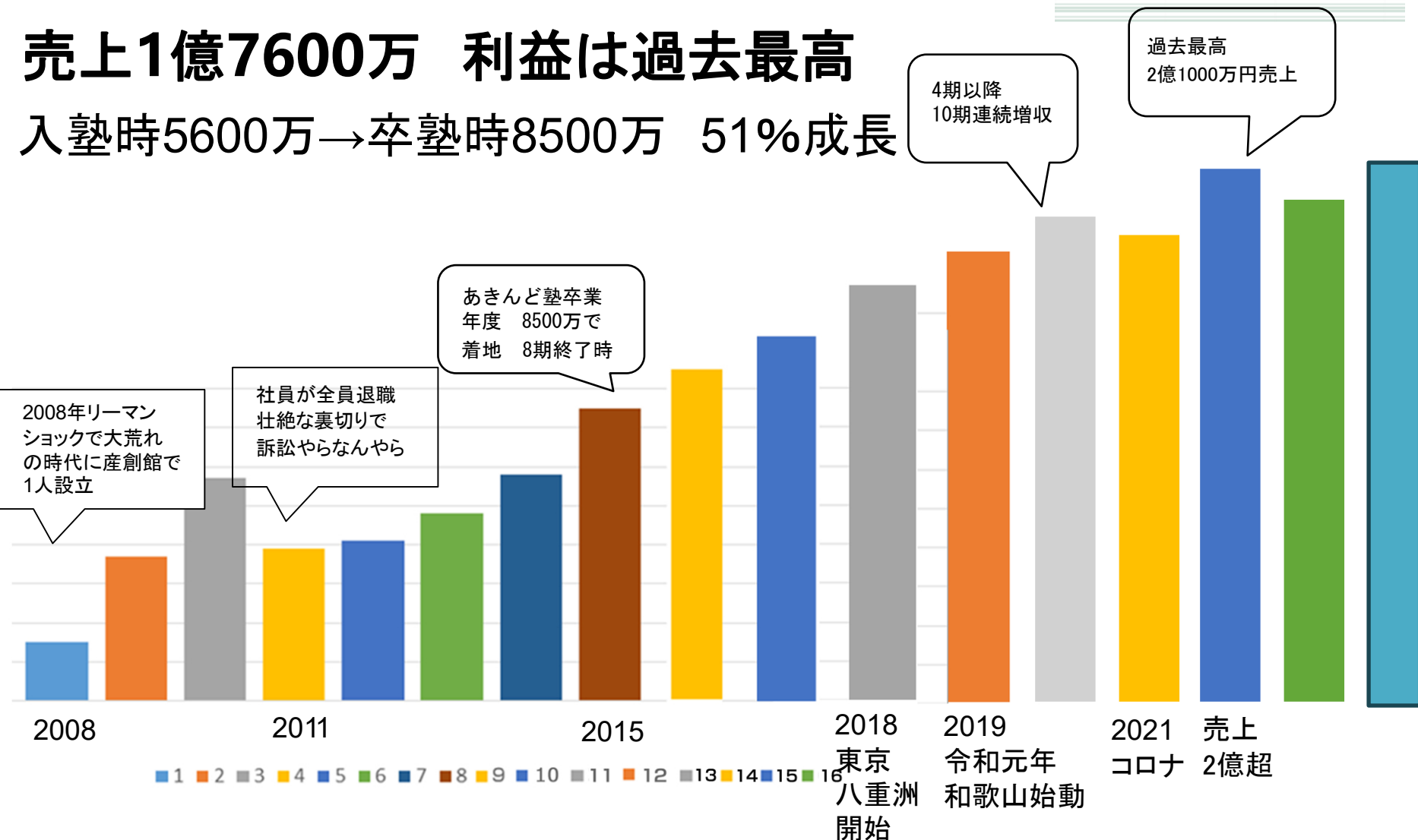
東先生、荒井さん、石橋先生、柳瀬先生、山口先生、
青木先生。（宮田さんは倫理法人会や盛和塾等著名、右田さんは29期で30期当時にご発表）



卒塾後10年間の取り組み

売上1億7600万 利益は過去最高

入塾時5600万→卒塾時8500万 51%成長



中期経営計画 サマリー版 卒業すぐくらい

中期経営計画(サマリー版)

社名: 株式会社クレアネット / 作成日: 平成28年

経営理念: クレアネットという会社が、この広い世界の中で存在する意義を考えよう。クレアネットで働くみんな、協力企業や外注先様、お客様、三者みんなをハッピーにできる企業でありたい。お客様にできることは何だろう。協力会社様や外注先様と一緒に最適なサービスを提案し、お客様の魅力を最大限に引き出そう。協力会社様や外注先様などのパートナー様と一緒にできることは何だろう。技術やサービスを共有して、クリエイティブな力を高めよう。それらを通して、クレアネットのみんなが得られるものはなんだろう。仕事を通して自らを成長させ、メンバーと新しいものをつくりだそう。会社の成長とともに分かち合おう。トライアングルの中心で、全ての出会いを力に変えよう。ハッピートライアングルを作っていこう。

外部環境	機会 ネット広告市場1兆円突破、広告市場5兆円、EC(電子商取引市場) 10兆円 売上対広告宣伝費率は 売上対30%(求人系)上限に、10%、5%。 スマホデバイスという新しいデバイスでの市場機会の増大。	強み 人的資源が豊富。提案・企画・制作・サポートまで一貫受注ができる ・デザインからコーディング、ライティング、システム、紙系まで幅広く対応できる。 ・予定変更にも臨機応変にできる ・オーダーメイドでカスタマイズした提案できる。	内部環境
	脅威 人材の不足。外注費の高騰。広告宣伝費の高騰。	弱み 人的資源がまだまだ足りない。社員勉強会、SMBCセミナーなどで強化中。	

3年後の経営ビジョン

仲間が増える。取引数の増加。取引額の増加。紹介案件の増加。案件タスクをこなす「ディレクターの育成」。ネットのキャリアがどこでも活きるキャリアに。

引越(1坪⇒8坪⇒20坪⇒45坪【今こ】⇒80坪)。

10期終了時に関わる人全てへの感謝会。スタッフ、家族、取引先、パートナー会社、銀行など。その時点でシリコンバレー(グーグルやアップルの本社あるとこ)に研修旅行。

目標(KGI)	9期 (平成28年)	10期 (平成29年)	11期 (平成30年)
売上高(百万円)	100	150	220
利益(百万円)	20	30	40
人員	20	30	40

中期経営戦略方針: 人的資産が中心なので、人の生産性として1人あたり800万の生産性確保する。可能にするための、
・商品開発 ・納品体制強化 ・マーケティング戦略 を強化。
・人材育成、成長、活性化。「なんかいい雰囲気社員さん多いですね」という定性的判断重視の会社。

全体戦略	基本戦略	既存事業 ・webマーケティング事業 (直販・代理店・黒子案件) ・EC事業 (絵画販売事業) ⇒ ヤフーショッピング、楽天、アマゾン などへの水平展開。	組織戦略	■ ハッピートライアングルの実践 ■ 海外旅行に毎年行く。 ・香港、台湾、韓国、グアム、サイパン、いつかグーグル見学シリコンバレー。
		新規事業 自社で開発・オリジナル商品の開発で利益率を上げる。		

	マーケティング	人事・組織	財務	各年度別課題達成のための対応策	
実現に必要な取組	※ 直販・代理店・黒子案件に区別 【直販】 ・業種業界を絞る 強みを水平展開 【代理店】 ・システム会社系へ営業活動、 ・最速の下請け 【黒子案件】 ・大手IT会社への営業活動 ・一連托生の関係強化に	・採用、育成、活性化。 この3つを如何に効率よく回せるかの意識。 ・採用に関しては営業数＝面談数 ・育成は、仕組み作り。(社員勉強会、社外勉強会、案件担当数増加) ・活性化 = 旅行や飲み会、大失敗賞 「なんで仕事するのか？」意識を徹底。	・フリーキャッシュフローの増加。 (会社と個人のキャッシュの増加) ・利益率の高い商材の開発 ・販売体制の強化、 ・回収にあたってのリスクヘッジ (回収代行サービスなど) ・広告代行での、先方に入金依頼		提案力に加えて、利益率の高い効果のある広告商材の開発。商品開発力の強化。 スタッフの「採用、育成、活性化」の強化。 理念の共有、「なんで仕事するのか」、「なぜ今この仕事するのか」などの素直に愚直に取り組める土壌環境作り。
実行のための課題	【直販】 ⇒ ECサイト、医者、不動産、土産系 【代理店】 ⇒ 印刷会社、システム系会社、求人広告代理店 など 電話営業 【黒子案件】 GMO系会社、リフォーム会社系 ・企業形態として1億から50億程度の企業が外注コストメリットあり。	・採用、育成、活性化を全員に共有する土台作り。クレド作成。 ・人材育成が「自分に返ってくる仕組み」を強化。報酬、仕事、経験。 ・チーム、組織意識を強化するイベント。 (旅行、チーム合宿(まだ)、滝行、朝礼、飲み会、マラソンなど)	・全員意識の共有。勉強会。 ⇒ キャッシュがあれば潰れない。 ⇒ 生産性やキャッシュの理解。		1年目 予算管理できるスタッフの増加。 マネジメント層の増加。 2年目 役員及び事業部部長などの抜擢。 子会社の役員など事業部ごとの管理運営。 3年目

経営計画発表会 毎年やってみた(コロナまで)

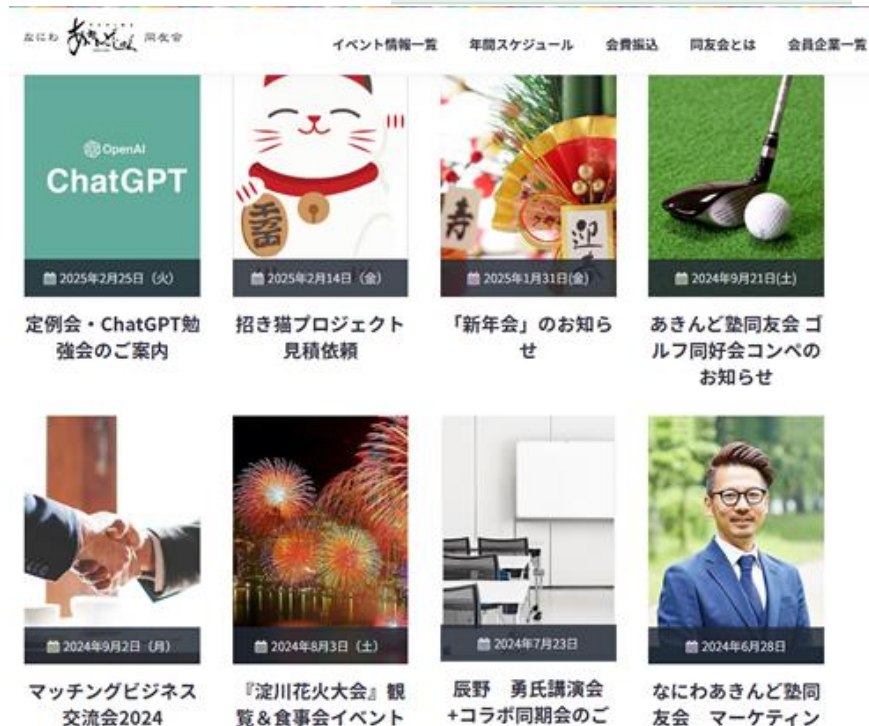


経営計画作成後どうするか。

- ・扇町のメビック貸会議室を借りて、経営計画発表会を開催
- ・1部 経営計画発表 2部 取引先様・税理士先生にコメント頂戴
- 3部 表彰式 4部 美味しいお酒とお肉(懇親会)
- ・取引先、税理士先生も招く
- ・全従業員に発表、録画して聞いてもらう
- ・資料は採用活動にも利用
- ・表彰を行う .. 永年勤務表彰、MVP表彰
- ・終了後には打ち上げ「美味しい焼肉屋」
- ・あとは自分の決意表明「言った以上やらんと恥ずかしい」
- ・ちょっと無理目の目標
「だからこそ、貴方の力を貸してくれ。頼む」と言えばよし。



メッセージ なにわあきんど塾同友会にようこそ



同期の仲間に加えて、同友会組織、つまり幹事会、役員会、各委員会を通じて期を超えた絆を深めて、ビジネスの場として活用していただければ

今年5月歓迎会BBQもあり、みんなウェルカムモード

メッセージ 経営者は大きな夢と志



暮らしの豊かさを世界の人々に提供する(ミッション)



「2032年までに3000の出店をする。という目標を心に焼き付けるために、車のナンバーは『品川3000』にしています。車に乗るときにいつも「あっ3000店」と思い出します。自宅のトイレの壁にも、寝室の天井にも同じ数字が貼ってあって、寝るときもいつも見てます」 似鳥昭雄

2032年ビジョン 3,000店舗3兆円、
2025年度買上客数2億人以上

ちなみに、私の車のナンバーは 2200

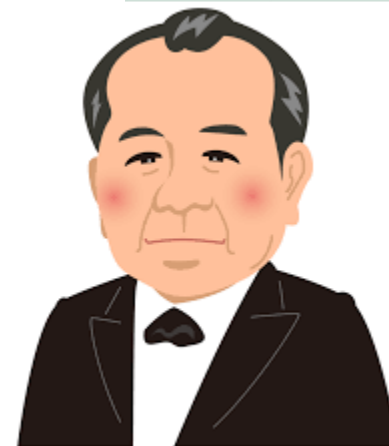
メッセージ 創業60周年記念を生きて迎えたい



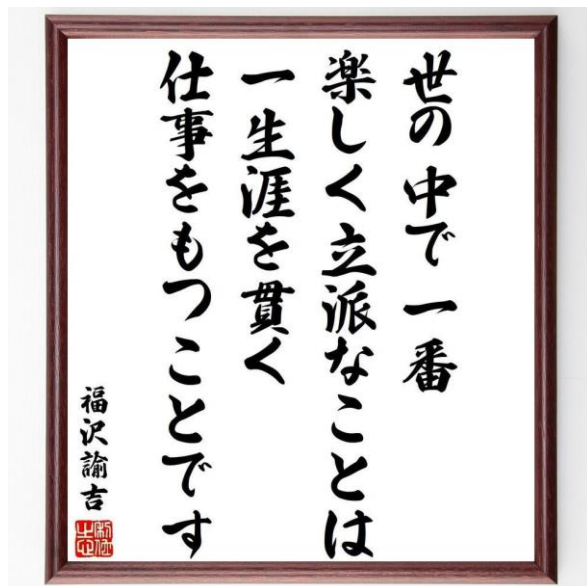
幸之助さん94歳



稲盛さん90歳



渋谷さん91歳



左は福沢諭吉さんの言葉
30歳で起業、90歳で60周年行事
→ あと43年あるので頑張る
東先生、荒井さん、道野さん
同期のみんな来てね