

「CS」と「ES」を両立した事業運営で 関わる全ての人々の成長と喜びを実現

フィットネス業界専門の広告代理店「シーズコア」。同社では豊富な経験と実績のもとに、マーケティングからセールスプロモーションの企画・実施、効果検証までをワンストップで手掛け、高い費用対効果を実現することで信頼を集めている。今後の成長が楽しみな同社を、タレントの松尾伴内氏が訪問。「CS（顧客満足度）」と「ES（従業員満足度）」の両立を目指し、人に重きを置いた経営を貫く細野社長にインタビューを行った。



対談にはセールスディレクターを務める三好律紀氏にもご同席いただいた。

Column CS・ESの両立の実現に向けて

事業を運営する上で、利益を上げることはもちろん大切だが、それと共に「人」の部分も大切にしたいと語る細野社長。そんな社長の思いは「シーズコア」という社名とロゴデザインにも込められている。

「シーズコア」をアルファベット表記すると「csies core」。社長が両立をモットーにしている「CS（顧客満足度）」と「ES（従業員満足度）」、その間に「i（会社及び人）」がある綴りとなる。つまり「顧客満足を提供すると共に、顧客満足に偏ることなく従業員満足を両立した経営を、計画し実行する（coreとしての）企業である」ことを表明しているのだ。

また、理想を述べるだけでなく実際に実現するために、顧客に対しては豊富な経験と実績に基づいた、顧客それぞれに最適なマーケティング・広告サービスを提供。一方、従業員に対しては自由な発想と提案ができる組織風土の醸成や、経営の可視化、コアタイムを設定しないフルフレックス制の導入などワークライフバランスを重視。全員が「自分が経営者」というマインドを持てる環境づくりをすることでより良いサービスを実現しつつ、達成感や成長を味わえるよう努めている。

企業は人なりを体現する同社。社長が切り拓く未来に、今後も要注目だ。

COMPANY PROFILE



株式会社 シーズコア

東京都千代田区神田須田町 2-25

GYB 秋葉原 5F

URL : <http://www.cs-core.jp>

<業務内容>

Branding	Marketing	Sales Promotion	Web Marketing
企業ブランディング 店舗ブランディング 商品開発・プロデュース ブランディングマニュアル策定 CI(ネーミング・ロゴ立案)	マーケティング計画 エリアマーケティング 商圏分析・効果検証 顧客データ分析	各種メディア広告・交通広告の 企画・制作及び実施 イベントプロモーション ノベルティグッズ企画・制作 クリエイティブ企画・制作	WEB広告各種 検索エンジン対策 WEB戦略立案 WEBマーケティング戦略 サイト制作 ランディングページ制作

Special Interview



代表取締役
細野 大樹

【細野社長の足跡】岡山県出身。学生時代にテニスに打ち込み、トレーニングでジムを利用した経験から学業修了後はスポーツトレーナーとなった。その後、フィットネス業界専門の広告会社に転職。15年ほど経験を積んだ後、独立して2019年12月に「シーズコア」を設立した。

豊富な経験に裏打ちされたノウハウで One to One マーケティングを実現

——「シーズコア」さんはフィットネス業界に特化した広告代理店だとか。まずは詳しい事業内容からお聞かせ下さい。

当社ではフィットネス業界の企業・店舗様に対しての集客支援を、媒体にとらわれることなく総合的に提供させていただいています。一般的に優れたセールスプロモーションには徹底したマーケティングが重要です。そこで当社ではデザインや広告媒体の実施だけでなく、集客の戦略立案のため商圏分析やエリアマーケティング、さらには広告実施後の効果検証までをワンストップで行うことで、高い費用対効果を実現しています。

——昨今は健康ブームでフィットネス業界はレッドオーシャンですから、様々な形態のお店が次々に出ていますよね。広告代理店さんとしても対応が大変ではありませんか。

いえいえ。私は前職時代から大手の総合フィットネスクラブはもちろん、小規模なジム・スタジオ型クラブ、24時間営業のジム、ヨガスタジオ・女性専用といった業態特化型クラブ、さらにはスイミングスクールやゴルフスクールなどあらゆる形態の企業・店舗様を手掛けさせ

ていただいた経験と実績があります。だからこそクライアント様のニーズに即したOne to One マーケティングを実現できる自信があるので、ぜひご相談いただければと思います。

——集客に悩むクライアントさんにとってはとても心強い存在ですね。

大切なのは「人」—— だからこそ人に重きを置いた経営を

——前職も同様のお仕事に携わっておられたとのことですが、どういったご縁でこの業界に入られたのですか。

私は以前はスポーツインストラクターとして、学業修了後から5、6年ほどスイミングスクールで働いていました。仕事にはやりがいがあったものの、元々マーケティングへの関心もあり、違う形でフィットネス業界へ携わることができないかと考えました。そこで転職したのが、前職場であるフィットネス業界専門の広告代理店でした。最初は大阪支社に勤め、10年目辺りからは東京支社に異動になり、トータルで15年ほど経験とノウハウを培った後、独立起業した次第です。

——15年もお勤めされると、それなりの地位に就かれて、やりがいも大きいと

思います。よく独立を決意されましたね。

確かに、業界のノウハウだけでなく、部下を抱えてマネジメントすることなども学びましたし、親しくお付き合いさせていただき取引先様もたくさんありました。ただ、マーケティング戦略の部分は合意していましたが、人に関わるマネジメントの部分では方向性の違いがありました。しかし、トップダウンの組織形態では、改善することが困難で、それならばと独立に踏み切りました。

——自身が理想とする働き方を実現するための起業だったのですか。では、細野社長が目指されているのはどういった企業なのでしょう。

一言で表現するなら、「人に重きを置いた企業」でしょうか。私共広告会社は、商社などのように目に見える商品売っているわけではなく、言うなれば人間がリソースです。だからこそ、「対人」の部分の大切にした経営を貫きたいと考えています。ですから、事業のコンセプトも「CS」と「ES」を両立し、両者をバランスよく実現すること」なんです。

——まさに企業は人なり。お客様と従業員さんのどちらが欠けても企業は成り立ちませんものね。とはいえ、両者の両立はなかなか困難ではありませんか？

確かに「CS」と「ES」は本来トレー

ドオフの関係にあり、両立はとても難しいです。たとえば、お客様満足度を優先しすぎると従業員は毎日残業続きで疲弊してしまいますし、反対に従業員満足度を求めすぎると成果が上がらない、といった感じですね。ですが、あえてその難しいことを実現することで、お客様、協力会社として従業員といった全てのステークホルダーの成長に貢献できる企業になりたいと考えています。

——「CS」と「ES」の両立は、より大きな目標を実現するためのステップなんですね。関わる全ての方々の成長や喜びを創出しようとする御社なら、今後ますます発展を遂げられると思います。

そうであれば嬉しいですね。ありがたいことに最近では前職場でお付き合いのあった取引先様だけでなく、ご紹介で新規のお客様も増えてきているので、さらなる信頼を紡いでいけるように努力を続けます。また、当社では従業員たちの成長を促せるように自由な社風を大切にしています。中には独立希望者もいるので、彼らが当社で様々なことを学んだ上で独立までサポートできるようにしたい。そして将来的には独立した彼らと何らかの形で、共に仕事ができれば嬉しいですね。

——ぜひ頑張ってください！
(取材／2020年6月)



ゲスト
松尾 伴内

「お仕事のやりがいを、オーソドックスですがと断った上で『ニーズに即した提案で実際に効果が出て、お客様が喜んで下さること』と語る細野社長。他者の喜びを自分の喜びと感ずることができる社長だからこそ、多くの方々から頼られるのでしょうかね」