



日本アイ・オー・シー×

# プラウ21 インタビュー

動画インタビュー



interview



株式会社プラウトゥーワン

代表取締役 白石 健一郎 様

たった半年で新規事業の方針が定まり、未経験の新市場で新規開拓にも成功して、驚いています。

株式会社プラウトゥーワン

〒141-0031 東京都品川区西五反田2-30-4 BR五反田11F TEL 03-3779-9881 <http://plough21.jp/>

## Q. はじめに御社の事業内容をお聞かせください。

A. 当社は、小中学受験塾をクライアントに、テスト制作を請け負う編集プロダクションです。2000年に3人で独立した当初は、書店で売られている学習参考書や問題集の制作から始め、2006年よりテスト制作を請け負うようになりました。現在は社員35名、外注スタッフ100名の体制で経営しています。

## Q. 日本アイ・オー・シーにコンサルティングの依頼をした経緯を教えて頂けますか？

A. 2015年6月にトマツイノベーション(株)が主催したクラウドコラボレーションというセミナーに藤富先生が登壇していたのが出会いのキッカケです。初めてお話を聞いた時、こういう営業スタイルがあるんだ…と興味が湧きました。当社も創業当初は、飛び込み営業もしていました。

た。しかし、その後は全部口コミや紹介を中心で仕事が来ていたのです。新規の営業を全くしていない状態だったので、私はやりかたのです。今、当社で持っているチカラを活用して、新しいこともやりたいと思っていた時でもあったので、藤富先生のお話を聞いて、是非このチカラを使って会社を大きくしたい— そう思ってお願いをしました。

## Q. その時には、何か経営的な課題もあったのですか？

A. 来年、仕事が来なくなるかも知れない…そのような危機感を持たされた出来事がありました。取引先の経営陣が変わったのですが、経営者が変われば当然ながら方針も変わります。この件だけに留まらず、将来的に同じような危機が本当に訪れた場合においても、自分達の足で立つていける経営である必要性を感じていました。

営業もそうですし、自社の強みをしっかりとアピールするちゃんとしたツールを持つことも必要です。そのあたりに藤富先生の価値観が非常にマッチしていました。

## Q. セミナー後、すぐにコンサルティングを依頼されたのですか？

A. 最初は役員の感じ方も知りたかったので、藤富先生に来社して頂きました。みんなで話をするなかで、もう誰も反対する人はいないという雰囲気になったので、その場で「いくらですか?」と聞いて、決めてしまいました。

## Q. コンサルティングでは、どのようなカタチで進められたのですか？

A. 社内でプロジェクトを立ち上げ、自社の強みを発揮できる新規の営業先と商品を考えました。プロジェクトで色々と思案するなか、私立の中高一貫校を対象とした「適性検査型入試」問題制作で行こう!と決ま



**Q. 数年前から公立の中高一貫校入試で導入の、思考力を試す筆記テストですね。**

A. 公立中高一貫校は今ブランドで、倍率は20倍にもなります。従来の教科ごとに知識を問うテストと違い、社会と数学、理科と数学など教科をまたがって論理的な思考を求める新しいスタイルの入試問題です。私立校でも同じスタイルの入試を行えば、公立校との併願が可能になります。実際、一般入試枠に比べて優秀な生徒が集まるところ、この2年ほどで私立校でも急速に導入が進んでいるのです。

**Q. その時代性を取り込んだ訳ですね。**

A. はい、藤富先生のマニュアル化された手法を使ってDM営業をしました。当社のテスト制作実績や各教科5~7名の専任スタッフと100名の外部パートナーで瞬発力ある制作体制といった強みを伝える「案内パンフレット」を挨拶文とともに発送しました。そこにサンプル問題の申込用紙も同封して、反響を得る仕掛けです。

**Q. レスポンスはいかがでしたか?**

A. 約750校に発送したのが12月中旬で、今日(3月24日)までで39校もの問い合わせがあり、驚いています。実は私自身は、2~3校程度の戻りだと思っていました。社員には「傷つかないように、「ゼロ(全く反響がない)もありだよね」と言っていたくらいです

(笑)。送った翌日に2~3校からサンプル請求があり、ホッとしていたら週明けにまた請求が続き、うれしい悲鳴です。今年度の入試を終えた、2月、3月でさらに続々とお問い合わせを頂いています。

**Q. 来年導入の営業を考えると、DM発送のタイミングが良いですね。**

A. そうしたスケジュールも何を送るかも、すべて藤富先生のアドバイスです。反響後の対応フローも指導されていたので、安心して準備ができました。当社は編集のプロですが、それでも「案内パンフレット」はアピールポイントが伝わるよう、藤富先生が何度もチェックされ、手直しをしました。「案内パンフレット」をご覧になった学校の先生からは「これを見て、初めてこういうサービスをしてくれる会社があると知った」というお声も頂いています。営業ツールの作り込みは本当に大切ですね。

**Q. 会社の強みを伝えることで、逆にお客様が必要としているサービスを新しく提供できたのですね。**

A. 藤富先生の「お客様の立場に立って」という営業スタイルの効果でしょう。現場を想像すると、「こういうことでお困りだろう」「当社ならこんなお手伝いもできる」と発想が広がります。今営業で、「採点もできます」と付け加えると、お客様の表情が変わることです(笑)。

**Q. もし藤富社長と出会っていなかったら、この適性検査型入試という新しい市場に乗り出しておられましたか?**

A. そうですね…。問題制作自体は頼まれればやっていたとは思います。ただ、待ちの姿勢でしかなく、自分たちからの積極的なアピールは思い付かなかつたでしょうね。それに難度の高い商品を打ち出すことで実は、社員のモチベーションがアップしているんです。他社よりも抜きん出て良い問題を作ろうという目標を掲げているので、みんなが自発的に張り切っているのを感じます。

**Q. 新しい道を切り拓くのは、大変なことだと思いますが、いかがでしたか?**

A. それを、社内の誰よりも真剣に取り組んでくださったのが、藤富先生でした。実は最初に、「教育や編集の業界事情は分かりません」と言われていました。なのに来社の度に、ものすごく勉強されて詳しくなられているのです。「こちらも本気を出さないと失礼だ」という雰囲気になりました。本来経営判断に必要な数字も、藤富先生から聞かれて慌てて用意しましたし、本当に勉強になりました。しっかり入り込んで、同じ輪の中で一緒に悩んで考えてくださる藤富先生とだから、「改革」できたと思っています。

——自社の強みを活かした販路開拓に取り組んだ結果、社内も活性化いたし、提供できる商品やサービスにも厚みが出たということですね。今後のご発展も楽しみにしております。今日は有難うございました。



日本アイオーシー クライアントインタビュー



有限会社 日本アイ・オー・シー TEL.03-5623-0188 / FAX.03-5623-0181 <http://j-ioc.com/>