

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男

〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : http://www.scm-net.jp

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第11期の異業種共同ネットの組織活動を終え、12期がスタートした。

「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、70を超える企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同営業を形成している。

（本部事務局）

一問一答～リーダーの羅針盤～ ゲスト：株式会社ユアルト 代表取締役 玉谷 風輝氏

第16回目は(株)ユアルト 代表取締役の玉谷風輝氏にお話しを伺った。

——事業紹介

横浜のITベンチャー企業で大きく分けて2つの事業があります。1つが運送企業様向けの事業で事務代行サービス、業界に強い顧問のマッチングサービス、経営者インタビューのメディア運営、トラックに関するインスタグラム運営を行っています。もう1つはITソリューション事業として動画編集やWEB制作、記事制作を1,000名のフリーランスの方と提携して受託をしています。

——経営理念

「大切な人に誇れる会社を作る」を掲げています。ユアルトで働いてい



玉谷風輝氏

る全メンバーが、自らが大切に想っている人に対して誇れる会社になれるように試行錯誤をしています。私自身、この業界を変えていきたいということに関心がなく、どちらかというと身近にいるメンバーやお客様を幸せにする、豊かにすることを第一に考えています。

——物流業を始めた理由

21歳の頃、業務委託という形ではあったのですが、運送企業様で配車と採用担当をやらせてもらった時期があります。採用に関しては、年間200名程面談をしていました。そこで内情を知り、アナログさや圧倒的な非効率さを感じました。その部分をソリューションで解決できるのではないかと思い、現在に至ります。

——起業に至った経緯

小学校時代から体育会系で、野球漬けの毎日だったのですが、大学で起業しようと思い、大学を休学し、友人の会社に役員で入りました。ここでうまくいかないこともあれば変な地雷を踏んでしまう等多くの経験を積みましたが、結果的に独立することになったのですが、この経験から起業の素晴らしさを感じ、今度は自分で会社を作ろうと思い、ユアルト設立に繋がります。

設立までの間に先程話した運送企業様とのご縁をいただき、電話が鳴り止まない等、とても激務の日々を送りました。その中で社会人としてのタフさや試練に耐える力を学びました。

——激務時代の面白エピソード

新しく取引が始まる荷主様のもとにドライバーさんと一緒に挨拶に行った時のことです。挨拶も終わり、作業が始まるタイミングでドライバーさんとは別れました。その後私は先方の担当者と話していたところ、突然「玉谷さん、ドライバーさんがいなくなりました」と言われ、啞然としたことがあります。

——座右の銘

「結果が全てを癒す」です。今3期目なのですが、経営している中でいろいろなことが起きます。数字やお客様に対する結果が、過程でのつらい出来事などを癒し、解決してくれることが多いです。

——趣味

毎週土曜日に野球をやっています。もともと体を動かすのが好きなので、ゴルフ、筋トレ、ランニングをよくしています。あとは温泉やサウナが好きなので、休みの日によく行っています。

——好きな女性のタイプ

心が綺麗な方が好きです。



※本インタビューはYoutubeのSCMチャンネルにて動画配信しておりますので、続きは本編をご覧ください。

SCM 会員紹介(その111) Story up 株式会社

私達はデジタルマーケティングのプロ フェッショナルカンパニーです。

マーケティングの根幹である「マーケティング戦略・施策の立案・運用体制の構築」を得意としています。「クライアントの事業成長に貢献するという目的」に対して、得意領域の異なるプロフェッショナルの知見を持ち寄り、戦略立案から施策実施までを実現します。

事業成長のために必要な真に解決すべき課題を抽出し、解決に必要なアクションを設定し、達成するまで実行する。

自社のマーケティングを強化したいと考えたときに、外部に発注しようとしても、広告代理店やSEO/コンテンツマーケティング業者、マーケティングツールのベンダー等、専門領域に特化している会社がほとんどです。ここから相談を始めてしまうと、パーツ単位の話でしか課題について話せず本当に解決したい課題に辿り着くまでにかなりの時間を要することになります。また、自社にマーケターがいるという場合でも、その人材の得意な領域は偏っている場合がほとんどです。自社の悩みを真に解決するためには、「顧客に製品やサービスを届けるまでの流れ」を俯瞰し、マーケティングを設計する必要があります。そのためには戦略から施策実行までを把握するマーケティング責任者の役割を誰かが担わな



アドバイザー

貴社のマーケティング実施状況に関して相談をお受けします。社内にノウハウがない施策を実施したい場合など、アドバイザーとしてサポートします。



コンサルティング

貴社の課題発見をして、改善したい指標がある場合にはKPIを設定し、解決に向けたコンサルティングを行います。



業務代行

経営視点で抱えている問題や、課題に基づいて戦略→戦術→施策の実行まで含めた体制づくりやあらゆる施策をアウトソースで請け負います。

ければなりません。当社の強みは、現状マーケティング部門がない会社であっても翌月からマーケティング活動を実施できるCMOクラスの人材による戦略企画、プロフェッショナル人材によるデザイン性が高い、売上を上げるための広告クリエイティブやウェブサイトの制作をワンストップで支援できる施策実行の体制を短期間でご用意できることです。

目的にあわせて、自社に必要な施策を選択することが大事。

デジタルマーケティングをゼロから始めたい会社さんが落ちる罫として、「あれもこれも、いきなり実行しようとする。」というものがあります。自社の達成したい目的や目標にそれらは本当に必要でしょうか？ 当社ではその時必要な施策を御提案します。

起業家/経営者によりそい、顧客の事業成長に貢献できる環境をつくりたい。

2022年7月より全国都道府県を対象

とした有料の起業家/経営者コミュニティ「BizTOWN」(ビズタウン)を設立しました。事業成長に必要な要素、ビジネスパートナーとの出会いの場、自社が保有していない強みを持つ企業との交流、他者から学ぶ経営のヒントをすべてご提供します。現在はトライアル期間中ですが、全国で100名を超える規模の経営者が集まる場となりそうです。参加希望はこちらのURL (<https://biz-town.jp/>) まで。



ビズタウン開催の様子

Story up株式会社

〒141-0031 東京都品川区西五反田2-15-13 ニューハイツ西五反田1004
TEL:050-1745-9111
URL : <https://start-story.com/>

誕生月別、今月のビジネス運勢			
1月生まれ	2月生まれ	3月生まれ	4月生まれ
一度立ち止まり、忘れものに目を向ける月。	計画的に根回しをするタイミング。	様々なチャンスに恵まれる月。体調に注意。	気分を一新して楽しみに触れるタイミング。
5月生まれ	6月生まれ	7月生まれ	8月生まれ
行動範囲を広げ、急速に前進するタイミング。	大きく変化する月。きめ細かい丁寧さを大切に。	勝負に備えて集中する月。雑念に注意。	これからのため、楽しみを増やす充電期間。
9月生まれ	10月生まれ	11月生まれ	12月生まれ
勢いに任せず、一度吟味するタイミング。	根を詰めすぎず、楽しみを探すタイミング。	自分の信念に向けて突き進むタイミング。	気負い過ぎず、バランス感覚を大切にす月。