



## 編集後記

「御社の強みは何ですか？」展示会やセミナーでよくお客様に聞かれるフレーズです。その明確な答えは今回のFocus Projectをお読みいただくと、十分にご理解いただけるのではないのでしょうか？

例えばアウトバウンドを行う場合、時にはお客様を不快にさせるような強引な勧誘をしても、受託者は「獲得数」に拘りがちです。

ですが、それでは本当の意味でお客様との間に信頼関係は構築できません。

当社ではコンサルティングという中立的な立場から「今後よりクライアント企業の事業に貢献できる」という視点をもって戦略策定し、オペレーションの実行やシステム導入のご提案をいたします。そして結果的にそういった点が競合となるBPO提供会社やソフトウェアベンダーとの差別化となるのではないのでしょうか？

また大手コンサルティング会社にはない、ベンチャーならではの小回りの良さや手厚さ、部門間の風通しの良さが、クライアント企業の要望にあわせて一貫通貫でサービス提供可能な総合力が強みとなっているように思います。

変化の激しいビジネス環境で、今後もバーチャレクス・コンサルティングは進化し続けます。

編集担当：  
齋藤 章子 (さいとう ゆきこ)

## ご意見・ご感想はこちらまで

バーチャレクス・コンサルティング株式会社  
〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-13  
ヒューリック神谷町ビル8階  
TEL: 03-3578-5322  
FAX: 03-5425-8500  
Email: infinity@virtualex.co.jp  
www.virtualex.co.jp

# Virtualex CROSSWORD

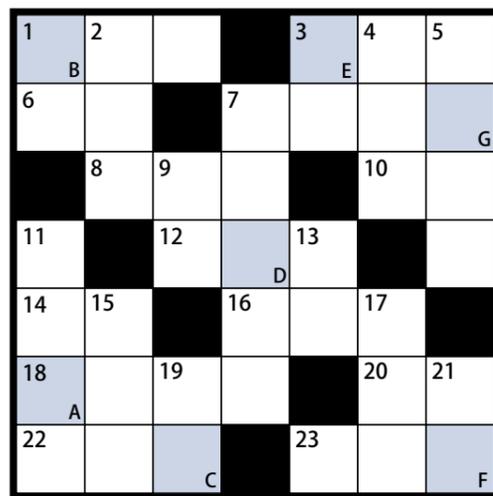
タテのカギとヨコのカギをヒントに、クロスワードパズルを埋め、A欄～G欄に入る文字を順番につなげていくと、バーチャレクス・コンサルティングのソリューションに関連するワードが浮かび上がります。ぜひ挑戦してください！

### <タテのカギ>

1. 続々現れる。○○のたけのこ
2. 番組は耳で楽しむ
3. 日本では梅雨のシーズン
4. 着物姿で熱唱したい
5. Eメールの宛先は、このメール○○○○に
7. 学生などが学業の合間に働くこと
9. 世界を○○にかけて活躍したい
11. 消費税率は5%から8%へ○○○○された
13. 発表の場では大きくはつきりと出したい
15. 我を忘れる。茫然○○
17. デザインより○○○性重視で物を選ぶ人も
19. 労働条件改善の要求のため、業務を停止
21. 複数の語から構成され、「。」で終わる

### <ヨコのカギ>

1. 善悪でやったのに……結果が○○○に出た
3. ハード○○○はパソコン機器や装置の総称
6. 校正で○○○や脱字をチェック
7. 販売人です
8. 幼児用のトイレ
10. he, his, him
12. 喫煙室で吸うのがマナー
14. 新聞やネットニュースの○○○をこまめにチェック
16. 消化のために分泌される
18. 人の業務の手助けをしました
20. ドアを開ける際に握る
22. 手に入れました
23. 大都市に通勤する人々が住む、ベッド○○○



回答は弊社Facebookページ: [www.facebook.com/VirtualexConsulting](http://www.facebook.com/VirtualexConsulting)からのメッセージ、もしくはinfinity@virtualex.co.jp宛のメールでご連絡ください。正解者の中から抽選で3名様に粗品をお送りいたします。尚、当選者の発表は商品発送をもって代えさせていただきます。

締切: 2014年9月30日

 正解は弊社Facebookページ: [www.facebook.com/VirtualexConsulting](http://www.facebook.com/VirtualexConsulting)にて発表いたします。

## RECOMMENDATION



『グレートフルデッドにマーケティングを学ぶ』  
デイヴィッド・ミアマン・スコット (著)  
ブライアン・ハリガン (著)  
糸井重里 (監修)、渡辺由佳里 (翻訳)



### ヒッピー文化の代表バンドを、マーケティング観点で見ると「はっ」とする

米国で人気を博し「ライブ活動で最も成功したバンド」の1つであるGrateful Dead。ライブの録音、シェアの自由化など、近年話題の「フリーミアム」や「バイラル」を1960年代に取組み、「他と違う」取組みでファン層の増大とビジネス的成功を収めたバンドである。

本書はそういった彼らの活動をマーケティング観点で読み解き、COACHなどの成功事例と照らしつつ「マーケティング3.0」の世界において、企業のマーケティング、ブランディング、そして組織そのものがどうあるべきかという所まで話は及ぶ。

読み進めながら自社のマーケティングについて考えると、「はっ」とさせられることが多いそんな1冊である。



Our imagination. Growing your future.

infinity

## INDEX

1. 「グロースハック」が突き付ける命題  
～「グロースハック」は我々に何を問い掛けているのか～
2. MANAGEMENT VIEW : プロジェクトデザイン
3. FOCUS PROJECT : 勝因は事前の戦略策定にあり! 大手不動産検索ポータルサイトの中古物件領域で、登録不動産店舗数業界No2を半年間で達成!
4. RECOMMENDATION : 「グレートフルデッドにマーケティングを学ぶ」  
デイヴィッド・ミアマン・スコット (著)、ブライアン・ハリガン (著)、糸井重里 (監修)、渡辺由佳里 (翻訳)

# KEY NOTE

## 「グロースハック」が突き付ける命題 ～「グロースハック」は我々に何を問い掛けているのか～

### 驚異的な成長を導くという「グロースハック (Growth Hack)」 企業組織はどのように捉えるべきなのか

2012年の米大統領選で、共和党ロムニー候補陣営がWEBサイトやメール、ソーシャルメディア等によるマーケティングを行い、1億8000万ドルもの個人献金を短期間で集め、話題になった。その他、FacebookやDropbox等が急速に普及した成功要因として、「グロースハック」や「グロースハッカー」に注目が集まり、広く語られるようになった。

「ハック」「ハッカー」と聞くと、コンピュータに不正侵入する意味で使われることがあるため、ネガティブな印象を抱く方もいるかもしれないが、そもそも、コンピュータや通信のシステムを熟知した者が行うエンジニアリング全般を意味している。したがって、「グロースハック」とは、製品やサービスの成長、あるいはユーザの数や質の成長をエンジニアリングの手法を用いて仕組化することである。これに加え、先述のような事例を背景に、「驚異的な成長」という意味合いも含まれている。

では、具体的には「グロースハック」とはどのようなことなのだろうか。これについては、種々説明があるが、共通的に説かれることとしては、まず、分析的・科学的な面である。より大きな成長に繋

がる分水嶺を正確に見定め、正しいアクションを取るためには、分析的・科学的なアプローチが不可欠である。二つ目は、創造的・感性的な面である。従来の手法に捉われず、創造的で感性に訴えるアクションでなければ、様々な手法を目にしている現在の消費者や利用者を突き動かすことはできない。三つ目は、試行錯誤的な面である。驚異的と言われる成長には、一朝一夕では辿り着かない。その実現のためには、地味で地道な試行錯誤を繰り返し、よりよい方策を模索し続けねばならない。

上記三点は、「グロースハック」の特徴を端的に示しているが、「グロースハック」には、その取り組みを支える大前提がある。それは①有効なデータを効率的に取得する仕掛け、②短期的ではなく中長期的な成長戦略、③市場や消費者を満足させる商材である。①は先述した分析的・科学的なアプローチを取るための前提である。②は各種の事例が短期間で驚異的な成長を示していることから忘れられがちであるが、「グロースハック」は持続性のある中長期的な成長戦略の中で位置づけられねばならない。③は当

然ではあるが、いくら優れたアプローチで市場を一時的に席卷したとしても、魅力的で満足を与える商材でない限り、真の成長を見込むことはできないわけである。

こうして改めて「グロースハック」を紐解いてみると、いずれも当然と思えるような要素で構成されていることがわかる。また、これらの要素を有する「グロースハッカー」と呼ばれる人材やチームについても、漠然としたイメージを抱くことができるだろう。しかし、これを企業組織として考えるとどうか。

「グロースハッカー」という言葉があるように、「グロースハック」の実行者は特定の人材やチームが想定されているように思われる。しかし、現在の激しい競争環境の中で求められているのは、こうした要素を有する企業、グロースハックな企業なのではないだろうか。驚異的な成長は企業組織の一部によって成し遂げられるわけではない。企業組織全体としてグロースハックな文化や仕組みが根付くことこそが重要であり、我々が今突き付けられている命題はそこにあるのではないか。

ビジネスコンサルティング部 部長  
辻 大志 (つじ たいし)



代表取締役 COO  
丸山 勇人 (まるやま はやと)

## MANAGEMENT VIEW

### プロジェクトデザイン

システムを新たに導入する場合には、そのプロジェクトをどのように進めるかの体制作りなど、プロジェクト開始時が最も大事である。もちろん、システム以外のテーマのプロジェクトを組成する場合にも該当するが、プロジェクトの成果は、このプロジェクトデザインで決まると言っても過言ではない。特にプロジェクトリーダーと該当プロジェクトのシナリオライターが存在がその中でも重要であり、プロジェクトの未来が左右される。

あえて「デザイン」という言葉を使ったのには意味がある。そこには、「感性」で見極める、または想像する領域があるからだ。リーダーやキーマンを決め、それらメンバーでどのように進め成功させられそうかを想像する。その時点で成功していないと高い成果は期待できない。その想像段階で成功していたら、後はリーダーやキーマンに緻密にプランを作成してもらい、紙に書いた計画内容をチェックする。それから、個人的には「計画」よりも「デザイン」という方がワクワク感を込められ、「感性」がより敏感に反応するので、「プロジェクトデザイン」という言葉を使いたくなる。

# FOCUS PROJECT

## 勝因は事前の戦略策定にあり! 大手不動産検索ポータルサイトの 中古物件領域で、登録不動産店舗数業界No2を半年間で達成!

中古物件を心ゆくまで探せるサイトにしたい——そんな想いから始まったサービスリニューアルプロジェクト。  
当社による本格的営業期間前の綿密な戦略策定でクライアントに「結果」で貢献。

WEB領域を専門とする広告企画販売会社A社様は、大手不動産検索ポータルサイト上で2014年1月より中古物件情報掲載のための新サービスを販売することとなった。

サービス開始までの準備期間、最も重要視されたのは各地域の事情を熟知する「町の不動産屋さん」に如何にしてサービスの利用登録をしてもらうか?ということだった。

中古物件領域では後発のA社様は、登録店舗を募集するための営業期間を半年と設定、対面営業なしで登録までの契約を締結ということが前提であったため、アウトバウンドを得意とする数社に提案を依頼した。

しかし、その一方で、中立的立場からの客観的アドバイスの必要性も認識され、そこでコンサル会社である当社にもお声がけいただいたわけである。

当社では、まず営業期間開始前の準備期間に「何をするか?」に着目、闇雲に営業目標数値を提示するのではなく、トライアル期間を設けて調査を行い、現実的な目標を設定する必要性を説いた。その上でトライアルを行うにあたり、綿密な戦略策定を行い、地域を限定

し、どのタイミングで、どのような内容の、どのような接触手段(コール、DM、FAX DM等々)が「町の不動産屋さん」の心を捉え、利用登録に至るまでの信頼関係を築けるかを徹底的に調査した。

その後、調査結果を踏まえ、半年間の営業期間の目標登録店舗数を現実的かつ明確に設定、結果として2014年2月は5,300店舗の登録を達成し、一躍中古物件情報サイトで業界No.2の座を獲得した。

更なる効果として店舗登録数が激増したことにより、住まいの選択肢も増え、リニューアル前と比較するとユーザ滞在時間が168%、資料請求数が110%～113%と飛躍的に向上した。

当社はコンサル部門だけでなく、BPO部門、IT部門もあるため、各種DBや契約状況、請求等の基幹システム開発も支援、現在ではカスタマーサポートをも受託し、日々ユーザと接し、サービス改善に努めている。

また、獲得したユーザ数の維持も非常に重要だ。サイトバトロールを実施し、サイト情報の品質を保つための対策にも余念がない。

今後もより一層の貢献を目指している。

### 今回のキーパーソン



CRMコンサルティング部  
マネージャー  
藤谷 剛仁 (ふじや たけひと)

本プロジェクト参画当初は、私たちが実際に登録店舗獲得にむけたアウトバウンド業務やサイトバトロール業務までも受託・運営する事が決まっていたわけではありませんでした。

全国に10万社程度ある不動産業を営む店舗、営業所に対して1件1件、営業マンが訪問し、契約を取ることはスケジュール面からも、リソース面からも現実的ではなく、電話やダイレクトメール、WEBなどの非対面チャネルをどう効果的に活用するかが課題でした。

そんなとき、コンサルティングサービスをもつ当社にお声がけいただき、「登録店舗獲得計画」策定をご支援させていただきました。そして、そこで策定した計画の綿密さ、アイデア、考え方などをご評価いただき、その後のアウトバウンド等の業務実行においても当社にお任せいただくことになったという経緯があります。

本プロジェクトでは計画策定などの上流工程のコンサルティングワークだけでなく、自分たちが策定した計画を責任持ってかたちにするという、私たちパッチャクス・コンサルティングの特質、強みを成果としてご提供できた非常に価値あるプロジェクトだと実感しております。

### サービス提供イメージ

