

## MEMBERS FEATURE

# ブランディング支援で急成長 社員が打ち込める環境づくりが奏功



World Utility (ワールド・ユーティリティ) は、企業や商品が持つブランドの価値を高め、消費者などに選ばれる魅力的なものにするブランディング業務を主な事業としている。起業してから、毎年130%超で売り上げを伸ばしているという同社の強みを聞いた。(編集部)

企業や商品のブランディングには、多彩なスペシャリストの存在が必要だ。市場環境を分析し、ブランディングやマーケティングを立案するプロデューサー。顧客の戦略に沿ったロゴなどを制作するデザイナー。Webサイトやアプリケーションなどを作成するエンジニア。コンテンツ制作のためのカメラマンやライターなどだ。

World Utility (島根県松江市) の柴山稔樹 CEOは、「大手の広告代理店が競合になるが、彼らは個々の仕事を協力企業に委託するケースも少なくない。当社は、すべての作り手が社内にそ

ろ、社内で業務が完結できるため、コスト面、スピード面、きめ細かな対応において、圧倒的に優位に立っている」と胸を張る。

ブランディングは、Webサイト制作など企業や商品を表現する仕事が多いが、World Utilityでは新規事業立ち上げを支援することも多いという。例えば、菓子店の新ブランド店舗の出店や、パン店のEC事業展開で、パンの焼き上がり時間に合わせて予約購入できるシステムの開発を手がけた。

このような強みがある同社だが、実際、業績の伸びは目覚ましいものがあ

る。同社は、2015年の設立以来、社員を増やしながら、毎年130%超という高成長を続けているのだ。設立当初は島根県など山陰地方の企業からの受注が中心だったが、21年に岡山オフィスを設けてから、山陽地方の企業の受注が増えている。東京、大阪、福岡などにもクライアントがあり、全国展開も見据えている。

柴山CEOは「迷ったら面白い方を選べ」を自社のバリューとし、「クライアントバリューを1%以上上げる」ことを使命としていると言う。あえて1%としたのは、顧客に依頼されれば



自治体の新たな雇用創出と地域産業高度化のための政策の採択を受け、本社を新しくした。実際、雇用創出面では順調に人を集めている

島根県  
松江市

## World Utility

会社概要 ● World Utility 株式会社: 2015年設立。ブランディングやマーケティング支援、Webサイト・アプリ開発など。従業員数: 25人。売上高: 3億円弱。本社: 島根県松江市東津田町1041-1 TEL: 0852-69-2523  
https://worldutility.net/

### 各員経営者へのメッセージ!!

#### ブランディングをすると会社は変わります

思いもよらなかった会社の強みや隠れていた資産が明確になり、それによって採用力が強まり、販売促進でき、離職率が下がることなどが期待できます。

失敗はしないという約束であり、大きな目標を掲げて成功報酬を狙うといった手荒い仕事もしないという宣言でもある。こうした仕事のスタイルも成長要因となっているようだ(コラム=トップの思い参照)。

#### Uターン社員獲得で体制固める

World Utilityは柴山CEOが起業した。高校時代にバンド活動にのめり込みプロを目指していたが、バンドは解散。その後、4年間のサラリーマン生活を経験した後に、解散したバンドのメンバーだった友人に誘われて22歳で独立している。

だがそのとき、柴山CEOはやりたい仕事があったわけではなかったという。「そこで、バンド時代にセルフプロデューサーとして、自分たちのWebサイトを作っていた経験を生かし、当時ブームだったアフィリエイトを始めた。高単価の広告に絞ってコンテンツを制作すると、これが当たって初年度に3000万円を売り上げた。

しかし、ブームがいつまでも続かない、と思っていたところに幸運が舞い込む。若干の取引があった島根県雲南市から、ITクリエイターが島根県にUターンで帰ってくるから雇わないかと打診があった。その人材は、プログラムも書けばシステム設計もできるエンジニアで、さらにデザインもこなせるマルチクリエイターだった。彼を迎えたことで、World Utilityは現在

の総合ブランディング支援企業に衣替えることができた。

「そこから、経済団体の地方組織、経営コンサルトや、広告代理店などのごく細い人脈をたどってお客様をつなげてもらい、少しずつ仕事を増やしていった。何でもできるとはいえ、アピールできるのは“若さ”くらいだった」と柴山CEOは当時を振り返る。

World Utilityは現在、海外拠点づくりをフィリピンで進めている。同国のプログラマーを確保し、コストダウンを図ることが狙いだ。また22年10月



クリエイターファーストの仕事環境で、仕事に打ち込む同社のクリエイターたち

には、メインバンクから直接出資を受けた。コンサル業務を強めつつある銀行が、同社をビジネスパートナーと認めたことの表れといえるだろう。

柴山CEOは「今、自社のデュエリジェンスを進めている。将来のIPOの準備でもあるが、むしろ銀行との連携を高めていくための思いが強い。これをいい機会に、より社内の組織力を高めていく」と熱意を燃やす。



### トップの思い

World Utility CEO代表取締役  
柴山 稔樹 氏

しばやま・としき 1992年島根県生まれ。17歳で高校を中退しバンド活動に専念するもバンドが解散。地元中小企業、上場会社に勤務後、15年から現職

## 作り手ファーストがもたらす価値

私は仲間と起業して以降、代表を務めています。今も、起業当時と変わらず、仕事を取ってくる営業として、またプロデューサーの1人として、クライアントからニーズを聞き出し、企画を提案し、制作物をプレゼンしています。

一方で、エンジニアやデザイナーは、対面での人の会話や交渉が苦手、クリエイターになった人も少なくありません。彼らには、人の関わり方に力を割くのではなく、確かな腕をストレスなく、気持ちよく発揮してもらうため、必要以上にクライアントとのミーティングには出席させません。当社は、クリエイターファーストで仕事をしているのです。

とは言っても、この環境づくりが、クリエイターたちが辞めることもなく、安心して仕事に没頭でき、実際に高い品質のアウトプットを出すことにつながっています。そしてこれが、クライアントのためになっているのです。(談)

(写真提供: World Utility)