

新卒採用と人材教育で将来の礎築く

「初年度の目標はクリアできた。まずは順調な滑り出し」。広告代理業のエンドライン(株)(福岡市南区向野)の山本社長は、設立初年度である前期をこう評価する。

競合が激しい広告市場で独自性を出すために、のぼり・看板に特化した代理店として昨年1月に設立。広告製作はコスト重視で複数企業にアウトソーシングし、営業・仲介業務のみに専念できる体制をとった。そのフットワークを生かし、初年度は目標の1億円を上回る1億2000万円の売上をあげた。

設立時の社員は社長1人だったが、現在は5人に。今後の最重要課題も「人」であると掲げ、採用・教育に力を注ぐ。注目されるのが、若い企業であるが即



山本 啓一
エンドライン(株)
社長

戦力の中途採用ではなく、新卒のみの採用を進めていることだ。山本社長はこれを「当社の営業スタイルや目標をスムーズに浸透させることが、将来の成長の礎になると考えた」と説明する。人材教育についても、いわゆる「成果第一主義」ではなく、マニュアルを設け、営業のプロセスをひとつずつ指導していく形をとり、あくまで「現在」より「将来」を見据えた形をとる。

今後は利益率を高めるための提案型営業に比重を置く方針であり、「提案の手段として、ITも積極的に活用していきたい」と意欲を見せる。まだまだ成長途上。会社と人材が育つまで、当面は社長自らの営業が経営の柱となるが、「今後も精力的に足を使いますよ」と34歳の若い経営者らしい意気込みを見せた。(太宰府市出身、1973年1月8日生れの34歳。福岡大学経済学部卒。趣味はバスケット)