

No. 869

企業

zoom up

プラスネクスト

チーム全員で進化する企業

ボール！
澁刺とした印象の弓削社長。休みはソフト

創業間もない頃、多忙な中で見上げた新宿の摩天楼。今はその場所に本店を置き、様々な新規事業にチャレンジしている。今回紹介するプラスネクスト（株）は、進化を続ける企業だ。

設立は2012年2月。雇われ社長として所属していた前職で、やはり自分自身で何かを手がけたいと独立した。M&Aや投資など様々な目的を持っていたが、一年目にほとんどやり遂げてしまったという。

以降は新規事業を多方向に展開してきた。現在はDTPデザインなどのWeb事業と業務用エアコン事業、電気・ガスのマーケティング事業が主な柱となっている。

Web事業においては、DTPデザインやアプリ制作、アプリ広告業務がメイン。特にアプリ広告では企業の採用サイトの動画制作を得意とし、社長自らがプロットを作る。撮影対象に徹底的に密着してリアルな映像を追求。インタビューでは言語をAIによって英訳し、字幕を日本語にするなどオリジナル色の強い内容で、お客さまに好評だという。

社長自身、自らの結婚式映像を見て「これなら自分で作った方がいいものが出来る」と考えたのがきっかけというから面白い。また、業務用エアコンは立ち上げ当初より継続している事業で、飲食店のエアコン取り付けからメンテナンスを行う。マーケティング事業は、法人や個人事業主向けに電気・ガス料金のコストカットをセールスするもので、テレアポ訪問によるBtoBビジネスである。

弓削社長はいつも「何が世の中で一番売れるのか。何が旬なのか」を念頭に置いて行動している。社長にとって“マーケティング”とは売ること。

どのように売るのが、チーム全員で戦略を練る。社長、役員、社員、全員でひとつのチーム。それが会社のあるべき姿だと弓削社長は考える。

社長室には自身も含め4人が常駐し、何かあればみんなで頭をひねる。「私は社長というより、投資家です。いつも現場にみんな（社員）といて、投資を続ける」（弓削社長）。投資の対象は事業だけでなく、社員に対しても同様だ。業務用エアコン事業に必要な資格は、全て会社負担で取得させている。有資格者が揃うことで、顧客から高い信頼を得て安定した売り上げが維持できるからだ。チャレンジ精神が旺盛な一方で、足下は堅守する。

「会社が倒産しないことが一番大事です。そのためには、“カリスマ社員”を育て、彼らを“カリスマ社長”へ成長させたい」と語る弓削社長。今後は各事業部を別法人化し、育てたカリスマ社長たちに任せたい。そして、当社を「プラスネクストホールディングス」と商号変更する。まだ30代の弓削社長。そのチャレンジはまだまだ続く。

（取材・文／東京支社情報部 米村 吟子）

会社概要

プラスネクスト（株）

TDB企業コード：574005864

東京都新宿区西新宿6-16-6

電話03-5848-4566

代表 弓削 年輝 氏

設立：2012年2月

資本金：1200万円

事業内容：Webマーケティング、業務用エアコンサービス

年収入高：約3億7700万円（2017年1月期）

<http://www.plus-next.com/>