

顧客に寄り添い、高い提案力と課題解決力で成功を実現

VEROCITY

ベロシティ株式会社

<https://verocity.jp/>

〒106-0044 東京都港区東麻布1-9-15
東麻布一丁目ビル2F

Tel 050-1744-4141 info@verocity.jp



課題だけでなく不安も解決する提案力とコミット力が強み

データ×デジタル×クリエイティブの力でクライアントの課題解決を支援するベロシティ。これら3つのキーワードが表すとおり、Webサイトの制作・運用、システム開発など、クリエイティブ力が求められる領域を得意とします。2018年にはデジタルメディアに特化したクラウド型CMS「modify」をリリースし、出版業界やオウンドメディアを持つ企業からの注目も集めています。ただし同社が大切にしているのは、「つくってからどうするか」ということです。取締役の吉川篤さんは「サイトを制作することで本当にブランディングやマネ

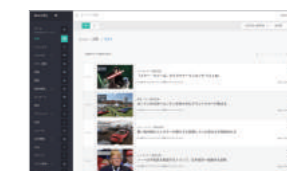
タイズにつながるのか、お客様自身も不安を持たれているはず。そんな不安を解決するために、将来を見据えた提案をするように努めています」と話します。そのため、顧客との打ち合わせには各担当領域のメンバーが出席します。「お客様と対面することで直に“熱”を感じられますし、制作側の意思統一も図れます。複合的な視点による提案も可能になるなど、会社にはお客様と接しないメンバーはひとりもいないんです」と、チーフディレクターの大野直樹さんはその効果を教えてくださいました。

このように、企業が持つ課題に対して一

丸となって取り組むベロシティ。サイトを制作してからも、継続的な効果検証はもちろん、集客方法の提案やトレンド情報の提供など、事細かに顧客に寄り添う姿勢を継続していきます。「すぐに結果が出なくても隠したりせず、プロセスも含めて状況はすべてお客様に共有します。月並みな言葉ですが、最終的に成果に結びつけるためには、継続してやり切ることが大切だと思います」と吉川さん。「長期的なサポートをしてもらいたい」、「積極的に提案をしてもらいたい」という企業にとっては、まさに最適と言えるのではないのでしょうか。

デジタルメディアに特化し、業界に革新を起こすクラウド型CMS「modify」

Forbes JAPANや東洋経済新報社など、出版業界の顧客が多いベロシティ。デジタル化が急速に進む同業界に革新を起こすことを目指して開発したのが、クラウド型CMS「modify」です。modifyはデジタルメディアに特化し、編集・更新のしやすさはもちろん、回遊性アップや外部メディア連携、著者管理などの機能を搭載。「既存のCMSでは物足りなかった部分が多くあったので、それならば自分たちで開発しようと考えてできたものです」と吉川さん。modifyを導入した企業に対してデジタル化のコンサルティングも実施しており、多くのメディアの成長に貢献しているそうです。



写真上はmodifyを利用して
いる「Forbes Japan」(<https://forbesjapan.com/>)の
トップ画面。左下は「modify」の
管理画面

CMS

Creativity

顧客やユーザーを見据えて良質なクリエイティブをスピーディに提供する

提案力やコミュニケーション力に優れたベロシティですが、ベースにあるのは「クリエイティブ力」の高さです。同社にとってのクリエイティブ力とは、見た目の美しいものをつくるだけでなく、クライアントの思いを満ちし、ユーザビリティが高いものを生み出す力のこと。全メンバーが顧客と接し、顧客の事業を理解することに努めているからこそそれが実現できるのです。さらに、「ニーズに応えていった結果、訓練されました」と吉川さんが話すように、良質なクリエイティブをスピーディに提供できることも大きな強みと言えるでしょう。



積極的で緻密な社内コミュニケーションが風通しのよさを生み、その姿勢がそのまま成果にもつながっています

長期的な関係を築くからこそ、最適な答えを導き出せる

長期的な運用案件が多いのもベロシティの特徴のひとつですが、関係性を構築するには、人間力やコミュニケーション力が求められるもの。ベロシティの場合、その評価が長期運用につながっていると言えます。その背景には社内の風通しの良さがあると吉川さんは分析します。「プロジェクトを通して得たベストプラクティスはもちろん、ミスや失敗もすぐに全社員で共有します。責任を追及するだけでなく、ナレッジを共有して次に活かすためです。ミスを共有するのは恥ずかしいですが、何でも話やすく風通しも良いので皆が積極的に取

り組んでいます」。こうした姿勢や取り組みにより、適切なコミュニケーションや効果的な提案が継続的に行えるようです。顧客と長期的な付き合いをするということは、顧客と同じ目線を持って運用に臨み、「かゆいところに手が届く」提案ができることも意味しています。例えば同社が開発したCMS「modify」は、長期運用の経験から生まれたものと言えるかもしれません。実際、吉川さんは「長年にわたり出版業界のお客様とお付き合いをしてきたので、日頃から業界が持つ価値を最大化する方法を考えていました。しかし既存

のCMSでは“帯に短したすぎに長し”だったので、自分たちで開発し、直接お客様に提供するようにしていきました」と、開発の背景を語りました。こうして生まれたソリューションは、無理矢理他の顧客に展開していくことは考えていないとも言います。「もちろんニーズがあれば提供しますが、あくまでもそれぞれのお客様の課題を受けた上で、最適な答えを導き出すことを意識しています」と吉川さん。顧客ファーストな信念を持つベロシティは、長きに渡って付き合いほど魅力が高まり続ける稀有な企業なのです。