

株式会社ウィルゲート
会社案内

COMPANY PROFILE

2024.11 Ver.1

<https://www.willgate.co.jp>

© Willgate, Inc.



WILLGATE

MAKE YOUR WILL COME TRUE



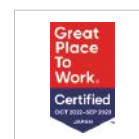
商号 : 株式会社ウィルゲート
英文社名 : Willgate, Inc.
所在地 : 〒107-0062 東京都港区南青山3-8-38 クローバー南青山3F
TEL : 03-6869-0631
FAX : 03-6809-0332
資本金 : 6,000万円
設立日 : 2006年6月20日
事業内容 : コンテンツマーケティング事業、セールステック事業、M&A 事業

| | | |
|----|--------------|--------|
| 役員 | 代表取締役 | 小島 梨揮 |
| | 専務取締役 | 吉岡 諒 |
| | 取締役 | 北林 賢太 |
| | 取締役 | 倉田 翔太 |
| | 社外取締役 | 西木 隆 |
| | 社外取締役 | 岩槻 知秀 |
| | 社外取締役（監査等委員） | 伊豆倉 公一 |
| | 社外取締役（監査等委員） | 松木 大輔 |
| | 社外取締役（監査等委員） | 永井 文隆 |
| | 執行役員 | 向平 康将 |

メンバー : 186人（従業員、フリーランス含む）

取引社数 : 7,800社（累計）

受賞実績

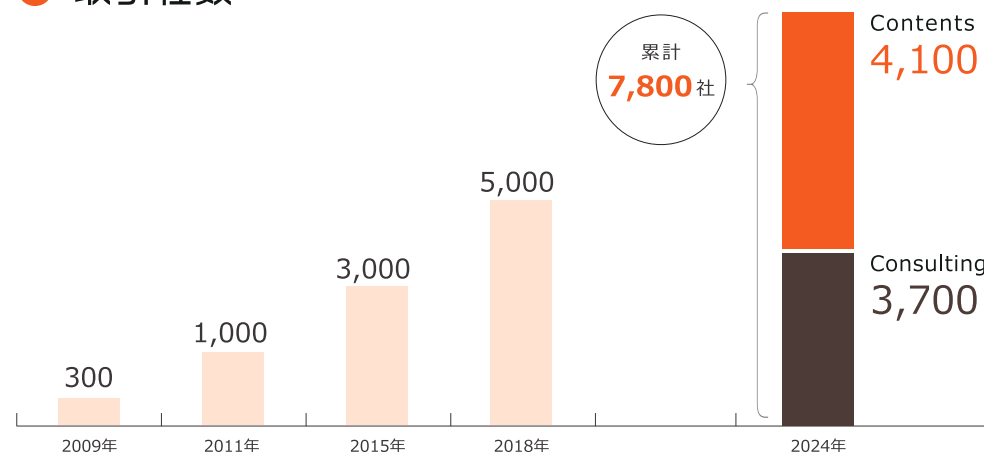


日本における「働きがいのある認定企業」に
11年連続（2013～2023年）で選出
現在は別ツールを用いて、社内のエンゲージメント向上に取り組んでいます



リンクアンドモチベーションが提供する
エンゲージメント・レーティングで「AA」を獲得

取引社数





代表取締役

小島 梨揮 Kojima Riki

1986年岡山県生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業。小学校からの幼馴染であり、専務取締役の吉岡諒と共に18歳でインターネットビジネスを開始し、2006年に株式会社ウィルゲートを設立。設立後、間もなく倒産危機に陥り、1億の負債を背負うがそれを乗り越えて同社を業界トップクラスの企業へと導く。現在はベンチャーをメインターゲットとした成長支援サービスに注力し "一人ひとりの『will』の実現"を目指す。



専務取締役 共同創業者

吉岡 諒 Yoshioka Ryo

1986年岡山生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業。高校卒業3日後に学生起業。20期目、186名のウィルゲートを経営。現在は、専務取締役兼M&A事業の管掌役員を務める。Google[SEO対策]1位獲得、SEOで7,800社の支援。M&A仲介【ウィルゲートM&A】は5年で68件成約。2018年SEO AIツール「TACT SEO」、2021年SNSを活用した営業支援「ソーシャルセリング」、2022年人材支援「プロトル」、2024年企業データベース「アポトル」をリリース。



取締役

北林 賢太 Kitabayashi Kenta

京都大学工学部卒業、同大学院経営管理専攻修了。2013年に株式会社ウィルゲートへ新卒で入社。入社後、人事部門にて採用・人材育成・組織活性化・評価・広報・労務等を担当。2017年4月に事業開発部門に異動し、出版社と共同運営する新規メディアの立ち上げと運営責任者を担当。その後、人事部門マネージャーを経て、2021年7月に人事部門執行役員に就任。2022年1月にDXコンサルティング事業部の執行役員に就任。2023年7月にマーケティング・セールス支援事業部の執行役員に就任。2024年1月より取締役に就任。



取締役

倉田 翔太 Kurata Shota

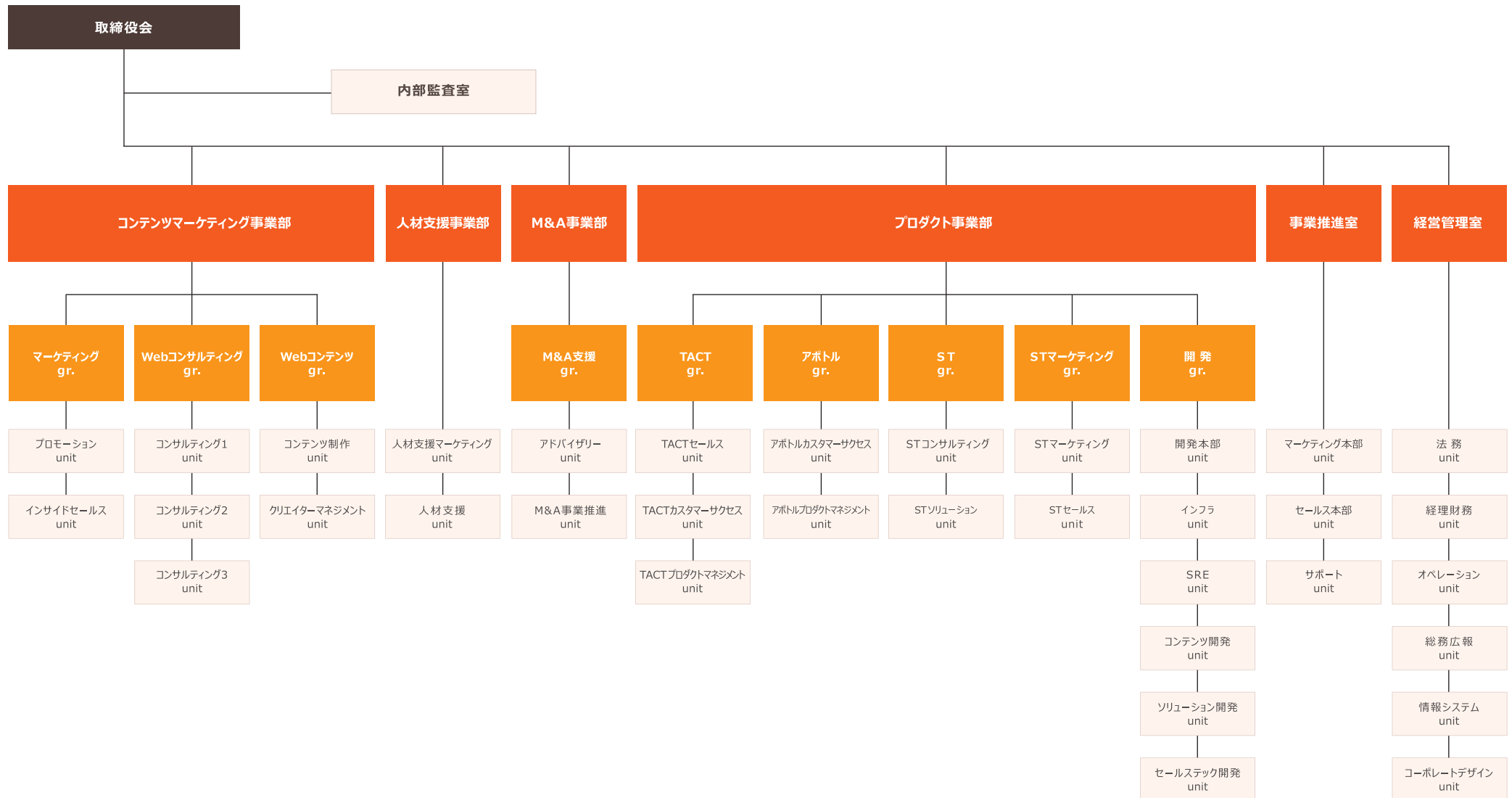
京都大学農学部卒業。2013年に株式会社ウィルゲートへ新卒で入社。入社後、経理を中心に財務・経営企画・労務・基幹システム構築など、管理部門の実務を幅広く担当。その後、経理財務・法務総務・情報システム部門のマネージャーを経て、2021年10月に経営管理室の執行役員に就任。2022年4月からは人事労務・広報部門を含む管理部門全体を管掌。2024年1月より取締役に就任。



執行役員

向平 康将 Mukaihira Yasumasa

東海大学工学部卒業。株式会社ビジネスブレイン太田昭和で官公庁向けの会計管理システムなどの開発・営業に従事した後、2001年に株式会社ネットエイジに入社。様々な業態のインターネットサービスの新規事業開発を担う。2006年に株式会社TAGGYを設立。取締役CTOとして、SEO対策や広告配信など、機械学習に関するサービスの開発・事業拡大に貢献。2019年3月にアイモバイルに株式譲渡。2019年6月、株式会社ウィルゲートに入社。同年10月、執行役員に就任。



Mission

一人ひとりの『will』を実現する

私たちは、一人ひとりが『will』の実現に向けて前向きに挑戦できる社会、挑戦することが周りの人々へと波及していく世界をつくっていきたいと考えています。

しかし、世の中には『will』を持っていても、その実現に苦戦をしたり、挑戦へ一歩踏み出せない企業や人がいます。

私たちは企業活動を通してユーザー・クライアント・社員・社会に対して、『will』の実現に立ちはだかる課題へ共に向き合い、時に『will』を見出す支援をすることで、その実現に貢献していきます。



Vision

ベンチャーの可能性を広げ、あらゆる挑戦を支援する

私たちは会社規模・事業フェーズを問わず、新たなビジネスや取り組みに『will』を持って挑戦する企業をベンチャーと定義し、ベンチャーをメインターゲットとした成長支援サービスを提供しています。

ベンチャーの挑戦によって、産業の成長分野が切り拓かれ、社会に雇用とイノベーションが生まれます。これまでも次の世代の主要企業はベンチャーから誕生しており、力強く経済成長を牽引してきました。

しかし多くのベンチャーにとって、挑戦の道りは決して平坦ではありません。収益性の向上や売上の拡大に苦戦をし、人材や事業に十分な投資ができないベンチャーも珍しくありません。そして本当にやるべき事業に注力できず、『will』に共感した社員たちの心が離れてしまったり、時として倒産してしまうケースもあります。

私たちも2006年に当時学生だった創業者2人が立ち上げたベンチャーであり、経営の選択肢が少なく思うように挑戦できない悔しさを、原体験としても強く感じてきました。

私たちはベンチャーの挑戦を阻む課題に対して、知識や情報には「コンサルティング」、効率化には「ツール」、採用や販路拡大には「ネットワーク」など様々な切り口から支援します。これらの課題を解消し、新しい挑戦に向けて一歩踏み出す手助けをすることで、ベンチャーの可能性を広げていきます。

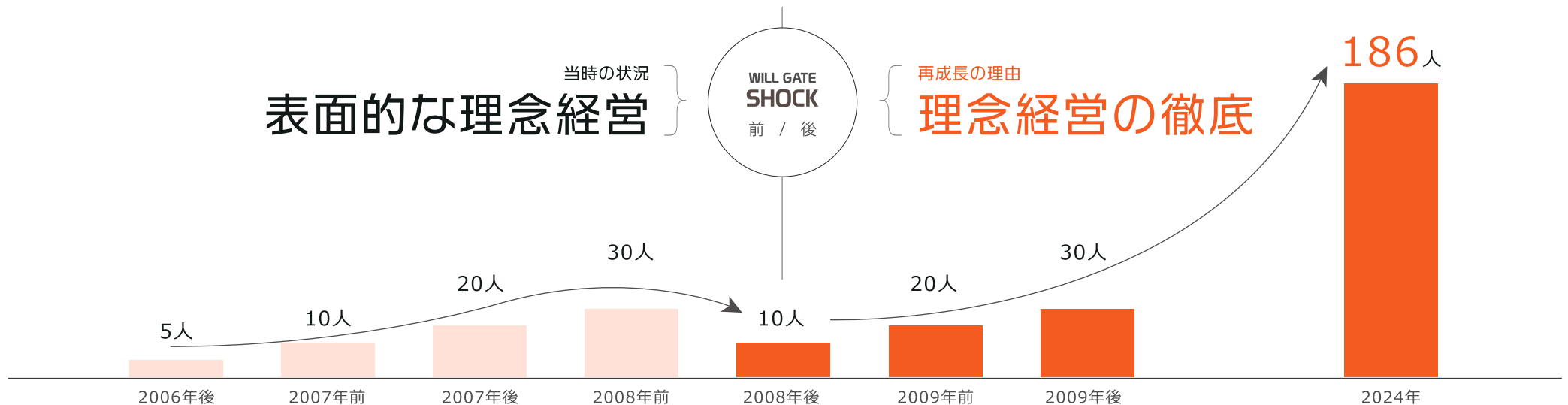
そして、ベンチャーはもちろん、そこで働く社員やその先のユーザーやクライアントなど関係する人々にも新たな挑戦の機会を生み出し、挑戦することが波及していく世界をつくっていきます。

創業当時ウィルゲートは「成果主義」のもと、短期的な成長にとらわれた表面的な理念経営をしていました。

その結果、2008年に事業が大赤字となり、半年間で社員数の2/3が退職するなど、倒産寸前の状況まで追い込まれました（ウィルゲートではこの出来事を、“ウィルゲートショック”と呼んでいます）。

これを機にウィルゲートでは、経営理念の大幅な見直しと社員への再共有を行いました。特に採用に関しては「実力採用」から「価値観採用」に切り替え、社員への理念の浸透に力を入れるようになりました。

今後も理念経営を徹底しながら、制度構築・採用方針・事業方針などに一貫性をもち、全社の強固な信頼関係と恒常的に成長できる事業の両立を目指します。



OUR BUSINESS

BUSINESS. 01

コンテンツマーケティング事業

2006年の設立以来、SEOを起点にWebサイト集客からCV獲得のためのコンサルティング・設計・流通まで、全領域をワンストップでサポートしています。「TACT SEO」では、AI (ChatGPT-4o 対応) で簡単にSEO記事を作成できます。

BUSINESS. 02

セールステック事業

独自の決裁者検索データベースを元に、SNSによる効率的な営業活動を支援します。また、マーケティング・セールス領域の即戦力人材をスポットで紹介する「プロトル」による、速やかな事業立ち上げや事業成長を実現します。

BUSINESS. 03

M&A事業

ベンチャー・IT領域で事業や株式の譲渡・譲受を希望する経営者に対して、完全成功報酬型のM&A仲介サービス「ウィルゲートM&A」を提供します。

 Web consulting

 SEO consulting

 TACT SEO

 EDITORU

 TOHIL

 SOCIAL SELLING

 アポトル

 WILLGATE M&A

Web consulting

お客様のビジネスモデル特有の
マーケティング課題を専門チームが解決

○ サービスの特徴

戦略立案から実行、効率化までワンストップでご支援することで、**MROI** の改善を実現します。

| 支援フロー | 戦略立案 Strategy | リード獲得 Generation | 顧客育成 Nurturing | リード選別 Qualification | 顧客化 Sales | 効率化 ABM |
|--------------|---|--|---|--|--|--|
| 実行支援 | <ul style="list-style-type: none"> 内部 / 外部環境分析 ユーザーシナリオ作成 モニタリング環境 戦略策定 | <ul style="list-style-type: none"> SEO 広告 (パートナー連携) CRO SXO SNS | <ul style="list-style-type: none"> メディア運用支援 リード記事作成 セミナー集客 メルマガ | <ul style="list-style-type: none"> 評価方法策定 データ分析 アプローチ支援 | <ul style="list-style-type: none"> SFA 運用支援 CRM 運用支援 | <ul style="list-style-type: none"> ターゲット選定 データ分析 戦略策定 |
| システム 運用支援 | | MA - Marketing Automation - | | | SFA - Sales Force Automation - | |
| | | BI - Business Intelligence - | | | | |
| | | CRM - Customer Relationship Management - | | | | |

SEO consulting

2006年の設立以来、取引実績は累計3,700社以上。
SEO専門のR&Dチームの研究をもとにしたSEOのサービスを提供

https://willgate.co.jp/promonista/service_list/seoconsulting/

○ サービスの特徴

SEOの戦略立案から実行支援まで、一気通貫のサービスで検索エンジン経由の集客数の増加を実現します。





AIでSEO記事を簡単作成!業務工数を9割削減するSEOツール

<https://tact-seo.com/>

○ サービスの特徴

当社が独自開発した SEO 成功の鍵となる「分析」「改善」「記事作成」のためのツールです。
自サイトや競合サイト、Google の検索結果を調査し、施策の成功率を高めるための分析結果を提供します。
特にコンテンツ SEO の分野で効果を発揮する機能を多数搭載しています。



最新AI (ChatGPT-4o対応) 搭載! 手間のかかる分析調査・文章作成を 誰でも簡単に実施可能

- ・ 独自アルゴリズムで競合記事を分析、上位化できる記事をステップに沿って作成可能
- ・ AI で見出し・本文を自動作成。記事作成にかかる工数と作業時間とコストを大幅に削減
- ・ 競合サイトのリスティング出稿状況を調査。出稿キーワードや広告文を確認可能



上位表示に特化した 成果に繋がる競合分析

- ・ 上位ページとの具体的な差分、サイト全体の課題の分析調査が可能
- ・ 10年以上の研究に裏打ちされたノウハウを凝縮、2018年のリリースから累計 6,200社に提供中



経験豊富なカスタマーサクセスが ツール活用定着をサポート

- ・ ツール操作会 / 勉強会を月 8 回開催
- ・ 動画マニュアルやヘルプコンテンツも充実
- ・ 伴走支援プランも提供しており、SEO 内製化に向けた支援を実施



コンテンツ制作に特化したオンライン編集チーム構築サービス

<https://client.editoru.jp/>

○ サービスの特徴

即戦力となるクリエイターをご紹介します、貴社専用の編集チームを外部作成。
コンテンツ作成の面倒な業務をツールと編集アシスタントがサポート。取引社数 410 社以上。



面倒な管理やコミュニケーションを代行

- ✓ 即戦力人材の採用代行**
ディレクション経験豊富な編集者や、自社のライター編集者ネットワーク29万人の中から独自のテストに合格し、かつ作成する記事のテーマに知見のあるライターを採用・アサインします。
- ✓ マーケティングノウハウの教育代行**
創業以来培ったSEOノウハウをクリエイターヘインストールし、貴社の教育コストを削減します。
- ✓ 面倒な管理業務をサポート**
進捗管理や支払い対応、記事のチェックなど手間な業務はシステムや編集アシスタントが代行します。
- ✓ 当社ディレクターが記事制作に関わる運用代行も可能**
記事外注が初めての方に向けて、当社ディレクターが間に入ることで安心して記事制作ができる運用代行プランも用意しています。

SOCIAL SELLING

セミナー支援コンサルティング

SNSやセミナーを活用した効率的な営業活動の支援サービス

ソーシャルセリング支援コンサルティング : <https://www.willgate.co.jp/socialselling/>

セミナー支援コンサルティング : <https://www.willgate.co.jp/webinarconsulting/>

○ サービスの特徴

ウィルゲートが実践する効率的な営業ノウハウをパッケージ化し、圧倒的な営業成果を実現する支援サービス。

ソーシャルセリング支援コンサルティング

経営者様や事業責任者様向けに、SNS を活用した見込み顧客や既存顧客との関係性を深めて受注に繋げる手法を提供。



仕組み化された基盤の上で貴社が自走

セミナー支援コンサルティング

年間 1.5 万人集客、1000 万 / 月の新規受注を 0.5 人月（運営工数）+ 10 時間（登壇者工数）で実現したノウハウをもとに、セミナー集客数増加 / 運用効率化をサポート。



セミナー集客/運用効率化をサポート



非効率な新規開拓営業は時代遅れ。
決裁者のFacebook/Xが検索できる企業データベース

<https://www.willgate.co.jp/apotoru/>

○ サービスの特徴

貴社のサービスを必要とする企業の決裁者を簡単に見つけ出し、効果的にアプローチできるデータベースを提供します。

当データベースには、490万社以上の企業情報が含まれており、Web上で公開されているビジネスマンの人物情報やSNS情報も網羅的に収集しています。

これにより、営業の手間を大幅に削減し、ターゲットに直接リーチすることでアポ率を飛躍的に向上させることが可能です。

特徴.01

**営業リスト作成にかかる
工数を大幅削減！**

490万社以上の国内企業情報から、任意の検索条件で絞り込んで迅速に営業リストを作成することが可能です。リスト作成時間を大幅に短縮して営業活動に集中できます。

特徴.02

**キーマン情報を活用して
受付突破率UP！**

企業のキーマン（決裁者や担当者）の部署や役職情報を保有しており、キーマンを直接指名することで、受付でブロックされることなく取り次ぎを受ける確率を大幅に向上させることができます。

特徴.03

**キーマンへSNSで
直接アプローチできる！**

当社独自の技術により、公開されているビジネスマンのSNSアカウントをデータベース化。SNSのDMを活用して、キーマン（決裁者や担当者）へ直接アプローチが可能！



マーケティング・セールス領域の業務/人材支援サービス

<https://www.willgate.co.jp/protoru/>

○ サービスの特徴

プロ人材を業務委託としてスポット活用できる「業務支援」と直接雇用ができる「人材紹介」の2つのサービスを展開しており、企業ごとの課題やニーズに合わせた柔軟なご支援を強みにしています。

採用難易度の高い新規事業・マーケティング・セールス領域のハイクラスな人材とのネットワークが豊富にあり、即戦力となる優秀層との早期マッチングを実現します。

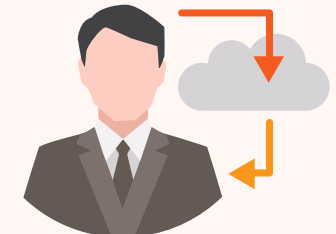
業務支援

新規事業、マーケティング、セールスの上流工程（戦略立案・KPI 管理など）ベンダーマネジメント、人材育成などプロ人材を業務委託としてスポットで紹介します。



人材紹介

CxO・事業責任者のハイクラス層、マーケティング・営業のマネジメント層などのネットワークを活かし転職潜在層も含めて直接雇用として人材を紹介します。





ベンチャー・IT に強いM&A仲介サービス

<https://www.willgate.co.jp/ma/>

得意領域

【 Web メディア】： キュレーションサイト、アフィリエイトサイト、EC サイト、ポータルサイト…

【 IT 関連】： SaaS 系サービス、IT 派遣、Web 制作・開発、Web 広告代理店、Web コンサルティング…

サービスの特徴

事業・会社を売りたい方と買いたい方を、当社の独自ネットワークを活用しマッチング致します。利用企業数 4,200 社以上。

完全成功報酬 (着手金・中間手数料無料)

他の仲介会社などで発生する着手金や中間手数料は一切いただいておりません。
完全成功報酬でお手伝いさせて頂いております。

素早いベストマッチング

Web マーケティング支援・自社でのメディア運営経験を通して得たノウハウがあるため、
通常の仲介会社様が得意としない Web 領域においても適切なアドバイスが可能です。

Webマーケティングノウハウ



WILLGATE

MAKE YOUR WILL COME TRUE



Tel : 03-6869-0631

Fax : 03-6809-0332

URL : www.willgate.co.jp

〒107-0062 東京都港区南青山3-8-38 クローバー南青山3F