



INDEX

- ◎ 引き際が肝心
- ◎ ZOOM 活用してませんか？
- ◎ 今号の「書評」
- ◎ ワンポイント PC テクニック
- ◎ お客様紹介
株式会社ダイエーコンサルタンツ 菊地様
- ◎ お客様紹介募集
- ◎ あとがき

ごあいさつ

2020年4月、おかげさまで創業10年を迎えることができました。振り返って見ればもっとやれたなあと反省ばかりですが、それでも色々ありました。初めて税務署へ申告しに行った日に「東日本大震災」。弟の入社と退社。3女の誕生。香水事業の撤退などなど。起業して10年後の生存率は26%程度といわれるなか、資産など皆無の裸の状態（負債がないだけいいとも言われますが・・・）からスタートし、皆様のご支援を賜りなんとかここまでやれています。本当にありがとうございます。今後もさらに精進してまいりますので、ご指導ご鞭撻のほど、どうぞよろしくお願いたします！

引き際が肝心



こんにちは。木村です。

「引き際が肝心」。恋愛などでよく言われることですが、事業や仕事においてもとっても重要なことだと考えてます。僕もまだまだできていませんが、今後、何かを始めるときには撤退ルールを作ってから始めようと思っていますし、現状でも色々なことを辞めたり任せていこうと思っています。

そんなことを考えたきっかけは、皆様も読んでおられるであろう「帝国ニュース」を購読し始めたことです。倒産情報を見ていると気が滅入りますね。記事を見ると、どの会社も一時は良かったけれども、だんだん悪化してどうにもならなくなって倒産というケースが多いです。それであればどうにもならなくなる前に、やめる決断があっても良かったのではないかな？と考えるようになりました。

なにも会社を辞める、廃業するというわけではなく、うまくいっていない事業や仕組み、やり方をやめるという決断です。過去うまくいっ

たことが、その後も続く保証は全くありません。今回のコロナショックにより、たくさんの金融支援策が出ておりますが、今後コロナが終息し以前と同じ状況以上に売上げないと返済は厳しいわけで、今までと同じことをしていたらほんの少し延命されただけで、結局借金だけ残ってしまったなんてことになりかねません。

現在のキャッシュフローがまわらなくなったらやめる。3ヶ月間連続で赤字事業だったらやめる。部門をアウトソースして雇用をやめる。商品やサービスを絞り込み、不採算な商材の扱いをやめる。時間のかかる作業を自分でやるのを辞める。どんなルールでもよいと思いますが、全滅するまで「同じ戦いをする」よりも、一度撤退して「違う戦い方」をするべきでしょう。

あのユニクロだって2002年に「SKIP」というブランドで農作物、健康食品など非衣料品分野の販売に進出しましたが、黒字化の目処が立たず事業の継続は断念。2004年8月期に28億円もの特別損失を計上しています。こんな例はたくさんあります。自分が行う事業が全て上手くいくと考えるほうが虫が良い話だと思いませんか？

僕も利益が出ない「香水の小売」を辞めました。辞めたことにより売上は下がりましたが、リソースを他の分野に集中でき、利益及び利益率はかなり向上しました。結果として良い決断だった

と思っております。

少し前に弊社の協力会社の一社も駅前店舗をたたむ決断をされました。20年以上続け、息子さんとも一緒にやっていた事業ですから、決断までに何日も眠れない日が続いたとおっしゃってました。息子さんに続けたいという想いがあったこともあり、自宅兼事務所で再スタートされました。口コミで集客が成り立っていたこともあり、固定経費が下がって気持ちも楽になり、思いの他うまくいっているとのことでした。

胆力を鍛えルールに従う

とはいうものの、一度始めたことを辞めるのはかなりの精神的パワーが必要です。物事を始めるときより大変です。「カッコ悪い」「(退職させるのは)可愛そう」「迷惑をかける」「相手に悪い」などなど様々なことが頭をよぎります。日本人は特に「他人からどう見られるか」を気にする民族らしいので、上記のようなことが気になりますよね。

そんな時こそ「撤退ルール」が役に立ちます。物事を始める前に決めていることなので、決断しやすいですよ。「戦略的撤退」なので、今回失敗したけれど次を始める為の撤退となり、心苦しいですが、迅速かつ前向きに撤退行動ができるのではないのでしょうか。弓矢は一度引いてから前に飛び出します。バネも跳ねる前に縮みます。次、頑張れば良いことです。

撤退しても挨拶を

今回、自分が香水事業を辞めた際の反省として、取引先へのご挨拶が不十分だったかなと感じています。退職や転職の挨拶同様、事業やサービスを辞める時は夜逃げのように辞めるのではなく、きちんと挨拶して辞めたいですね。そうすれば、また次何かを始める際にも協力を頼みやすいのではないのでしょうか？

ちなみに、いつも思うのですが「結婚式の招待状」は頂いても「離婚の報告」はもらった試しがありません・・・。

Internet Utilization Tips インターネット利用のヒント

ZOOM 活用してみませんか？

緊急事態宣言による、外出自粛要請で娘たちの塾はZoomでの授業になりました。飲み会もZoomでバーチャル飲み会になりました。もちろん仕事の打ち合わせもZoomが増えてきています。今後も様々なものがデジタル対面化するでしょう。その中で不便を感じるものを補完するサービスが沢山生まれるはずですよ。もうZoomをインフラと考えて新たな仕組みを考えたほうが良いでしょう。今回は私がかかってに思いついたアイデアを紹介したいと思います。

ZOOM×居酒屋

Zoom飲み会流行ってますが、つまみを作れない人がたくさんいます。そしてZoomの使い方がわからない人もたくさんいます。Zoomのマニュアルとセットでつまみを宅配したらいかがでしょうか？テイクアウトは外に出なくては行けないので厳しいでしょう。

ZOOM×お試し会

Zoomはもともと会議システムなので、多人数参加に優れています。ウェビナーという仕組みを使えばアンケートも取れます。有料でお試し商品を送り、時間を決めて説明会を開きアンケートを実施。気に入った人にはそのまま販売ページへ誘導なんていかがでしょうか？

ZOOM×物件紹介(商品紹介)

ただの不動産物件紹介動画ではなく、質問に答えながらの物件紹介はいかがでしょうか？Zoomはコメント機能と録画機能があるので、その後Youtubeの素材として利用可能です。

以上深く考えていないのでアイデアにすぎませんが、外出できないのは既に前提条件なので、その中で組み立てるしかありません。なにか初めて見たい！という方は無料でご相談に乗らせていただきます！ご相談はZOOMです(笑)



今号の「書評」

TOPPOINT (トップポイント)

今回は書評ではなく、ご紹介です。既にご購読されている方もいらっしゃるかと思いますが、TOPPOINT という書籍の要約サービスです。

たくさん本を読みたいのですが、時間がなくて全然読みきれない。買って外れだった。読む傾向が偏る。そんな思いをしていたところ、見つけてしまったのが TOPPOINT というサービス。毎月大量に発行される新刊書の中から「一読の価値ある書」を厳選して 10 冊紹介してくれるサービスです。

ただの紹介だけでなく、きっちり要約してくれるので紹介されている本の一番言いたいこと、重要なポイントを理解することができます。今回こ



のサービスに申し込んだのは、冒頭の辞めることに繋がっていて、闇雲に興味をもった本に手を出すのを辞め、人に読んでもらうことにしようと思った次第です。それに加えて、このようなレターを作成するにしても、良質な情報を多くインプットしないとアウトプットできません。なので自分のへのプレッシャーも兼ねて3年間の定期購読を申し込みました・・・

Top point(トップポイント)

著者：株式会社パーソナルブレン

おすすめ度：★★★★★

作業効率を上げる

ワンポイント PC テクニック

リモートデスクトップは chrome リモートデスクトップが便利

テレワークのパターンは大別して2つ。会社のサーバー(データ)に外部からアクセスするか、会社のパソコンにリモートでアクセスするかとなります。テレワークは環境構築よりルール構築のほうが大変です。業務効率とセキュリティポリシーは相反する面がありますので、本格導入の前に十分検討するようにしましょう。

しかし、時間も無いのですぐにテレワークを始めたいという方におすすめなのはリモートデスクトップです。自宅のパソコンから会社のパソコンを操作することができます。リモートデスクトップで便利なサービスといえば、当社のリモートサポートでも使用している「Team Viewer」というサービスです。当社は様々なお客様の PC に接続するので、年間のライセンス料金を支払うプランで契約してありますが、個人利用であれば無料で使うことができます。ただ、アカウントを取得したりする手間があります。そこで便利なのが Chrome リモート デスクトップです。既に Chrome ブラウザや Google アカウントはお持ちではないでしょうか？ Chrome で「remotedesktop.google.com/access」にアクセスして、案内に沿って数分で設定完了できます。アクセスする側にも設定が必要です。

会社にいるように作業可能

リモートアクセスが完了すると、まるでそこに座っているかのように作業できます。自宅にパソコンがあればすぐに、無料で環境構築できます。急ぎでテレワーク環境構築の際はご検討ください。





お客様紹介



今回のお客様は、新橋に本社を構えられて、地質調査や土木設計などの業務を行われている、株式会社ダイエーコンサルタツの菊地様です。

ビジネスフォンをメインにホームページやパソコン・ネットワークの構築・保守、多岐わたってサービスをご提供させていただいております。

コロナ感染拡大防止の下、なるべく密な状況は作らないようにしなければならないのですが、せっかくお邪魔したので写真を撮らせていただきました。菊地様も社内報を作成されており、本レター作成の参考にさせていただきました。

菊地様、この度は掲載させていただきありがとうございます。今後とも、どうぞよろしくお願いたします！

【地質調査・土木設計のことなら】

株式会社ダイエーコンサルタツ

<http://daiei-c.com/>

Tel:03-5776-7700 (平日 9:00-18:00)



このニュースレターでご紹介させて頂く方募集しています

このニュースレターはドットワンとご縁をいただいた方に発行させていただいております。

今後、お客様の事業を紹介させていただくコーナーや、ドットワンへのお客様のご意見・ご感想を掲載させていただくコーナーを制作していく予定です。

載ってあげてもいいよ！という方は、タイトルに『ニュースレター掲載希望』と書いて、メールください。取材にお邪魔させていただきます。

宛先：kimura@dot1.tv

あ・と・が・き

- コロナ関連のネガティブなニュースばかりで気が滅入ります。特に虐待増加やご飯が食べられないという子供たちの話は特に胸が痛いです。
- 自宅作業のポイントは時間割とタイマーです。タスクを決めるより、時間を決めて業務を行いましょう。
- 香水通販辞めました。巣籠もり消費は今後更に増えると思うので、通販考え中です。
- 小さな社会貢献として「子供が売られない世界をつくる かものはしプロジェクト」に寄付継続中です。



代表者プロフィール

木村太一 (Kimura Taichi)

1979年8月9日生まれ 東京都日野市出身

日本大学第二高等学校 卒業

日本映画学校 (現日本映画大学) 卒業

家族構成：妻と娘3人

趣味：ゴルフ 筋トレ

・東京稲城ロータリークラブ 会員

出版・編集

ドットワン合同会社 代表 木村太一

電話 :042-519-6960 / FAX:042-533-5421

〒196-0001 東京都昭島市美堀町 5-16-22-302

URL: <https://dot1.tv> e-mail: info@dot1.tv

配信停止について

このニュースレターでは、すぐに役に立つ情報アドバイスを提供していますが、本ニュースレターがご不要な場合は上記連絡先まで、ご連絡ください。

免責事項

このニュースレターでは、すぐに役に立つ情報アドバイスを提供していますが、本ニュースレターで提供された情報、およびアドバイスによって発生した問題に関しましては一切、当方やライターに責任や義務は生じません。読者はここでの情報を参考に下した判断や行動は、全て各人自身の責任となります。