



INDEX

- ◎ 寛容のパラドックス
- ◎ 書評
- ◎ インターネット活用のヒント
- ◎ スタッフ紹介 篠原 凌
- ◎ あとがき

ごあいさつ

こんにちは。ロシアのウクライナ侵攻が始まり、戦争となっています。なんのための戦争なのかはプーチン大統領に直接聞いてみないとわかりませんが、国際情勢、歴史、民族、思想、どんな理由にせよ戦争は反対です。現代ではインターネットや SNS で大手メディア以外からも現地の情報を得ることができますが、逆に秘密工作や情報操作、扇動なども SNS などを通して行えるということなので、注意が必要です。国なんて宇宙に行った ZOZO 創業者の前澤氏が「宇宙から見たら国境なんてなかった」と言っているように、人間があとから作った境界線です。一分でも一秒でも早く、紛争地域の人々が安心して過ごせる環境になることを祈ります。

寛容のパラドックス



最近、ダイバーシティ経営という言葉を目にします。経済産業省では、ダイバーシティ経営を「多様な人材を活かし、その能力が最大限発揮できる機会を提供することで、イノベーションを生み出し、価値創造につなげている経営」と定義しています。

「多様な人材」とは、性別、年齢、人種や国籍、障がいの有無、性的指向、宗教・信条、価値観などの多様性だけでなく、キャリアや経験、働き方などの多様性も含まれます。

要するに色々な視点や能力を持つ人を活用して、儲けましょうってことですね。儲けましょうって言うとイメージ悪いですが、雇用を維持するために儲けることは必須です。

ダイバーシティ経営については、私も積極的に取り入れたいと思っています。市場のグローバル化、顧客ニーズの多様化、少子高齢化対策とか、ダイバーシティ経営が役立つって言われていますけど、そんな大げさな考えはなくて、会社のビジョンや考え方、実現したいことがあって、それに賛同して力を貸してくれる人が、様々な環境で生活をしているんだから受け入れましょ

うよって感じですよ。職場に色々な人がいたほうが楽しいですよ？

心理的安全性

ダイバーシティ経営を実現する上で、必要なキーワードが「心理的安全性」と私は考えています。「心理的安全性」とは、職場で誰に何を言っても、どのような指摘をしても、拒絶されることがなく、罰せられる心配もない状態のことと考えています。

新入社員のくせに、パートのくせに、男だから、女だから、その他諸々の〇〇だから、〇〇のくせにといった空気を排除します。また、空気を読むといった上長や相手にとって都合の悪い事でも言える環境にする必要があります。

多様性を認めない多様性はない

誰に対してもどのような発言をしてもよいといっても、誹謗中傷はダメです。「何をいってもいいと言ったじゃないか」という反論もありそうですが、そもそも誹謗中傷は、やもすると犯罪になりかねない行為ですし、まず、社会のルール、会社のルールが先にあり、その中で「私はこう考える」と言ってもいいという環境であり、なんでもありという訳ではありません。

同様に多様性についても、多様性を認めるのだから、多様性を認めないことも承認しろ！という意見もたまに見かけますが、そもそも多様

性というものを否定している意見なので、論理破綻してます。屁理屈というやつですね。

寛容のパラドックス

カール・ポパーという哲学者が 1945 年に発表したパラドックス（逆説）で、無制限に寛容な社会は最終的に不寛容な人に奪われてしまうというものがあります。だから「寛容な社会を維持するためには、社会は不寛容に不寛容であらねばならない」というものです。

上記のことは、現在のプーチン大統領に当てはめるとよく分かります。

心理的安全性のない組織は、露連邦保安庁（FSB）の第 5 局のニュースのように、プーチン大統領が喜びそうなことだけを報告してしまうような事象をおこします。この局はウクライナの政治情勢を伝える役目も果たしており、プーチン大統領の判断を誤ったものにしてしまった可能性もあります。

プーチン大統領が反ロシアの考え方に寛容でなかったばかりに戦争を引き起こすことになってしまいました。

みな自分が正しいと思っている

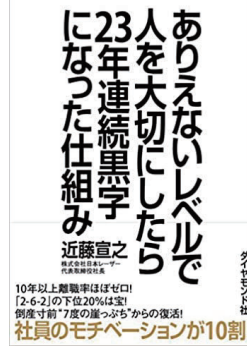
私含めて、皆自分が正しいと思って生きています。それを押し付けず、議論と対話で歩み寄りたり解決したりすることがスタートだと私は考えています。

金子みすゞさんの詩「私と小鳥と鈴」に「鈴と、小鳥と、それから私、みんなちがって、みんないい。」と一節があります。この世にあるものは、誰一人、なに一つ、同じものはなく、だからこそみんなすばらしい、と。寛容する器が大事だと思います。国のトップであればなおさら大きな器で「違い」を寛容してほしいと切に願います。



今号の「書評」

タイトルがやたら長いですが、著者である日本レーザー社長のコラムを何かで読んで、興味を



もって購入しました。自身が経験し実践し試してきたことを具体的に書いてくれているので、非常に参考になります。ただ、会社の生い立ちとして、大手の子会社としてはじ

まり、社長業をスタートした時点で商社として 55 人も従業員がいるので、債務超過といえど顧客基盤は整っていたのでは無いかと思います。

ゼロからの起業で弊社のような零細起業の場合、社長がここまで社内の環境整備に時間を使えない場合がほとんどかと思っています。しかし、このような状態を目指して行くことが大事かと思いません。

ありえないレベルで人を大切にしたら 23 年連続黒字になった仕組み

近藤 宣之（著）

おすすめ度：★★★★☆

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

CRM とは？顧客関係管理ツールのメリット

CRM とは「Customer Relationship Management」の頭文字をとった言葉であり、直訳すると「顧客関係管理」です。

もう少し詳しくいえば「顧客とのやりとりの情報を集約して管理する」という概念を指します。

弊社でも HubSpot という CRM ツールを使い、皆様に少しでもスムーズな対応ができるよう尽力しております。

前任がどのような対応したか知りたくないですか？

例えば前任の営業担当者から、古くからの「お得意さま」を引き継いだとします。そのとき、そのお得意さまに関する情報があるのとないのとでは、コミュニケーションのしやすさが大きく変わってきます。相手の価値観はどういうものなの

か、相手は自社商品のどんな点を気に入ってくれているのか、後任の担当にもそういった情報がわかっているのか、お得意さまと以前と変わらぬやりとりが実現できます。

また、既存のお客様に限らず、提案をしていた途中の見込客がいた場合、その見込客とのコミュニケーションを全社で共有していない場合、誤って何度も営業をかけてしまうかもしれません。

そんな事態を防ぐためには、顧客とのコミュニケーションに関する情報を全社的に一元管理すべきです。そうして CRM の概念が生まれました。

顧客とのコミュニケーションの履歴を記録し続ければ、一人ひとりの顧客に最適な対応をとれます。その結果、顧客や見込み客からの印象は良くなり、長期的な関係が生まれるはずで

「顧客や見込み客との良好な関係をつくり、育ててゆく」ことが CRM の目的です。

属人化を防ぐ

顧客とコミュニケーションをとるすべてのメンバーが、そのやりとりの記録を同じ場所に集約すれば、その情報は会社の「情報資産」となります。

その情報資産があれば、一人ひとりの顧客に合わせた対応を全社的に実現でき、顧客に好印象を与えるコミュニケーションが実現できます。

よくあるパターンとして共有メールを使って情報を共有しているケースを見かけますが、その場その場では適切に対応できても、以前の履歴を追うのは大変です。CRM があれば、情報共有の問題は大抵解決できます。

弊社は HubSpot 推し

弊社でもエクセルに始まり、Salesforce や Zoho、Kintone での自作等など色々お金を使って試しましたが、現在の状況では HubSpot がベストと考え、利用し、ビジネスパートナーとしても活動しています。ご興味ある方はお気軽にご相談ください。



スタッフ紹介

クリエイティブ事業部
アシスタント

篠原 凌 (しのはら りょう)



篠原凌です！

2 月末からトレーニング遠征に行かせていただいたのでご報告です。

- ・場所：フランス ラプラーニュ
- ・期間：2022 年 2 月 25 日～3 月 8 日
- ・トレーニング内容：
フィジカルトレーニング・滑走トレーニング
- ・滑走本数：15 本

今シーズン最後の遠征でした。



目的は来シーズンに向けての滑走トレーニングです。

ボブスレーのコースは、冬にしか氷が張られないため、実践的な滑走トレーニングは冬にしかできません。

パイロットの滑走技術は、滑走トレーニングでしか身に付けられないので、できる限り滑走をすることが好ましいです。



今回、フランスのラプラーニュにあるコースでトレーニングをさせていただき、午前中にフィジカルトレーニング、午後に滑走トレーニングといった充実した時間を過ごすことができました。

今シーズンの合計滑走本数は 128 本です。日本にはコースがないため世界の選手と比べると少ないほうです。

滑走本数が命のパイロットですが、吸収力や集中力には自信があるので、滑走本数が少なからうが、世界の強豪に追いついて、必ず勝ちます。

これでシーズンオフとなりますが、特に休む期間はなく 2022-23 年シーズンに向けて身体を鍛えていきます！

直近の目標は、2023 年世界選手権において TOP15 に入ることです。

これからも自分の活動を応援していただけたら幸いです。



余談ですが、こちらのコースでは観光客向けに、実際のコースで BOBRAFT（ボブラフト）といったソリや本物のソリでボブスレーの体験をすることができます。

日本でもボブスレーを少しでも有名にしていきたい、いずれは一般の方も気軽に楽しめるようなスポーツにしていきたいです。

(木村より)

前述の BOBRAFT、思ったより費用がかかるようで（80 ユーロ程）。操作はできません。他にも本物のソリに乗る taxi bobsleigh は 130 ユーロ。そういったアトラクションがコースの維持費や練習環境づくりに活用され、選手を身近に感じることによって競技人口の増加に繋がり、全体のレベルアップに繋がるのでしょうか。日本でもこういった活動ができればよいのですが・・・。

コロナが落ち着いたら、私も BOBRAFT を体験しに、フランス行きたいですね～。

あ・と・が・き

- 最近ゴルフに行っても、100 を切るのがやっとです。アベレージ 85 以下を狙っていたこともあったのですが・・・練習大事です。
- 次女がやっと日光移動教室に行けるようです。コロナで色々振り回されました。このまま、普通の風邪と同じ扱いになることを願います。
- 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

・カッコいい資格は持ってません。正直、元氣、やる氣、親身が取り柄です。

出版・編集

ドットワン合同会社

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。