



## INDEX

- ◎ 重要なお知らせ
- ◎ 「誰に」「何を」「どの様に」を考える
- ◎ ワンポイント PC テクニック
- ◎ 書評
- ◎ あとがき

## ごあいさつ

こんにちは。先日、ロータリーの研修で武見綾子さんという方のお話を聞きました。米シンクタンク (Center for Global Development)、世界銀行、マッキンゼー&カンパニーを経て世界保健機関に勤務し、東京大学未来ビジョン研究センターの特任研究員もされている、フリーザのような最強の経歴の方です。話も上手で優秀さがにじみ出ているような方でした。こんな方が日本を動かしているんだなあと感じつつ、以前の私なら少し嫉妬や劣等感を感じていたはずですが、今は立つステージが違うなあと、自分が影響できる範囲に集中できる状態になっています。四十にして惑わず。良くも悪くも少しは大人になってしまったなあと感じる今日このごろです。

## 重要なお知らせ



ドットワン通信を御覧頂いている皆様には大変重要なお知らせがございます。

このたび、私、木村太一が東京工販株式会社(私が以前勤めていた会社です)の取締役専務として就任し、ドットワン合同会社と東京工販株式会社は業務統合及び業務提携をすることとなりました。

IT・OA 機器の販売及びサポートサービス、並びにその他サービスの販売は東京工販株式会社が、ドットワン合同会社は WEB 関連サービスの制作や運用サポートや販促物、印刷物などの制作を行うクリエイティブ事業を主として行ってまいります。

法人の合併ではございません。ですので、分かりづらい部分が多く、ご迷惑をおかけしますが、スケールが少し大きくなったことで、今まで以上によりよいサービスをご提供できると考えております。引き続き、ご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

まずは略儀ながら、書中をもってご通知かたがご挨拶申し上げます

## 「誰に」「何を」「どの様に」を考える

帝国データバンク様とのパートナーシップも始まり、ウェブサイトのご相談をいただく機会が非常に増えました。ウェブサイトのご相談は「とりあえず古いから新しくしたい」「顧客を集めたい」「従業員を集めたい」等の理由が大半を占めます。そんな大雑把な課題から、ヒアリングしコンサルティングを行うわけですが、いつもお聞きする質問は、「誰に」「何を」「どの様に」ということです。

BtoC であろうが、BtoB だろうが相手はすべて人です。その人に何かしら影響を与えたいわけなので、まず「誰に」を考えましょう。ほとんどの人は「どの様に」から入っていくので、大体うまくいきません。



ゲイリー・ハルバートという有名なコピーライターのセミナー中の話です。ゲイリーはこんな質問をしました。

「もし、オレとあんた達がハンバーガー屋を始めたとする。それで、誰が一番売れるか競争し

たとする。そしたら、あんた達は、その競争に勝つためにどんな”条件”が欲しい？」

答えはバラバラでした。「隠し味に使う秘密のソースが欲しい」、「最高のハンバーガーを作るために最高の牛肉が必要だ」などなど。他にも、「最高の場所」と言った人や「最も低価格で売りたい」と言う人もいました。

ゲイリーは、それらを聞いて、自信満々でこう答えました。

「OK。あんた達にその条件を全部くれてやろう。全部の有利な条件をあんた達にやった所で、オレはたった一つだけ欲しいものがある。それさえあれば、オレはあんた達全員を打ち負かす事ができるぜ」

「一体、何が欲しいんだ？」と聞かれたゲイリーはなんと答えたでしょう？（答えは文末に）



### 迷ったらラブソングを歌いましょう

集客や求人話をしていると、私もそうでしたが、どうしても多くの人を対象にしてしまいたくなるようです。取りこぼしが無いようにというか、そんな気分なのでしょう。

集客でいえば、あれもこれも扱っているから、どれか一つに引っかかってくれればいい。これだけラインナップがあるから、どれか買わない？といったメッセージをつくりまします。採用の場合、とりあえず人がいないと困るから「未経験者歓迎、経験者優遇」「やる気があればOK」とか、誰でもよいよ！といったメッセージをつくってしまっていないでしょうか？

恋愛に例えると、いま寂しいからとりあえず付

き合わない？といった感じです。そんな人と今後本気で関係を築いていきたいと思うのでしょうか？

ヒットしてきたラブソングは、そのミュージシャンが個人的に誰か宛に書いた曲であることが多いです。私の好きなミスチルの「抱きしめたい」という曲も、知人の結婚式用の曲でした。

### 共感する人が必ずいます

誰か一人のために真剣につくったメッセージは、同じような悩みを持っていたり価値観を持っている人の共感を呼びます。たくさんの考え方を持った人を集めたければ、ミュージシャンと同じ様に、たくさん曲をかけば良いだけです。ホームページごと、もしくはその中のページごとにターゲットユーザーである「誰に」を考えてメッセージをつくるのが、大事だと考えています。

#### 【ゲイリーの答え】

「オレがたった一つだけ欲しいもの、それは…  
**腹を空かせた群衆だよ！**」

世界一うまいハンバーガーで、世界一よい立地で、世界一安くても、全員満腹だったら売れませんね。

顧客にしても、スタッフにしても誰を集めるか。ぜひ考えてみてください。

作業効率を上げる

### ワンポイント PC テクニック



無料で使えて便利なフリーソフト・Web サービス厳選7つ

ユ・パイパイが少し元気になってとてもうれしい岸です。

最近は更に MIDZY でもあり、nmixx も激しく気になっております……。

早速本題です。

今回は岸が愛用しているフリーソフト・Web サービスを厳選7つご紹介します。どれか一つで

も皆様の業務の助けになれば幸いです。

1.Screenpresso：弊社全員使用！スクリーンショットが劇的に使いやすくなります！

<https://www.screenpresso.com/ja/>

2.Microsoft OneNote：Microsoft 謹製、万能のメモアプリです。Microsoft アカウントが必要です。PC, スマホ, Web 等 Net につながればどこからでもノートが無料で使えます！

<https://www.onenote.com/hrd?omkt=ja-JP>

3.Advanced IP Scanner：無料で使える LAN を分析できるスキャナーです。今の仕事には欠かせない相棒のようなフリーソフトです。

<https://www.advanced-ip-scanner.com/jp/>

4.Wi-Fi Analyzer：目に見えない Wi-Fi を可視化して分析できます。

<https://www.microsoft.com/ja-jp/p/wifi-analyzer/9nblggh33n0n?activetab=pivot:overviewtab>

5.LUFTTOOLS：パスワード生成 Web サービス。簡単設定で複雑なパスワードを瞬時に大量に作成。

<https://www.luft.co.jp/cgi/ramdam.php>

6. フォトコンバイン：画像編集の Web サービスです。結合、回転、縮小等など、様々なサービス。

<https://photocombine.net>

7.CrystalDiskInfo：PC の HDD・SSD の健康状態を確認する超定番ソフト。

本家サイトは慣れていないと分かりにくいので、以下は窓の杜の URL となります。

<https://forest.watch.impress.co.jp/library/software/crdiskinfo/>



## 今号の「書評」

日本レーザーの近藤会長の著書。「人はお金のために働いている」と考えられている方に読んでい



ただきたい。

たしかにお金は仕事するための動機づけとなる大変重要な要素ですが、それだけではうまくいかないことを既にご存じだと思います。社員を大切にすることが直接的に黒

字や赤字に影響するかどうかは別として、永続的に企業を成長させていくためには人の成長が欠かせません。人を成長させるためには、ある程度の投資も必要ですし、明確な評価制度やルールが大事。良い待遇にして従業員に「満足」してもらおう事よりも、今の仕事、今のスキル、貢献度などをきちんと「納得」してもらうことが大事だとこの本を読んで感じました。

個人的には、人事評価制度を整えるよりもまずは売上が重要なので、社長として日々の営業活動から多少でも卒業して社内を整えなければと思います。しかし、整えてないからだめなのかと、卵が先か鶏が先とといった感じです。

どちらにせよ、社内の整備についてはこの本を参考にするといいのかなと思います。実務資料なども掲載されているので、他社の事例を見たいというだけでも買って置いて損はない書籍です。

## 社員を「大切にすること」から黒字になる。「甘い」から赤字になる

近藤 宣之 (著)

おすすめ度：★★★★☆

### あ・と・が・き

- 色々な調整で頭が痛くなってます。ストレス発散の為、毎朝 30 分歩いて、水風呂に入って自律神経を整えています。
- 次女は中学受験に失敗してしまったので、長女と同じ地元の公立校に通うことになりました。しかも同じ部活に入るとのこと。応援が同じ場所なので助かります。
- 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。

新しい組織形態は以下の通りです。

東京工販株式会社は IT 製品及び関連ソリューションのコンサルティング・販売・サポート・保守業務及びクリエイティブサービスの販売を行います。商社のポジションとなります。

ドットワン合同会社はホームページを中心とした集客、採用するための企画立案、制作、運用をワンストップで行います。

## 東京工販株式会社

パソコン、サーバーやルーター等のIT機器、複合機等のOA機器の販売、保守をワンストップで行っております。パソコン関連のことは何でもお任せください。

各PCメーカー取り扱い



パソコン等のIT機器の販売



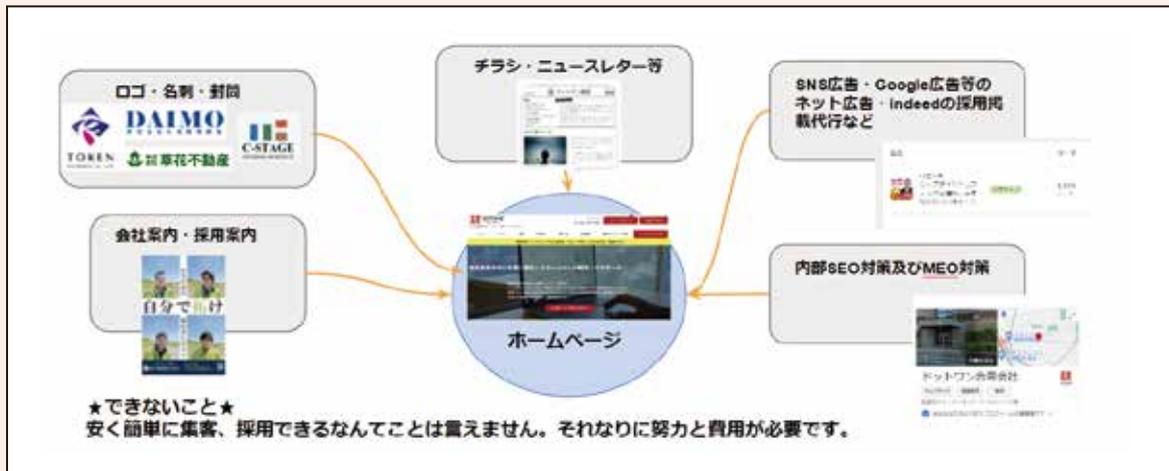
初期設定・データ移行など  
すぐに業務できる環境構築



トラブル対応や疑問点の解消  
専門家の視点でのアドバイス

★できないこと★  
自作パソコンのご提供。専門的なソフトウェアの操作説明、導入支援。全国にある拠点の一括サポートなど。

## ドットワン合同会社 クリエイティブ事業



今回でドットワン単体の「ドットワン通信」は最後になります。次回 25 号は「東京工販とドットワン通信（仮）」となります。引き続きよろしくお願いいたします。



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  
・カッコいい資格はもってません。正直、  
元氣、やる気、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](mailto: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。