



INDEX

- ◎ 新年のご挨拶
- ◎ お知らせ
- ◎ 中小企業は変わってなんぼ
- ◎ インターネット活用のヒント
- ◎ 書評
- ◎ Director's talk
- ◎ あとがき

ごあいさつ

謹賀新年。本年もどうぞよろしくおねがいいたします。新年早々、大切なお知らせがございます。東京工販株式会社との業務提携を解消し、私、木村も同社の専務取締役も辞任させていただくこととなりました。約 8 ヶ月という短い期間でしたが、2 足の草鞋を履き頑張ってきたつもりですが、ドットワンは赤字決算となり、考えていた提携による相乗効果を生み出すことができず今回の決断をいたしました。まあ、ご想像の通り、経営方針の差から社長との軋轢もかなりあったのですが・・・悩み続けた 8 ヶ月、その分、成長できたと思っています。再スタート、フルスロットルで走り続けます。どうぞご支援のほどよろしくお願いたします。

東京工販株式会社との 業務提携解消のお知らせ

ドットワン通信をご覧いただいている皆様に重要なご報告です。昨年 4 月よりスタートしました、東京工販株式会社との業務提携ですが、1 月 10 日をもって業務提携を解消し、私、木村も専務取締役を辞任させていただくこととなりました。

IT・OA 機器の販売及びサポートサービスは東京工販株式会社としておりましたが、元の業態に戻すこととなります。ただ、様々なリソースの問題もあり、当面、主軸の事業を「採用 DX」とすることといたしました。

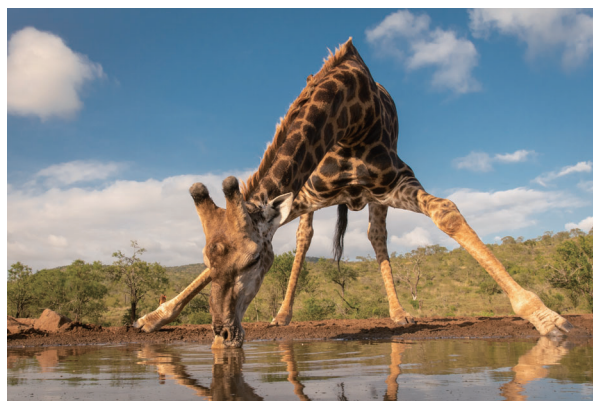
もちろん今までの業務もサービスの品質を落とすことなくご提供させていただく所存ですので、引き続き、ご指導ご鞭撻を賜りますよう切にお願い申し上げます。

まずは略儀ながら、書中をもってご報告かたがたご挨拶申し上げます。

中小企業は変わってなんぼ

From：木村太一

「強い者、賢い者が生き残るのではない。変化できるものが生き残るのだ。」よく、自己啓発系で使われるダーウィンが言ったとされる言葉です。この言葉だけを聞くと、目的を達成しようとして頑張って進化（変化）してたものが生き残るようなイメージを持ちますが、実際のダーウィン



の進化論は、進化は単なる「結果」にすぎないと考えています。

目的をもって進化を遂げたとすると、例えばキリンは「高いところにある葉っぱを食べるために首を伸ばした」ということとなります。その努力の甲斐あって、少しずつ首が長くなって今のキリンになったということになりますね。このような進化をする場合、親が獲得した特性を子に遺伝させなければなりません。そのようなことが可能でしょうか？ちょっと前によくテレビを賑わせていた首長族は、そろそろかなりの長さの首になるはずですが、実際は子供が生まれるたびに首は長くなってません。

変えるべきものとは

生物の進化は突然変異といわれています。ビジネスを進化させたいと考えた際に、生物の様に突然変異を利用するのは無理があります。突然変異は偶発の産物ですから。ですが諦める必要はあり

ません。ビジネスを進化させるための様々な戦略を先人が考えてくれています。中小企業のビジネスの場合、ランチェスター戦略やニッチビジネスが有効でしょう。

先程のキリンを例に取ります。突然変異で首が長く生まれてしまった最初のキリンは大変だったでしょう。親も含めて身近にいる仲間は皆、首が短く地面の草や低い木の葉っぱを食べています。首が長いキリンも低い草を食べますが、とても食べづらく長い首はハンディキャップとなります。仲間や馬など他の皆が食べている地面の草は競争が激しい市場です。皆と同じことをしていたら、生存競争に負けてしまいます。

そこで首の長いキリンは考えました。高い木の葉っぱを食べよう。

未知の葉っぱを食べるということは、相当な勇気が必要ですが、食べれるものとわかってしまえば他の首の短いキリンや動物はその高さまで届かないので、独占状態。高い木の葉っぱの市場では、今までハンディキャップとなっていた長い首がアドバンテージとなり形勢逆転です。

個性を環境に適応させる

自分の会社で考えると、自分ができること、会社ができること、競争優位性をもってできること、そこを深く考えずに進んできてしまったなど猛省しています。キリンでいうと、中途半端な首の長さで、地面の草も食べづらいし、高い木の葉っぱも食べれないといったどっちつかずの状態ですね。

生物であれば進化するためには突然変異をしなければなりません、会社はターミネーター2の T-1000 の様に変態可能ですので、個性を作り出していきたいと思います。

そしてその個性を活かせる市場を探します。首の長いキリンが、もしそのまま地面の低い草を食べ続けていたら負けてしまっているはずなので。

もし、「なんかうまくいかないなあ」と感じている方は、キリンが前足広げて一生懸命地面の草を食べている状態かと思います。見てても辛い感じです。首を上げて見て、更には俯瞰して見てみましょう。新しい視点で物事を見れば突破口が見つかるかもしれませんよ。

Internet Utilization Tips

ネット利用のヒント

採用うまくいってますか？

From: 木村 太一

先月の話になります。弊社の顧客先に面接にこられた方だったのですが、その社長さんがドットワンのほうがその方に向いてそうだということで、ご紹介いただき、急遽面接させていただきました。その後、うちのメンバーとも面接をし、SPI もやってもらった結果、アルバイトですが1月より働いてもらうことになりました。

前職は、なんと市役所！公務員を辞めてまで、なんでこんな零細企業に？という感じですが、詳しくは今後のスタッフ紹介に書いてもらおうと思いますので、ご期待ください。

さて、ちょっと話が変わりますが、DX が流行っています。「DX (デジタルトランスフォーメーション)」とは経済産業省によると「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」と定義されています。

はい。色々な意味をもたせすぎてよくわからなくなっている典型ですね。もう簡単に「デジタル変革して競争優位性を確立する」としましょう。ポイントは変革です。

建設業の有効求人倍率がヤバイ

令和4年11月のハローワークのデータでは有効求人倍率が平均で1.31倍であるにも関わらず、「建設躯体工事」では11.17倍、「土木」が7.36倍、

「建築・土木・測量技術者」は 7.1 倍と平均に比べてか 6 倍近く高い数字です。

有効求人倍率というのは、求人に対してどのくらい求職者がいるのか？という数字です。

上に述べた、建築・土木・測量技術者の場合、求職者一人に対して 7 社の求人がある状態です。単純計算だと 7 社に 1 社しか採れないということになりますね。有効求人倍率が 1.6 を超えると売り手市場と言われますから、大変な採用難です。

ですが、逆に捉えると採用力を強化して、採用に成功し人財を集めることができれば他の 6 社を出し抜くことができますね。



建設業はまだ IT に弱い

私がこんなことをいうのもなんですが、多くの中小企業を見てきましたが、ぶっちゃけ中小の建設業は IT に弱いです。理由は様々だと思いますが、その一つとして IT をフル活用しなくても仕事がまわる場合が多く、必要性を感じづらいことが考えられます。ホームページも貧弱ですし、社内 IT もワードとエクセルとマンパワーで帳票や書類を作成していたり、IT 担当もいないのでパソコンのトラブルの度に右往左往する 경우가ほとんどですね。

今なら先行者利益を取れる

建設業界は歴史もあり産業規模も自動車産業に次いで大きく、夢のある市場ですが業界全体として人財不足が課題です。弊社に昨年一番ご相談頂いたのも、採用ホームページの制作です。

ただ、採用ホームページを作っても見てもらえなければ意味がありません。ですので、indeed

などの求人検索や、デジタルの求人媒体をうまく使ってホームページにアクセスしてもらう必要があります。

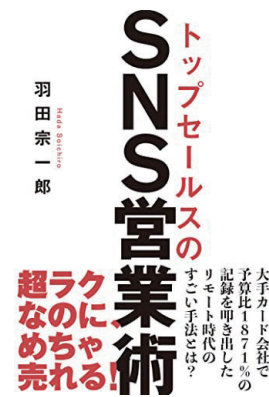
そして人材の定着には社内の IT 化や DX も必要です。せっかく採用できても辞めてしまっただけでは意味がありません。長時間労働や休日出勤が当たり前になっているのであれば IT を活用して業務を効率化し従業員の負担を軽減することも必要です。

競合他社が始める前に DX をスタートできれば、先行者利益を得ることもできるでしょう。



今号の「書評」

トップセールスの SNS 営業術



読んでいたマーケティングの書籍に SPIN 営業の書籍が紹介されてまして、その本を購入しようと思ったら Amazon さんに勧められてこちらを購入してしまいました。

SNS 営業術と書くところごく新しいことのように聞

こえますが、営業の本として読むのであれば目新しいことはないでしょう。基本的なことをもっときちんと伝えている本はたくさんあります。営業の本としては物足りないです。しかし SNS+営業の本は初めて読んだので、楽しく読めました。自分で実践したことを、そのまま本にして紹介してくれているので、体験談を聞いたような感覚になります。やり方も具体的に記載されているので、本にある通りに進めて行けば、SNS 営業の基本は身につけることができると思います。

私も含めてですが SNS を使い慣れている世代は試してみる価値はあると思います。ただ、SNS というメディアの特性上、人と人がつながるので、会社で導入し管理するのは難しそう。かなり属人的になってしまいそうです。

憶測であれこれいっても仕方ないので、私も試してみようと思います。知見が溜まったら皆様にご報告させていただきますね。

SNS を営業に活用したいという方は、是非読んでみてください。

トップセールスの SNS 営業術

羽田宗一郎 (著)

おススメ度：★★★★☆☆

Director's talk

ドラマ漬けな正月休みに考えたこと

From : WEB ディレクター横山

正月休みに Netflix で、「ヒヤマケンタロウの妊娠」というドラマをイッキ観た。かなり面白く色々考えさせられたので紹介したい。

「男性妊娠」という架空の設定の話だが、登場人物の心情表現が細やかで、色々な思いに共感でき、ストーリーに惹き込まれた。

主人公の「人生は思いがけないことが起こる、それにどう対処するかがその人らしさだ」というセリフは、昔からドラマや映画に感銘を受けやすい私の胸にガツンと響いた！

自分らしくいるために重要なこと

上記の主人公のセリフから、「自分らしさ」について考えてみた。

「自分らしさ」を保つための要素は「趣味」「誰と一緒にいるか」など様々だが、生きていくためには働かなければいけないから、「仕事」もその要素としては避けられない。一日の中で仕事をする時間は長いから、「どんな仕事か」「誰と一緒に働くか」「労働時間はどれくらいか(趣味や家族との時間はとれるか)」ということは、自分らしく生きる上でかなり重要だろう。

きっと皆、自分らしさを求めて職を探す

仕事を選ぶ基準は人それぞれ。「身体を動かす方が性に合ってる」「個人で黙々と作業する方が

良い」「体育会系のノリの方が合う」など。各々自分らしくいられる環境を求めて、職種や会社を探す。

だからこそ、企業側はその会社「らしさ」をできるだけ具体的に伝えていく必要がある。

業務内容を知ってもらうことは勿論、人や会社の雰囲気発信することで、「自分らしく働けそう！」と思ってもらえるチャンスを掴むことが出来る。ホームページや SNS で発信することは、採用面でも、やはり重要なことだと思う。

正月休みに体調を崩しドラマ漬けの寝正月になったが、素敵な作品に出会えて良かった。ただ、このドラマを観てホームページの大切さに思いを巡らせる人は、私しかいない気がする(笑)

あ・と・が・き

- 悩みが多く、ストレスも多かった2足の草鞋の時代が終わってかなりさっぱりしています。数字は厳しいですが頑張ります。
- 読む本が、マーケティング、セールスによってきてしまっているのが、多様なジャンルを読まないとなーと感じています。ブレイク・スルーにはいつもの世界の外側の刺激が必要ですからね。
- 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・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、元気、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

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。