

iSHARE

2024

Mar.

Management Information

- ・実は教えたくない勉強になる書籍紹介

Special Feature

- ・新しいサービス：IT見える&コラボサービス

About INFINITY / improve

【INFINITY】


- ・ウェビナー始めました！

【improve】

- ・ウェルスダイナミクス：周波数『スチール』特集

Technical Information

- ・もう最先端情報取得に困らない：YouTubeデュアル字幕



新しい年度を素晴らしい幕開けに！

まだまだ寒さが続く3月、いかがお過ごしでしょうか？私は新しいことに挑戦し過ぎていてちょっとパンパンになっています（笑）。2023年は私が所属している名古屋の経営者交流会「若鯨会」にて、研修委員会の委員長を務めさせていただきました。東京の一般財団法人日本アントレプレナー学会の代表理事である清水氏をお招きして、半年間一緒に研修会の企画を一から創り上げ、「マンガ：キングダムからビジネスを学ぶ」という大きなテーマのもと、「リーダーシップ」「チームビルディング」「戦略」の3回研修会を実施しました。改めて経営を行っていくために必要なことを再確認して、いつまでも学びや出会いが大切だと実感したのですが、その委員会活動も3月前半に終了。打ち上げも終わり、長かったような短かったような1年が終わりました。若鯨会は既に11年所属しているのですが、委員1回、副委員長5回、幹事副委員長2回、委員長1回と経験し、役職やメンバーが変わるたびに様々な気付きや出会い、反省がありました。特に事業承継をした時から、ずっとどこか頭の片隅で、自分でやらなければ、自分が考えなければ、自分が頑張らなければと思っていました。でも若鯨会の経験を通して、自分が苦手なことは得意なメンバーに信頼して任せ、頼ることも大事、1人でやりきるよりも、周りとの連携することでもっと大きなことができるということを学ばせてもらったことが一番の気づきになったように思います。

また、コンサルティングを通して様々な企業と関わらせていただく機会が増え、多くの企業が悩みを抱えていることを実感しました。市場の変化や戦略の立案/実行、事業承継や人間関係、経営者も役員も従業員も日々悩み、改善するための活動をしている。この悩みがあるから企業は成長することができるんだと思います。何も課題がなく、変化を嫌い、今のままを続けていく現状維持は緩やかに衰退していくこと。私達は同じ中小企業として、自らも変革を実践し、変化のキッカケを伝え、成長するための手助けをできることに喜びを感じながらビジネスをしていこうと改めて感じました。

さて、新年度からは私もビジネスに専念し、お客様である皆さんと関われる時間を創っていきたいと思います。4月から値上げが始まるMicrosoft365を始めとしたマイクロソフト製品や、様々な海外クラウド製品。一度値上がりを始めると段階的に値段が上がるのが恒常化していきます。それでもいい道具は使っていかなければいけない。使うのであれば使いこなして、もっとパフォーマンスを出さなければもったいない。使いこなすためにはどうすればいいのか、もっと効率がいいサービスはないのか、サブスクで増えていく経費をどのように捻出していけばいいのか、自分達のサービスだけではなく、皆さんに喜んでもらえるような情報提供を積極的に行っていこうと思います。

インフィニティでは、長年利用していたロゴや名刺のリニューアルがプロジェクトとして進んでおり、前回の機関誌にも記載している新たなサービス「IT見えるMAP」も新しい顧客が続々と増えています。インプルーブでは経営者のストレスを4つのサービスで解消するをテーマにサービスを組み立て、WEBサイトをプチリニューアルしています。ぜひ色々和我々に相談してくださいね。

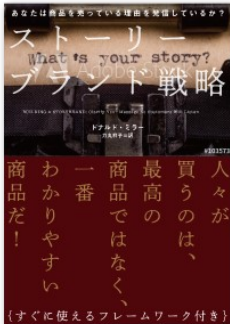
一緒に新しい年度を素晴らしい幕開けにしていきましょう！

株式会社 インフィニティ/インプルーブ
代表取締役社長 大畑 祐貴

最近改めて本を読む機会が増えています。読み始めたらきりがないくらい様々な本がありますが、現在は海外のマーケティング関連本をよく読んでいます。海外のダイレクトマーケティングは日本よりも5年~10年進んでいるそうです。コロナ禍を経てオンラインミーティングが当たり前になった中、商圏の考え方が大きく変わっています。遠く離れた企業でも顧客化できるようになったので、これからの中小企業はダイレクトマーケティングの要素がもっと必要になってきます。そしてダイレクトマーケティングには型があり、型を利用していくと自社で活用できることってかなりあるんです。そこで今回ご紹介しようと思うのが、ダイレクト出版が発刊している「ストーリーブランド戦略」という本です。

「なぜ、パイレーツ・オブ・カリビアンは私たちの心を掴んで離さないのか？なぜ、続編が公開されると映画館に人々が押し寄せるのか？なぜ、チケットは世界中で売れるのか？映画を作るのに膨大な作成費をかけているから…というものでもありません。また、ジャック・スパロウのキャラが独特で面白いから…でもありません。では、決定的な違いとは一体何なのか？違いは「パターン」にあるそうです。大ヒットするハリウッド映画には、必ず使われている“パターン”があります。そして、このパターンは映画以外にも使えます。実際にAppleのスティーブ・ジョブズは商品のプレゼンをする時は必ずこのパターンでプレゼンを構成していました。もし、私たちが商品売る時に決まったパターンに商品の説明を当てはめるだけで売れるようになったら良いですね。本書の目的はあなたに商品が売れるパターンを使って会社の売り上げを長期的に伸ばしてもらおう事なのです。」

(ダイレクト出版のサイトより引用)



ストーリーブランド戦略 / 著者：ドナルド・ミラー

- ストーリーブランドフレームワークとは？このフレームワーク（枠組み）が著者の会社の収益を4年連続で倍増させた…
- なぜ、いい商品を扱っていても売れないのか？みんな知らずにこの間違いを犯しています。
- 人間の脳が本能的に嫌う話し方は？これが原因で質の劣る他社に負ける事があります…
- 商品やサービスを紹介する時に企業が犯す2つの重大な間違い。
これをするとお客さんはあなたの話を全く聞いてくれなくなります。
- Appleが急成長を遂げた秘密。企業が成長するために最も重大な事。
- 警告！お客さんに商品の事ばかり話していませんか？商品について話せば話すほど売れなくなる理由。
- なぜ、スターバックスにはコーヒーが高くて人も人が殺到するのか？
それはコーヒー+〇〇を提供しているからです。
- タワーレコードの「NO MUSIC NO LIFE」が世の中に浸透した理由。
この方法は商品売る時に最も効果を発揮します。
- 企業メッセージを伝える時に使える人間の抱く3つの欲求とは？
どんな人間もこの欲求には逆らえません。
- プロスペクト理論とは？
この理論をマーケティングプロセスに組み込むだけでお客さんの購買欲求を刺激する事ができます。
- ウェブサイト求められる5つのポイント。
これを満たしていないサイトはそもそも読んでもらえません…
- ストーリー・ブランド・フレームワークを実際に使う時に必要な5つのアクションプラン。
このアクションプラン通りに行動する事でより早く使いこなせるようになります。
- 売れる映画と売れない映画を分ける“ログライン”とは？
このログラインがパイレーツ・オブ・カリビアンを世界的にヒットさせました。
- メールマーケティングの効果を上げてくれる見込み客育成メールとは？
このメールがあなたのお客さんを熱狂的なお客さんへと変えてくれるでしょう。
- 自動的に紹介を生み出すための3ステップ。このステップがあなたにお客さんを連れてきてくれるでしょう。

今のマーケティングに必要とされるストーリー作りをわかりやすく、非常に読みやすく説明してくれる本書。新年度の戦略立案の参考に読んでみてはいかがでしょうか？

あなたの会社のIT環境、どのようになっているか把握できていますか？私はありがたいことに様々な企業と接点を持たせていただき、ITのご相談にのらせていただいています。その中で、ほとんどの中小企業が自社のIT環境をよくわかっていないままに運用をしている事に気づきました。

例えばこんな問題があります。。。

- ×ベンダーに任せっきりなので管理をしようとしていない
- ×そもそもまとまった資料が残っていない / ITに関わる人しかわからない情報しか残っていない
- ×全体図がない / 様々なベンダーの資料をただファイリングしている
- ×何にお金を払っているのか、どれくらいの頻度で払っているのか、いつぐらいに予算が必要になってくるのか等のリストがない
- ×同じような機能の機器を多数購入してしまっている
- ×本来自社として権利を持っておくべきドメインがベンダー管轄の契約になっている

これはITに携わる会社がたくさんあるので、業界的には仕方がないことかもしれません。でも経営者や担当者からすると「自社のIT環境がどうなっているかわかりにくい、何にお金を払っていて、何をどこに頼んでいるのか、何が必要なのか、小難しすぎる」のはストレスではないでしょうか？

そこでスタートしたのがこの「IT見える」サービスです。お客様のIT環境を調査/ヒアリングして、経営者/担当者がわかるような資料を「IT環境見えるマップ」として作成。さらに、

- ①プレDX推進コラボ：定期打ち合わせを当社コンサルタントと共に行い、DXの準備を整える
- ②運用コラボ：定期打ち合わせをインフィニティチームと行い、課題を随時解決していく
- ③リモートサポート：トラブルや困ったことが合った時に連絡をいただきサポートを行う

という3つのプランで、「使われるITから武器として使いこなすITへ」、お客様のIT環境を本当に活用できる状態に導いていきます。



「IT見える」を提案してきたお客様の声として、

- ・ 本当に必要な機器かわからず、言われるがままに購入していた
- ・ 知らない間にリースで組んでいて使わざるを得なくなっていた
- ・ 拠点ごとに違うベンダーに依頼していて、環境がバラバラで余分なコストを払っていた
- ・ 簡単に便利な仕組みにできたのに、今までできていなかった
- ・ 投資をすべきポイントとコストをかけるべきポイントが明確になった

などの課題として見えていなかった点（当たり前と思っていた）が明確化されたという声をいただいています。

また、ブレDXコラボと運用コラボは、最低6ヶ月から契約が可能です。お客様担当者と一緒に設定を行っていきます。加えて新しいITの用語やツールの紹介&解説も行っています。いわゆるITチームをプラスで雇うイメージです。そうすると、

- ・ お客様担当者にノウハウが残る
- ・ 何ができて何ができないかが理解できる
- ・ いちいちサポートに問い合わせなくても自分で解決できる
- ・ ベンダーとの打ち合わせにも同席してもらえるので心強い
- ・ 本当に必要な投資なのかどうか判断できるようになる
- ・ ある程度ノウハウがたまったら、いったんリモートサポートプランに移行できる

などのメリットがあり、自社でのIT活用スピードが格段と上がります。



今の状態を維持していくと？

- ▲ 信頼して相談できるベンダーを探し続ける
- ▲ ITが活用できずチャンスを逃す
- ▲ ITを道具として使いこなせる人材が育たない
- ▲ 不要なコストや時間を浪費する
- ▲ ストレスが増大する



IT活用に一步踏み出すことで？

- ◎ 信頼して相談できるチームがあなたの味方に
- ◎ やりたいことにどんなツールが必要かわかる
- ◎ ITを道具として使いこなせる人材が育つ
- ◎ 不要なコストがカットされ時間が短縮される
- ◎ ストレスが解消される



自社のことを一番よくわかっているのは、経営者のあなたやIT担当者のあなたです。私達はあなたのサポートをパートナーとして行うことで、本当の意味でIT活用を促進するお手伝いをしたいと思っています。

見直しや生産性アップ、コスト削減やIT戦略立案にも、現状がわからないと対処をすることができません。まずは今見える化して、ITを活用できるようにしていきませんか？

営業担当者にご連絡いただけたら、まず無料でご相談にのりますので、ぜひお気軽にお声がけください！

実は2024年2月から定期的にウェビナーを開始しました。なぜかという、もっと皆さんにITを活用する面白さを感じて欲しいから。企業を成長させるためのお得な情報を発信したいから。その上で必要になったら私達を頼って欲しいからです。結構インフィニティで扱ってるって知らなかったとか、もっと早く教えてくれればよかったのに～とか言われるんです（笑）

テーマは毎回変わりますが、例えばこんなウェビナーを始めています。



2月に開催したAI講座。主にChatGPTを中心としたAIってどんなものなのか、どのような歴史をたどってきたのか、どのように活用できるのかを解説したウェビナーを開催しました。

2月後半に開催した助成金の活用講座。パートナーであるアドバンスの森谷氏に登壇してもらい、中小企業が助成金をどのように効率的に確実に取得していけばいいのか、どのような助成金があるのか、何を気を付ければいいのかを解説しました。



2月後半同日に開催したZohoのウェビナー。こちらはZohoに依頼された提携ウェビナーで、DXに中小企業が失敗する理由やインフィニティがどのようにZohoを選び、導入してきたのかの事例解説を中心にお話しました。



3月前半に開催したMicrosoft365のウェビナー。4月から値上げがされるMS365ですが、ビジネスに欠かせないMicrosoft Officeのクラウド製品はどのようなものなのか、どのように活用すればいいのか、値上げがされてもメリットがあるのか等を解説しています。



これからもインフィニティが扱っているサービスだけではなく、パートナー企業とのコラボをしながら、中小企業の皆さんに必要なITやビジネスを成長させるためのお得な情報をウェビナーや勉強会という形式で提供していきたいと思えます。もし、こんなウェビナーや勉強会実施して欲しいよ！という要望があれば、右記のQRコードからアンケートでご要望いただくと嬉しいです！



2023年11月号の「Special Feature」でご案内した才能診断、やりましたか？どんな結果ができましたか？今回は生産性を上げるための効率化が得意な「スチール」の特徴を詳しく解説していきたいと思ひます。



STEEL

スペック

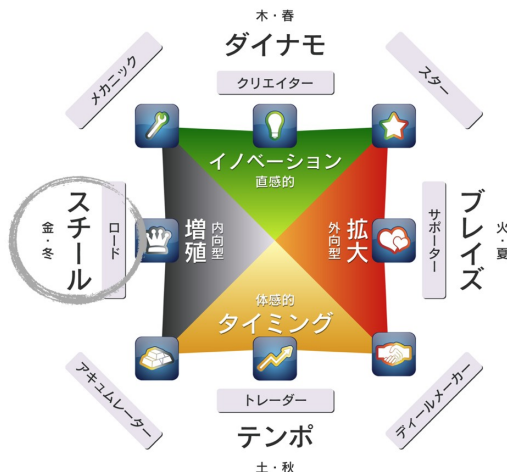
自分で決める！

何よりも確実性

費用対効果

あなたは「スペック」と「費用対効果」を重視するスチールタイプです

- ・思考特性：直観/体感型
- ・行動特性：内向型
- ・季節：冬
- ・要素：金
- ・大切：確実性・効率
- ・得意な質問：How



スチールは、理性的であり現実、データ主義、詳細な視点、取捨選択で無駄を省き効率化させることを得意とします。効率化から生産性を高め、価値の流通を拡大して行く役割を担います。実行部隊であるテンポが完結させたものを、もう一度同じことを行う場合に、それをより効率的に実行できるように、再現性のあるものとして形づくりします。問題が起きたとき、「どのように解決するか」「どんな対策がいいか」というhowの視点で、問題解決に当たることが多いのが特徴です。

【スチールだとされる有名人】

アンドリュウ・カーネギー（鉄鋼王）、ラリー・ペイジ（アルファベット）、スリ・ムルヤニ・インドラワティ（世界銀行）、徳川家康（偉人）、蓮舫（政治家）、星野佳路（経営者）、有吉（芸人）、田原総一郎（ジャーナリスト）



あなたの才能はどのタイプ？
5分でわかる才能診断



【スチールの得意なことは「データを扱うこと」】

- スチールの得意なことは、
- ・数値・データを扱うこと
 - ・システムを構築すること
 - ・細部に気が付くこと

です。スチールは、数値やデータを扱うことが得意な周波数です。ブレイズとは正反対の周波数で、人間関係においてもその違いは明確に出るんです。たとえば、ブレイズは相手の感情を気に留めません。一方、スチールは「今、相手はどういう感情なんだろうかと、相手の感情を“情報”として蓄積していきんです。その上で、「この人はこういう対応をした方がいいな」と、戦略的にコミュニケーションを取っていく。情報を集め、整理することが得意なスチールだからこそ取れる戦略ですね。物事のパターンを見つけ出す能力に優れているので、それをシステム化して、再現性のあるものを生み出すことも得意としています。

【スチールの苦手なことは「絶え間なく交流すること」】

- 一方、スチールの苦手なことは、
- ・新しく物事を始めること
 - ・人と絶え間ないコミュニケーションを取ること

です。スチールは何かを完成させるのが得意な代わりに、新しく物事を始めることが苦手です。物事を始めるときに「何が必要か」「どうやって行うのか」などを綿密に情報収集するため、着手に時間がかかってしまうんです。また、人と話すことで活力を得られるブレイズとは対照に、スチールは一人の時間が少ないと疲弊してしまいます。データを駆使して戦略的なコミュニケーションを取ることができますが、それでも体力は消耗しているということなんですね。

【スチールのリーダーシップスタイルの特徴は「データで示すこと」】

スチールは、データを駆使することによって人を率います。スチールにとって、人の感情もデータとして蓄積されているといえるでしょう。決して、感情だけで判断しませんが、人の感情をどう駆使すれば高いパフォーマンスを発揮できるか、などを考えることもできます。「今の戦況でどの部分が強いのか、どの部分を補う必要があるか」をすべてデータ化する。その上で客観的な改善策を提示できるのが、スチールの強みと言っていいでしょう。

【物事をデータに落とし込む「スチール」の特徴まとめ】

- ・スチールは、内向的な周波数
- ・データを扱うことが得意
- ・絶え間なくコミュニケーションを取ることが苦手
- ・「確実性」が必要とされる環境で成功する
- ・データを駆使するリーダーシップスタイル

0から1をダイナモが生み出し、1から10に拡大するのがブレイズ。ブレイズに巻き込まれアイデアを実行するのがテンポ、そして実行された物事を整理し、ときに手順を壊し、最適なものに再構築するのがスチールの役割です。ぜひ活用してみてください★

もう最先端情報取得に困らない : YouTubeデュアル字幕

Technical Information

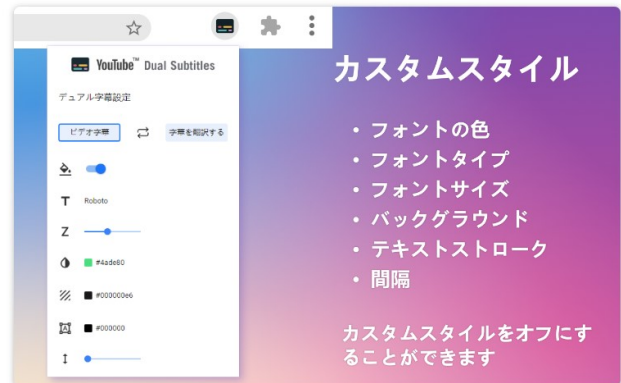
ITやマーケティングの最先端情報は、どうしても海外の情報をチェックしなければいけません。最近ではブラウザの翻訳機能も精度がかなり良く、サイトをチェックするのには苦勞がなくなりました。でもYouTubeで解説されているセミナーなどは、まだ英語字幕がつくだけだったり、日本語字幕で見られたらと思ったことはありませんか？そんな問題を解決してくれる無料ツールが今回ご紹介する「YouTubeデュアル字幕」です！

YouTube™ デュアル字幕

Chrome から削除

dual-subtitles.com おすすめ 4.3 ★ (755 件の評価)

拡張機能 ユーザー補助機能 300,000 ユーザー



Google Chromeのアドインとしてインストールするツールですが、かなり便利！英語の字幕と日本語字幕が両方同時に出るので、情報取得だけではなく、英語の勉強にも利用ができます。倍速にも対応しているので、時短で動画を観たい人にもオススメ！さらに字幕はテキスト形式でダウンロードも可能。

このツールのおかげで、今まで諦めていた最新メソッドの情報収集や海外製品のセミナー動画、ノウハウ動画が苦がなくて観られるようになりました。

今の時代、最新の情報を得ることは、そのままビジネスの成功に直結するぐらい重要なことです。英語が苦手な人にこそ、ツールを使って最先端情報収集ができるようにしていきましょう！ぜひ利用してみてください！

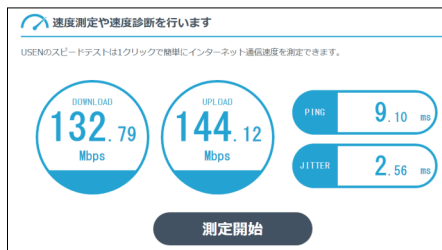


Let's
TRY

インターネットの 速度計測ツール

先日、プライベートのiPhoneを買い換えました。チタン好きとしては手を出さざるを得ない。と、購入後ウキウキでデータ移行しましたが、LINEのメッセージが届いているのにメッセージ自体が見れない…。WEBブラウザを開いてもなにも表示されない…。Wi-Fiを切ったら、全部見れる。「ん？うちのWi-Fiがおかしいのか？でも、古いiPhoneもノートパソコンも普通に使えているし。」と、スピードを計測することにしました。

WEBブラウザで「速度 計測」や「スピード テスト」などと検索すると、ネットスピードを計測できるサイトがたくさん表示されます。私がよく使うのは、USEN GATE 02が提供している「インターネット回線スピードテスト」です。だいたい、どのサイトでも内容は同じです。「計測開始」を押すと下りのスピード/上りのスピード/PING/JITTERの値を計測してくれます。



「PING」とは正式には「PING」と表記し、ピンまたはピングと呼ばれます。サーバーに対してデータを送信するように要求してから、届くまでの時間です。「JITTER」はジッターと読み、Pingの揺らぎ（ブレ）を示す数値です。詳細な説明は省きますが、上りと下りの数値は大きいほうが、PINGとJITTERは低いほうが快適となります。

Webサービス	動画閲覧(youtube)
Webサイト閲覧	高画質 (480p)
SNS利用	フルHD (1080p)
ビデオ通話	4K
ゲーム	ビジネス
オンラインゲーム	メール
スマホアプリゲーム	ビデオ会議
	クラウド利用
	大容量通信 (動画や画像の送受信)

さらに、「インターネット回線スピードテスト」では、測定結果を用途別で快適に使えるかを教えてくれるので、先ほどの数値がいいのか悪いのかわからなくても、使用用途に問題がないかを教えてくれます。載せた画像はノートパソコンの結果になります。

そして、iPhoneでWi-Fiのa/g、5Gで調べてみましたがどれも似たような結果…。しかも、Wi-Fiのaだと繋がらないがgだと繋がる…。もう少し調査が必要そうです。

2024

Mar.

iSHARE

編集・制作

安藤 玲子

あとがき - Editor's Note

年度末になりました。入退社の季節でもあり、決算の会社も多いかと思えます。忙しいなか、iSHAREを読んでくださりありがとうございます。

昨日は、社内の会議があり、終わった後に若干の雑談をしていました。次回、全社員が出勤して会議をする日が3月30日なので、その後に花見でもしようかという話でした。今年は、暖かいので桜が咲くのも早まりますかね。桜は、すごく寒いのを経験しないと「春が来た！」と思わないらしいので、あまり咲かないような気がします。私が入社する前にみんなで花見に行ったことがあり「あれは、何年前だったかなあ。」とコロナ前に思いを馳せつつ、久しぶりにみんなで楽しく花見ができるといいねと話しました。

発行元：

株式会社インフィニティ

株式会社イングループ

代表取締役 大畑祐貴

〒460-0002

愛知県名古屋市中区丸の内 3丁目17-29
丸の内iaビル7階

☎ 052-228-0417

✉ support@infinity-i.co.jp