

「振り回されるIT」から

「武器として活用するIT」へ

i SHARE

2025

7

特集：Zoho CRM Plus で実現する 『会社まるごと見える化』の ススメ

インフィニティ：Outlook 時短術3選

インプループ：ウェルスダイナミクスの協会が同時に本を5冊出版！

技術特集：Windowsに標準装備されている「Snipping Tool」使ってる？



梅雨明けた後に雨続きで湿気の多い夏、皆さんいかがお過ごしでしょうか。外は暑く、室内は寒い、気温差で体調崩しやすくなっているのでお気を付けください。私はこの2か月間様々なことができました。

- ・若鯨会セミナーでタレントダイナミクスの講師を実施
- ・仕組み経営主催の「仕組み経営サミット」にて講演
- ・Zohoが参加する展示会（大阪/名古屋）にてパートナーとして参加
- ・Zoho主催の名古屋セミナーにて講演
- ・弊社お客様主催の経営者勉強会にお誘いいただき参加
- ・ほぼ毎週、東京または大阪に出張してお客様と面談
- ・ウェルスダイナミクス経由で出会ったティール組織の嘉村賢州氏を若鯨会例会講師として招く

今年はZohoとの繋がりを強化していこうと思っていて、9月にも大阪の展示会のサポートに参加予定です。ZohoはAI機能の日本語利用を今年度強化していくと発表しているので、より使いやすくなっていくと思います。使えるようになったらウェビナーで共有していきたいと思います。

また、残念な事件と嬉しい報告がありました。まずは残念な事件から。

前回の機関紙でスタッフが3名増えたのですが、1名が病気療養のため、泣く泣く退職に。若くて非常に勤勉で優秀だったので、残念でなりません。病気が治ったら戻ってきてくれるという言葉信じて、ポジションを空けておこうと思っています。

嬉しい報告は、現在2名のスタッフが産休/育休に入っているのですが、その2名からそれぞれ、これぐらいのタイミングで戻れるかもしれないです、との連絡が来たこと。戻ってきてくれるならば、いつでも大歓迎、仲間が戻ってきてくれるのは嬉しいです♪

さて、8月でインフィニティは17期が終了し、18期に突入していきます。現在、戦略を練っています。Zoho（ゾーホー）で分析できるので、予測数字は立てやすいのですが、必要なのはどのように目標を達成していくか。インフィニティの弱みは、新規見込客開拓です。ありがたいことに既存顧客の繋がりは強いのですが、新しい顧客との出会いが少ない。18期は見込客開拓を含めて、下記を実施していく予定です。

- ・見込客&パートナー開拓：定期的な新しい出会いと関係性強化を仕組みで構築
- ・メルマガでの情報提供強化：ITを武器として活用してもらうためのサポート
- ・顧客との関係性強化：定期的に課題改善を提案し、段階的にIT課題解決をサポート
- ・採用強化として4名採用：サポート&構築

2025年後半もITを武器として活用してもらえるサポートができるように尽力して参りますので、変わらぬご愛顧をいただきますよう、よろしくお願い致します。

株式会社インフィニティ/インプループ
代表取締役社長 大畑祐貴

今回の特集は6月27日（金）に名古屋で登壇した「Zohoセミナー」で話をした、『会社まるごと見える化のススメ』がテーマ。

今回のセミナーは、Zoho CRMに興味を持っている方が集まったセミナーで、3名が順番に講演をするというリレー形式のセミナーでした。

第1部：Excel依存の営業管理から脱却！Zohoで実現する売れる仕組み / ONiWA株式会社

第2部：Zoho CRM Plusで実現する「会社まるごと見える化」のススメ / 株式会社インプルーブ

第3部：Zohoで営業・顧客管理を革新：IT企業の実践事例 / 株式会社KYOSO

第1部はマーケティング&全体像、第2部は経営者/役員目線の事例、第3部は現場目線の事例の構成です。ということで、実際に実施したセミナーの内容をご紹介します！

以前の私のようにこんな悩みを抱えていませんか？

顧客情報が分散され
スグ参照できない



業務が属人化し
退職すると回らない



手作業が多く
管理業務が煩雑



顧客情報が分散されスグ参照できない

社内で何が起きているか
把握できない！

最新情報がどれかわからない！



いつも報告・確認に時間がかかる！

業務が属人化し、退職すると回らない・・・

あの人がいないとわからない・・・

仕事内容が人の感覚で行われている

教育・引き継ぎが難しい

退職/休職＝会社のリスクに直結



手作業が多く管理業務が煩雑



あちこちに分散したExcel・紙・メール

2重入力による転記・入力ミスのリスク

履歴が残らず、何度も説明が必要になる

冒頭は、私が事業承継をした際に悩んでいるテーマからスタート。当時、顧客情報が色々な場所に格納されていて、さらに各自が情報を保管している状態でした。まさに属人化の極みの状態。スタッフが少なかったのも、コミュニケーションでカバーできていたのですが、私が現場からマネジメントにシフトしようと思ったら、顧客情報を集約しないと把握できないという危機感がありました。属人化しているため、引き継ぎも難しい。伝えること、教えることがあり過ぎて、引き継ぎできないままに営業担当を代わっていったので、何か不明点があると都度聞かれる毎日。属人化の中心にいたのは、まさに私でした。

さらに、3ヶ月に1回実施していた全員が集まる戦略会議があるのですが、資料を作るのに毎回数日かけていました。現場にいた時はある程度すべて把握していたので、手作業でもそこまで時間がかからなかったのですが、引き継いだ後は、各自からヒアリングをしないと最新の情報がわからない・・・。実績は請求システムから引き出せるのですが、現状提案している案件や予測をイチイチ確認して集計しなければいけない。かなりのストレスでした。このタイミングで情報の集約をしていかないと、人が増えるともっと大変になる。これがZohoの導入を検討し始めたキッカケでした。

全体像が見えない経営で起きるコト



- トラブル対応が常に「後手」に回る
- 部門間のすれ違い・責任の押し付け合い
- さらに属人化が進む
- スタッフが自立しづらくなる
- 経営判断が「勘と経験頼り」

「見える経営」に必要な仕組みは？

現場の情報がリアルタイムで集まる仕組み



- 誰が・いつ・何を・どこまで進めたのか
- 顧客との履歴がすべて残っている
- 経営者もスタッフもリアルタイムに確認
- これがあれば、「経営の勘」ではなく「事実」で判断できる！

「感覚経営」から「見える経営」へ



『見える経営』

- チームが同じ情報を共有
- 数字と事実に基づく判断
- 状況把握 / スグ意思決定

辿り着いたキーワードが「CRM」

Customer Relationship Management

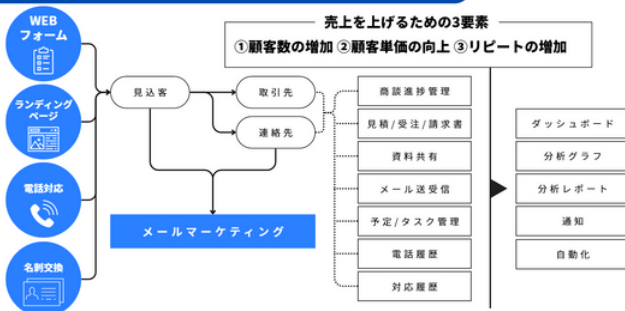
顧客関係管理：顧客を主体とした組織全体の仕組み化

Sales Force Automation

営業支援ツール：営業チームを主体とした営業の仕組み化

つまり、この時点では「全体像が見えない経営」でした。現場で起こっているコトを知るタイミングが遅れることで、トラブル対応が後手になってしまったり、情報が見えないことで、チーム間での責任の押し付け合いになったりと、「勘と経験頼り」の経営でした。そこで、「感覚経営」から『見える経営』にシフトをすることを決断します。同じ情報をチームで共有し、数字と事実に基づく判断を行い、意思決定のスピードを速くする。その仕組みとして辿り着いたキーワードが『CRM』です。日本語で顧客関係管理という意味ですが、顧客を中心として情報を集約し、売上を上げていながら組織全体の仕組み化を整えることができるツールです。よく似たキーワードで「SFA」がありますが、こちらは営業チームを主体とした営業管理の仕組みです。営業だけではなくその後の情報も管理するCRMを探し始めました。

『CRM』は見える化に最適な仕組み



CRMツール選びの迷路

Sales Force	有名 & SFAに強い / 高い
HubSpot	MAに強い / フル機能が低い
Microsoft Dynamics	大企業向け / 機能が難しい
Kintone	カスタマイズしにくい / 安価
国産CRM	サービス終了リスクがある
オープンソース	サポート不安 / 安価

辿り着いたのが「Zoho（ゾーホー）」

ZohoはCRM機能に強く安価（ちょうどいい）
必要な機能が備わっていて中小企業に最適

1

多機能で
ありながら
シンプルに
使える

2

社内のITスキル
がなくても
運用しやすい

3

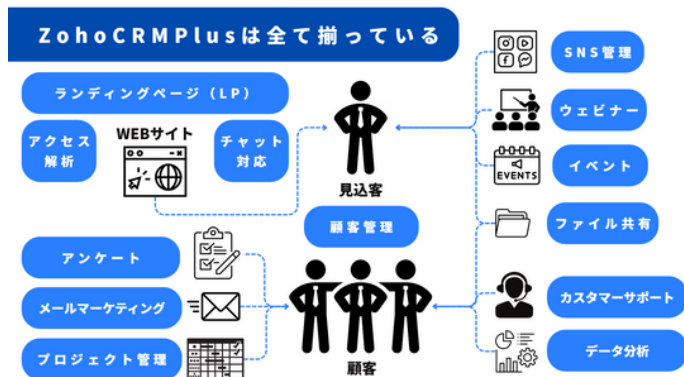
サポート体制
がしっかり
している

必要な機能が揃わず色んなメーカーを使うと...



新たな業務負担が発生してしまう

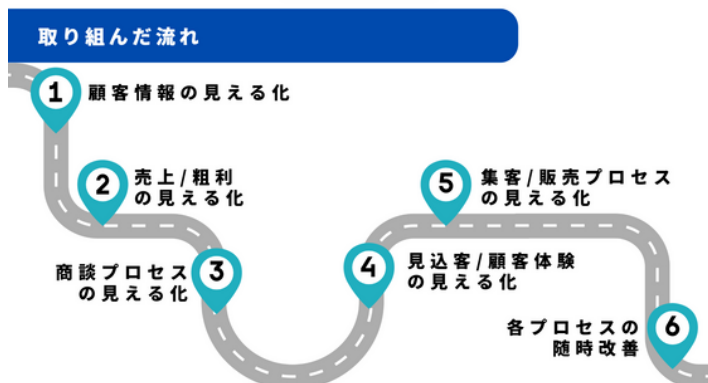
様々なツールを選定する中で、Zoho（ゾーホー）に辿り着きます。中小企業向けの金額で、無理なくスタートできて、ほぼ必要な機能はすべて揃っている。まさに『ちょうどいい』ツールがZohoでした。



いきなり全部は無理！

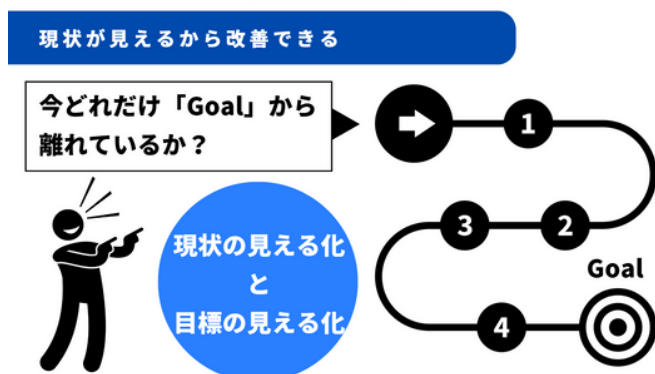
- 最初から完璧を目指す止まる
- 色んな情報を取り過ぎようとする停滞する
- 情報がある程度入らないと実感が湧かない

Zohoは顧客管理の機能を中心にマーケティングオートメーション、業務の効率化、データ分析まで揃っているため、Zohoを使った仕組み化を進めることに決めましたが、最初から完璧を目指すに進まなくなってしまうため、順番に見える化を進めていきました。顧客情報、売上と粗利、商談のプロセス、見込客開拓、集客/販売プロセスを順番に見える化し、数字とグラフで状況が把握できるようにしていき、その後、都度不便な点を改善していくアプローチを実施しました。その結果、会議の数字資料はワンクリックででき、会議やチーム内の情報連携の強化、属人化の解消ができるようになりました。現在は、ZohoとMicrosoft365を連携してほぼすべてをまかなっています。



結果：チーム全体が強くなる

会議が変わった！	チーム内連携が進化	属人化の解消
感覚論の会議 ↓ 事実ベース改善会議に進化 ↓ 問題発見 ↓ 即アクションが決まる	営業・サポート・現場が 全員同じ情報を持つ ↓ 確認・連絡・報告の 時間が激減 ↓ 「誰でもわかる」情報共有	担当者不在でも 情報/履歴がわかる ↓ 教育もマニュアル化 しやすくなる ↓ 顧客を待たせない仕組みへ



見える化は経営の武器になる

- 経営者の感覚運転からの脱却
- 戦略立案&進捗管理が楽になる
- チームが自立し余裕生まれる

現状が見えると目標までの差が分かりやすくなる、まさに見える化は経営の武器として「ちょうどいい」のではないのでしょうか？

皆さんが抱えている課題に少しでも参考になれば嬉しいです。
右のQRコードから資料ダウンロードできますので是非ご覧ください！



皆さんはOutlookを利用していますか？いつも使うメールソフトだからこそ、時短術を覚えるとかなりの時間短縮&生産性向上が見込めます！ということで、今回はOutlookの時短術を3つ紹介したいと思います♪

①ショートカットキー：使用頻度が高い11個のショートカットキー

新規作成	Ctrl + N
送信	Ctrl + Enter
返信	Ctrl + R / Ctrl + Shift + R
転送	Ctrl + F
書式統一	Ctrl + Space
辞書登録	Ctrl + F7

メールと予定表の切り替え	Ctrl + 1 / Ctrl + 2
検索	Ctrl + E
高度な検索	Ctrl + F3
入力欄移動	Tab / Shift + Tab
新規フォルダ作成	Ctrl + Shift + E

Ctrlキーをトリガーにアクションを起こせるものがほとんど。新規作成のNは「New」の頭文字、返信のRは「Return」の頭文字と、割り当てられたアルファベットの意味を考えると、より覚えやすくなるね♪

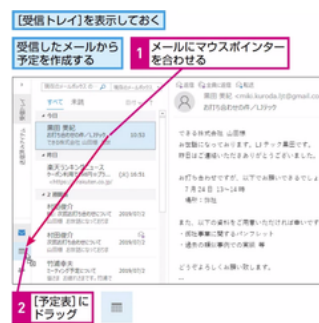
②クイック操作：Outlookの操作を簡略化する機能

メールの仕分けやスケジュールの転記など、事前に登録した操作を自動化することができます。デフォルトで実装されているのは以下5つの機能です。

移動	指定したフォルダに移動し、読み取りとしてマーク
上司に転送	メールをマネージャーに転送
チームの電子メール	チーム内のほかのユーザーにメールを転送
完了	指定したフォルダに移動し、完了をマーク
返信して削除	選択したメールへの返信画面を開き、元のメールを削除

③スケジュール登録：ドラッグ&ドロップでスケジュールを簡単に登録

送られてきたメールを予定表に反映させたい時には、メールをドラッグしたまま画面左下の予定表マークでドロップし、メールの内容が記載された予定表ウィンドウを立ち上げましょう。
ドラッグ&ドロップを使えば、「メールを開く」「予定の作成画面を開く」「内容の転記」といった作業を省くことができます。



メールを予定表にドラッグすると、予定が作れる！



メールをコピー（Ctrl+C）、予定表に張り付けることで、予定を作ることも！

他にもOutlook時短の方法はたくさんあります。少しずつ覚えて繰り返し利用することで、ドンドンスピードアップしていけます。迷惑メールが多いからこそ、処理方法を工夫して、ITに振り回されるよりも、武器としてITを活用するビジネスパーソンになっていきましょう！

インプルーブ：ウェルスダイナミクスの協会が同時に本を5冊出版！

About improve

タレントダイナミクスを提供している日本の協会：一般社団法人日本適性力学協会が、6月に5冊の本を同時刊行しました。



起業家のための富を創る成功方程式

- ・事業計画づくり：自分に合った事業計画でビジネスステージを駆け上げられ！ / 宇敷珠美 (著)
- ・利益最大化：内的価値×外的価値×人脈のレバレッジで売上を作る！ / 松下恵 (著)
- ・ビジネスモデル：自分の才能×最適な仕組みで、あなたらしいビジネスが動き出す！ / 渋谷喜之 (著)
- ・人脈づくり：この出会いが未来を変えてビジネスの成功率を劇的に上げる！ / 佐藤考弘 (著)
- ・マーケティング：自分の強み × 顧客理解で、ファンと売上を自然に増やす！ / 佐々木剛 (著)

ウェルスダイナミクス / タレントダイナミクスという名称を使わずに、それぞれのタイプの目線から、テーマを分けて、ウェルスダイナミクスのメソッドを解説している本です。どの人が読んでもどれかのタイプに当てはまるので、読んで実践しやすい面白い取り組みです。

元々色んな方にご紹介している「プロファイルテスト（強み弱みを特定する診断テスト）」は、ウェルスダイナミクス/タレントダイナミクスのメソッドのほんの一部でしかありません。

根底にあるのは、「価値 × レバレッジ（テコの原理）」。

- ・個人の強みと弱みを特定し、強みを活かして自身の価値を上げていく
 - ・自分の強みと他者/他者/外部の弱みと組み合わせ / 自分の弱みと他者/他者/外部の強みと組み合わせ
- 上記を組み合わせることで、ビジネスを大きく発展させていこうというのがメソッドの中心です。

どうしても色々なビジネスに対応したメソッドであり、海外の考え方が大本なので、少しかみ砕いて会得していくのが難しいメソッドですが、今回の本はテーマを分けることで、わかりやすく解説をしてくれています。更に、自分のタイプ/プロファイルからどのようにビジネスを発展していけばいいかを、イメージしやすい表現で解説してくれているため、読みやすくて習得しやすい内容になっています。私は、一昨年にコンサルの資格を取得しましたが、その時にこの本があったら、もう少し簡単にメソッドを習得できたのにな〜と悔しんでいます（笑）

是非、経営者 / ビジネスパーソン問わず、

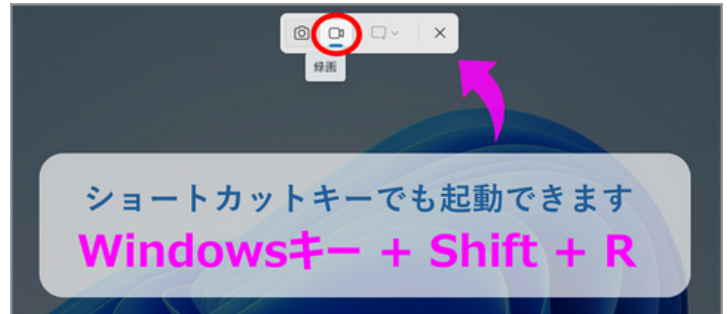
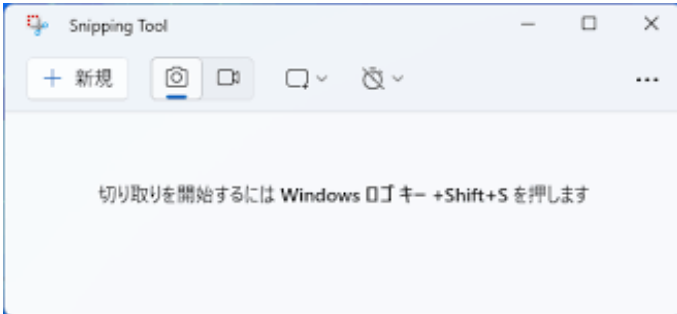
- ・ビジネスの進め方に迷っている方
- ・自分の強みがわからない
- ・どのように人と繋がっていいかわからない
- ・自分をどのようにアピールしたらいいかわからない
- ・パフォーマンスが出せるチームを創りたい

などを悩んでいる方は、お手に取って読んでみてください♪

技術特集：Windowsに標準装備されている「Snipping Tool」使ってる？

Technical Information

Windowsに標準搭載されている「Snipping Tool（スニッピングツール）」って皆さん使っていますか？
いわゆる画面キャプチャツールで、簡単にWindowsの画面を部分指定してコピー/保存ができるツールです。私は資料を作る際に高頻度で利用しています。元々シンプルな画面キャプチャツールでしたが、実はWindows 11 Ver24H2以降のアップデートされた機能を利用するとかなり便利な機能が利用できます！



便利な機能① 画面を動画で記録できる！「録画機能」

以前のSnipping Toolは画面キャプチャのみでしたが、動画のキャプチャ（録画）も可能になり、マイク入力もサポートされています。また、Windows11に標準搭載された動画編集アプリ「Clipchamp」と連携して、録画から編集までとてもスムーズに行えるようになりました。



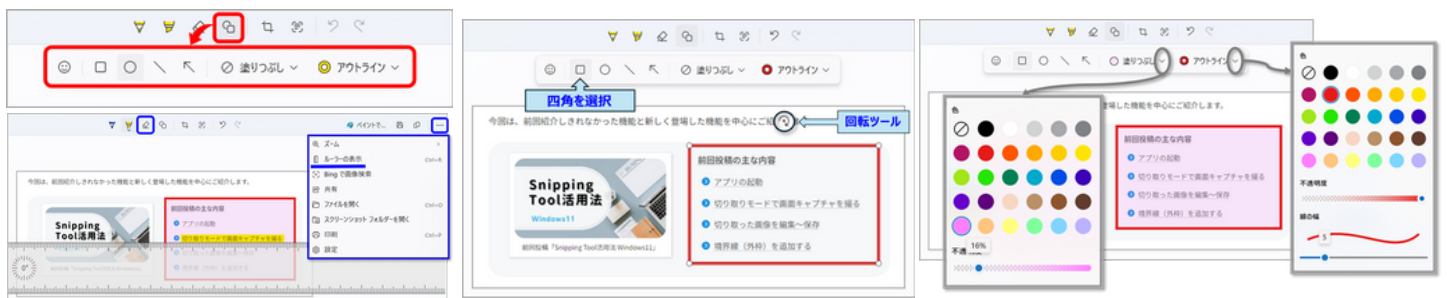
便利な機能② 画像の文字を読み取る！「テキストアクション機能（OCR）」

スクリーンショットからテキストを読み取ることができるOCR機能が利用できるんです。
「画像の文字をテキストに変換する」「個人情報を目隠しする（マスク機能）」「QRコードをスキャン」の3つの機能が利用できます！



便利な機能③ 進化した図形描画でキャプチャをアレンジ

アウトラインの色・線の幅だけではなく、塗りつぶしにも対応するようになり、さらに色の不透明度まで設定できるようになりました。画像キャプチャ後に他のアプリを起動せずとも大抵のマークアップ作業・装飾をSnipping Tool上で行える、とても便利な機能です！



いかがでしょうか？標準ツールでかなり便利に利用できる「Snipping Tool」、是非使いこなして下さい♪



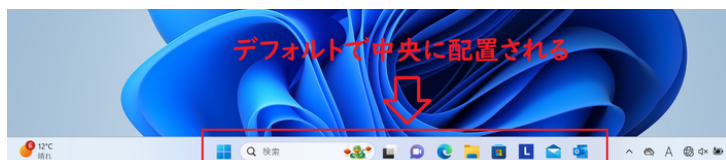
Let's TRY

Windows10と11の違いをCheck！

いよいよWindows10のサポート終了が近づき、Windows11のパソコンへの入替えが進んでいます。しかし、見た目や操作性が変わって戸惑うことも多いようです。そこで今回は、よく使う機能の変更点をチェックしてみたいと思います。

■タスクバーのアイコン

Windows11では、デフォルトで中央に配置されています。使いにくいと感じる場合は、左に配置するよう変更してみてもいい？

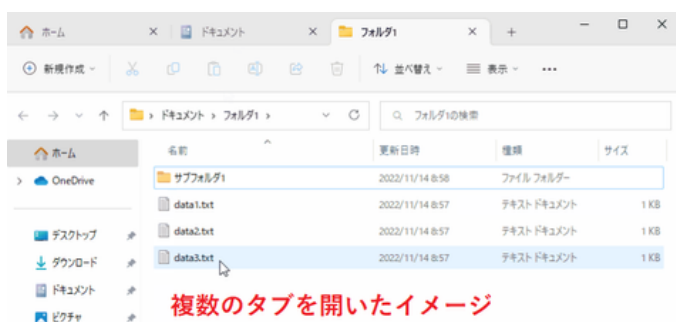


<変更方法>

- ① スタートメニューの「設定」→「個人用設定」→「タスクバー」を開く
もしくは、タスクバーの何も無いところで右クリック→「タスクバーの設定」を選択
- ② 「タスクバーの動作」→「タスクバーの配置」
- ③ 「左揃え」を選択

■エクスプローラーのタブ機能

Windows11では、フォルダをタブで開くことができるので、エクスプローラーを何個も開かなくてもよくなりました。



ショートカットキー「Ctrl+T」で新しいタブを開き、「Ctrl+W」で開いているタブを閉じれます。タブをドラッグ&ドロップで、別ウィンドウに分離することも、逆に結合することもできます。上手く活用して作業効率をアップしましょう！

SNSのフォローも是非お願いします♪



X



instagram



Youtube



Facebook

i SHARE 2025/07

あとがき—Editor's Note

今年の夏も猛暑ですね…。涼しい屋内でゲームをして過ごす人も多いかもしれません。先日ボードゲームの最高峰とも言われる「ドイツ年間ゲーム大賞」を日本人が初めて受賞したというニュースを見ました。今やデジタルが当たり前と思っていましたが、意外にも最近ボードゲームの人気の高まっているのだとか。そこで思い出したのが「人生ゲーム」。親戚が集まると、億万長者か貧民か？ルーレットを回しては一喜一憂した記憶があります。アメリカで生まれ、タカラトミーが日本で1968年に発売して以来、今も進化を続け、最近は人気アニメの主人公になるものや、SNSのインフルエンサーになるものも…時代ですね！今回受賞した「ボムバスターズ」はプレイヤーが協力して爆弾のコードを切断し解除するゲームですが、最近は競争ではなく、協力して共通の目標を達成するゲームが注目のようです。ミッションが66個もあり、2人から5人でも遊べるそうなので、この夏家族や仲間が集まる時にやってみてはいかがでしょうか。 編集：脇 真理子

発行元

株式会社インフィニティ
株式会社インプルーブ

代表取締役 大畑 祐貴

〒460-0002

愛知県名古屋市中央区丸の内3-17-29
丸の内iaビル 7F

052-228-0417

support@infinity-i.co.jp

<https://www.infinity-i.co.jp>