

i SHARE

2024

Nov.

Management Information

- ・サービスの紹介：プレDXコラボサポート

Special Feature

- ・特集：経営の仕組み化メソッドがあるのを知っていますか？

About INFINITY / improve

【INFINITY】

- ・新しいWindows Server 2025がリリース

【improve】

- ・ウェルスダイナミクス：周波数ごとの営業アプローチ「スチール」

Technical Information

- ・無料で利用できるAI比較ツール：天秤AI (By GMO)

自社の独自性を 改めて考え直す

気温の高低差がある秋、皆さんいかがお過ごしでしょうか？体調崩していませんか？もうすぐ2024年も終わってしまいますね。インプルーブは27期に入り、インフィニティは17期に突入。年数としてはそこそこ経過していますが、企業としてはまだまだ色々なチャレンジをしていく必要があります。

改めてサービスのブラッシュアップをしながら、DSI (Dominant Selling Idea) を考えています。



DSIは、ビル・シレーが考案した、USP (Unique Selling Proposition) を作成するための方法を体系的にしたメソッドで、企業が顧客に提供する独自の価値や、自社を他社と差別化できる要素を明確にする方法です。

USPは、ロッセーリーブスが提唱した商品やサービスが持つ独自の強みや、顧客に提供できる価値を意味するマーケティング用語です。

考える中で自社のサービスを振り返ってみると、私達が本当に提供しているサービスは何なのか、強みは何なのか、独自性は何なのか、新たな発見があります。自社の独自性をはっきりとさせた上で、顧客から求められていることに集中し、サービスのブラッシュアップをしていきたいと思えます。

インフィニティでは、「振り回されるITから武器として活用するITへ」をコンセプトに、2024年11月に発売されたWindows Server 2025を利用したシンクライアント環境構築、Microsoft 365を利用した生産性の向上、顧客と共にIT課題をチームとして強かに解決していくプレDXコラボサポートなど、より皆様がITをビジネススキルとして使いこなせるサポートを行っていきます。

インプルーブでは、仕組み経営とZohoを掛け合わせプロセスオフィスを実現するサービスについて、仕組み経営の清水さんと打ち合わせをしています。Zohoは中小企業向けDX基盤ツールとして、価格面も機能面も非常に優れています。Zohoからの発表で、2025年にはツールの日本語強化や、サポート体制の強化、さらに日本語でAIが完全に利用できるように調整中など、今後日本市場に広まっていく期待感の高いツールです。東京の方や出張の多い方は、東京駅のZohoジャックは記憶に新しいのではないのでしょうか。このZohoを仕組み経営の考え方にあてはめて構築していくことで、業務改善と売上アップができるサービスを創っていきます。

また、9月10月とお休みしていたウェビナーですが、近々再開したいと思えます。決まりましたらご案内しますので、是非お時間が許す方は積極的に参加していただけると嬉しいです。

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

Management Information

プロセスオフィスというキーワード、知っていますか？プロセスオフィス（プロセスエクセレンスオフィス等）は、組織全体の業務プロセス改善を統括する部署で、プロセス改善プロジェクトの優先順位付け、リソースの割り当て、成果の測定、改善プロジェクトの全体監督を行います。この役割は、組織の戦略的目標と直接連携し、長期的な改善と効率化を推進する、欧米では常識になっているようです。大きな特徴は、部署や業務を横断的に支援できる部署であり、ITは改善のための道具として、ITに強いメンバーを部署に加えていること。

日本ではDXが流行り、キーワードだけが先行して、IT化の延長線上で留まっていることが多いのが実情。例えば、DX推進室やIT情報システム部など、手段が先行してしまい、経営者や現場との意識や目的の違いで、思うように進まないことが多いのではないのでしょうか？

目的を会社の成長のため、売上アップなどに設定し、業務を改善するための道具としてITを活用する考え方のプロセスオフィスは、これからの日本企業の参考になるのではないのでしょうか。

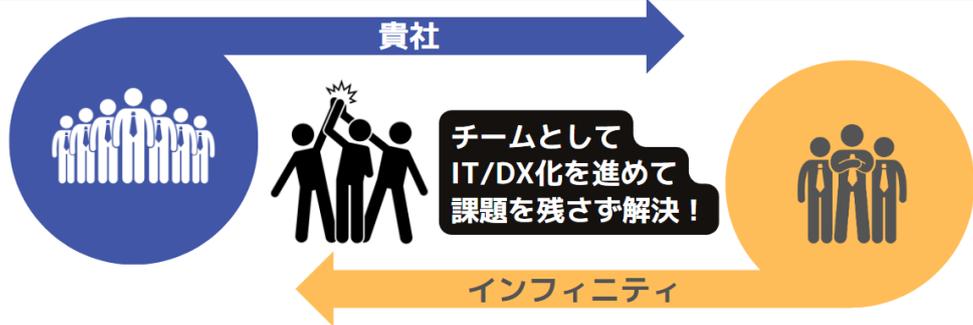
でも業務に詳しいスタッフはいても、ITに精通したスタッフが少ない（少ない）？

90%以上の中小企業が「DXに取り組めていない」その理由は・・・『DX/ITに関わる人材が少ない』こと

IT人材の採用は難しく育成には多くのコストがかかるベンダーに任せっきりにすると上手くいかない

56.0% : DX/ITに関わる人材が少ない
24.1% : 効果や成果が見えない
22.9% : 予算の確保が難しい
19.0% : 経営者の意識・理解が足りない
18.8% : DXに取り組む企業文化・風土がない
17.1% : 何から始めていいかわからない
12.6% : ビジョンや経営戦略がない
7.5% : 情報セキュリティの確保が難しい
5.2% : システムがブラックボックス化している
2.6% : その他

解決方法は信頼できるパートナーと一緒に取り組むこと



プレDXコラボサポート あなたと私達がチームとして一緒にIT課題を解決

- ・ 現状のIT環境を図解&整理をして見える化 (IT見えるMAP)
- ・ 目標と課題をリストアップ
- ・ 毎月打ち合わせをしながら課題を一気に解決
- ・ リモートでできる作業はプランにコミコミ (都度見積不要)
- ・ 技術的なノウハウもトレーニングするので自然とIT人材が育つ

16年以上のサポートで培った、『一緒に課題をITを通して解決していく』チームを雇ってみませんか？ご興味がある方はぜひお問い合わせください♪

特集：経営の仕組み化メソッドがあるのを知っていますか？

Special Feature

海外の小規模ビジネスの仕組み化を提唱している、経営コンサルタントのマイケル・E・ガーバーを知っていますか？「はじめの一步を踏み出そう」という本を読んだことがある方もいるかもしれません。「はじめの一步を踏み出そう」は、INC誌で急成長企業500社のCEOが推薦する書籍として、「7つの習慣」や「ビジョナリーカンパニー」などの名著を抑え、ナンバー1の座を獲得しました。日本でも2014年10月に発表された、日本のアマゾンが選ぶ「オールタイムビジネス書100」の上位に選出されています。



でも、このメソッドは海外向けに書かれています。一部は採用できても、しっかりと日本の企業に落とし込むのが難しい。そこで、このメソッドを元に日本企業向けに、わかりやすく構築をし直し、しっかりと企業に落とし込むためのコーチングをセットにしたメソッドが、「仕組み経営」というサービスです。起業から企業へ成長していくために「経営の仕組み化」が必要になってくるステージで、あなたの大きな力になるサービスです。

このサービスを提供しているのが、「一般財団法人日本アントレプレナー学会」と「仕組み経営株式会社」です。2024年8月に「脱・人依存の経営！：仕組みで勝手に成長する会社の創り方」というテーマでコラボウェビナーを実施したので、今回はその内容を元に特集していきたいと思います。

ウェビナーでお話いただいたのは、一般財団法人日本アントレプレナー学会 代表理事であり、仕組み経営株式会社の取締役でもある「清水 直樹（しみず なおき）氏」です。



清水直樹氏の
詳細プロフィールは
こちら ↓



私（大畑）とは、2023年名古屋の異業種交流会：若鯨会の研修事業をキッカケに交流をさせていただき、私自身もあまりにも面白いメソッドなので、コーチング資格を取らせてもらいました。

研修事業では、200人以上の経営者に「経営の仕組み化」をわかりやすく解説していただき、多くの仲間たちが、改めて仕組みの大切さと、事業を拡大していくためのヒラメキを与えてもらいました。

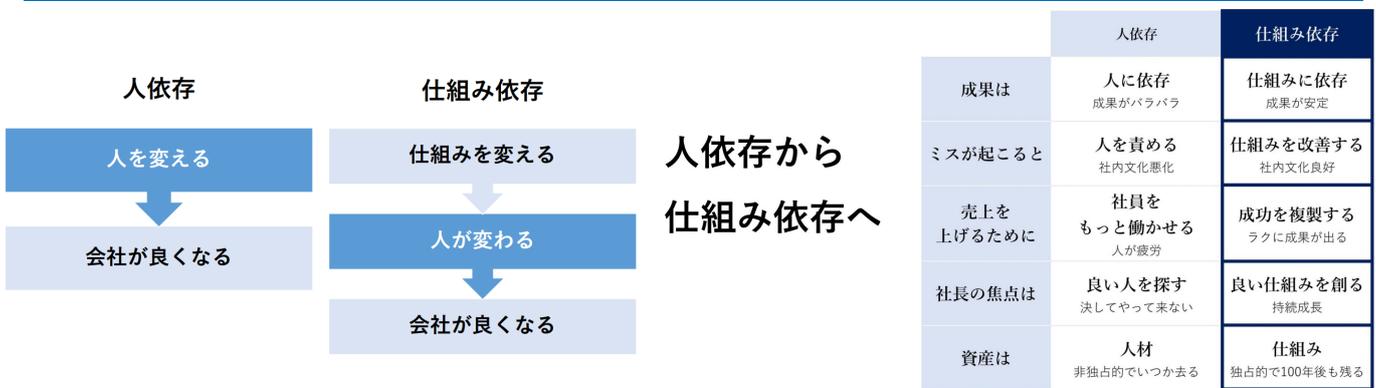
では、経営の仕組み化とはどんなことなのか、次ページからご紹介していきます。

いつもは60分程のウェビナーですが、今回は90分で実施。それでも伝えきれないほどのボリュームだったので、すべて知りたい方は限定配信YouTubeをご確認下さいね♪

仕組みで成長した会社の事例紹介

- ①株式会社Deto：年商20億→34億→55億と毎年成長
- ②株式会社デジタルスタジオ：仕組み化でV字回復
- ③AYOMOT：カリスマからビジネスオーナーへ
- ④エグゼサポート株式会社：わずか一年で働く時間を「三分の一」に

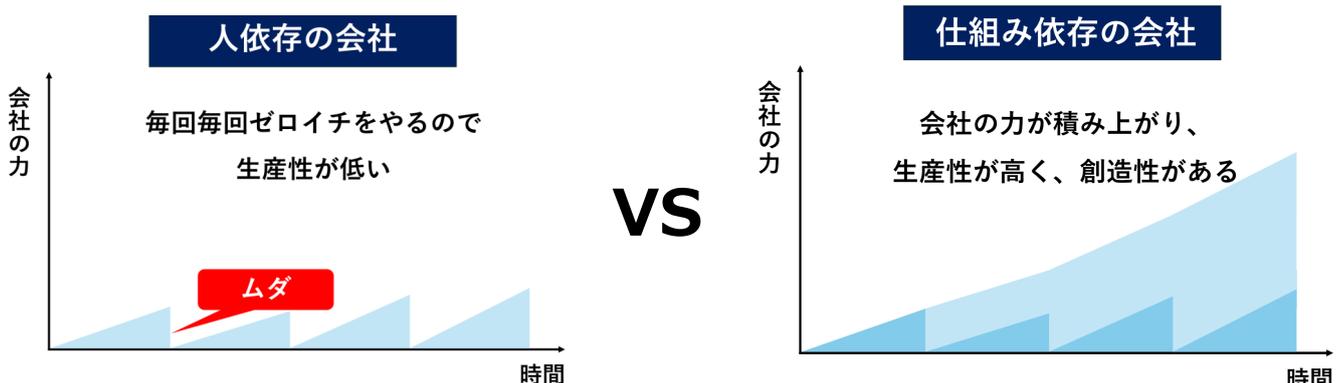
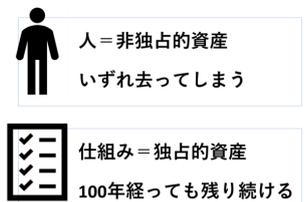
会社の停滞から抜け出すためには？



仕組みとは？



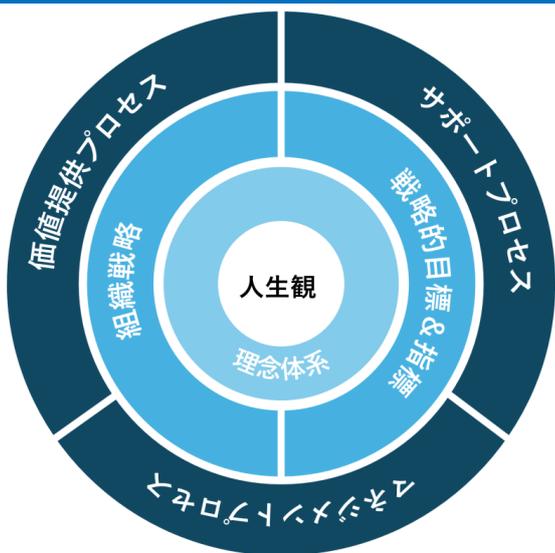
会社は人で成り立っているのです、人は大事。しかし、人はいずれ定年を迎えたり、転職したり、怪我・病気をしたりします。人は会社としてはコントロール不能。つまり人は、会社にとっての「非独占資産」。一方の仕組みは、自社の『独占的資産』となり、100年経っても残り続けます。



仕組み化がうまくいかない理由

- ①他社の丸パクリ
- ②コンサルを受けたが自社に合わない
- ③仕組みづくりが出来る人材が不在
- ④カタチは出来たが運用できない
- ⑤社員からの反発
- ⑥時間がない

仕組み化の全体像



- ①経営リーダーの人生観
- ②会社の理念体系を明確にする
- ③目標&指標
- ④組織戦略
- ⑤主要プロセス

ラクに仕組み化するヒント)

- ・1日1時間、起業家の時間を取る
- ・方向性は社長が決め、実務は社員にやってもらう
- ・部分的に始める

仕組み経営サービスの紹介

仕組みで勝手に成長する会社にする

仕組み化と
経営人材育成を
同時実現



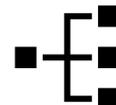
御社担当の
仕組み経営コーチ



仕組み経営クラウド
仕組み化の考え方、メソッド、
テンプレを集約



社長が会社の方向性
(理念) を決定



組織全体で
仕組み化への
取り組み

ウェビナー動画は限定公開でYouTubeに公開していますので、ぜひご覧ください！

脱・人依存の経営！

仕組みで勝手に成長する
会社の創り方

[パソコンでYouTube動画を見るにはこちらをクリック](#)

スマホでYouTube動画を見るには下記QRコードから



インフィニティの主力サービスである、シンクライアント環境構築サービス。その中核にあるサーバーOSが新しく変わります。それが2024年11月2日に正式にリリースされた、『Windows Server 2025』です。今後のリプレイス時にご活用いただけます。



エディションは3つ

- Standard
- Datacenter
- Datacenter : Azure Edition

Windows Server 2025の改善点と新しい機能

【改善点】

・インターフェースの改善

Windows11ベースの使いやすいインターフェースが採用され、操作性が高まっています。

・パフォーマンスの向上

ストレージレプリカの高速化や、高速かつシンプルなネットワークの活用、ダウンタイム短縮のためのライブホットパッチ機能などパフォーマンス向上のためのさまざまな仕組みが盛り込まれています。

・セキュリティの強化

サイバー攻撃を防ぐためのハードウェアやソフトウェアレベルでのセキュリティ強化、スケーラビリティ向上のための次世代Active Directoryといった機能が盛り込まれています。

【新機能】

- ・無停止でOSのアップデートが行える「ホットパッチ機能」
- ・次世代のActive DirectoryやSMBファイル共有機能
- ・ミッションクリティカルな運用にも耐えられるストレージ
- ・仮想マシンのパフォーマンス向上
- ・AIワークロードのサポート強化
- ・BluetoothとWi-Fiの標準サポート

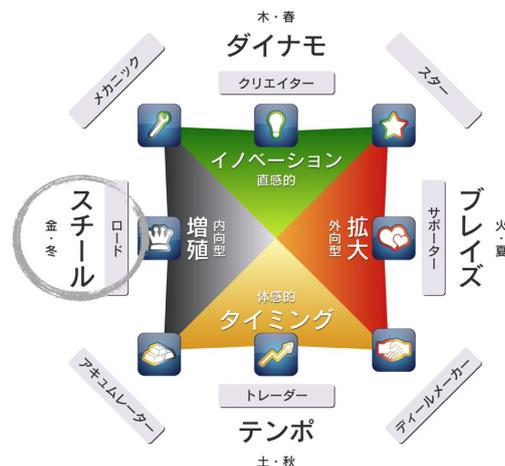
一番嬉しい新機能が再起動を行わずにセキュリティアップデートできる「ホットパッチ機能」です。従来は停止時間を調整して、業務時間外に実施しなければいけなかったWindows Update。そのため、適用が遅れてしまったり、頻繁にメンテナンス日を設ける必要があるなどの煩雑さがありました。これが、サーバーを停止せずに適用できるのは、企業にとっては大きなメリットですね。ただし、注意が必要なのが、まだ「一部のセキュリティアップデート」に限定をされている点です。大幅なアップデート（四半期に一回）等は再起動が必要になるようです。それでも、メンテナンス調整が4分の一に減るのは大きなメリットですね。

ぜひ、次回Windows Serverをリプレイスする際には新機能を活用して運用を簡素化していきましょう。

以前4回に渡って特集をしてきた才能診断の周波数、皆さんはどの周波数でしたか？その周波数ごとに使える営業テクニックをご紹介します！最後の4回目は内向型の「スチール」です。



- ・思考特性：直感/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



スチールが得意な役割は？

総務経理系 / 技術系 / システム系 / データ管理 / コンサルタント / 研究者

営業のアナタが「スチール」だった場合、こんな特徴ないですか？

- ◎分析を好み、データ処理して結果を導く
- ◎認められることには関心が薄く、
自分の仕事をやり遂げることにやりがいを感じる
- ◎物事を白か黒かで判断する
- ◎数字や物事の細部まで見ることができる
- ◎悲観的に見られやすい
- ◎計画通りに進め過ぎて柔軟性に欠ける



スチールのアナタに向いている営業スタイル

人との関わりの少ない進め方を得意としてゲームのように楽しむ。
分析やオンライン、タスク管理を中心とした進行。

自分の特徴や得意な営業スタイルがわかっていても、営業は相手がいるもの。相手の周波数がわかれば、その人が好むアプローチを心掛けることで、成約率を上げたり、次のチャンスに繋げることが可能になります。かといって、商談相手にテストを受けてもらうことはできません。ではどうやって相手の周波数を見抜くのでしょうか？完璧ではありませんが、実は簡単に見分けることができます！相手の下記ポイントを注視するとそれぞれの周波数の特徴が出やすいです。

相手の周波数を見分けるポイント

- ・ボディランゲージ（多い / 少ない）
- ・会話の速度（早い / 遅い）
- ・会話の調子（聞きがち / 話しがち）
- ・声のトーン（高低 / 明暗 / 落ち着き）
- ・会話の内容（社交重視 / 細部重視）

スチールの特徴

- ◎無口で物静か
- ◎口調が断定的
- ◎論理的
- ◎不確定なことはあまり言わない
- ◎主な連絡はメールまたはチャット

商談相手がスチールの場合、こうアプローチしよう！



- ◎商品/サービスをきちんと理解して話す
- ◎最終的な結果とメリットを示す
- ◎相手の生産性向上のメリットを強調する
- ◎とにかく時間をかけて全て見せる
- ◎重要性だけ伝えて任せてもらえるにする

商談相手がスチールの場合、これはやっちゃダメ！

- ×数字や仕様をごまかして乗り切ろうとする
- ×世間話や感情的な体験談に集中する
- ×相手の時間を無駄にする
- ×一般論を展開する（具体的な話が必要）
- ×全体像から見たメリットについて話す



結論：スチールに営業アプローチをするには！

**「事実・データが全て&最終的に自分で判断&極めて注意深い」
という特徴を尊重するアプローチをすること！**

いかがでしょうか？周りにお客様で思い当たる人はいませんか？ぜひ、一度周波数ごとのアプローチを試してみてください♪

**あなたの才能はどのタイプ？
5分でわかる才能診断**

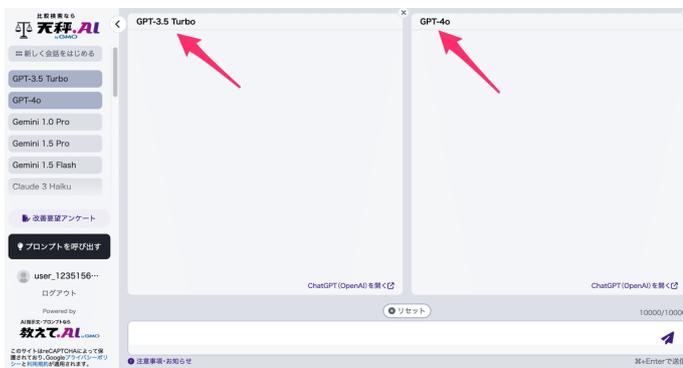


皆さん、AIツールは何を利用していますか？ ChatGPTの登場から、Google Gemini、Anthropic Claude、Perplexity AI など、様々な対話型AIエンジンが登場しています。どれをつかったらいいか？ 何に向いているのか？ 迷ってしまいますよね・・・。

そこで今回ご紹介するのが、GMOが提供している「天秤AI」です。



ブラウザでアクセスして利用する無料のクラウドサービスで、1つの画面に最大6つのAIエンジンを表示して、同時に指示をし、回答を得ることができるサービスです！



無料登録後、天秤AIを開くと、左側にAIエンジンの名前が並んでいます。選択してクリックをすると、右側のウィンドウに追加されていきます。一番下の入力欄に指示文を入力し、送信すると、選択したAIエンジンが同時に回答を出力します。

回答を比較して精度を上げたい場合や、アイデアを複数出して比較＆母数を増やす場合などに便利！さらに、有料版でしか使えないAIエンジンも無料で体験することができるのがすご過ぎる。



簡単に試して利用することができるので、ChatGPTだけではなく、他のAIエンジンも試してみたい方はぜひ利用してみてください♪



4年ほど前のiSHAREでパソコンのお掃除について書きました。その時は、ハードウェアについてでした。今回はデータのお掃除についてお話ししたいと思います。お掃除というか整理についてです。年末には、大掃除の時間もあるかと思いますが、埃だけでなく中身も整理しておきましょう。**データが多くなると動作遅延やフリーズの原因にもなります。**

オフィスクラウドをご利用のお客様は、社内で共有で使うフォルダが用意されていることが多いかと思います。「一旦デスクトップで作業して、完成したら共有フォルダに入れる」といった場合、デスクトップが作業していたファイルで一杯なんてことも。完成し共有フォルダに入れたファイルのうち、もう使うことのない旧ファイルは削除しておきましょう。とはいえ、**削除する際には注意が必要**です。私はこのiSHAREは、書き換えるごとにバージョンを変えて残しています。配信したものについては、「年に1回、1年以上前のファイルを削除する」と**ルールを決めています**。ルールを決めておくと誰でも判断しやすくなります。

受信したメールも契約や見積など重要なものを除き、一旦「2024年」などの名前を付けたフォルダに入れておきます。見返したものは別フォルダに移動し、数年経っても見なかった場合、フォルダごと削除します。私は、2年前（今年が2022年）のフォルダは今年削除します。

ただし、**電子帳簿保存法に基づき保存の必要があるファイルは、基本7年（最長10年）の規定**があります。該当するファイルは、いつまで保存かをフォルダに記載しておく、誤って消してしまうリスクを減らすことができます。

最後はゴミ箱を空にして、データの整理は完了です。事業内容によっても保存しておいた方がいい期間は変わってくると思います。ある程度、会社として何年保存しておくというルールを考えてみてはいかがでしょうか。

インフィニティのSNSのフォローもお願いします！



X (旧Twitter)



instagram



YouTube



facebook

2024

Nov.

iSHARE

編集・制作

安藤 玲子

あとがき – Editor's Note

急に寒くなりましたね。体調はお変わりないでしょうか。

体調の話で、先日遺伝子検査を受けました。知り合いがいいと言っていたので、やってみたいと思いはや1年。「この遺伝子を持っている人はこういう傾向がある」ことが分かり、必ずしも「私がこうだ」ということではないのですが、病気のリスクだけでなく、身体的特徴や性格などいろいろな分析がされていました。母系の祖先解析もあり、私は中国北部で誕生した遺伝子だそうです。

この結果を受けてリスクが高そうなものについては、健康診断でオプションを付けるなど、少し気を付けて生きていこうと思いました。

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