エデュケーションで社内教育！

愚者は自分のミスに学び、賢者は他人のミスに学ぶ

失敗学とは？

こんにちは、渡辺誠司です。人気ドラマ「ドクターX」の主人公である大門未知子の『私、失敗しないので！』という決めゼリフが印象的ですが、それはドラマの世界であって、現実社会で失敗をしない人は存在していません。どんな完璧主義者でもミスの無い人生など絶対にありえません！　もし、本当に失敗をしない人生が存在するとしたら、それは何も行動を起こさず家でじっとしていることです。だからこそ、私たち経営者は「失敗を恐れず行動・決断できる強いメンタル」が求められるのです。

サイバーインテリジェンスでは、定期的に社内エデュケーションを行っていますが、2018年の仕事初めでは「失敗学」について勉強しました。

私たちのホームページ制作は「ミスの無い完璧な仕事をしています！」と言いたいところですが、実は、お恥ずかしながら人的ミス（ヒューマンエラー）が起きています。そのミスを防ぐために、チェックリストを作って二重チェックしたり、いろいろ改善努力をしているのですが、それでもミスが起こってしまいます。そこで私は「このままではヤバイ！」と思い、ヒューマンエラーに関する本を読みまくって、それを自社に置き換えて考えました。

そもそも、人間は必ずミスをする動物であり、その度に「今度こそは絶対にミスしないように努力します！」と思うのですが、それでは本質改善にはなりません。**ヒューマンエラーとは、精神論や努力ではミスが無くなることは不可能であり、ミスの起こらない仕組みを作ること**だと学びました。

また、どんなミスや事故も「無知・無視・過信」という、失敗の三悪に分類され、1件の重大クレームの裏には29件のかすり傷程度のミスがあり、さらにその裏にはヒヤリ、ハッとした300件の体験がある（ハインリッヒの法則）ことです。

失敗学とは**「他人の失敗は最高の教科書であり、他人が失敗するたびに、自分の代わりにやってくれてありがとう。と思うことで、わざわざ自分も失敗しない」**ことです。そして、もし失敗してしまったら、勇気を持ってミスをミスと認め、逃げも隠れもしない姿勢こそが早期解決であり、失敗を隠すと10倍返しになることも学びました。

幸いにも、私たちの仕事は、医療や介護のように人命に関わる業務ではありませんので、一つのミスが命取りにはなりませんが、ホームページ制作を通じて、お客様の集客を預かる仕事になりますので「会社の生命線」でもあります。

今年は、単純ミスや致命的な失敗が起こらない仕組みにして、お客様に貢献していきます。

第16号
2018年2月号

サイバー通信

サイバーインテリジェンスの最新情報をお届け！

NEWS LETTER

株式会社
サイバーインテリジェンス
TEL:058-266-6712
〒500-8175
岐阜県岐阜市長住町2丁目10-3
クリスタルビル6F

～今月の目次～

・社内エデュケーション始めます
・教えて！サイバーくん
・補助金の話をしよう
・同業者が嫉妬するホームページ
・人生初の救急車…

同業者が嫉妬するホームページ作りとは？

今月の釘付けホームページ

お客様：KAZOKU ホーム様
業種：不動産
所在地：大阪府大阪府箕面市桜3丁目1-14
URL：https://kazoku-home.com/

ここにこだわりました！

今回のリニューアルはスマホ対応することが目的だったのですが、せっかくリニューアルするのであれば、もっと集客に役立つようにしようと考え、新着物件をかんたんに登録できるようにカスタマイズしました。1物件あたりの登録時間も3分ほどで完了するので、お客様の負担も少なく最新の不動産情報を公開できるようになりました。今後のSEO集客にも期待できます。

意識高い系IT社長の
人生で初めて救急車に乗りました…

1月21日の日曜日、私が住んでいる家と同じ敷地内に、父親夫婦が住んでいる家があるのですが、お昼になってもカーテンが開かず「おかしいな？」と思い、いつも鍵を隠してある秘密の場所から鍵を見つけて家に入り、父親の寝室を開けると、なんと、寒い部屋で床に倒れてけいれんしていました。私が呼び掛けても返事がなく、パニック状態で救急車を呼び、そのまま救急搬送されました。

ウーウーとサイレンを鳴らしながら走る救急車の中で、どうしていいのか分からず、ただ祈るだけです。車内で呼び掛けても返事が無く、手が激しくけいれんしていました。

検査の結果、どうやら脳や心臓の病気ではなく、おそらくインフルエンザを悪化させた意識障害だということで、おかげ様で後遺症などは無さそうです。まだ退院していませんが、順調に回復し意識も戻ってきました。インフルエンザって怖い病気ですね！正直いままで予防注射も打ったことがありませんが、そんなことは自慢にならないと感じました。会社でもインフルエンザ予防注射を実施しようと思います。

いま、父親は71歳。まだまだ元気だと思っていたのですが、自分もそういう歳になったのだと実感しています。

実は、父親も会社経営をしていて、朝から晩まで真面目に働く姿を子供の頃から見てきました。縫製職人として、ミリ単位の細かい部分まで誇りを持って仕事をする姿は、知らず知らずのうちに、サイバーインテリジェンスの仕事にも継承されていると感じています。

現在の父親の仕事は、複数の畑で季節野菜を育ててスーパーで販売していますが、早く元気になって、いつもの生活に戻って欲しいです。

おしえて！サイバーくん

ホームページの接客態度とは？
～私たちは顔の見える専門家～

ホームページの主役は誰か？いったい何が良くてお客様に選ばれているのか？他社には無くて自社にあるメリットを分かりやすく伝えられているか？私たちの仕事は、それらのことを上手く伝えるための材料探しから始まるのですが、いざ材料集めが始まると、お客様ご自身の自己開示することに対して抵抗を感じる方が多いのが現実です。つまり、インターネット上のホームページに、自分の写真やスタッフ写真を掲載することに慎重になってしまうのです。また、ユーチューブ動画を使った効果的なマーケティング手法を提案するのですが、なかなか受け入れてもらえないケースも多々あります。その気持ちは分からなくはありませんが、現実の営業や接客で、マスクで顔を隠して対応することは無いので、顔を出すのが嫌なわけではなく、なんとなく「知り合いに見られたら恥ずかしい」というのが本音ではないでしょうか？

いまや、商品の品揃えや価格で勝負できる時代では無いことは私が言うまでもありません。敵はアマゾンや楽天であり、私たちが勝負する土俵は「**顔の見える専門家」として、お客様にもっとも相応しい商品やサービスを提案することが商売繁盛の鍵**となります。ですから、集客の入り口となるホームページにも、アマゾンには真似できない「人柄」を出すことが、インターネット上の営業マンとして、とても大事な「接客態度」だと思っているのです。ホームページは「社長の代行」でもありますので、実際の営業や接客と同じだと考えれば、自然とどのような表情で写真を撮るべきか、どのような服装がもっとも好まれるか見えてくると思います。

私が、いつもクドいくらい説明していることですが、どんなにSEOで上位表示させても、ホームページの画面が開いた瞬間の**ファーストビューで「私はどこの誰で、どんな人に何を提供しているか？」**ということが2秒で伝えられないと、そのホームページからお客は去ってしまいます。ですから、デザインの美しさやカッコ良さの優先順位は、最上位ではありません。とくにスマートフォンで見た場合は、デザインという概念そのものが重視されていませんので、あの小さな画面の中で、いかに「2秒で伝えられるか？」を工夫する必要があるのです。

いま、アクセスの7割がスマホから検索されている時代です。あまり複雑なページ構成にすると、行きたいページまで辿り着けなくなってしまいますので、シンプルに整理することも大事な考え方です。文章だけで伝えられない場合は、やはり写真や動画で伝えた方が早いので、今の時代に合わせた情報提供に挑戦してください。

顔が見えることで信頼度 UP!

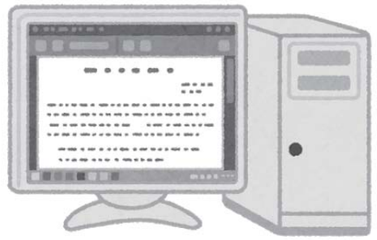
HP制作は サイバーインテリジェンスにお任せください！

通話無料 まずはお気軽にご相談ください！
0120-092-968
営業時間 9:00～18:00 土日祝休み
Cyber Intelligence

補助金の話をしよう！

中小13万社のIT導入に補助金500億円（経産省）

この補助金は、中小企業・小規模事業者等がITツール（ソフトウエア、サービス等）を導入する経費の一部を補助することで、中小企業・小規模事業者等の生産性の向上を図ることを目的とした補助金です。



補助率：1/2
補助上限額：50万円
募集開始予定：平成30年2月～3月頃と推測されます。

ポイント1：予算5倍で受給チャンスが高い！

昨年より地域未来投資促進事業の1つとして、サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）が始まりました。昨年の予算は100億円だったのですが、平成29年度補正予算ではなんと5倍の500億円まで拡大されるみたいです。予想では、昨年比で約10倍の事業者（13.5万社の想定）が採択される見込みです。

また、今後3年間で100万社がIT活用を進められるように、積極的に支援していくという方針も発表されています。100万社というと、日本の1／3の中小企業・小規模事業者がこの補助金を獲得できる、ということになります。ただ、100万社分の予算を考えると、次回以降の補助金の上限額が下がっていくかもしれません。

ポイント2：事業者の経費負担は増える！

予算が増えるのは嬉しいことですが、その一方で、補助率と補助金上限額をみると、事業者側の経費負担が増えることになります。昨年は補助率が2／3でしたので、事業者負担は1／3でよかったのですが、今年は補助率1／2となり、残り1／2が事業者負担となります。また、補助金上限額が100万円だったのが、今回は50万円に下がりますので、100万円の投資でも50%の50万円が補助金の対象になります。数百万規模のシステム投資の場合には、事業者負担が増えることになります。

ポイント3：IT導入支援事業者のサポートが必要！

この補助金の特徴でもあるのが、IT導入支援事業者が申請手続きを代行することです。他の補助金でも必要となる事業計画書や各種申請書類は、IT導入支援事業者（≒ITベンダー）が書類の作成、申請手続きを行っていきます。

事業計画書を書いたことのない事業者様でも、ITベンダーが対応してくれます。

逆を言えば、ITツールの導入だけでない、サポートをしっかりとしてくれるITベンダーを選ばなければいけない、ということです。