

2015年2月 会社の雰囲気を1W⁷³¹明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽/佐之

“売上”にとらわれ過ぎないためには…

私は起業当初、アルバイト2人だけ雇って年商48億円にもなった起業家の方に直接、手紙を書いて、会いに行きました。彼は、何のしほりもなく、非常に自由に活動されており、そんな起業スタイルが私の理想に近かったため、彼との会話は印象に残っています。中でも私の脳裏に焼き付いた教訓は「あらゆる経費を変動費化できるかどうか、ミニ企業の最も重要なことだよ」です。その同時期ごろか少し前「コアに集中するためにアウトソーシングする」ことが流行りました。例えば、エンジニアしかり、経理などバックオフィス業務の外注化というものです。しかし、これらは一定規模以上の企業にしかできません。私はミニ企業でも可能なアウトソースを探し続け、「電話対応、教材の配送、FAXやメールの配信システム、プロジェクト毎の事務局…」と、起業当初から積極的に外注化してきました。そして現在、よりスムーズに「経費を変動費化できる」ことが増えてきました。それは「クラウドソーシング」です。ユメオカを例に話せば、外注化したい業務は「文字越し、ロゴ作成、広告バナー作成、文章の編集、スライドの編集…」と書き出せば、山ほどあります。とは言ったものの、これらを外注できる先を見つけるのが、とてつもない労力が必要です。起業当初であれば面倒だ…といった程度かもしれませんが、事業チャンスがどんどんやってくる今の状況で、そんなことに時間を割くこと自体、時間の浪費にしか思えません。そこでスピーディに外注化できるのが「クラウドソーシング」です。と言っても、まだまだ使いこなせない私にとっては、気の重い仕事です。そこで、私はクラウドソーシングに強くITリテラシーの高い人にその仲介を依頼しました。まずは何事も実験です。その“実験“を1年ほど行った今「今までやりたかったけど、できなかったことがどんどん進められている」ことを実感中です。ここ数カ月、ユメオカで矢継ぎ早に新たな企画が実行できているのは、まさにその影響です。

私は、思いました。「ITリテラシーの高い20代の人達」とタッグを組めるかどうか**事業展開スピードに大きく影響する時代**になるはずだと。そしてもう一つ、費用の変動費化を意識し、行動していると冒頭の起業家の方の言葉の真意をさらに噛みしめられるようになったのです。費用を変動費化するとは、つまり固定費を下げること。一般的に経営者は固定費を回収するために“売上づくり“を考えます。もちろん、ビジョンを追い求めることが前提ですが、固定費が気にならない経営者はいません。しかし、この固定費がどんどん少なくなれば「固定費を回収する」意識が弱まり、顧客への価値づくりに集中できる時間が増えます。固定費がかさめば、自身が苦しくなり、それが顧客にも影響しているのかも…と考えれば、合理にかなった仕組みです。そう考えれば固定費の縮小化は、今後どんどん加速していくはずでしょう。その環境が今、整い始めてきたのです。”売上“という数字ではなく、ビジョンを本気で追い求める経営者にとって、**固定費“という足かせを軽くできるこの時代**は追い風になると感じています。