

平成 30 年 6 月 9 日(土) 14 時から、初参加の方 4 名を含め、総勢 19 名の参加を得て、本年度第 3 回目(通算 156 回目)の起業の鉄則研究会を開催しました。会場は、神戸市兵庫区の甲南アセット本社 6 階。

活発な質疑応答があり、大変有意義な研究会になりました。

◆第 1 部:「今どきの web 制作会社の人材確保」

講師: アンジップ株式会社 代表取締役 辻川 拓志 氏

「大きい会社は最初しか入れへん」。先生の言葉を信じて、卒業後は大手企業に入社し、大きい会社の仕組み、開発、運用を習い、ベンチャーに入り、最後は独立した。ぶち当たった壁は人材確保。採用しても、責任に耐えられずに辞めていくばかり。自分に原因があるのではと、相手目線で考えるようにし、「最終的には自分の責任だけど、チームで動いている」ことを伝えると上手くいきかけた。①会社として動いている意識を強く持たせる②分業をした上での情報の共有を徹底③スキルアップの為にセミナー・勉強会事業を行う、等の対策をとっているとのこと。オフショア開発も始め、わかったことは海外でも日本でも、結局は人と人とのコミュニケーションが重要。コミュニケーションをとることで解決できることも多いとのこと。

◆第 2 部:「広報が知りたい新聞記者の考え方」

講師: 元 日本経済新聞社代表室 編集委員 府川 浩 氏

ニュースリリースを行うことで企業 PR ができるが、記事になるのは数あるうちの一握り。どうすれば、取材される企業になるのか。新聞はテレビと異なり画像よりもニュース性が重要。犬が人を噛んでもニュースにはならないが、人が犬を噛むと違ってくるでしょ?と面白く話す。会社規模の大小に関わらず、信用力が一番。記者は嘘がないか疑ってかかり、正確な詳しい説明を欲しがっている。そして、必ず連絡が取れるようにしておくこと。その為には、不在時の連絡先まで伝えておくようにするとよい。記者に直接連絡する以外に記者の常駐先や記者クラブへのニュースリリースの書き方など、過去の記事を例に細かくアドバイスもあった。広報の仕事とは企画を持ち込むだけでなく、会社の現況と考え方を理解してもらう為に、受動的広報ではなく、業界や時代を俯瞰した企画を考え、メディアに持ち込み、採用してもらえるようにすること。一番大事なことは、諦めないでトライすること!と語る。

小林宏至塾長からも、どの商売にも原点がある。私も過去に人を使うことにはとても苦労した。高い給料を支払っていると思うと腹の立つことも出てくる。しかし、一人では出来ないことを手伝って助けてくれている、この人がいなかったら全て自ら行わないといけないと思うと、感謝の気持ちが湧いてくる。

一人では会社を運営していけない。起業の鉄則研究会の事務局を含め、社員にも常に有難く思っている。従業員定着率を高くする秘訣は「感謝の気持ち」と教わった。

次回は、2018 年 7 月 14 日(土) 14 時から。甲南アセット本社にて開催予定。

