

輝く会員企業

(株)ディプロム 代表取締役社長 貴島 清美氏

[本社] 〒542-0081 大阪市中央区南船場2-11-26 KDX南船場第2ビル102号 TEL.06-6121-8131 FAX.06-6121-8132 http://www.diplom.co.jp

[アネーロ南堀江スタジオ] 〒550-0015 大阪市西区南堀江4-33-21 瀬戸内第一ビル2F 予約TEL.06-6121-8134 FAX.06-6121-8132 http://www.anhelo.jp



大阪市きらめき企業家賞受賞 平松市長(右)と

[創業]1992年11月 [設立]1999年7月 [資本金]1千万円 [認証取得]ISO9001:2000 平成20年度 経営革新計画承認企業 大阪市きらめき企業家賞 全国商工会議所女性連合会 女性起業家大賞奨励賞 (クロス部門)

二つの賞を受賞したカギ「女性力」

今回お話をうかがった貴島清美社長は、システム開発や人材派遣業「フォトスタジオ」などを展開する株式会社「ディプロム」を設立して10年目。彼女は一年間で「平成20年度大阪市きらめき企業家賞」と「全国商工会議所女性連合会女性起業家大賞 奨励賞(クロス部門)」をダブル受賞した気鋭の経営者です。

ディプロムの事業はシステム開発を行うシステムソリューション、ウェブ制作や写真スタジオを運営するクリエイティブソリューション、人材を派遣するヒューマンソリューションという3つを事業の柱としています。見無関係に見える3つの事業も「お客様にトータルな提案を行うこと」を追求しながらビジネスモデルを拡大した結果です。

そんな貴島社長の経営は、女性の感性や特性を企業経営やビジネスに活用しながら、先日の同友会懇話会調査(DOR)にて提言された「セブツの方策」を見事に実践していると感じました。

顧客ニーズが生んだビジネスモデル

過去の経営経験から、現在のディプロムは経営リスクを分散させるために3本の事業の柱を持っていますが、最初はシステム開発のみでした。システム開発を注力する中でウェブデザインや写真撮影などデジタルを重視するクリエイティブ関連事業を受注し、開発したシステムやホームページを運営する専門家を派遣するために人材派遣を「1」の具白(トランス)モデルを広がりました。まさに「1」の石橋を叩きながら前向きに「事業を育てた成果です。しかも、新しいビジネスモデルはクライアントの「こういう事はできないか」というニーズに応える形で生まれたもの。そんな顧客ニーズから生



アネーロ南堀江スタジオ

まれた事業の柱が複数あれば「2」市場は縮小してもなくなるわけではないですし、そこに女性の感性による需要眼が加わり鬼に金棒です。

また、クライアントを取り回数を売上高などで分類し、クライアントにディプロムのサービスをさらに活用してもらう可能性を常に検討するなど、営業プロセスをマネジメントを完璧に実施しています。

社員はパートナーであり、推進力

不況の今年もディプロムはリストアップせずに人員を増加中。年配

者や外国人も区別せず優秀な人材を雇用してあり、これも社員の感性が新しい事業を生み出すことの



考えから、社員はパートナーであり、中小企業は人が財産。「3」不況の時こそ人材確保のチャンス」を完遂する以上は、不況でも雇用維持は大前提です。

苦勞し採用した人材だからこそ最大限に活用する努力もします。今年「1」を考えると、自分の担当以外の自社事業も提案するよう取り組んでいます。「4」現場力、社員力が勝負になる。現代のビジネスに勝つため、常にお客様の利益のために必死に戦いをするという意識を社員に持たせています。

新市場へのチャレンジも積極的です。当然失敗も多々ありますが失敗を恐れてはいけません。ただ撤退するタイミングは重要。ここでも市場の縮退が早い切り目の良さと女性の感性や特性が発揮されています。全員でアンテナを張り、全員で考え、全員で売るといっています。オールディレクションの取り組は、確実に「5」営業取引構造の変化に繋がっています。従来の専門家や職人的な考え方は捨て、貴島社長自身の経営意識も「営業利益率を高める」から「売上を伸ばして利益額を増やす」発想が変わったといえます。

さらに企業も「3」の推進力である資金については、会社の拡大に伴い売掛金増大や設備投資などためには取引銀行を増やしていくようにしています。決算時には、現状の顧客分析や5年間の経営計画などを記した経営計画書や事業企画書などを決算書に添付して積極的に自社をアピールします。「6」助定白(トランス)モデルの経営を実践するための最大の味方である銀行との交渉は、社長業の中で最重要業務と位置づけられています。

社長は仕事の質も量も一番であれ!

社長は常に現場に出て、仕事の質も量も一番である事が重要です。それが最も強力なメッセージだから。しかし、企業が成長する中でトップの目が全社員に届かなくなる時期が必ず来ます。その時に企業理念が必要になります。しかし、企業理念にこだわりすぎるのは逆効果。良い会社にしたい、幸せになりたいという思いは、理念とは関係なく不要です。

ディプロムは時間が進むにつれて戦略、戦術、ターゲットの変化に合わせて変革し続けており、それが成長の源となっています。重要な変化をチャンスととらえ、必要好時に「1」の決断を行うこと。最悪なのは決断が遅いことだといえます。

お話を聞く中で、貴島社長の経営は「セブツの方策」を見事に実践しており、現在の会社の成長があるのは同友会です。こういふ仲間に出会い、時代の動きや企業経営について学んだことが役に立っているといえます。貴島社長のお話は、同じ同友会に参加する経営者の一人として、励みになると同時に誇りに感じました。

常に変革を模索し続けて生まれた事業の三本柱 ~女性の感性を生かした企業づくりや組織づくり~