

IT経営マガジン

COMPASS

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Winter 2019 冬

特集

おもてなしの バランス

——顧客満足とIT経営——



FOCUS

- どう選ぶ? 最適プリンター
- 基幹業務クラウド イベントレポート

寄稿・連載

- ドローンでスズメバチを退治
- 用語解説「https」の意味とは?
- ネット社会との「お付き合い」術
- 成長を目指す中小企業の「FileMaker」活用事例

トピックス

IT導入補助金・活用事例

compass:羅針盤(儀)=指針・方向性
<https://www.compass-it.jp/>

COMPASS [コンパス] 2019年冬号
平成30年11月10日発行

株式会社 リックテック

TEL: 03-3834-8059

発行人: 土岡正純

編集人: 石原由美子

頒布価格: 本体360円+税

brother
at your side

はじめての **大容量**

インクジェットプリンターは、
ファーストタンクから。

1回のインク交換で
1年以上
印刷可能!

ランニングコストを
55%
約
カットできる!



カートリッジだから
交換かんたん!!



大容量 インクカートリッジ
搭載
**FIRST
TANK**

1回のインク交換で
印刷できる
枚数*3
約16倍
A4
モノクロ
文書
標準モデル 375枚
ファーストタンク 6000枚

ブラザー・ファーストタンク、誕生。



*1 A4カラー文書をひと月あたり300ページ、ファーストタンクモデルでプリントした場合を想定して算出。*2 ファーストタンクモデルのインクコストは標準インクカートリッジ(LC3111BK/C/M/Y)対応モデルの約44.1%です。1枚あたりのインクコスト(A4カラー文書)と比較して算出しました。*3 印刷枚数算出に使用したインクカートリッジは、標準モデルがLC3111、ファーストタンクモデルがLC3135です。※印刷コスト算出に使用したインクカートリッジはLC3135BK/C/M/Yです。※測定データおよび測定条件につきましては、当社ホームページをご覧ください。※上記のイメージは、ブラザー製品がイメージ内で使用している用紙の枚数をプリントできることを保証するものではありません。1回のインク交換で印刷できる枚数について詳しくは当社ホームページをご確認ください。※製品本体に同梱されているインクカートリッジは写真のものとは異なります。詳しくは当社ホームページをご覧ください。

詳しくはインターネットの
キーワード検索で

プリビオ

検索

ブラザーコールセンター



0570-061016

<http://www.brother.co.jp/>

受付時間: 9:00~18:00 (月~土) ※日曜日・祝日・当社指定休日を除きます。

ブラザー販売株式会社

IT活用に関する「困った」を解決する専門家がいます。

ITコーディネータに ご相談ください

ITコーディネータとは、経営者と対話しながら、経営戦略のなかで
ITをどのように活用するかを経営者とともに考えるプロフェッショナル。
経済産業省推進資格です。



例えば、こんな相談に対応できます



ホームページ活用

- どうやって作るのがよいのか
- アクセスが増えずに困っている



漠然とした経営の悩み

- 改革したいがどこから手をつけたらよいのだろう
- どこにITを使えば効率化するか知りたい



業務とIT/IoTの問題

- 受発注管理をもっと効率化したい
- リピータを増やす仕組みを作りたい

直接のお問い合わせはもちろん、
支援機関にご相談の際に、
「ITコーディネータの方はいますか」と
是非聞いてください。

お問い合わせ先



特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会
〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町2-17-8 浜町平和ビル7階

<https://www.itc.or.jp/>
TEL: 03-3527-2177



中小企業お助け隊 アンバサダー
稲村 亜美さん

クラウドで新しい風を

クラウド活用による 経営力強化セミナー

参加
無料

＼ 中小企業の多くが直面するお悩みを解決に導く ＼

つねに人手不足。
人も定着しない...

長時間労働慢性化。
そろそろ
働き方改革？

後手後手の
リスク管理。
ちゃんとしたい...

売上頭打ち。
新規の顧客も
増えていない...

人材不足、財務管理、コンプライアンス、売上げの伸び悩み。中堅・中小企業の多くが直面する、
4つの課題に解決の糸口を。それは、大きな投資でも新たな雇用でもありません。
必要なのは、クラウドを中心とするITの活用と発想の転換です。
では、具体的にどうすればいいのか。経営者の皆さまのお悩みや疑問にお答えするため、
マイクロソフトは全国10都市でセミナーを開催します。



2020年のWindows 7・Office 2010のサポート終了に向け、
最新のクラウドサービスの魅力やいち早くシフトするコツなど、課題を解決し、
攻めの経営をスタートさせる秘訣をお話します。

お助け隊による課題解決セッション

＼ 様々な悩みを抱えた中小企業を助けて！ ＼
その想いのもと、財務管理、経営コンサルタント、
弁護士など、各分野のスペシャリストたちが集結。

お悩み解決に導く「中小企業お助け隊」として、各分野のスペシャリストの登壇を
予定しています。このチームを率いるのは、神スイングでおなじみの稲村亜美さん。
課題解決の決定打をお届けするため、このプロジェクトを盛り上げてくれます。

全国10都市で開催！

札幌	11/9 [金]	広島	11/13 [火]	仙台	11/15 [木]	高松	11/20 [火]	金沢	11/22 [木]
沖縄	11/26 [月]	熊本	11/28 [水]	福岡	11/29 [木]	大阪	12/5 [水]	名古屋	12/6 [木]

セミナーへのご登録、詳細情報は [こちら](https://aka.ms/otasuke-cp) <https://aka.ms/otasuke-cp>



●記載されている会社名および製品名は各社の商標または登録商標です。●使用している画像はイメージです。
●掲載の内容は、予告なく変更する場合があります。あらかじめご了承ください。●掲載の内容は2018年10月現在のものです。〒108-0075 東京都港区港南2-16-3 品川グランドセントラルタワー 日本マイクロソフト株式会社

CONTENTS

特集

5 おもてなしのバランス

—— 顧客満足とIT経営 ——

7 キャッシュレス決済推進へ経済産業省より

8 IT活用事例

岐阜県下呂市 旅館 紗々羅
設備・デザインに自信の日本旅館が
顧客管理システムでリピート増へ



10 新製品情報

インクの交換はズーッと先でOK！ A3カラーも対応、コンパクトな複合機

12 IT機器紹介

チラシの内製化で、タイムリーな販促を コストとスピードに加えて、大量給紙も

14 支援情報瓦版 2018年10月

軽減税率対策補助金、IT導入補助金、MCPC award2018、富山商工会議所

16 IT活用事例

奈良県奈良市 社会福祉法人ぶろぼの
障がい者の就労自立へ多様な支援
事業拡大で生まれたIT活用ニーズ

4 用語解説 「常時SSL化」 和田喜充氏

18 イベントレポート

基幹業務をクラウド化する意味とは？
「働き方改革への処方箋」も人気集まる

20 寄稿

ドローンによるスズメバチの巣駆除法の確立に向けて
桜井俊秀氏

21 ネット社会との「お付き合い」術 SSL対応をするためのサーバー証明書

御田村瑞恵氏

22 連載 成長を目指す中小企業のためのFileMaker 活用術

23 エッセイ

世中渉「あいていのある職場日記」

カラー プリントでも 経費削減。

フルカラー 1.44円/枚^{*1}の経済的なコストで
オルフィスが、カラープリントを
もっと使えるオフィスを実現します。



フルカラー
1.44円/枚^{*1}
モノクロ 0.50円/枚^{*1}

ハイボリュームプリントに新しい未来を。

ORPHIS GD

プリント速度
世界最速
160^{*2}枚/分

*1:A4普通紙片面、RISO GDインクF使用時。カラーは解像度300dpi、測定画像にISO/IEC24712に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。モノクロは解像度600dpi、測定画像にISO/IEC19752に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。用紙代別。*2:オルフィスGD9630/GD9631の場合、A4普通紙片面横送り、標準設定連続プリント、GDフェイスダウン排紙トレイ使用時。2018年3月現在販売の枚葉（カット紙）オフィス用カラープリンターにおいて世界最速（当社調べ）。※写真はオルフィスGD9630オプション接続時。



特集

2017年から中小企業のIT活用支援策として実施されてきたIT導入補助金では、店舗や接客など「現場で使うIT」にも焦点があてられた。「おもてなし」の力を高めるために、今、力を入れたいIT活用とその観点を考察する。

顧客満足とIT経営

おもてなしのバランス

用語解説

【 常時SSL化 】

— Webサイトにおける「https」とは? —

解説：和田喜充氏
ジョイプランツ 代表
(ITコーディネータ)



ホームページは持つだけでなく、良好な状態に保ち続けることも大切です。

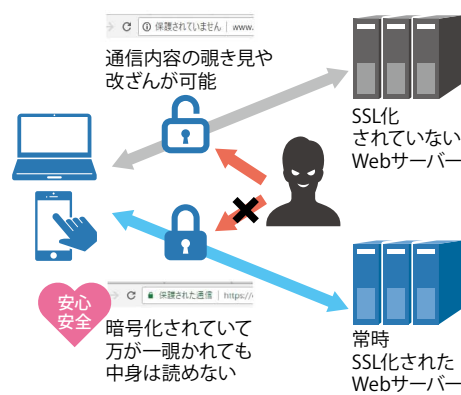
自社のホームページにアクセスした際、ブラウザ上部にあるURL表示欄に注意を向けてください。鍵が外れたマークや「保護されてない通信」と表示されているま

せんか？

この鍵マーク表示は、ホームページを提供するサーバーがSSLに対応しているかどうかを利用者に示すためのものです。

SSL (Secure Sockets Layer) とは、インターネット上の通信を暗号化する技術。インターネットは、データが通るルートが保障されておらず、経路途中で第三者によって通信内容を傍受・改ざんされる危険性があります。

SSLを導入すると、閲覧者とサーバー間の通信が暗号化され、第三者が内容を解読できず安全な形での通信が実現できます。



「https」はもはや常識 契約状況に応じて対応を

SSL化されたサーバーで安全な通信を提供している目安として、http://にsが付いたhttps://で始まるURLに変更されます。

※追加されるsはsecure (セキュア) 、「安全である」の意の頭文字

個人情報や決済情報などをやり取りするページは以前からSSL対応を求められていました。昨今は狙われる頻度が増えてきたため、ホームページ全体を常時SSL対応するのが世界的な常識になりつつあります。

インターネット全体でのSSL通信比率は既に7割を超えていると言われていますが、日本のSSL化導入率はまだまだです。

ブラウザやOSではSSL化していないページへのアクセス時は注意喚起を目立たせ、場合によってはアクセス制限をかけます。

Googleは、SSL化されていないホームページは検索結果の表示順位を下げることもあると表明しています。SEO (検索エン

ジン対策)、そして何よりもお客様との信頼関係維持のためにも、ホームページをまだSSL化していない方は、もはや待ったなしの状況です。すぐにアクションを起こしてください。

SSL化導入の方法は、ホームページを設置しているサーバーによって異なります。

① 利用しているホームページ作成サービスが自動対応しているケース

② レンタルサーバーのオプションで比較的容易に対応可能なケース

③ サーバー設定が複雑で、専門業者が手がけないと導入が困難なケース

複数のサーバーを異なるURLで運用している場合には、それぞれ見直しや設定が必要です。

稼働中の業務への影響を考慮しながら綿密な移行プラン策定が求められる場合もありますので、ネット環境に詳しい専門家やホームページ制作・運営に関わる協力業者にご相談することをお勧めします。

フロントで出迎えるのは人ではなくロボット。ITを徹底活用して効率を追求したホテルが長崎で生まれ、他の地域にも展開されている。実証実験的な意味合いもあるが、最新のテクノロジーを駆使したサービスの象徴といえる。

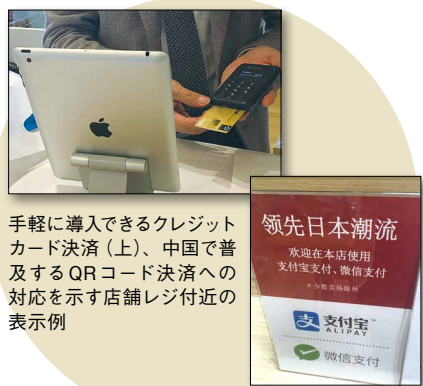
このホテルの動きをどう感じるか。IT経営をテーマにしたセミナーで参加者に尋ねると、「素晴らしい仕組み。どんどん広がるはず」との意見に賛同する人と、「サービス業は人が勝負だから、話題性はあるが飽きられる可能性も」との意見に賛同する人に分かれた。

ITを使っている気配を顧客に見せるか否か

オフィスの事務処理に関わるITは、基本的に入れたほうが効率化する。

一方、サービスの現場で使われるITには、コスト削減や効率化に加え、顧客満足を導く価値の創造や、サービス姿勢に基づいた人とITのバランスといった観点も求められる。

キャッシュレス対応は待ったなし！



手軽に導入できるクレジットカード決済（上）、中国で普及するQRコード決済への対応を示す店舗レジ付近の表示例



海外からの顧客が多い店舗で対応が急務なのは、キャッシュレス決済である。

日本のキャッシュレス決済はまだ20%に満たないため対応が遅れがちだが、両替は手間がかかるし現金をあまり持ち歩かない習慣の国もある。顧客が求めるものを提供するのには「おもてなし」の基本だ。

クレジットカード、デビットカード、電子マネーそして中国で普及しているQRコード決済（WeChat Pay）[Alipay]などと、現金以外の決済方法は多彩になっている。

当初はインバウンド対応の要素が強かったキャッシュレス決済だが、最近では店舗経営への

効果も期待されている。

キャッシュレス決済を推進する経済産業省の山脇章太氏は、「現金取り扱いのコストを削減するうえ、デジタル化で得られたデータを経営に活かすことができます」とそのメリットを説明する。国の支援策も2019年は豊富に展開されそうである。

クレジットカード決済の導入には専用端末の設置など費用がかかるが、中小店舗での利用を想定したモバイル端末による決済サービスや、POSレジアプリとともに使える決済サービスも提供されており、導入への障壁は下がっている。

適正コストで、顧客満足度を上げ、リピーターを増やす。そのためには各社それぞれの「ITと人」のバランスがあるのだ。

実は冒頭で紹介したホテルでは、実証した結果、ロボットの導入を中止した業務があったり、ITの中身を変えたりと試行錯誤を続けている。

絶対的な正解はない。顧客を見ながら、自社に最適な選択をしていきたい。

2025年にはキャッシュレス決済比率を40%に

経済産業省の取り組み



経済産業省
商務・サービスグループ参事官室/
消費流通政策課
課長補佐
山脇章太 氏

日本は現金への信頼性がきわめて高く、キャッシュレス決済比率は18%ほどです。

経済産業省では2017年秋からキャッシュレス検討会を設置して議論を重ね、2018年4月に「キャッシュレス・ビジョン」を発表しました。ここで、2025年にキャッシュレス決済率40%を目指すことが提言され、9月にはキャッシュレス推進協議会が設立されました。

キャッシュレス化によるデータ活用が肝

キャッシュレス化による店舗側のメリットは、インバウンド対応のほか、次の2点が挙げられます。

- ①現金の取り扱いに関わるレジ締めなど時間コストの削減
 - ②データ利活用による経営改善
- まさに今、デジタル化時代に即してマインドチェンジが求められているといえます。
- 現在、日本のキャッシュレス決済の9割を占めているのはクレジットカードですが、未対応の中小店舗がまだたくさんあります。こうした店舗には、中国で普及したQRコード決済のように、少額決済向きでスマートフォンで使え、SNSや通販と連携し消費者側にメリットのあるサービスが広まる可能性があります。

QRコード決済は日本でも参入事業者が増えていますので、店舗側に混乱が生じないように1つの端末を用意すれば対応できるよう標準化を進めているところです。

キャッシュレスの普及には、消費者側がメリットを感じ店舗側に求めていくこと、地域の金融機関や支援機関が決済事業者と連携し地域店舗を開拓することが欠かせません。

経済産業省としては、現状を踏まえ全国の店舗がキャッシュレス化を進めやすいよう、あらゆる施策を打っていく予定です。（談）

「ロボットホテル」は究極の姿だが、中小宿泊業向けのITサービスも増えており、予約受付や部屋割りなどのフロント業務をITで効率化し、顧客情報の管理・活用で顧客満足度を高めリピーターを増やす取り組みが可能になっている。

ただ、ITサービスをどう現場に組み込むかは、対応が分かれるところだ。

顧客がチェックインする際、データを見てリピーターとわかれば相応の対応をしたり、館内

のスタッフがタブレットを持ち歩き宿泊客の過去のデータから食物の好みなどをつかみ、きめ細かいサービスを提供する宿泊施設がある。

その一方で、システムは活用するが、ITの気配を表に出さないという会社もある。

「情報を見るのはバックヤードのみにし、スタッフが頭に入れて対応します」

岐阜県の温泉旅館・紗々羅の方針は明確だ。くつろげる空間を提供するという同社のサビ

スコンセプトにおいて、人による温かい接客がその中核に位置づけられているからだ。

同じITサービスでも、現場へのなじませ方は一様ではない。

セルフ化の推進は一つの選択肢に

飲食店においては、オーダーから会計までをサポートし、効率化と売上データ分析を提供するクラウドサービスが揃ってきた。しかし、店舗コンセプトにより選ぶITサービスは変わる。

最近では顧客がタブレット等のタッチパネルを操作して自分で注文するセルフオーダーのシステムも手軽に導入できる。オーダーの聞き間違いがなくなるうえ、注文データは厨房の端末に自動的に送られ会計時もレジ打ちがなくなるので、人手不足に悩む飲食店には朗報だ。

「セルフだから気兼ねなく入れる」と感じる顧客には満足度が高いだろう。

ただ、店員との会話や人のぬくもりを重視して来店する顧客も多くいる。こうした顧客を重視した店づくりを行うなら、スタッフが端末を使ってオーダーを取るサービスを選んだほうが良い。

日本が誇る「おもてなし」は、ともすれば受け取る金額以上にコストをかけた従業員への負担を増やしてしまうこともある。IT活用の検討は、バランスを見直す機会を提供してくれる。

店舗で利用するITに関し、

サービス現場への「ITの入れ方」は経営方針で決まる！

例)どこまで自動化・セルフ化するか——飲食店のオーダーシステム

・注文はスタッフが取りたい

定食はAですね。



会話も大切なサービス店の雰囲気に合わせて

・注文はセルフで

定食A

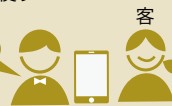


少ない人数でミスを減らす

例)スタッフが顧客の前で情報機器を使うか——宿泊業の顧客管理システム

・接客中にどんどん使う

お客様は〇〇は苦手でしたね。



正確な対応他のスタッフとの連絡をスムーズに

・接客中には使わない

お客様は〇〇は苦手でしたね。



顧客情報などは頭に入れて対応人的コミュニケーションが売り

人ならではのサービス

ITツールの活用

1社ごとのバランス（経営方針）

サービス産業の経営とIT事例

IT導入補助金活用

会社概要

有限会社森山旅館（紗々羅）

岐阜県下呂市森 1412-1

●設立：1986年

●従業員数：35名（パート含め約60名）

●事業内容：旅館業（温泉施設あり）部屋数44室

●URL：http://www.sasara.co.jp/

例えば女性二人で旅を計画。宿泊先では温泉にエステ、おしゃれなカクテルを楽しみ、優雅なひと時を過ごしたい。このとき、団体客がバスでやってくる従来型の旅館は選択肢に入りにくい。一人旅ならなおさらだ。

下呂温泉の高台に建つ「紗々羅」（会社名・森山旅館）は、この流れとは一線を画したラグジュアリーな温泉旅館だ。

デザイン性の高い内装・くつろげる空間づくりを行い、個性ある客室を提供。2018年に改装したばかりの和洋室は、「和と洋の良いところ」を融合させ、新しい空間を提案している。



女性が喜ぶ宿をテーマとする。最近改装した和洋室は、いつでも横になれるベッドを置きつつも、食事スペースの独立性を保っている



一人の宿泊でも部屋食を楽しめるプランあり。この後、焼き物や鍋などが続く(左)。土鍋で炊いたごはんは秀逸(右)

設備・デザインに自信の日本旅館が顧客管理システムでリピート増へ

岐阜県下呂市 **森山旅館**（紗々羅）

ルからの提案で2017年のIT導入補助金を活用し、予約動線を重視したWebサイトへの改良と、顧客管理システムの導入を行った。

Webサイトは、部屋や料理の写真など、同社ならではの様子を写真で伝え、「このお料理を食べたい」「この部屋に泊まりたい」と感じたらそのまま予約に移れるよう改良した。

紗々羅には、100平米を超える独自内装の特別室が2室あるが、この部屋は旅行代理店には出さず自社サイトからのみ受け付けるようにした。

IT面を担当する課長の大前雅嗣氏は、「稼働率が明らかに向上してきました。部屋の様子を詳しく伝えられる効果は大きい」と手ごたえを話す。自社サイトから申し込むと特典が付く会員制度も作ったという。

個人の記憶だけに頼らず顧客情報を共有する

リピーターを増やすには、顧客の状況を把握したきめ細かい

感想を話す。

いずれ仲居自身が入力、確認できるようタブレットも導入する予定だが、あくまでもバックヤードで使い、情報を頭に入れてから接客したいとのことだ。

紗々羅には、外国人の仲居も働いており、日本の「おもてなし」を必死で学んでいる。

「日本の旅館スタイルを世界のスタンダードにする意気込みで取り組めます。IT面では食材発注量の自動計算などまだまだできることがあります」と大前課長は力を込めた。

サービスが欠かせない。常に心がけているが、担当する仲居の記憶に依存しがちでバラツキが生じていた。

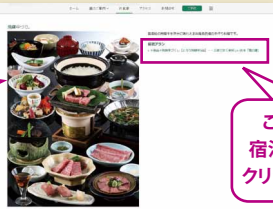
そこで、ホテル・旅館の業務にフィットするクラウド型の顧客管理サービス「神対応」を導入し、顧客の様子や好み、食事のアレルギーなどを一元管理して会社として共有。個人に依存せず、顧客の情報を次回宿泊時のサービスに反映させられるようにした。

こうしたシステムは初導入であり、戸惑いもあったという。そ

紗々羅のIT活用

1 自社Webサイトからの予約増へ

- 部屋の様子や料理などを詳しく紹介
→そこからすぐに予約に移れる動線を
- 自社サイト会員には特典付き



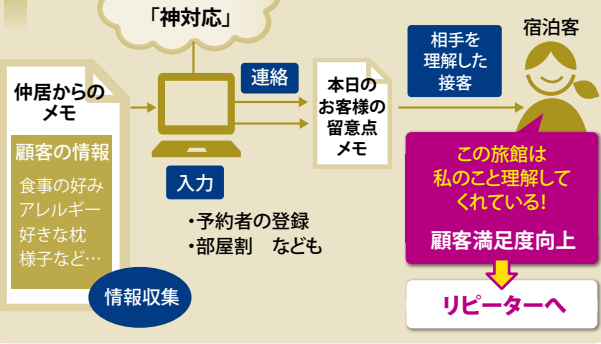
この料理を
食べたい

この料理が出る
宿泊プランを表示。
クリックすると予約へ

2 顧客情報を一元管理し、きめ細かい対応を

ホテル・旅館向け顧客管理サービス

「神対応」



サポーター紹介

株式会社スベリオル
http://www.superior.co.jp/
代表取締役
藤原浩章氏



愛知県名古屋市のIT企業。飲食業関係者との交流をきっかけに、顧客管理サービス「神対応」シリーズを開発。同シリーズは、料亭、ホテル・旅館、サロンの3業種別に提供されており、それぞれの業務プロセスに合致させている。ホテル・旅館なら、宿泊予約・顧客登録・部屋割・詳しい顧客情報の入力と共有などができる。

サービス提供から6年間、顧客の要望を聞いてシステムを進化させてきた。現在まで、解約率0%を誇っている。

「単なる予約や管理機能にとどまらず、お客様の情報を共有して関係性を深める効果を意識しています。例えば法事を利用してもらった、三回忌などタイミングを自動計算してお知らせする機能や、来店後のサンキューメール機能なども設けています」

藤原浩章社長はこのように説明する。

新規顧客の獲得に積極的に取り組んできた紗々羅は、リピート率を高める仕組みによりさらなる収益増が見込めると、「神対応」の活用やIT導入補助金を提案したという。

藤原社長は、ユーザー企業の会合に積極的に参加して交流し、要望に耳を傾けてきた。その信頼関係がサービスに活かされている。

プリンター・複合機

インクの交換はズーっと先でOK!
A3カラーも対応、コンパクトな複合機

働く時間・場所の自由度を上げるために、文書類をクラウド上で共有し紙を減らす動きや、自宅などでも仕事ができる体制づくりが進んでいる。

しかし、「ペーパーレス化」はプリントが無くなるわけではない。書類を吟味・推敲するには画面上よりプリントの方が利便性が高いし、顧客への案内には、端末がなくてもその場で読める印刷物は欠かせない。

変わったのは、利用が済んだ文書はスキャナーで読み込み、紙類は処分すること——減ったのは「紙による保管」である。

自宅で仕事をする際には、セキュリティ上問題がない文書類の印刷や資料のスキャンを行えるビジネス複合機が効率化に貢献する。

手軽に使えるコンパクトなインクジェット複合機は、働き方改革のニーズにピッタリである。



インク交換のスパンが驚くほど長くなる!

「FIRST TANK」はインクカートリッジが大容量になった。ブラザー標準モデルのインクジェット複合機に比べ、ブラザーインクで約16倍、カラーインクで約10倍のインクを搭載できる。つまり、インク交換の手間が16分の1ですむのだ。

A4カラー文書の場合、1回のインク交換で印刷できる枚数は、モノクロで約6000枚^{*2}、カラーで約5000枚^{*2}にも及ぶ。

ぶ。毎月300枚の印刷でも1年以上インクが持つのである。

1枚当たりのインクコストもA4モノクロで0.7円^{*3}、カラーだと約3.7円^{*3}、とリーズナブルだ。

さらに、急なインク切れで困らないよう、本体にサブタンクを搭載。カートリッジが空になってもサブタンクのインクで約200枚印刷できるので、この間にインクを購入すればよい。

置き場所に困らないコンパクトなA4カラー対応の「DCPJ988N」は実勢価格が3万円台。カラーレスキャナーとコピーにも対応しているので、スモールオフィスはもちろん、部署ごとのプリンターとしても使える。

A3カラープリントに対応する代表機種は、ファクス機能も備えた複合機「MFCJ6997CDW」である。2

段トレイにサイズの異なる用紙をセットでき、さらに、封筒などへの印刷が可能な背面給紙の多目的トレイを備えている。これ1台で様々なプリントニーズや業務に対応できるにも

関わらず、9万円前後という実勢価格も魅力的だ。

自宅でも会社でも生産性を高める!

インク交換の手間を大幅に減

らし、初期費用・プリントコストともにリーズナブルな「FIRST TANK」シリーズは、紹介した2機種以外にも豊富なラインナップを揃える。利用シーンも、

・大型コピー機の代替となるA3対応機として
・オフィスの部署用プリンター・スキャナーとして
・自宅で仕事をする際のビジネスプリンター・スキャナーとして
・家族で多様な用途で利用する複合機として
など、大きく広がる。

生産性向上に大きく貢献する1台をぜひ見つけたい。

- *1 「標準モデル」とは、DCPJ978N、DCPJ577N、DCPJ898Nを指します。
- *2 印刷コスト・印刷枚数算出に使用したインクカートリッジはLC3135BK/C/M/Yです。
- *3 印刷コスト算出法は、JEITAのガイドラインに準拠しています。
- *4 ISO/IEC 24711 準拠の目安枚数。使用状況によって異なります。

ブラザーの大容量インクジェットプリンター

欲しかったのはこれ!

FIRST TANK シリーズ

一度の交換でたくさんプリント大容量インク!

- 一度のインク交換でA4カラー文書が、^{*2} ● 1枚当たりのインクコスト^{*3}
ブラックインク 約6000枚 A4 モノクロ文書 約0.7円
カラーインク 約5000枚 A4 カラー文書 約3.7円
を実現!
- カートリッジ式の使いやすさはそのまま

1か月に300枚印刷しても、1年以上使える!

インク切れ対策も

サブタンク方式で、カートリッジ内が空になっても約200枚印刷可能



*4

A4多機能プリンター
DCP-J988N

横幅435ミリのコンパクトサイズ
A4カラープリント、コピー、
カラーレスキャナー、
ネットワーク対応
(実勢価格:3万円台)

A3ファクス複合機
MFC-J6997CDW

カセット給紙2段+多目的トレイ
A3カラープリント、コピー、
カラーレスキャナー、ファクス、
ネットワーク対応
(実勢価格:9万円台)

他にも多彩なラインナップを揃えています

低コストで高生産性——オフィスでも自宅でも活躍!>

- ・仕事柄、A3プリントをしたい
- ・プリントと同時に文書のスキャナー保存が増えた
- ・働き方改革で在宅勤務もある。コンパクトプリンターがほしい



お問い合わせ先

brother

ブラザー販売株式会社
コールセンター

TEL: 0570-061016

URL <http://www.brother.co.jp/>

多枚数向け
プリンターチラシの内製化で、タイムリーな販促を
コストとスピードに加えて、大量給紙も

年末商戦、そして年明けのスタートダッシュに向け、セールや特別企画をPRし、販促に一層力を入れる時期がきた。ブッシュ型で情報提供できるチラシやDMなど、紙の販促物は必需品である。

PRに使える印刷物には、
・新聞折り込みやポステイング、配布できるチラシ類
・ダイレクトメール（はがき、封筒）

筒）
・オリジナルの封筒や名刺、のし類
などがある。用途や季節・タイミング、顧客ニーズに応じて自在に活用していきたい（下図参照）。

例えばチラシなら、新商品をタイムリーに案内したり、期間限定のクーポンを付けるなど工夫して、反応次第で翌週のチラシを作るといったスピード感を持ちたい。会社の封筒も季節に応じた挨拶やお知らせを加えれば、顧客との距離感が縮まるはずだ。

DMでは、購買金額が高い顧客に特典を付けて送るなど、きめ細かい対応も有効である。

このように、対象にフィットする内容を盛り込みつつ小回り良く販促物を印刷するには、内製化がお勧めだ。使うときに必要な枚数だけプリントすればよいので、在庫も最小限にできる。



枚／分^{*1}の印刷スピードを誇る。500枚プリントしてもわずか4分足らずだ。印刷単価もフルカラーで1・44円／枚^{*2}、モノクロでは0・50円／枚と低コスト。5色のインク構成とすることで、なめらかで高精細なグラデーションを実現。モノクロ印刷も600dpiの高解像度プリン

トにより、細線や小さな文字までシャープに表現できる。

写真などが入ったカラー原稿でも、モノクロ原稿でも、コストを気にせず、内製化できるはずだ。さらに、大型カラー液晶のチルト式操作パネルを採用。直感的に操作できるようにメニューを配置し、ページ変更もフリッ



たくさん印刷するなら「オルフィスGD9630」

印刷速度
片面 160枚/分^{*1}
両面 80枚/分^{*1}

印刷単価
フルカラー 1.44円/枚^{*2}
モノクロ 0.50円/枚^{*2}



大量のチラシや
帳票印刷もスピーディー

注) *1: A4普通紙横送り、標準設定連続プリント、GDフェイスダウン排紙トレイ使用時、2018年3月現在販売の枚葉（カット紙）オフィス用カラープリンターにおいて世界最速（理想科学工業調べ）。

*2: A4普通紙片面、RISO GDインク F使用時。カラーは解像度300dpi、測定画像にISO/IEC24712に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。モノクロは解像度600dpi、測定画像にISO/IEC19752に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。用紙代別。

「オルフィス発売15th記念展示会」開催

オルフィスの歴史や幅広い用途を紹介する展示が行われる。「オルフィスGD9630 プレミアム」の実機を見られるチャンスである。

- 東京: 11月21日、22日
- 名古屋: 12月6日、7日
- 大阪: 12月12日、13日

をはじめ、全国各地で開催します。詳細、お申し込みは下記へ
<https://www.riso.co.jp/event/index.php>

「プレミアム」版や
多彩なオプションも

そしてこの2018年10月からは、4000枚の給紙部を備え、本体給紙と合わせて最大5500枚の連続給紙が可能な「オルフィスGD9630 プレミアム」が登場した。

2000枚、3000枚といったまとまった数の印刷時における用紙の補充回数を減らすことで、ハイボリュームプリント時の人的作業効率を高める。社内

プリントなのに、任せておけば刷り上がる——そんな快適な印刷環境が実現する。
多様な印刷物を作り上げる多彩なオプションも揃っている。「オルフィスGD9630」を活用し、タイムリーで顧客の心を掴む販促を低コスト・スピーディに実現しよう。



新登場!
ハイボリュームプリントの生産性を上げる
「オルフィスGD9630 プレミアム」

世界最速^{*1}で低コスト
画質・操作性も高い

ハイボリュームプリントを行う企業に支持されている「オルフィスGD9630」は、160

率的に印刷できるからである。

年末年始の商戦で活用しよう!
効果的な販促物の例

チラシ	封筒	のし
・タイムリーに	・クーポン付きで保管されるチラシに	・メッセージを付加してコミュニケーション
はがき	封筒DM	のし
・「あなただけ」の案内を	・開く前から内容をイメージ	・自社オリジナルを

全部、オルフィスで内製化できます!

お問い合わせ先



理想科学工業株式会社
東京都港区芝5-34-7 田町センタービル
お客様相談室

0120-534-881

URL www.riso.co.jp/

支援情報 瓦版

2018 10 軽減税率対策補助金、IT導入補助金 「MCPC award2018」受賞企業 支援機関の活動紹介——富山商工会議所

軽減税率対策補助金 実施中

2019年10月1日から実施される予定の消費税軽減税率制度。消費税率10%への引き上げ後も「酒類・外食を除く飲食料品」と「定期購読契約が締結された週2回以上発行される新聞」は8%となる。

これにともない、レジや受発注システムの対応が求められる。そこで、中小企業・小規模事業者に対して、複数税率対応レジの導入(A型)や受発注システムの改修等(B型)に要する経費の一部を補助する「軽減税率対策補助金」を実施している。

タブレットで使えるクラウド型POSレジも対象。

申請は常時受け付けており、2019年9月30日までに導入または改修等を完了させることが条件。

補助額はレジ1台あたり20万円を上限とし、補助率は2/3。ただし同時購入するタブレット端末は1/2など、いくつかの条件がある。

お問い合わせ先 事務局 <http://kzt-hojo.jp/>

IT導入補助金

生産性向上を目的として中小企業のIT導入を支援する「IT導入補助金」。

第三次における最終段階での募集が次の通り行われている。

- ・第五回締切日 11月19日
- ・第六回締切日 12月4日
- ・第七回締切日 12月18日

お問い合わせ先 事務局
サービスデザイン推進協議会
<https://www.it-hojo.jp/>

「MCPC award」 2018の各賞発表

モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)では、IoT／モバイルの活用で顕著な効果を上げた企業・組織等を表彰する「MCPC award」を実施している。

このほど2018年の受賞企業が発表された。グランプリには、IoTによる給餌最適化システムを活用した双日ツナファーム鷹島が選ばれた。なお、本誌20ページ記載の「ドローンによるスズメバチの巣駆除」システムは奨励賞を受賞した。

テムは奨励賞を受賞した。
(ユーザー部門)

●グランプリ／総務大臣賞
モバイル中小企業賞
双日ツナファーム鷹島

「給餌最適化システム」

●モバイルテクノロジー賞／審査員長特別賞
みずほ銀行

「スマホウォレット」

●モバイルビジネス賞
じぶん銀行

「A1外貨予測、A1外貨自動積立」

●モバイルバブリック賞
山形県デジタルコンテンツ協議会

「国内外誘客促進のためWiFiとGPSの利活用」

「サービス＆ソリューション部門」

●最優秀賞
東芝デジタルソリューションズ

「声の権利化 流通プラットフォーム」

●優秀賞
WHER E

「EX Beaconプラットフォーム」

・OpenStreet

「シェアサイクルプラットフォーム」

「リクルートホールディングス」

「待ちの不満を解決する受付管理アプリ」

お問い合わせ先 モバイルコンピューティング推進コンソーシアム <http://www.mcpc-jp.org/>

支援機関活動紹介 富山商工会議所

2018年9月12日、富山商工会議所(会頭・高木繁雄氏)が主催する「IT導入補助金セミナー」が、富山県情報センターにて開催された。多様な業種から集まった参加者は約50名。講師を務めたITコーディネータの吉田誠氏が、IT導入補助金第三次募集の内容や申請方法について、聴講者が自分事として理解できるよう噛み砕いてわかりやすく解説。参加者は申請要綱を見ながら補助金の特徴をつかんでいた。

また、会議所会員である地元IT企業によるITサービス・商品展示コーナーも設けられ、タブレットを用いたクラウド型のPOSレジから車両運行管理まで、「ITでできること」を実感できる場となった。

同商工会議所が開催した2018年のIT導入補助金関連セミナーは、これで3回目を数える。前回はクラウド会計の活用をテーマにしたという。

セミナーを企画運営する情報課の杉坂康弘氏は次のように話す。

「IT活用に関しては会頭、専務ともに重要と捉えており、支援に力



富山商工会議所
中小企業支援部情報課
主幹 杉坂康弘氏

9月12日に開催された「IT導入補助金セミナー」。講師は吉田誠氏(上)。隣接するスペースでは、地元IT企業によるITサービスの紹介が行われた(下)。



ど、機会作りを行ってきた。

●地元IT企業とのマッチング機会を

実はIT導入補助金がスタートした昨年、商工会議所として初めて、地元IT企業とともに、IT導入補助金における「IT導入支援事業者」のコンソーシアムを構築した。

「この補助金は個々のソフトウェアとのマッチングが必要な設計であるため、会議所が入ることで会員のIT企業を紹介し、申請のお手伝いができるのではないか」との思いからだった。

そして、このような積極的な機会

づくりを支えるのが、吉田誠氏を筆頭にする地元のITコーディネータ(地域組織・NPO法人ITコーディネータ富山)との交流だという。専門家からIT関連の施策情報を教えてもらったり、講師や専門家派遣を依頼したりなど、ITに関わる支援メニューの厚みを増すことができた。

「IT企業の方でもこうした補助金をご存知ないケースもあるため、積極的に情報を伝えるよう心がけています。クラウド時代といっても、中小企業の方々が遠隔地の会社のITサービスを使うのはサポートなどの面でまだハードルが高いので、地元のIT企業が存在は大きいです。顔が見える関係で信頼関係を築いていただきたいと思っています」

杉坂氏はこう語る。

経営にITが欠かせない時代における支援機関の一つの在り方を示していると

専門家とも連携し、機会の提供でIT活用を後押し

IT活用事例紹介
社会福祉事業

IT導入補助金活用事例

会社概要

社会福祉法人ぷろぼの

奈良県奈良市大宮町3-5-39(事業所7カ所)

●理事長：山内民興氏

●設立：2006年

●従業員数：約60名

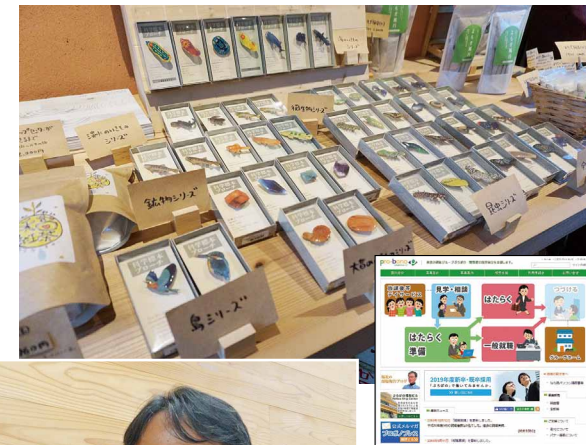
●事業内容：障がい者の就労移行支援、就労継続支援 等

●URL：https://probono.vport.org/

「障がいのある方が仕事を通じて社会とつながり、生き生きと生活・自立できる機会を増やすことが目的です」

奈良県の社会福祉法人「ぷろぼの」理事の米田英雄氏は、木のぬくもりが暖かい「ぷろぼの福祉ビル」(奈良市大宮町)オフィスにて事業目的をこう語る。同ビルでは各階で支援プログラムが実施され、1階では、就労の場でもある食堂を運営している。

障がい者の就労支援は、働く意欲を持つための就労前の準備・訓練、日常生活スキルの習得、職業スキルを身に着ける訓練、仕事をする場の提供、就労



就労継続支援事業の1つとして行っている商品企画・販売事業の例。自然をモチーフにしたアクセサリ、よもぎ茶など。新大宮事業所のビル1階では食堂事業も行っている



理事 統括施設長
米田英雄氏

先とのマッチングなど多岐にわたり、ぷろぼのでは下図のような7つのステップで事業を実施。2018年8月現在の利用者総数は、県内5事業所・県外2事業所、計7事業所で265名である。

身体、知的精神、発達など障がいの種類によらず受け入れ、「特性を理解しながら寄り添ってトレーニングを行っている」(米田氏)という。

働く場を増やす取り組みで
販売管理業務に課題が

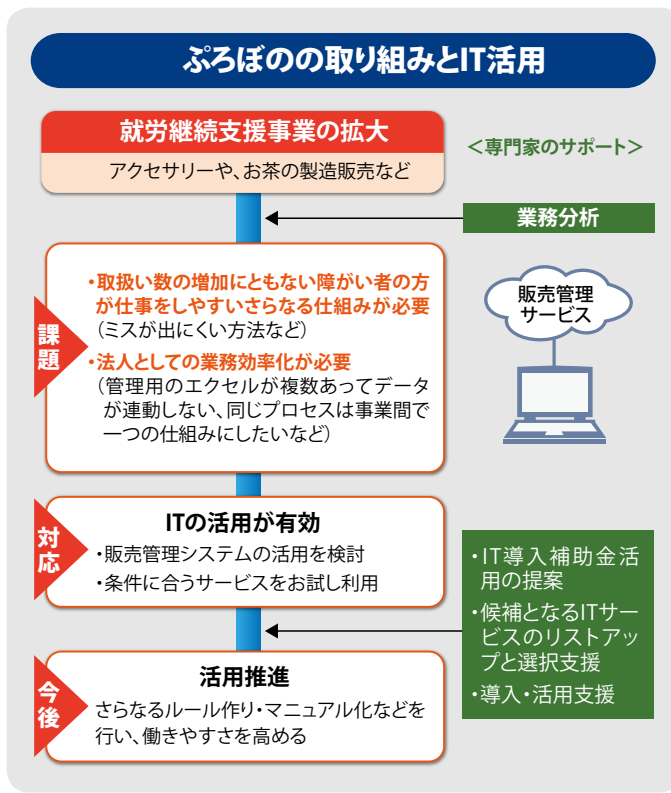
力を入れている事業の1つが、

う一つを直し忘れ整合性が取れないこともあったという。

一元管理による効率化
業務分析が大きな学びに

そこで2017年2月、販売管理システムの導入を行った。機能、使いやすさや価格など求める要素の観点から5つのシステムを採点し、クラウド型の販売管理サービスを選んだ。

「見積から請求まで情報を一元化して二重入力をなくし、効率



サポーター紹介



一般社団法人ヒューリットMF
副代表理事 藤岡秀和氏



矢谷潤二氏

経営革新支援機関として認定されている ヒューリットMFは、中小企業支援、IT活用支援を行う10名の専門家による組織。

一人ひとりが専門家として個別に活動している一方で、組織として取り組むべき案件にはチームを組んで支援を行っている。

藤岡氏、矢谷氏とも、Webサイト活用・構築支援をはじめ、ものづくり補助金のサポート、製造業の支援などを積極的に行っている。

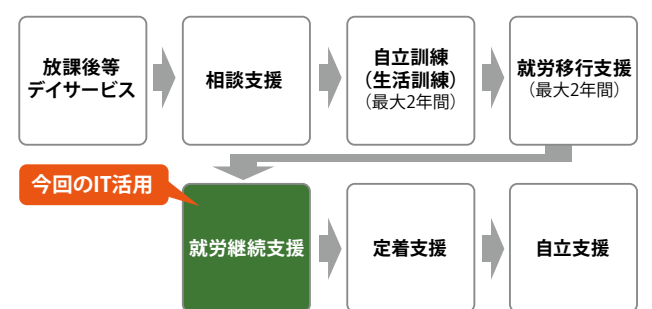
ぷろぼのとの出会いは、奈良市で行っていたプロジェクトがきっかけ。業務分析やIT活用についてサポートすることとなり、2017年のIT導入補助金を案内した。

米田氏は「プロに本音で相談できてよかった。一般企業のスタンダードを教えてください勉強になりました。IT導入補助金活用のアドバイスも受けられました」と感想を話している。

障がい者の就労自立へ多様な支援
事業拡大で生まれたIT活用ニーズ

奈良県奈良市 社会福祉法人 ぷろぼの

ぷろぼのが提供している障がい者就労支援事業



て最低賃金以上を支払うケースと、工賃を支払うケースの2通りがある。現在はホームページ制作、会計ソフトへの記帳支援といったIT関係、独自商品の企画開発・販売、食堂事業などが実施されている。

特に雑貨やお茶の販売など商品を管理・発送する業務においては、取扱い数の増加に伴い業務が煩雑になり、発送ミスや在庫記録と棚卸数が合わないなど、課題も生じていた。

そこで、中小企業を支援する

化を図れることを主目的に選定しました。さらに、購入前にお試し利用し、実際のデータを入力して試していただきました」

藤岡氏とともに支援を進めた矢谷潤二氏は導入のプロセスをこのように振り返る。

操作に慣れた半年後くらいから、システムの効果を、より実感できるようになったという。

そしてこの取り組みには、「IT活用による販売業務の効率化」にとどまらない効果もあった。米田氏は次のように打ち明ける。

「ルールを整備すべく、職員が業務フローを作成しましたが、書く力や改善の力が付き、一層

の学びになりました。ITは単独であるのではなく、人が考えて使っていくものです。相乗効果で両方が育つことが大切ではないでしょうか」

今後は、Pマークの取得も視野に入れ法人としての価値を高めたいと意気込みを語る。

障がい者が働く職場では、起こりうる様々なケースを想定して工程を管理し、細かなマニュアル化が求められる。

仕組みを作るのに工数を要するが、整備されれば、そこは障がいの有無にかかわらず、皆にとって働きやすい職場となる。社会に対して有用なノウハウが蓄積されていくのだ。

基幹業務をクラウド化する意味とは？

「働き方改革への処方箋」も人気集まる

「イベントレポート」



「奉行クラウドフォーラム2018」
(東京会場)

セミナー会場を埋め尽くす参加者、次々と持ち帰られる「働き方改革への処方箋」パンフレット——総務・人事・経理の業務効率化や働き方改革への高い関心が熱気となって表れたのは、「奉行クラウドフォーラム2018」(東京会場)である。

基幹業務向けのパッケージ&クラウドサービスを提供するオービックビジネスコンサルタント(OBC)は、2018年9月中旬から11月初旬にかけて全国各地で「奉行クラウドフォーラム2018」を開催した。

満席となったOBC和田成史社長の特別講演(右)、展示会場のクラウド・ITゾーンで「奉行クラウド」の説明に聞き入る来場者(左上)



今回は①施行まで残り1年となった「消費税10%改正・軽減税率」、②2019年4月からの法令施行でさらに加速するであろう「働き方改革」、③生産性向上に必要な不可欠な「クラウド・IT(AI、RPA)」をテーマに掲げ、企業が今後の環境変化に対応するための最適解をセミナーとソリューション展示で紹介した。

ここでは、2018年10月12日に行われた東京会場の様子をレポートする。

大改革への対応に不可欠なDXを奉行クラウドで

「ITによる大改革時代」クラウドがもたらす業務システム革命」と題した和田成史社長の講演では、第四次産業革命を取り上げ、企業がどう対応すべきか、企業を支える業務システムはどうあるべきか、さらにサプライヤーであるOBCの使命や今後の方向性を提示した。

IT技術の進化により産業構造が大転換している現状を解説し、キーワードとして「デジタルトランスフォーメーション」(DX)を挙げた。

「企業の経済活動をデジタル化すれば、そのデータを収集・蓄積し、最新技術を駆使して分析し、活用することで新しいビジネス価値を創造し、競争優位性を確立することができます。これがDXの本質であり、そのために企業活動のIT化を着実に進める必要があります」と提起した。

企業のDXを成功に導く業務システムとして、OBCが具現化したものが、2018年2月からシリーズ展開を進めている「奉行クラウド」である。

和田社長は、同社が徹底的にこだわった「奉行クラウド」の3つのポイントを説明した。

① いままで以上の機能と操作性

② つながる・ひろがるの実現
③ 万全のセキュリティ
③ については、マイクロソフトの技術を全面採用することで世界トップレベルのセキュリティとともに高信頼性・高パフォーマンスも実現したと強調。

さらに、「奉行クラウド」シリーズのラインナップと提供価値を具体的に紹介し、「パートナー企業との協力・連携で、今後お客様に最高の満足度を提供し続けていきます」と講演を締めくくった。

クラウド化のメリットに加えユーザー側の不安も払拭

午後の営業本部マーケティング部・西英伸部長の講演では、「奉行クラウド」の導入メリットについて、より詳しい解説がなされた。

冒頭では、基幹業務のクラウド化を「2020年に半数超」と予測した調査データとともに、クラウドに注目が集まる理由と活用メリットを具体的に提示。

さらに、総務省の調査データでは、クラウドを利用しない理由の1位が「必要がない」、2位が「セキュリティに不安」であることなどを踏まえ、「メリットの実現、実務における利便性と将来性の担保、クラウドに対する不安要素の払拭まで、すべてをクリアしてリリースしたものが『奉行クラウド』です」と述べた。

また、「専門家ライセンス」によって情報共有が容易になった専門家側からのビデオメッセージも紹介された。

クラウド化を推進する講演であったが、最後に、「『社内設備

奉行クラウド選択の理由 圧倒的に利便性が高く、将来性があるから

メリット 01	サーバー不要で運用管理いらず	メリット 02	プログラム自動更新で常に最新
メリット 03	自動バックアップでデータ保全	メリット 04	いつでもどこでも使える
メリット 05	手軽にネットワーク化できる	メリット 06	セキュリティ対策から解放

クラウドを利用し続ける限り、継続的にメリットが提供される

でパッケージシステムの運用を継続する」という決断をされたお客様もすっかりサポートしていきま

す」と言及したのは、特筆に値する。企業には多様な事情があり、現状はクラウド化しないケースもある。多くのユーザーに支持されてきたOBCならではのといえる。

展示会場では、消費税・軽減税率、働き方改革、IT・クラウドのテーマ別にゾーンを分

奉行クラウドフォーラム・セミナーより②

「クラウドのパワーで業務生産性を劇的に上げる」

営業本部 マーケティング部 部長 西英伸氏



クラウド化のメリットの担保とともに、お客様側のクラウドに対する不安も払拭したうえでリリースしたのが「奉行クラウド」です。

消費増税や働き方改革、電子申告など相次ぐ制度改正が目前に迫っていることも、クラウド化を検討し決断するよいタイミングだと思います。

け、「奉行クラウド」や「奉行クラウドEdge」、パートナー企業や協業ベンダーが提供する連携ソリューションが紹介された。

いずれのゾーンでも、来場者が各ブースの説明員と話し込む光景や実機デモを興味深く見る姿が多く見受けられた。

お問い合わせ先

OBC

株式会社オービック
ビジネスコンサルタント

●ご相談窓口

0120-121-250

奉行クラウド 検索

SSL対応をするための
サーバー証明書

お客様や取引先から「御社のWebサイトを見ようと思ったら『保護されていない通信』と表示されたので心配になって止めました」と言われたらどうしますか？
今回は、サイトの常時SSL対応への方法について解説します。



有限会社ビジネス・サポートエム
(法人番号 700002013072)

代表取締役 御田村 瑞恵
www.e-bsm.jp

地銀のオンライン開発プロジェクト終了後、市町村・団体職員等の研修に携わり、アプリケーションやグループウェアの使い方、データ交換、ネットワーク管理などの研修講師を務める。

2003年からの国や地方公共団体等の電子化に伴い、国が定める特定認証局の電子認証セミナー講師、その傍ら、利用マニュアル等の作成や小規模経営者の「IT活用の困ったな」対応、一般ユーザー向けのPCスクール経営を行っている。

図1 Chromeのhttpサイトへの対応状況

時期	バージョン	内容
2018年7月	Chrome 68	すべてのHTTPサイトで警告表示を開始
2018年9月	Chrome 69	HTTPSサイトの「保護された通信」という緑の文字表示とHTTPSスキーム「https://」の削除を開始
2018年10月	Chrome 70	HTTPサイトでデータ入力が行われた場合、赤色の警告表示を開始(予定)
近い将来	Chrome ??	最終的に鍵マークをなくす予定

執筆時2018年9月末現在の情報です

世界で利用されているブラウザシェアの約60%、日本でも最も利用率の高い「Google Chrome」は、今年7月～10月にかけて3バージョン続けて常時SSL関連のセキュリティ強化を行うことを公表し、急速に常時SSL化(常時https化)を推奨しています(図1参照)。

常時SSL化は、Webサイト全体をhttps化することです。空港やカフェ、ホテルや公共施設などのWiFiネットワークは利用促進のため、暗号をかけていなかったり、脆弱な暗号のままになっていることがあります。この際にも「https」からはじまるページでは通信がすべて暗号化

されますので、ユーザーの情報漏えいの危険性がなくなり、企業側もWebサイトから情報漏えいするリスクを大幅に軽減できます。さらに、「https」にすることで、http/2プロトコル※が利用できるためサイトの表示速度が高まり、ユーザー側にもメリットがあります。

サーバー証明書は3段階の認証

「https」から始まるWebサイトにするには、サーバー証明書が必要です。暗号化の強度はどれも変わりませんが「認証」のレベルが異なります。

認証のレベルには、個人や企業など関係なく誰でも登録することができドメイン認証の「DV(Domain Validation)」第三者データベースや、場合によっては企業の登記事項証明書を確証する企業や団体の認証である「OV(Organization Validation)」さらに厳しい審査を受けた「EV(Extended Validation)」という3つがあり、Webサイトの所有

図2 サーバー証明書「EV」を導入している松本商工会議所の例



※現在、多くがHTTP/1.1を利用して通信していますが、Youtube、Instagram、Twitterなどのようにhttps化されているサイトにはHTTP/2という通信様式に対応しているものがあり、httpよりサイトの表示速度が速くなります。以前はhttpsのページは遅いとされていましたが、最近ではhttpsページの方が速く表示されるようになっています。

*編集部より…本誌4ページの用語解説も合わせてお読みください。

(株) Queen Bee and Drone
取締役 桜井俊秀氏

ドローンによる
スズメバチの巣駆除法の確立に向けて

先端に噴射用アルミパイプを
着けたドローン「QB8-601」



薬剤噴霧の様子。山口県秋芳洞(上)と静岡県静岡市梅ヶ島別荘地(下)

本誌2017年夏号に寄稿いただいたドローンによるスズメバチの巣、撃退システム。その後も改良が重ねられ、要請を受けての実働が進んでいる。この1年間の進捗状況を桜井氏に寄稿いただいた。(編集部)

前回の寄稿記事をきっかけに、実際にスズメバチの駆除依頼がありました。

携帯電話の通信設備を請け負う大手企業からで、対象は伊豆半島にある、塗装工事を控えた電波塔の巣(スズメバチはすでに生息していない状態)でした。

その時点では機材が開発途上だったため、共同実験にて実施。今後、全国にある他の電波塔でも起こりうることを想定し、依頼主も立ち会い、作業経過を見届けました。

鉄骨の間から噴射するので困難を極めました。無事成功しました。

噴射パイプの改良
さらに続く依頼

次は、地元・静岡県の養蜂会社からの情報で、郊外の住宅の軒下に古い巣があるとのこと。新たに開発した、アルミパイプを「竹槍」の形にして巣に突き刺すという方式の実験を行い、これもまだ改善の余地はあるものの、突き刺し噴射自体は成功しました。

巣の状況に合わせた様々なパイプのバリエーションがポイントです。考案と実験を重ねている最中、山口県の秋吉台国定公園にある「秋芳洞」入口、絶壁の地上20mの場所の巨大なスズメバチの巣の駆除依頼が入りました。

地元の駆除業者には高所作業になるため断られ、観光シーズンを控えて何とかしてもらえないかという悲痛な声でした。

初日の閉園後と、翌日は早朝から開園までの限られた時間で、合

計5回。初期の目的を果たすことができました。その翌週には、静岡市内山間地での駆除依頼もいただきました。

昨今、在来型の「スズメバチ」とは異なる種の「ツマアカスズメバチ」が、広くアジア地域に生息範囲を拡大し深刻な被害を与えています。このハチは、農作物の受粉をするなど大きな貢献を果たしているミツバチを食い殺すたいへん猛猛な種です。すでに宮崎県に上陸したとの最新情報もあります。高木、高い樹木の先端や断崖絶壁など高所に巣をつくるため、駆除専門家にとっても作業の危険性が高く、対策に苦慮していました。

ドローンを利用した空中での薬剤噴霧を実現することで、労災事故を伴う高所作業を排除し、安全性を維持しながら駆除効果を得られます。

今後は、「ドローンでスズメバチを撃退」のビジネスモデルを、駆除業者、あるいは養蜂業者の方々とフランチャイズ契約により、全国に展開するための営業体制を構築する段階に移行予定です。

「ドローンによるスズメバチの巣駆除」の取り組みは「MCPC award 2018」奨励賞を受賞しました。

成長を目指す 中小企業経営者のための FileMaker 活用術



(著者紹介)
株式会社ITC 総合研究所 代表取締役 谷巖氏(上)
取締役・庶民派ITコーディネータ 用松節子氏(下)



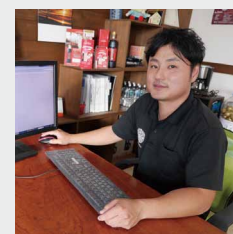
ITC 総合研究所はITコーディネータが集まって作った会社です。ITコーディネータはITと経営の両方の視点から中小企業のIT活用を最適化させることを使命としています。ITC 総合研究所は、泥臭い部分も含めて実現するまで責任を持つスタイルです。

業務を整理しデータ構造を自身で捉え 継続的な成長を図る

試しながら成長できるシステム構築が可能なFileMakerの活用について、その意義と特徴を深掘りする連載。今回は、企業の事例を紹介していただく。(編集部)

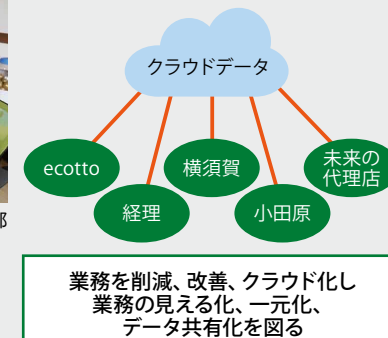
エコット Hawaii Water 湘南様
業種 ウォーターサーバの提供

<http://ecotto.net/>
<http://www.hawaiiwater-shonan.net/>



お話を伺った ecotto 事業部
ecotto ショールーム
アドバイザー・
吉良紀彦氏

●各拠点の情報を一元管理



社内業務全体のシステム構築・導入をされた事例としてエコット社をご紹介します。

■導入に至る背景

個人や店舗に対して、電話・インターネット・定期配送など様々な形態でハワイウォーターを受注しお客様に配送するビジネスを展開するエコットHawaii Water 湘南(4拠点/全体120名)。同社の業務には、事業の成長に伴う顧客数の増加に加えて、イレギュラーな対応が多いという課題がありました。内製によりつぎはぎで更新してきた社内システムと紙による属人的かつ非効

率的な管理運用では、拠点間の情報共有はもとより、今後更に拠点展開して行く上でも限界を感じておられました。

業界のワークフローにフィットするパッケージも見当たりません。

■手を動かしながら考える

主担当者の吉良紀彦氏はFileMakerの存在を知り構築に着手しましたが、試行錯誤した結果、独自で無理やり作り込むより専門の開発会社への依頼が良いと判断します。

■目的と費用対効果を検討

吉良氏現場担当者は、業務プロセスの改善により属人的かつ複雑な業務を一新し、

・水の発注↓入庫↓受注↓配送
↓在庫↓請求↓集計↓返却までがワンストップでできること

・クラウドの使用により4拠点間で最新データを共有できること

・それにより大幅な業務効率化が望めること

・ビジネス状況の可視化による経営者と共に検討・共有されました。

■基本データ構造の持ち方とは?

複雑に絡まるさまざまな業務パターンをシステム化する道のりは険しく、半年間で20回以上の打合せを行ったそうです。

しかしある時、開発会社の社長さんから、「システムの肝となる顧客管理データベースは、『請求先』『配送先』『ウォーターサーバ種別』の3階層で全体の軸を考えましょう」と提案され、行き詰まっていた全てのフローが流れ始めたそうです。

■専門家の手を借りながらも任せきりにせず、自ら手を動かし考え抜いた結果がこの解決を導いたといえます。

販売・宅配に関する内向きの業務は大幅に軽減、そして販売促進・顧客サービス向上の外向きのために動ける時間が増えました。人手不足の中、誰でも業務がこなせる体制となり採用が楽になったことも大きな成果だと話されます。

体感的には4倍の生産性向上を感じられているとのことでした。

リリース当初は1つだったポータル部分には、すでに顧客からのクレーム(注意事項)、対応履歴など新たなタブ(ポータル)が加えられていました。

必要などころを自ら付加しているツール選びも、システム選定の考慮点の1つになるでしょう。

展示会

「新ものづくり・新サービス展」 大阪・東京で開催!

中小企業庁の「ものづくり補助事業」の活用で開発した新製品・サービス・技術等を紹介する展示商談会「中小企業 新ものづくり・新サービス展」(主催:全国中小企業団体中央会・全国事務局)が大阪と東京で開催される。

△大阪会場▽
2018年11月27日~29日
インテックス大阪 4・5号館
△東京会場▽
2018年12月11日~13日
東京ビッグサイト 西1・2ホール
補助事業の成果に係る新規顧客の販路開拓のため、展示会にて商談機会を提供し、補助事業者

の事業化促進を支援する。
また、販路拡大、市場創出、企業間連携の実現、情報収集等のビジネスチャンスの提供も行っていく。

展示ブースは「農林水産・食品・建設・工事」「繊維・木材・ガラス・土石」「紙・紙加工・印刷」「化学・石油・プラゴム」「鉄鋼・金属製品」「機械器具製造」「情報・通信」「医療・福祉生活サービスその他」の8ゾーン。
また、経営に役立つ各種セミナーが開催される。

お問い合わせ先
中小企業 新ものづくり・新サービス展
<https://www.shin-monodukuri-shin-service.jp/>

セミナー

「IT経営カンファレンス2018」 開催予定

地域のITコーディネータ組織が主催し、ITの動向やIT経営の事例などの情報を提供する「IT経営カンファレンス」が各地域で開催される。

△山口県▽
2019年1月予定

「経営者に学ぶIoT活用の極意」
ITコーディネータ山口共同組合
△兵庫県▽
2019年1月29日
「ITを経営の力として生産性を向上し、お客さまにも従業員

にも社長にも良い会社に!」
NPO法人ITC近畿会
△宮城県▽
2019年2月9日
「地域活性化のためのICT(使えるICTと使われる人)」
一般社団法人みちのくIT経営支援センター

エッセイ あいていのある職場日記

世中 渉(よのなか・わたる)

著者プロフィール: メーカーに入社30年目の元営業職。
出世はおまけと割り切りつつも、上司と部下に挟まれて迷い多き日々を送っている中年風中間管理職。

「ロボットと私」



私は昔から図画工作が苦手で、夏休みの宿題は相当に苦勞した。
そのころは空前のロボットアニメブームで同級生の誰もがプラモデルを作っていたが、ひとり、変身ヒーローの敵役の消しゴムで相撲ごっこをするのを常としていた。

学校に行くのが面倒なときは、瞬間移動できる玄関ドアを猫型ロボットから借りたいなどと思ったものだが、積極的に本やテレビを見ることはなく、同級生との会話が噛み合うこともなかった。

上京し、かみさんと一緒にになり、子どもが走りまわり、徐々に家族から相手にされなくなってきたころに、かわいらしいペットロボットが登場した。
しかし、さみしさを紛らすただに半年分の小遣いを費やすなど到底考えられなかったし、ずぼらなかみさんと片付けることを知らない子どもたちに囲まれた我が家に、ロボット掃除機

の導入を検討することなどあるはずもなかった。

昨今、毎日のようにさまざまなロボットを見たりニュースを聞いたりして「どうせ関係ない」と思っている自分があるが、振り返ってみると意外と身近にロボットの存在があったことに気付く。

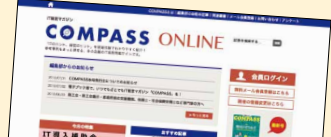
映画のように将来ロボットと戦争するとは思わないが、ロボットと一緒に仕事をするようになるかもしれないし、それこそ介護ロボットにお世話になるかもしれない...

やっぱりさみしさ対策か。「タダと一緒に酒飲んでくれるロボット出してくれ」と猫型ロボットに頼んでみたいわ。

COMPASSのWebサイトをご活用ください!

「COMPASS ONLINE」では、本誌情報はもちろん、電子ブック版やWebオリジナル記事、最新の情報をお届けします。

パスワードの登録にて、読者メール会員の方のみが見られるオリジナルコンテンツもスタートしています。



<https://www.compass-it.jp/>

読者アンケート、資料請求
された方からのご連絡を
Webサイトで受付中!

2019年1月10日まで

COMPASSサイトのトップページボタンからどうぞ

<https://www.compass-it.jp/questionnaires/>

図書カード
500円進呈

基幹業務
クラウドの
大本命！



世界トップレベルの
セキュリティで安心

Microsoft Azureを採用し、マイクロソフトの国内データセンター
のみで厳重に管理され、安心・安全に運用可能。24時間365日の
運用監視、定期的な脆弱診断で万全の対策を実現。

つながり、ひろがる
クラウドで生産性を向上

会計士・税理士、社労士等の専門家と一緒に利用できる「専門家ライ
センス」を標準提供。さらに、APIで様々なシステムやデータと連携
することで業務生産性を向上。

圧倒的な
操作性とスピード

高速処理を実現する「Azure SQL Database (Premium)」と業務の
操作性と運用性を飛躍的に高めるマイクロソフトの最新テクノロジーに
より、クラウドにおける操作性と使いやすさを高いスピードで実現。

奉行シリーズが
SaaSモデルで
登場

すべての業務とつながるひろがる

奉行クラウド

株式会社 オービックビジネスコンサルタント(OBC)

ご検討の
お客様
専用窓口

0120-121-250

10:00~12:00 / 13:00~17:00 (土曜・日曜・祝日・当社休業日を除く)

<https://www.obc.co.jp/>

奉行クラウド



累計
導入実績
56万社

顧客
満足度
No.1



マイクロソフト パートナー
オブサイヤー 2018
Application Innovation
アワード 最優秀賞

IT経営マガジン

COMPASS

2019年冬号

第16巻4号
2018年11月10日発行(非売品)

◆発行人
土岡正純

◆編集人
石原由美子

◆企画・編集
大谷聖治
松森陽子

◆イラスト
朝倉千夏
金巻龍平

◆デザイン・制作
株式会社リッククリエイト
小幡一之

◆本文DTP制作・印刷・製本
社光舎印刷株式会社

◆発行所
株式会社リックテレコム
〒113-0034
東京都文京区湯島3-7-7

●お問い合わせ、読者登録先
COMPASS編集企画室
TEL : 03-3834-8059
URL : <https://www.compass-it.jp/>

本誌記事の無断転用・転載を
禁じます。

「COMPASS」について

「COMPASS」は中堅・中小企業向けに使いやすい製品・
サービスを提供している企業のご協力により発行して
おります。

●中小企業の方、1社1冊までは、無料で読みいただけます(お手もとまでお届けします)。
●発行は年4回(2月、5月、8月、11月)の5日です(都合により若干変動します)。
※セミナー利用等におけるまとまった部数(有料)にも対応させていただきます。

●読者登録のお申し込みは、下記Webサイトで受け付けております。
送付先変更、送付中止はEメール(compass@ric.co.jp)までどうぞ

<https://www.compass-it.jp/>

読者登録・資料請求もこちらからどうぞ!

COMPASSのFacebookページで情報発信中。
「いいね!」をどうぞ!

<https://www.facebook.com/compassnetwork/>

冊子「COMPASS」と「COMPASS ONLINE」について

COMPASSの読者会員の種別には、

メール会員
(ONLINE 版の情報をメールでお知らせ)

冊子読者会員

の2種類があります。冊子読者の皆様は自動的にメール会員になります。

2017年春以前にメール会員・冊子会員になられた方へ

メールの登録がまだの方

至急ご登録をお願いします
(今後、本をお送りできなくなります)

今すぐ、
ご登録を!

パスワード登録がまだの方

パスワードの設定により会員の方のみに
公開する記事やコンテンツをご利用できます

[COMPASS] コンパスは羅針盤・指針を意味しています。本誌をIT導入の
指針としてご活用いただけることを目指しています

編集後記

夏場は低めで寒くなると上がつてくる。気温の
変化による血管の拡張・収縮で血圧が上下するのは割
と知られていることだと思えます。

血圧に少々難があつて数年前から薬を服用してい
る私は、かかりつけのお医者様から先日、「患者さん
の中には時季に応じてよい頃合の数値を保つため、処
方薬の量や種類の増減を相談してくる方もいる」とい
うことを聞きました。

なるほど!素人判断で勝手に服薬量を加減するの
ではなく、かといって専門家の指示をただただ守るわ
けではなく、自分の意思や希望に対する専門家の意見
をきちんと聞いて最適解を見出していくというやり方
は、いろいろなことに当てはめて使える有効な方法な
のだなと思いました。(大谷)

先日テレビで某信用組合理事長の密着取材番組を
見ました。今でも毎日何件もの融資先の店舗や工場
を訪ねし、経営者の話を耳を傾け担当支店長に指示
やアドバイスを与えていました。

その中で印象に残った言葉が「経営者の姿勢は、職
場の整理整頓や出してくれるお茶の入れ方でわかる」
ということでした。たとえ古い工場でも整理整頓さ
れ、安いお茶でも丁寧に淹れられたものには心がある
ということですね。

どの仕事でも家庭生活でも同じこと。私も心のあ
る丁寧な仕事ができるよう身の回りの整理整頓を心
がけたいと改めて感じた次第です。(松森)

岡山でIT経営のセミナーが開催され、お声がけ
いただいたITコーディネータの皆様との懇親会を
した夜。一泊する予定でしたが、ホテルが大混雑。さ
でどうするか。とひらめいたのが、現在日本で唯一
の寝台列車「サンライズ出雲・瀬戸」です。運よく個
室寝台が1室だけ空いており、シャワーを浴びて横に
なっていれば朝には東京駅です。線路はつながってい
ますからね。

岡山駅にサンライズが入線する時のメロディは「線
路は続くよどこまでも」。これにはジーンとききました。
どこまでも線路を続けようと思念に工事をしてきた
時代から、人口が減り鉄道をどう維持・活性化するか
知恵を絞る時代に。続けるためには変化が必要。一
などと考えているうちに眠りにつき、目が覚めたら朝
日が海に輝く熱海を走っていました。(石原)