

COMPASS

[コンパス]

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Autumn 2018 秋

特集



規模・業種を問わないIT活用と支援策

なぜ今、生産性向上なのか

FOCUS

- 自社ドメインで始めるメール&ホームページ
- IT導入補助金対象サービス

連載

- ネット社会との「お付き合い」術 **スペシャル版**
- 成長を目指す中小企業経営者のための「FileMaker」活用術

先進企業の取り組み事例

- オーカワパン(福井県)
- 倉敷青果荷受組合(岡山県)

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

COMPASS [コンパス] 2018年秋号
平成30年8月20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

もっといい仕事、ってなんだろう。

それは、どうやったらできるだろう。きっと誰もがその答えを探しながら働いているかと思います。つい、時短や業務効率改善ばかりが目的になってないでしょうか。本来目指すべきは、職種や役職にとらわれず、それぞれの立場で仕事をより良くしていくこと。その一人ひとりの挑戦が、これからの日本を元気にする原動力になるはずです。ブラザーは業種ごとのニーズを研究し、もっといい仕事に取り組めるように、それぞれの現場に寄り添ったものづくりをしています。徹底的に“At your side.”に、あなたの挑戦を加速できるように。

その挑戦をブラザーとともに。



モバイルプリンター

携帯性に優れた設計で見積書や作業報告書などをその場で印刷

ラベルプリンター

高速・高解像度印刷かつバーコード対応で業務効率アップ

A4レーザープリンター

高速出力・高耐久をコンパクトなサイズ感で

A3ビジネスインクジェット複合機

高効率・低コストでビジネスをより快適に

ドキュメントスキャナー

モバイルからハイエンドまでビジネスに合わせた幅広い品揃え

日本の仕事場の挑戦を支えるブラザーのラインアップ **ブラザー ビジネス** 検索製品に関する問い合わせ先
(ブラザーコールセンター)

050-3786-6013

受付時間 9:00~12:00/13:00~17:00(月~土)※日曜・祝日・弊社指定休日を除きます

<http://www.brother.co.jp/> **ブラザー販売株式会社**

CONTENTS

特集

2 今なぜ、生産性向上なのか

—— 規模・業種を問わないIT活用と支援策 ——

・プラスITフェア・IT導入補助金

5 小規模企業支援キーパーソンに聞く

株式会社アテナソリューション 代表取締役 立石 裕明氏

7 IT活用事例

小売×販売・在庫管理 鹿児島県いちき串木野市 林酒店

介護×業務報告効率化 千葉県船橋市 さざんか

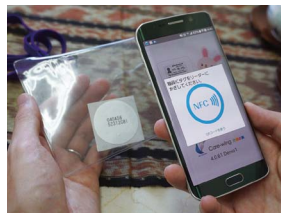
卸売×経営分析 熊本県熊本市 肉の大栄

10 IT導入補助金対象 ITツールの活用価値

人材難と働き方改革は人材の有効活用から
基幹業務のクラウド化で将来に備えよう

12 IT導入補助金対象 ITツールの活用価値

引き出しに眠る名刺を企業の資産に！
名刺から始まる働き方改革とは？



16 <攻めの経営事例>

事例① 福井県坂井市 株式会社オーカワパン（パン製造）
日々変わる生産計画にAI活用を 最適化の起点は顧客ニーズにあり

事例② 岡山県倉敷市 倉敷青果荷受組合（カット野菜製造業）
成長市場に積極投資し躍進 次は経営判断のためのシステムを

14 ネット社会との「お付き合い」術 **スペシャル版**
個人情報保護法改正から1年
すべての企業に求められる対策

20 データページ

21 会社で使うメールとホームページの運用ガイド
メール&Webは自社用のアドレスを！
手間なく安定稼働を実現させる方法とは

22 連載 成長を目指す中小企業のためのFileMaker
活用術
「FileMaker新バージョンにみるIT利活用のヒント」

23 トピックス



国際的に権威あるデザイン賞「iFデザインアワード2017」にて、
タニハタの組子が最高賞の金賞を受賞！
「Textiles／Wall／Floor」分野での金賞受賞は日本初の快挙
なぜ苦境を乗り越えることができたのか

谷端信夫 株式会社タニハタ
代表取締役社長

世界に響け 職人の心意気

中小企業の
生き方が
ここにある

大きな危機を乗り越え、一度は消えかかった
伝統工芸「組子欄間」を復活させ
新たな販路を開いた、
富山の小さな組子メーカー・タニハタ。

失敗や苦悩、希望と気概を
経営者が正直に綴った書。

目次	第一章	職人の仕事ぶりは「音」でわかる
	第二章	和から洋へ——組子を残すための決断
	第三章	背水の陣で臨んだインターネット
	第四章	追い詰められたものづくりの現場
	第五章	今こそ「和」を取り戻す
	第六章	ネット時代、中小企業が大切にしたいもの
	第七章	海を越える！ 職人魂

反響続々

著者の半生を追体験しながら、時代の変化の中で自分は
会社とどう関わるか、何を大切にしたいのかを考えさせら
れた。「生きる力」を底上げしてくれる本。(会社員・女性)

こんなにも赤裸々に、「中小企業経営
者の気持ち」を綴ったモノガタリはない
と思います。本を読みながら何度も
エールを送りました。たくさんの経営者
に読んで欲しい。(経営者・男性)

必死で生業をくぐり抜けてこられた著者の「生存記録」である。小規模企業やホーム
ページで通販をしようとしている経営者に苦しい今を通り抜けるための覚悟の程と、
薄明かりの道を示した本である。(専門家・男性)



四六判・216ページ
本体価格：1400円＋税 ISBN：978-4-89797-894-9

お求め・ご注文は
お近くの書店・ネット書店へ
お願いいたします。

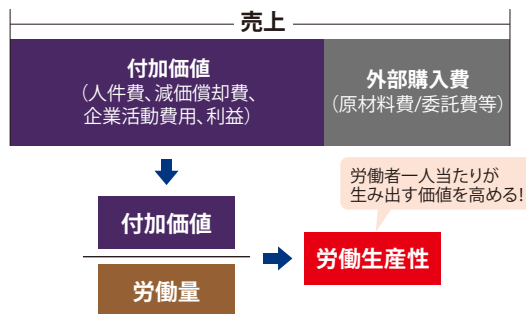
弊社に直接書籍をお申し込みの場合は、下記へご連絡くださいますようお願い申し上げます。

株式会社 リックテレコム 電話：03-3834-8380 (10時～17時30分)

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

もう一度チェック! 「労働生産性」

(資料提供: 日本生産性本部)



政策メッセージに登場し、頻繁に目に耳にするようになった「生産性の向上」。

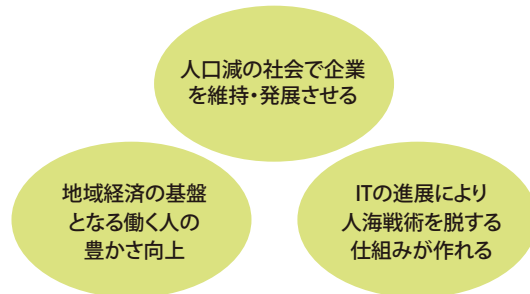
これが意味することは何か。中小企業の経営において「何を実行することなのか。」

中小企業へのメッセージとしては語られる生産性は、基本的には労働生産性を指す。実は、勤勉に働いているイメージのある日本だが、労働生産性の世界比較では、想像以上に順位が低い(右下图)。

さらに生産性の向上は、仕事の効率アップや利益の拡大と混同されやすい面もある。

そこで、日本生産性本部が公

なぜ今、生産性の向上なのか



表している資料に基づき、今一度整理してみたい。

労働生産性の計算は付加価値と労働量から

まず、売上から外部支払いを除いた額が「付加価値」。ここには会社の利益や人件費などが含まれる。付加価値を労働量で割ったものが労働生産性である。つまり労働生産性を上げるには、労働量が同じならば売上を伸ばし外部への支払いを押さえ付加価値を高める。付加価値が同じならばより少ない労働量にする。会社の利益や人件費を支払う原資となる付加価値を、少

ない人数で高めていくことが求められているのだ。

人口減・働き手減に人海戦術は使えない

背景にあるのは、少子高齢化・人口減社会の到来である。生産年齢人口(15歳~64歳)は今後30年で2割下がり、年齢別比率も高い方にシフトしていく。人海戦術で業務を回そうとしても、若い働き手は以前ほどいないのだ。

そして、IT / IoT / AI の進化(技術的進歩、使いやすさの向上、こなれた費用)により、これまで手作業で行っていた様々な業務をITで代替できるようになった。ITを基盤にした新しいビジネスモデルも生まれている。競合が圧倒的なコストダウンを図ったり異分野から競合が現れてくるのだ。

また、生産性が低く支払う給与が低いままであると、若者が他地域へ流出したり、地域の消費力も下がっていく。

地域の活性化のためにも地元企業の生産性向上が求められており、その実現にITの活用が不可欠なのである。

労働生産性が高いのはA社

	<A社>	<B社>
売上	1億円	10億円
外部購入費	4000万円	5億円
付加価値	6000万円	5億円
人数	3名	40名
労働生産性	2000万円/人	1250万円/人

高い!

サービス産業を視野にIT導入補助金&普及策

経済産業省では、サービス産業・小規模企業などこれまでのIT活用の支援が届きにくかった企業を想定し、ITの導入費用を支援する「IT導入補助金」を実施している。



特集

今なぜ、生産性向上なのか

中小企業10万社強のIT導入を支援する補助金「IT導入補助金」が実施されている。当事業の目的である「生産性の向上」が意味するところを改めて整理し、具体的な事例を紹介していく。

日本はまじめに働いているはずなのに...

OECD加盟国の労働生産性(1人あたり)2016年 (単位:ドル)

1	アイルランド	168,724	11	デンマーク	100,491	21	日本	81,777
2	ルクセンブルク	144,273	12	スウェーデン	99,859	22	スロベニア	75,420
3	米国	122,986	13	オーストラリア	97,949	23	ニュージーランド	74,327
4	ノルウェー	117,792	14	ドイツ	97,927	24	チェコ	72,225
5	スイス	115,900	15	フィンランド	97,339	25	トルコ	71,323
6	ベルギー	114,759	16	スペイン	92,328	26	ギリシャ	70,692
7	オーストリア	104,971	17	アイスランド	90,197	27	韓国	69,833
8	フランス	104,347	18	英国	88,427	28	ポルトガル	68,749
9	オランダ	103,639	19	カナダ	88,359	29	スロバキア	66,728
10	イタリア	102,107	20	イスラエル	86,418	30	ポーランド	65,158

31位以下省略

(出典: 公益財団法人日本生産性本部)



株式会社アテナソリューション 代表取締役
立石 裕明氏
(中小機構 よろず支援拠点全国本部
地域支援ネットコーディネーター)

今、取り組むべきIT活用意義

小規模企業支援 キーパーソンにきく

IT導入補助金は、サービス産業・小規模企業など、従来の補助金ではカバーしにくかった企業のIT活用支援に踏み込んだ。小規模企業を熟知し、様々な小規模企業関連施策に尽力、また、商工会議所・商工会などの中小企業支援機関とも交流が深い立石裕明氏に、小規模企業の経営とIT活用について聞いた。(文中敬称略)

災に見舞われた企業の方々のお役に立ち、それから中小企業・小規模事業者支援や行政への現場情報提供、支援者の方々のサポートする活動を行うようになりました。

——2014年の小規模基本法(小規模企業振興基本法)・小規模支援法で小規模企業に焦点があたりました。

立石 中小企業政策は、中小と

びついています。

——小規模企業が抱える課題はどこにありますか。

立石 自社の経営を数字で見えないことだと思います。

——毎年決算は行っていると思いますが…。

立石 決算は税理士任せで詳細はわからずとも、職人として優れていれば会社は回っていました。しかし経営者として勉強を

あまりしていなかったため、赤字のときどうすればよいかわからない。実際、仕入・在庫管理を徹底する支援をしただけで赤字になった企業も多々あります。

——売上や原価の構造を数字で捉え改善に向けた行動をする、ということですね。

立石 実行できた経営者は、会社のことを質問すると数字で答えてくるようになります。小規模企業はこれまでやっていなかった分、伸びしろが大きいのです。

——IT活用も経営数値のところが肝でしょうか。

立石 そうですね。クラウド会計やPOSレジを導入してどんぶり勘定から脱出することが第一です。クラウド会計は大変便利で会計の知識が豊富でなくともデータを打ち込んでおけば決算書が作れます。さらにスマートフォンは皆、使えますから、もはやIT弱者でもありません。

私も施策立案に協力した小規模企業持続化補助金など使いやすい補助金も出ています。今こそチャンスです。

対象となるITツールは、会計など基幹業務から、POSレジ、予約受付といったフロント業務まで幅広い。クラウドサービスが対象になるのも今までにない特徴を持つ補助金だ。

業務に即したITツールの活用により、同じ人数でサービス力を強化したり、得られたデータを元に商品企画や販売戦略を推進して付加価値を高めるなどが期待できる。8月下旬から第三次募集が始まるので、IT導入を検討している企業にはまたとないチャンスといえる。

2018年6月～7月に全国10か所で開催された「プラスITフェア」では、補助金の詳細や具体的なITツールが紹介され、IT導入へ背中を押す機会を提供した。各会場とも、具体的な課題を持った企業の参加が見受けられ、意識の高まりが感じられた。

対象となるITツールは、会計など基幹業務から、POSレジ、予約受付といったフロント業務まで幅広い。クラウドサービスが対象になるのも今までにない特徴を持つ補助金だ。

業務に即したITツールの活用により、同じ人数でサービス力を強化したり、得られたデータを元に商品企画や販売戦略を推進して付加価値を高めるなどが期待できる。8月下旬から第三次募集が始まるので、IT導入を検討している企業にはまたとないチャンスといえる。

2018年6月～7月に全国10か所で開催された「プラスITフェア」では、補助金の詳細や具体的なITツールが紹介され、IT導入へ背中を押す機会を提供した。各会場とも、具体的な課題を持った企業の参加が見受けられ、意識の高まりが感じられた。

中小企業のIT活用を支援！ 「プラスITフェア」全国10か所で開催



6月12日の東京を皮切りに、7月9日の那覇まで全国10か所にて、「プラスITフェア」が開催された。

IT導入補助金の説明会、特別講演、業種別IT導入補助金活用セミナー、ITツールの展示、専門家による相談など総合的な情報提供を行った。

会場では、自社の課題を踏まえ具体的な質問や相談をする企業の姿が見られた。

会場では、支援者側にIT活用の実際をわかりやすく解説する「プラスIT研修」も実施。同研修は、7月11日～8月8日の期間、全都道府県でも開催された。



西銘恒三郎経済産業副大臣が挨拶(沖縄会場)



IT導入補助金・おもてなし規格認証の説明会および展示風景(広島会場)

支援者向け研修も「プラスIT研修」

プラスITフェア会場、および全都道府県にて実施
写真は6月19日福岡会場



業種別IT導入補助金活用セミナー
小売・飲食編(福岡会場)



専門家による相談コーナー
名古屋(左)、高松(右)



三代目
林奈津代氏

会社概要

林酒店

鹿児島県いちき串木野市西浜町 143

●事業内容：鹿児島焼酎を中心とした酒類の販売

●URL：http://www.0996-32-2059.com/

小売業(酒店)×販売・在庫管理

壁いっばいに並ぶのは蔵元を歩き「本当に惚れた」焼酎。鹿児島県いちき串木野市の林酒店には、地元はもちろん全国各地から焼酎好きが足を運ぶ。顧客を包み込む優しい口調で飲み方や用途などを聞きながら焼酎選びのアドバイスをしているのが、三代目店主の林奈津代氏である。

**守り続けた手作業の管理
ITの利点もわかるが…**

多様な蔵元から少量ずつ仕入れる同社の取扱商品数は1000に及ぶ。在庫や販売の

鹿児島県いちき串木野市

林酒店

目利きで信頼集める焼酎店はなぜIT導入に踏み切れたのか

IT活用事例 1

管理に加え、酒税支払用の報告も定期的に行わねばならない。

「蔵元別台帳は紙。4カ月に1度の酒税報告用の販売実績整理は夜な夜な手書きでした。二代目である母の苦勞を共有したいとの思いもありました」

林氏はこのように話す。年末の棚卸は大仕事だったという。

実は、販売管理システムの提案は頻繁に受けていた。「入れたら楽だろうと思うつつ、費用も気になっているうちに8年経っていました」と林氏は振り返る。

機会を捉えて背中を押したのが、いちき串木野商工会議所の立山英樹氏である。日頃から会員企業とコンタクトを深め林酒店のシステム導入への迷いも耳にしていたところ、2017年2月からIT導入補助金を実施されることを知る。

早速、IT導入補助金相談会を企画し、鹿児島県よろず支援拠点の向江隆行氏に相談対応を

ITには縁が薄いと考えがちな業界、例えば介護業界でも、経営意識の高い企業はIT活用に踏み込んでいる。

千葉県の介護サービス企業では、訪問介護の連絡・報告にスマートフォン専用のアプリを導入。介護サービス利用者宅への入退室や本人確認にはICタグを利用。手書きの報告書に比べ、正確性・即時性に優れ、ペーパーレス化を実現できた。さらに、この仕組みにより、介護保険の特定事業所加算に適合でき、収益増にもつながった。

また、代替わりを見据えて、本格的な経営の見える化に取り組んだ卸売企業もある。

1つ1つの取引における販売価格や原価を販売管理ソフトに入力。これらを顧客別・商品別に分析し、改善点を従業員自らが見出し動けるようにした。同じ人数で付加価値を向上させることができた。

「隣の会社」はITのメリットに目を向け、続々と生産性向上を図っている。

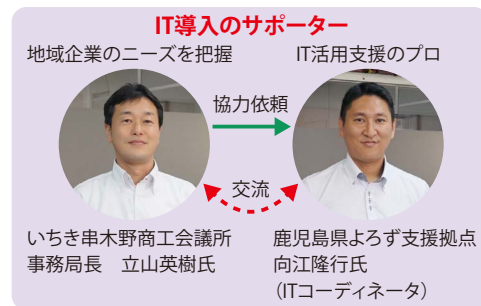
ITツールの使いやすさは上がり、施策も整っている。あとは動くか否かである。

酒店用の販売システムを活用 入庫→レジ→在庫のデータ連動で効率化



バーコードが付与されていない商品は、自社でシールを貼付し、すべてデータ管理

「拍酒喝采」の入力画面。同じ銘柄でも量によって複数ある



依頼、林氏に参加を呼び掛けた。林酒店の業務の流れを把握した向江氏は、地元のITベンダー・日本システムの酒店用販売管理システム・POSレジ「拍酒喝采」が補助金に対応していることを掴み、林氏と相談の上、IT導入補助金の申請支援を行った。結果、無事採択を受けた。

売上と在庫が連動 顧客へのサービス強化も

システム導入時に難関だったのは1000に及ぶ商品をシステムに登録する作業だった。

「登録が終わって便利になった状態をイメージし、夢を描いてやり切りました」と林氏は当時の様子を話す。IT導入補助金の事業期間が定められていることが、

逆に支えになったという。

2017年7月から新システムが無事稼働。入庫した商品を登録し、販売時はバーコードで読み込む。売上記録と同時に在庫が引き落とされ、データとモノの流れが一致した。単品管理は顧客向けサービスにもなっているという。

「レシートに商品名が印字されますので、お客様側の購入記録として活用いただけます。また、ご来店中に入荷した商品を手で登録し販売できるので喜んでいただいています」

ねん出できた時間は蔵元や顧客との関係強化やサービス強化に投下し、「次の代につなげられる経営をしたい」と林氏は意気込みを語った。

業務をサポートするITツール導入を補助!

<IT導入補助金>第三次公募スタート! (8月20日交付申請受付開始予定)

対象 生産性向上に寄与する業務分野の機能を2つ以上組み合わせた導入ただし、当補助金事務局に申請・登録されたもの

フロント業務

予約
コミュニケーション
販売・店頭
決済 など

ミドル業務

顧客管理
人事シフト
受発注
原価管理
業務管理 など

バックオフィス業務

財務・会計管理
給与 など

補助額：15万円～ 50万円

補助率：1/2以下

*独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) が実施する「SECURITY ACTION」の「一つ星」または「二つ星」の宣言も申請要件

第三次募集 8月下旬～ 10月上旬

申請

IT導入補助金事務局にITツールを登録しているIT企業 (IT導入支援事業者) が提出する

申請について

IT導入補助金も使える!

今あるITツールで解決! 小規模企業の課題とIT活用例

業種	課題	活用したIT	結果	事例掲載ページ
小売	多品種少量販売による販売管理と在庫管理	POSレジ&在庫管理システム	事務管理の時間が圧縮され接客等に注力	7ページ
介護	訪問介護時の連絡・報告のペーパーレス化	訪問介護用業務連絡アプリ (スマートフォン)	ペーパーレス化と働きやすさを実現	8ページ
卸売	個々の取引実額のデータ把握	販売管理・データ分析ツール	改善点がわかり粗利益上昇	9ページ

訪問介護業務にスマホ&クラウドアプリ ペーパーレス化を実現し特定事業所加算も

千葉県船橋市

さざんか

千葉県船橋市で多様な介護サービスを展開しているさざんかでは、事業の1つとして訪問介護事業を手掛ける。

業務を統括する「管理者」の富田真由美氏、現場の指示や管理を担う3名の「サービス提供者」者、70代のベテランスタッフ数名を含む約30名の「登録ヘルパー」で、質の高い訪問介護サービスを提供している。

ペーパーレス化の必要から訪問介護支援アプリ活用へ

1日のサービス提供件数は総



介護支援専門員の
中村勝氏（左）と
訪問介護管理者の
富田真由美氏（右）

会社概要

有限会社さざんか

千葉県船橋市習志野台1-38-9

●設立：2001年

●従業員数：60名

●事業内容：介護事業（ケアプラン作成、訪問介護、通所介護、住宅型有料老人ホーム）

●URL：http://www.sazanka.co.jp/

計で数十件にもものぼる。富田氏は、「訪問介護は基本的に一人の利用者様を訪ねるので、やりがいがある分、負担も重い仕事です。利用者様の望む曜日・時間にヘルパーを手配するにはまだまだ人手が足りません」と話す。通常、ヘルパーは直行直帰で仕事をこなすので、本部との情報共有も課題だった。

こうした状況で、さざんかが業務改善の一環として取り組んだのが、提供記録の控えなど、紙の電子化だった。かつて訪問介護の管理者を務めていた現・介護支援専門員（ケアマネージャー）の中村勝氏は、「まずは、1カ月に段ボール1箱分ほど溜まる紙のサービス提供記録をデジタル化することから始めました」と説明する。

紙をスキャンする方法も手間がかかり模索を続けた結果、2017年夏に採用したのがロジックの「Carewing介護」。

70代ヘルパーも活用 IT導入補助金も弾みに

「Carewing」は、事務所側の管理者やサービス提供者者との情報共有を実現するクラウドサービス。スマホに搭載されているNFC（Near Field Communication）という近距離通信技術とICタグを採用した点が大きな特徴だ。

ヘルパーは、個々に貸与された社員証のICタグをスマホで読み取り、クラウド上の業務予定や指示・留意事項などの情報を確認。訪問先の利用者宅に貼付したICタグにスマホをかざすと入室・退室の時刻が自動記

訪問介護業務でのアプリ活用 （Carewing介護の翼）

スマホのNFC（ICタグ）で操作を簡単に！

①ヘルパー本人の認証



②訪問・終了時はスマホでICタグをタッチ ③サービス内容をチェックして報告

ヘルパーの手間を軽減しつつ
・ペーパーレス化
・リアルタイムでの業務報告
・本部との密な連絡を実施！

*システムの詳細は、「COMPASS ONLINEにて紹介します」

*特定事業所加算…指定の条件を満たすと、介護報酬が加算される制度。

卸売業×経営分析

熊本県熊本市

肉の大栄

日々の事業活動を数字で捉える！ 現場が主体的に行動し、利益改善へ

「改善策を考えようにも、判断材料がありませんでした。利益構造の詳細はどうなっているのか、データが欲しいと…」

熊本県熊本市の肉の大栄は、黒毛和牛を流通させた老舗。飲食店などへの卸売のほか、昔ながらの肉の量り売りをする店舗を構える。現在、代替りを見ずえて準備を進めている。

高田博子社長の後継者に決まった次女の経理担当・古賀佳奈氏は、経営の勉強を重ねる過程で、税理士から粗利率の低さを指摘されていた。しかし、ここが問題なのか原因がわからない。

販売管理システムをもっと使いこなす

事業の8割を占める卸売部門は、経験豊富な営業担当者が得意先を回り見積や受注を行っている。取引先ごとの原価や利益について詳細データは取れていなかった。さらに肉の仕入価格は日々変動する。

古賀氏は利用中の販売管理システム「楽一」の徹底活用を決意した。

「これまでは伝票発行にのみ使っていましたが、分析ツール（楽らく経営リサーチ）もついているので、きちんと入力すれば欲しいデータが得られるのではないか。カシオ計算機の担当者に疑問点をたくさん質問し、活用方法を教えていただきました」

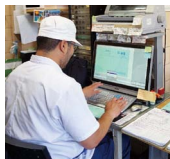
得意先別・商品別のデータを皆で共有

分析ツールの活用で、一番欲

肉の大栄の取り組み

課題 粗利率構造を把握して収益を上げる対策をしたい

方法 販売管理システムにデータをきちんと入れ、分析ツールを徹底活用（楽一&楽らく経営リサーチ）



伝票入力の様子



見積作成時に仕入値を表示し、適正見積を支援

商品ごと、得意先ごとにドリルダウンして実態を把握(例)									
得意先名	商品	数量	売単価	取引金額	仕入単価	税抜仕入金額	粗利金額	粗利率	
A社	国産黒毛和牛							〇%	
	国産若鶏ガラ							△%	
B社	ニュー焼き豚							〇〇%	
	国産黒毛和牛黒タン							△△%	
	国産黒毛和牛ハラミ							□□%	
...									

利益への貢献度が低いから対策しよう！

数字を見ることで社員一人ひとりが行動に移せるように（販売価格の適正化など）

粗利率UP! 事業承継に一步前進

有効なのだ。

良いサイクルが回りだし、2018年に入ると粗利率が適正レベルに向上した。古賀氏自身の毎月の処理作業も2週間から3日へ短縮された。

この取り組みに先立ち、肉の大栄は店舗の売上アップへ、商工会議所の紹介で小規模企業持続化補助金を活用し、ホームページの改修・ネット販売の強化、販促広告などを行っている。

「若い世代の方にも足を運んでいただける店にし、さらに地域を元氣にしたいと思います」

見える化と情報発信——IT活用を通じて事業承継の手ごたえを得た古賀氏は、今後の展望を笑顔でこう話した。



社長 高田博子氏（右）
経理 古賀佳奈氏（左）

会社概要

有限会社 肉の大栄

熊本県熊本市中央区新町3丁目9-17

●設立：1990年（創業 大正4年）

●従業員数：11名

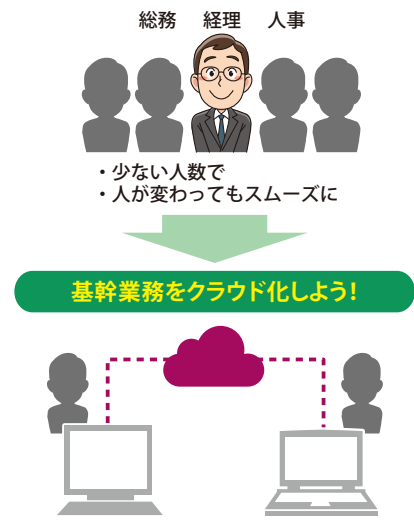
●事業内容：肉の卸売・小売

●URL：http://nikuno-daiei.com/

人材難と働き方改革は人材の有効活用から 基幹業務のクラウド化で将来に備えよう

人材不足が叫ばれる昨今、中堅・中小企業からは「欠員の補充に四苦八苦している」といった声が少なからず聞こえてくる。

例えば、総務・人事や経理などバックオフィスで屋台骨を支えてきたベテラン社員が定年となった場合、再雇用でのつなぎ止めやBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）事務作業の外部委託）でしのぐ手はあるが、将来を見据えた業務改革も必要となる。



働き方改革に掲げられる長時間労働の是正も視野に入れると、最有力の手段は「ITを活用した業務の効率化・オープン化」である。

基幹業務の標準化に貢献「奉行」のクラウド版が登場

バックオフィスの業務は、紙でのやり取りや手作業がまだまだ多い。システム化で入力や転記といった手間のかかる作業を大幅に減らし、個人スキルに頼っていた業務を標準化したい。注目してほしいのが基幹業務向けのクラウドサービスである。「クラウドはサーバー不要で、データバックアップやプログラム更新、セキュリティ更新も自動なので運用管理の手間がかかりません。さらに、いつでもどこでも使えて、手軽にネットワーク化できるので、住所変更や扶養家族の変更を従業員が自ら入力・登録したり、取引先、得意

先に関放し、大幅な時間短縮と業務の精度向上を実現できます」。中堅・中小企業向けの基幹業務パッケージ「奉行シリーズ」で約56万社の導入実績をあげているオービックビジネスコンサルタント（OBC）はこう強調する。

そして同社はパッケージ製品の機能や操作性、充実の運用サポートなどを踏襲し、セキュリティにも十分配慮したクラウドサービス「勘定奉行クラウド」と「給与奉行クラウド」を発売。その他の分野も今秋から来年にかけて続々とクラウド化する予定である。

加えて、従業員とバックオフィスの部門間で行われる勤怠管理や労務管理、身上異動届出、年末調整申告など代表的な12の業務プロセスを自動化・標準化する「奉行クラウドEdge」サービスも提供し、同じクラウド基盤上で各種の業務を連携さ

せることも可能にしている。

APIで多様な連携を実現 ネット経由でも快適な入力

では、各社がクラウドサービスを提供し始めている中で、「奉行クラウド」ならではの特徴はどこか。

その1つは「多様な連携」である。例えば、人とのつながりとして、顧問の会計士や税理士、社会保険労務士などに付与できる業務ライセンスを標準で1つ提供。外部の専門家と最新情報を共有してのチェックやアドバイ

スをいつでも受けられるようにした。

システム同士のつながりについても、API（Application Programming Interface）で他の業務システムとの接続を容易に実現する「奉行クラウドAPI version」を用意。既存のシステムやデバイスとデータをシームレスに自動連携できるので、重複したデータ入力などの作業を解消し、さらなる省力化や入力ミスの回避につなげられる。会社の成長に即して、後任者

への引き継ぎや新入社員の業務習得も容易になる。

また、インターネットを介してサービスを提供するクラウドは「処理速度が遅い」といった意見も聞くが、奉行シリーズでは、これまでと同じ入力スピードを維持し、ネット接続が切れても入力を続けられる。パッケージソフトの操作性を保ちつつ、クラウドのメリットを取り入れているのである。

「奉行クラウド」の実際の使用感や導入効果、APIによる具体的な連携ソリューションなどは、OBCが9月から全国各地で順次開催する「奉行クラウドフォーラム」で体験できる。

同イベントでは、法改正の注目点である「消費増税」「働き方改革」と「IT」の3つをテーマに、OBCの豊富な実績をもとにした課題解決事例を「処方箋モデル」としてセミナーおよび展示で紹介する。

現状の業務課題解決、将来の最適な業務プロセスの確立の両面で、「奉行クラウド」は最適な選択肢といえる。「奉行クラウドフォーラム」で、その利用価値を体感しよう。

なぜ、「奉行クラウド」なのか

①将来性

- ・企業の成長によりサービスを入れ替えずに使いこなせる様々な機能
- ・奉行シリーズはもちろん、多様なアプリケーションとAPI連携し業務の自動化が進む



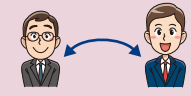
②スピード・操作性

- ・「クラウドは遅く入力待ちをしてしまう」という心配なし。ネットが切れても入力を完了できる。取り込んだデータの学習機能も
- ・操作性が変わらず使いやすい



③専門家とつながる

- ・税理士等の専門家向けのライセンスを提供。一緒に奉行クラウドのデータを利用可能



操作性を保ちつつ、共有や連携で業務を大幅に効率化!



奉行クラウドフォーラム2018 開催日程一覧

日時	開催場所	日時	開催場所
9/12 (水)	ロイトン札幌	10/12 (金)	ANAインターコンチネンタルホテル東京
9/19 (水)	ホテルグランヴィア岡山	10/15 (月)	江陽グランドホテル
9/26 (水)	リーガロイヤルホテル広島	10/17 (水)	ホテルアソシア静岡
10/3 (水)	名古屋東急ホテル	10/19 (金)	ホテルニューオータニ博多
10/5 (金)	横浜ベイシェラトンホテル&タワーズ	10/23 (火)	ANA クラウンプラザホテル金沢
10/10 (水)	ANA クラウンプラザホテル新潟	10/25 (木)	ホテルニューオータニ大阪

※日程・会場は急遽変更となる可能性がございます。最新情報は奉行クラウドフォーラムのWebサイトをご確認ください。

お問い合わせ先

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

奉行フォーラム 検索

「奉行クラウド」のメリット

メリット 01

サーバー不要で運用管理いらず

メンテナンスの手間、保守料等のコストがなくなる

メリット 02

プログラム自動更新で常に最新

セットアップの手間が一切不要に。制度改正等にも確実に対応できる!

メリット 03

自動バックアップでデータ保全

年間 250 回近くのバックアップ作業が不要に

メリット 04

いつでもどこでも使える

外出先や自宅など、時間・場所にとらわれず利用できる

メリット 05

手軽にネットワーク化できる

複数名で業務分担でき、拠点や店舗とのデータ共有も簡単に

メリット 06

セキュリティ対策から解放

セキュリティ対策の手間コストを削減できる

名刺管理サービスSansanがもたらす3つの価値



営業のチャンスが広がる
社員の生産性が高まる
組織のコミュニケーションが高度化する

例えば、3つのニュース機能である。取込まれた最新の名刺や日経テレコン、Ei g h tで公開された情報を元に、変更が発生する場合は通知してくれる。昇進や異動のタイミングでご無沙汰だった顧客に連絡を入れ、

Sansanの仕組み



名刺をスキャンするだけで簡単に正確な顧客データベースを構築！

できる。

例えば展示会で集めたたくさん
の名刺を Sansan でスキャンする。毎回、展示会後に会社に戻って手入力する工数は必要なくなり、その時間にメール配信文面を考えることが出来る。それにより、展示会開催後だけでなくメルマガ配信を行うなど、展示会で獲得した名刺をフル活用するための段取りも迅速かつ効率的に行える。展示会後の印象も競合他社より強め、営業強化が出来るはずだ。

また、名刺情報は数年経つと人事異動などで情報が変化していく。恒例行事の年賀状やお歳暮リストの作成で苦労している企業も多いのではないだろうか。Sansanでは、名刺に付箋を付けるかのように「タグ」でリストを整理したり、顧客情報の更新の手間を最小限に、現場に情報提供する工夫もなされている。例えば、3つのニュース機能である。取込まれた最新の名刺や日経テレコン、Ei g h tで公開された情報を元に、変更が発生する場合は通知してくれる。昇進や異動のタイミングでご無沙汰だった顧客に連絡を入れ、

新たなビジネスのきっかけができるかもしれない。

組織のコミュニケーションが進化する

名刺が持つ価値には、名刺情報と人との接点情報の他に、保有する名刺から見える社員の強みの情報が隠れている。全社員が持つ情報の共有や活用は、担当者個人の効率化・営業強化と同時に、組織力強化の観点でも大切である。

ある会社の営業部長にアプローチできず苦慮していたが、別の部署の社員が既に名刺交換をしていたという失敗談もある。Sansanは、全社員が構築した人脈を見える化・共有することで、組織のコミュニケーションを進化させていく。同僚が誰と接点があるか、Sansan上で全社員に共有。アプローチしたい相手の名刺を見つけたら、名刺に乗せて同僚へメッセージを送り、紹介してもらう。また経営者は、社員一人ひとりの人脈の作り方や得意領域が把握できるので、これを会社の強みとして経営戦略に活かしたいものである。



少子高齢化の進行による人手不足を背景に、今、企業は働き方改革によって、労働時間や労働者の量的確保とITの活用により雑務を減らし、より質の高い業務を行うなどの業務効率化による労働力の質的確保が求められている。

社内にある経営資源を見直してみると、まだ、十分活用されていないものの中に挙げられるのが「名刺」である。経営者自ら、そして全社員が様々な場面で交換した名刺の多くを机の

上に積上げたり、引き出しに入れたままにしているだろうか。すぐには仕事に繋がらない相手や相手の名刺でも、実は数年後に重要な取引先になる可能性を秘めている。未来の顧客をみすみす見逃しているとはもったいない話だ。

「異業種交流会で集めた名刺をもっとビジネスに活用したい。ただ、入力の手間がかかるし、入力委託は誤字脱字が心配」ある中小企業経営者はこのように話す。「うちも同じ」という

会社も多いのではないだろうか。この課題を解決し、名刺を会社の資産に変えるのが、テレビCMでもおなじみの法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」である。

名刺をスキャンするだけ面倒な入力作業から解放!

Sansanは名刺管理のバイオニアとして、名刺が示す情報を起点にした事業を展開。官公庁や金融機関を含め、すでに7000社以上が活用している。特徴の第一は、面倒な入力作業から解放され、簡単かつ正確に名刺情報をデータ化できる点だ。使い方はいたって簡単。名刺を専用のスキャナ(もしくはスマートフォンアプリ)でスキャンするだけ。たったそれだけでSansan側では、名刺に書かれた名前やメールアドレスなどの名刺情報を、誰がいつ交換したのかなどの接点情報とともに

正確にデータ化する。特にデータ入力に関しては、今まで蓄積されたSansan独自のノウハウを活用し、AIによる解析と人の目を併用。これにより、ほぼ100%と高い精度を保っている。

人事異動や社名変更を見逃さない仕組み

Sansanは、クラウドサービスであるため、インターネットにつながっていれば、パソコンでもスマートフォンでもガラケーと呼ばれる携帯電話でも名刺情報を取出し、閲覧が可能。出先からスマートフォンで顧客を検索し、すぐ電話がかけられる。慌てて会社に電話して名刺を探してもらう必要はなくなる。また、様々な用途に合わせたメール配信機能も備えており、個人的なお礼メールからセミナー集客のためのメルマガ配信まで、状況に合わせて使い分けが

Sansanの働き方改革(例)

- ①名刺共有を行い全社員が持つ人脈やナレッジを共有することで新規の取引先を開拓する。
- ②データ入力やリスト作成の手間を削減し、日々の業務改善を行うことで、社員の生産性が向上する。
- ③名刺をクラウドで管理し、紙の名刺を廃棄することで、新たなロッカースペースを確保し、社内のペーパーレス化を後押しする。
- ④名刺に乗せて、同僚へメッセージを送ることでその人物についての会話をし、部門を越えた社内のコラボレーションを加速させる。

引き出しに眠る名刺を企業の資産に変え、働き方を革新するITツールが、法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」なのである。Sansanの活用で、様々な出会いを会社の資産にしていきたいものである。IT導入補助金3次公募に向けたセミナーも開催しているので足を運んでみたい。



(情報提供: Sansan)

お問い合わせ先

sansan

Sansan株式会社

相談窓口
0800-100-9933

URL <https://jp.sansan.com/>

No.37
拡大版

個人情報保護法改正から1年 すべての企業に求められる対策

「うちは小さい会社だから個人情報保護法は関係ない」と誤解していませんか。個人データへの安全管理措置はデータを所有するすべての企業に求められています。今回は、用語解説を兼ねて、個人情報保護について整理しました。



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。

改正個人情報保護法（以降、改正法）が全面施行され1年が経ちました。

しかし、未だ中小企業の約4割は改正法の内容を認知していないと言われます。個人データの漏えい等の多くは、メール誤送信を含む書類誤送付や書類等の紛失といった人為的な誤りが原因です。また、不正アクセスによる漏えい等では、リスト型攻撃やSQLインジェクション攻撃によるものや、業務システムのプログラムミスによる漏えいも増加しています。

このような中、EU域内における個人情報保護の強化を目的とする「EU一般データ保護規則（GDPR・General Data Protection Regulation）」が施行され、GDPRと同時に施行を目指していた特別法にあたる「eプライバシー規則」が準備されています。これは、通信の秘密の保護を強化するルールで、「クッキー法」とも呼ばれ、幅広いオンラインサービス企業が影響を受けるため、日

本企業も対応を迫られる見通しです。

「我が社は小規模事業者で取り扱う個人情報は5000人以下、EU圏内に個人データを扱うデータベースなど設置していないし、EUと取引もないから関係ない」と言っている状況が刻々と迫っているのです。

●改正法を整理してみる

改正法では「個人情報取扱事業者」は、個人情報保護法第20条において、個人データに係る安全管理措置を講じなければならないとされています。

改正前は保有している個人情報5000人以下の事業者（小規模取扱事業者）には適用されませんでした。改正法ではすべての事業者が個人情報取扱事業者です。

例えば、問い合わせや資料請求を見込み客獲得や見込み客育成のために使っていれば、保有している数に関わらず「個人情報データベース等を事業の用に供している」こととなります。非営利組織も「個人情報取扱事業者」にあた

ります。

見落としがちなのがECサイトや会員用サイトのようにインターネット環境にあるものです。社内PC同様、OSやソフトウェアを常に最新の状態にしたり、ウイルス対策ソフトを導入し、ウイルス定義ファイルを常に最新の状態にしたりすることが安全管理措置として基本的な対応です。

ECサイトを運営している場合は、個人情報保護委員会事務局の「WARNING」ウェブサイトを運営している事業者の皆様への注意喚起^{※3}で事例と対策に目を通していきましょう。

●個人情報とは何か

「個人情報」の定義は、図1に示す①②③です。②と③はこれまでグレーゾーンでした。②は、他の情報と容易に照合することができ、それにより特定の個人を識別できるもの（個人情報と紐づく移動履歴や購買履歴等）を含みます。

③は、原則として本人の同意を得ずに取得することは認められず、利用にも制限があります。例

えば、従業員の雇用管理情報の中に「病歴」が含まれていたり、どの宗教を信じているかやデモ活動等の情報があれば該当します。病歴には心の病などのカウンセリング情報も含まれますので注意が必要です。

・トレサビリティと個人情報データベース等不正提供罪の新設
第三者に個人データを提供したときの記録の作成・保存の義務、第三者から個人データの提供を受けるに際しての確認および作成・保存の義務が定められています。いわゆる名簿屋対策として個人データのトレサビリティを確保し、不正な利益を図る目的による個人情報データベース提供罪が新設されました。

●各情報を入手して対策を
個人情報保護委員会が公開している「個人情報保護法ヒヤリハット事例集^{※4}」の身近な事例も参考になります。本当に自社とは無関係なのか、経営リスクにはならないのか、を今一度、考えておきたいものです。

図1 個人情報と個人データ

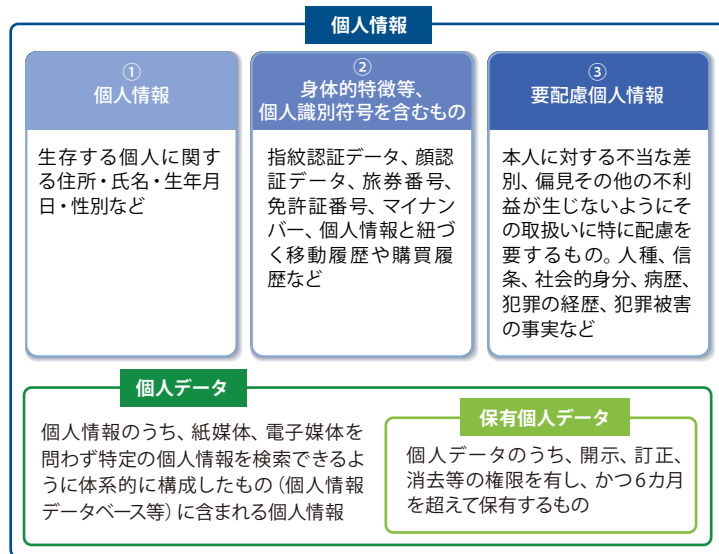
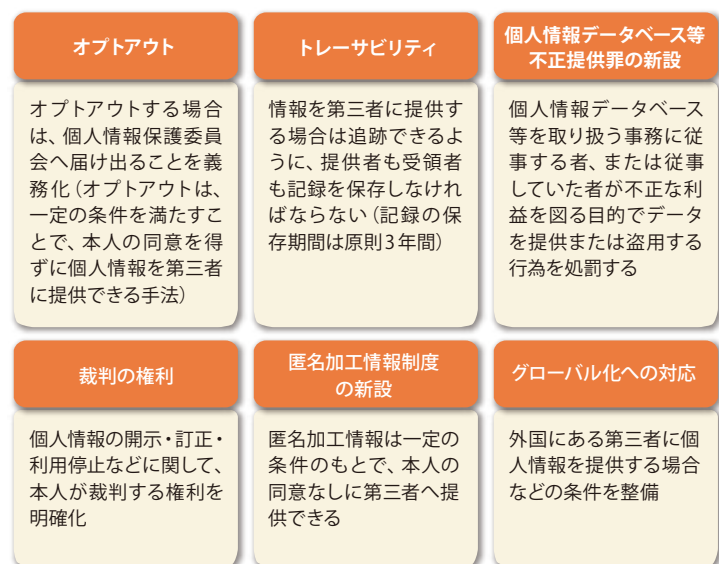


図2 知っておきたい個人情報保護に関する用語



※4 https://www.ppc.go.jp/files/pdf/pd_hiyari01.pdf

※1 図1参照

※2 ※3内参照

※3 https://www.ppc.go.jp/files/pdf/20180628_warning.pdf

積極的な投資で攻めの経営

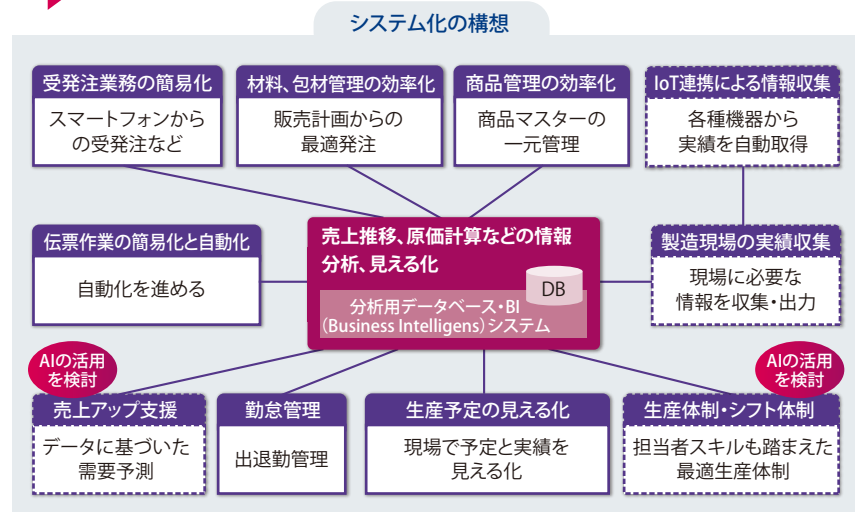
IT活用事例①

オーカワパンのIT化構想と取り組み

課題 商品ごとに異なる工程・数量のパン製造において、顧客のニーズに沿って人や機械をどう最適化するか



構想 多様なデータを取得し、生産計画と需要予測をAI化する
まずは高度なデータ分析(BI)から



製造部 部長 システム 部長
森本健嗣氏

IT人材の横顔

以前はIT企業に勤務し、オーカワパンにシステムを提案する立場だったが、2017年春にオーカワパンに入社。現在は製造部部長も兼任。製造現場のまとめ役を担うことで、本当に必要なデータを自ら取得でき、仕事を進めやすいという。「やりがいがあり、毎日が楽しい。システムをつくったところで終わりではなく、効果まで体験できる。AI対応も急ピッチで進めたい」と話している。

当日の売行き具合から翌日の製造を決める

朝と昼の1日2回、本社工場

しっとりもちもちの「バンドミー」、コロンとかわいい「たまごばん」など約40種類、福井県のスーパーマーケットなどに並ぶオーカワパンのパンである。戦後、製粉、製麺、製パン会社を営んでいた創業者の大川重義氏が「いちばん難しくて面白いから」と製パン業に事業を集中して70年あまり。顧客の支持を受け、出店オフアームも受け続けている。

工場内は3つのラインで複数の商品に必要なだけ製造。パンの製造工程は大きく仕込み↓成形↓焼成↓包装に分かれるが、商品ごとに発酵や窯入れの時間が異なる。さらに出荷時間から逆算してのスケジュール組みや工数、作業担当者のスキルなど複数の変数がある。



人気のパン、バンドミー（左上）とたまごばん（左下）
パンは1商品ずつ工程が異なり、人の手が必要な作業も多い

日々変わる生産計画にAI活用を最適化の起点は顧客ニーズにあり

福井県坂井市 株式会社オーカワパン（パン製造）

受発注から機械稼働までデータを収集・一元化

大川社長の構想を実現すべく情報化の推進を担うのは、システムと製造部の部長を兼任する森本健嗣氏である。業務プロセスをコンピュータ化できる分野、人が付加価値を生む分野に整理。上図のように各分野ごとに正確なデータを収集・分析活用するシステム化を進めている。

「食品製造に関わるデータは多岐にわたります。他の製造業に比べ機械の稼働データ収集（IoT化）も遅れていますが、正確なデータを一元管理して分析し、最適な生産計画予測へAI化を進めます」と森本氏は話す。

AIはデータがなければ予測を行えない。同社はその根拠となるデータの蓄積を急ピッチで進めているところだ。

理想的とする姿は、翌日作るべき数量の予測とそれを実現する最適な工程計画の作成（作る順番、必要とする人員の最適化）までをAIが担えること。限られたライン・人員を最大に活か

同社はすでに商品アイテムごとの売上や原価率、人時生産性は把握できており、複雑な条件下で生産設備の稼働率を上げるための最適化が課題となった。

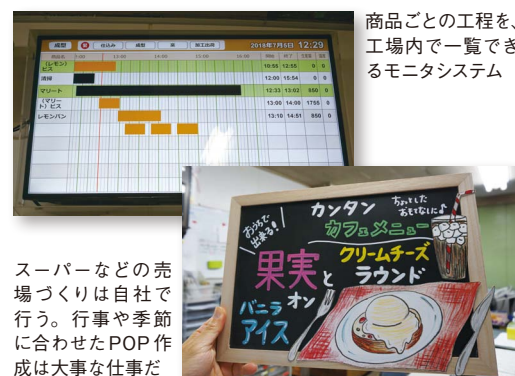
そこで、2017年よりAI生産管理システムの構築をスタート（福井県の「平成29年度補正予算IoT・AI等導入促進事業補助金」に採択された）。しかし、これは単なる業務効率化とは質を異にすると、大川恭史社長は真意を語る。

「提供側の都合ではなく、お客様が喜んでくださる価格や商品内容の実現に、いかに応じられるか。そのポイントをつかむために数値化や実績データの活用が必要であり、その先にシステム化による最適な生産計画があるのです」

会社概要

株式会社オーカワパン

- 福井県坂井市丸岡町猪爪2-501
- 代表者：代表取締役 大川恭史氏
- 設立：1964年（創業1949年）
- 従業員数：81名
- 事業内容：パンの製造・卸販売
- URL：http://okawapan.co.jp/

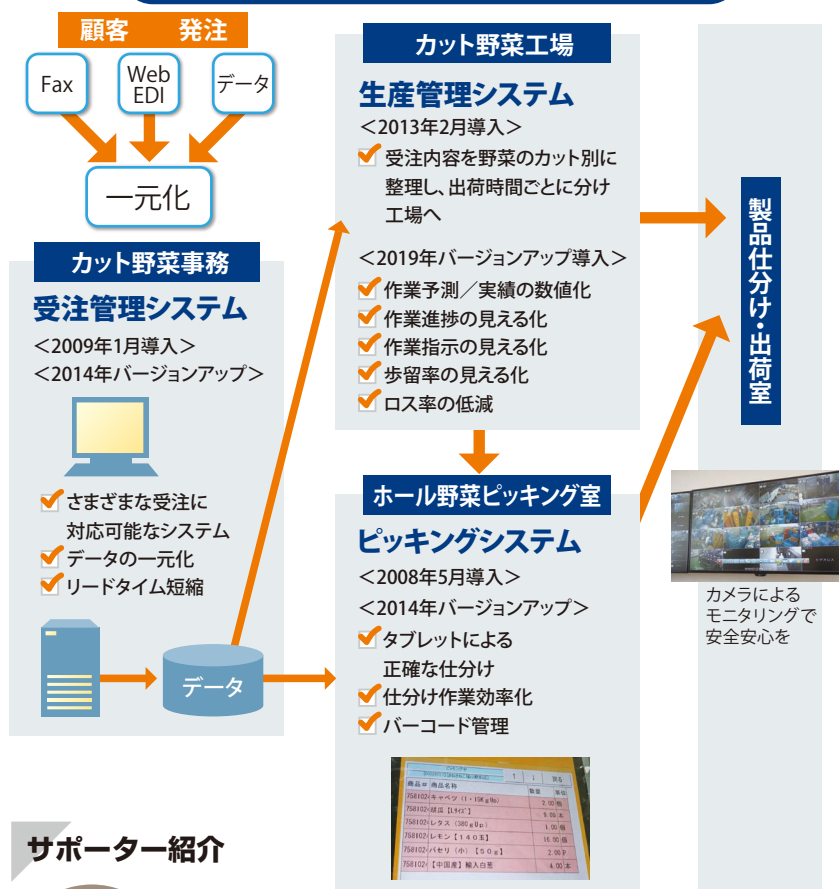


し、また、工数のかかる商品は最適数量に限定するなどの対策も考えられる。商品を数アイテムに絞り、集中的に販売して売上を上昇させる大胆な予測が出たら面白いという。

最適な生産プロセスの実行には、複数の作業に柔軟に対応できるよう、人の側の多能工化も必要である。社内では多能工化に向けマニュアルを作成し、人材育成にも力を入れている。

「生産性が高ければ手間をかけてでも、お客様の要望にお応えできる。食品製造工場発のシステムで業界全体の生産性向上にも寄与したい」と大川社長は力強く語った。

カット野菜の受注→出荷を支える発注システム



サポーター紹介



株式会社
ビットイン・リンクス
代表取締役
久保田浩二氏
(ITコーディネータ)

中国四国地域を中心に活動する専門家。ISMS主任審査員も務める。倉敷青果荷受組合とは、倉敷商工会議所のセミナーで出会い、生産管理システムのサポートを行った。現在はAIを活用した需要予測を紹介し、さらなる前進へ、支援をしていく意向だ。同社のIT経営の取り組みについて、「トップのチャレンジ精神とリーダーシップにより、組織戦略とIT戦略がピッタリと合致しています。現場の力も上がっています」と評している。

効率化・正確さの次は攻めの経営と安全安心

人海戦術を脱した現在は、「安全安心の追求、他社との差別化を図る攻めのIT経営を目指しています」と富本理事長は話す。2016年に情報管理室を

でないといきなかつた受注管理作業が効率化された」という。カット野菜工場内では、どの野菜を何グラムカットしたか、野菜秤の計量データをシステムに取り込み予実の確認ができる。出荷前のピッキング室では、ホール野菜とカット野菜を同時に求める顧客への対応も行うため、タブレットによる出荷指示システムを展開。キャベツなど重い野菜を最初に詰め、カット野菜や軽い野菜が上部に来るようピッキング順が指示される。

足。システム課主任の片岡亮氏をリーダーに、次のIT活用をスタートさせた。大きなテーマは原価の見える化とトレーサビリティだ。野菜は仕入れ価格が変動するが、入庫時にロット単位で登録管理し、出荷する商品ごと・取引先ごとに原価管理・利益管理を行う。また、万が一残留農薬が発生した場合、使った食材をトレースできるようにしていく。片岡氏は、「利益構造を明確にし経営判断の材料にしていきたい。経営資源の集中によりさらに拡大が見込めるビジネスです」と意欲を見せる。安全安心の追求では、工場内に監視カメラを50台ほど配置し、事務所で集中管理。フードディフェンスの一役を担っている。富本理事長は、地元の支援機関や専門家とも積極的に交流し、節目の決断・投資に果敢に挑んできた。現在は、気象データとの連動による需要予測などの紹介も受けているという。まだまだ伸びるカット野菜の需要。倉敷発日本一へ、同社の挑戦は地域のさらなる活性化を牽引していく。



情報管理室 システム課 主任
片岡亮氏

IT人材の横顔

IT企業に勤務した後、講師をしていたパソコン教室に受講生として参加した富本理事長と出会う。「こんなことをしたい」と話しているうちに、うちに来てほしいと感じた」富本理事長から誘いを受けた。現場の実態を把握し、システム運用と提案を進めている。効率化を実現した同社のシステムにおいて、顧客に安全安心を届けるトレーサビリティや工場内モニタリング、またデータを経営戦略に活かすための第三次システムの整備にまい進中だ。

食べやすくカットされた生野菜。高齢化、女性の社会進出で生活スタイルが変わり、「封を開けて盛りつければすぐに食べられる」カット野菜は、人気が急上昇。農林水産省の調査では、野菜消費の57%が加工業務用であり、食の外部化を裏付けている。



理事長 富本尚作氏

この市場にいち早く着目し、1998年にカット野菜部を立ち上げたのが倉敷青果荷受組合である。同部門の売上は今や43億円に達し、西日本地区最大を誇る。理事長の富本尚作氏は次のように事業を説明する。「野菜の価格は上下しますが、カット野菜は固定価格であり、一般家庭から喜ばれています。さらに、定時、定量、定品質、そして低価格が評価され、レス

即日出荷のスピード勝負
正確さとの両立に



カット野菜はそのまま食べられるサラダ用のほか、調理しやすいサイズにアレンジしてあるものも



発注内容に応じて野菜を洗浄・皮むき・カット。キャベツ1つでもカットサイズは20種類ほどある

成長市場に積極投資し躍進 次は経営判断のためのシステムを

岡山県倉敷市 倉敷青果荷受組合（カット野菜製造業）

会社概要

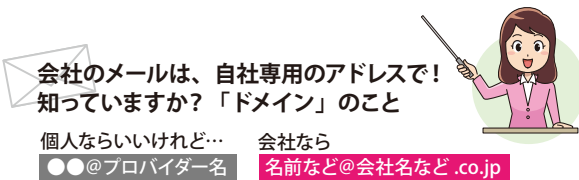
倉敷青果荷受組合 (クラカグループ)

- 岡山県倉敷市西中新田525-21
- 設立：1946年
- 従業員数：280名(パート含む)
- 事業内容：カット野菜の製造・販売、青果物の卸売
- URL：<http://kuraka-g.com/vegetable.html>

工場では当日カットしたものを即日出荷。原則在庫はない。さらに顧客の用途によりカットの種類は多岐にわたる。例えばキャベツなら1ミリのオードラーで約20種類に分かれているのだ。出荷予定便に合わせてスピーディかつ正しく業務を進めるために、積極的に設備投資とIT投資を行ってきた。

受注をデジタルで一元化 ピッキング指示はタブレット

まず取り組んだのは、多様な顧客からの受注を電子化し受注管理システムに一元化することだ。Web・EDIを推奨。顧客の事情でFAXを使う場合は、専用紙を用いてOCRで読み取り、人のチェックを経てシステムに取り込んでいる。「連日深夜までかかりベテラン



日本で取得できるドメインの主な種類

- 属性型ドメイン**：.co.jp .or.jp .ac.jp .ed.jp など
日本国内に登記のある1組織につき1ドメインのみ登録可能。
*属性型ドメインの登録資格
.co.jp：株式会社、有限会社など
.or.jp：財団法人、社団法人、その他
.ac.jp：大学、大学校、高等専門学校など
- 汎用 JP ドメイン**：.jp
日本国内に本店・支店などの住所を持つ組織であれば1組織につき複数のドメイン取得が可能。
- gTLD (generic Top Level Domain)**：.com .org .net など
取得制限がなく誰でも登録できる。1つの組織につき複数のドメイン取得が可能。

会社としてビジネスをするにあたり、まだ個人と同様プロバイダー名のメールアドレスを使っているだろうか。今や、メールやホームページといった外部とつながるネット環境の整備は当たり前。また、新たに起業する場合は、まずはメールを使えるようにし、そしてホームページを開設…と進めていくのが一般的だろう。

ここで気に留めてほしいのが、「ドメイン名」である。

メール&Webは自社用のアドレスを！ 手間なく安定稼働を実現させる方法とは

ドメイン名とは、メールアドレスなら「名前@」の後、ホームページなら「http://」以降の文字列のこと。インターネット上の居場所＝住所を示している。ビジネス利用だと会社名やサービス名をドメイン名の頭にしておくと「co.jp」「com」「jp」を続けるのが一般的である。

初めてドメインを取得する場合、日本企業なら「co.jp」を選びたい。株式会社や有限会社などに適用される「co.jp」は、日本国内に登記のある1組織につき1ドメインのみ登録可能なので、会社の信頼性をアピールする第一歩になる。そして、ドメイン名の文字列には、社名またはそれを類推できるものとするのがお勧めだ。

ドメインもサーバー運用も 手頃な料金で提供

希望するドメイン名を取得するためにドメイン管理団体への登録申請、さらにはメールの利用にはメールサーバーの用意を、ホームページの公開には

Webサーバーを用意する必要があるが、それらを一括アウトソーシングできるサービスがある。富士通クラウドテクノロジーズの「ニフクラ ベーシックホスティング」である。

国内最高レベルの堅牢性・セキュリティを誇る富士通グループのデータセンターで運用するサービスで、メールおよびWebサーバーの設定や運用管理、保守までトータルにサポート。料金は、Web用途のサーバー容量10GBとメール用の5アカウン・5GBのセットで月額2800円(税別)と手頃な設定となっている。

ドメイン名の取得・維持管理は、申請代行の初期費用5000円(税別)、管理費月額500円(税別)ですべてを任せられる。

提供開始から無停止を継続 Webの暗号化対策も支援

「ニフクラ ベーシックホスティング」は、1999年の提供開始以来、サービス停止に

会社で使うメールと ホームページの運用ガイド

ホスティングサービス

「ベーシックホスティング」の特徴

- ・Webホスティング+メールホスティングをセットで提供(月額2800円～)
- ・新規ドメインの取得も代行(初期費用5000円、月額管理費500円)
- ・堅牢・高セキュリティのデータセンターで高稼働率のサーバー運用を実現
- ・運用上の不安を解消する万全のサポートを提供

陥ったことがないのが特筆すべき点。安定した稼働実績は、ビジネスユースでは非常に大きなチェックポイントだ。

さらにホームページ利用者と暗号化通信を行うための電子証明書(S/Lサーバー証明書)の取得手続きから設定までの代行サービス、設定や活用に関する無料の電話サポートなども、非常に心強い。

ドメイン名の取得やサーバー運用には手間をかける本業に集中して成果を上げよう。

お問い合わせ先

NIFCLOUD
BASIC HOSTING

富士通クラウド
テクノロジーズ

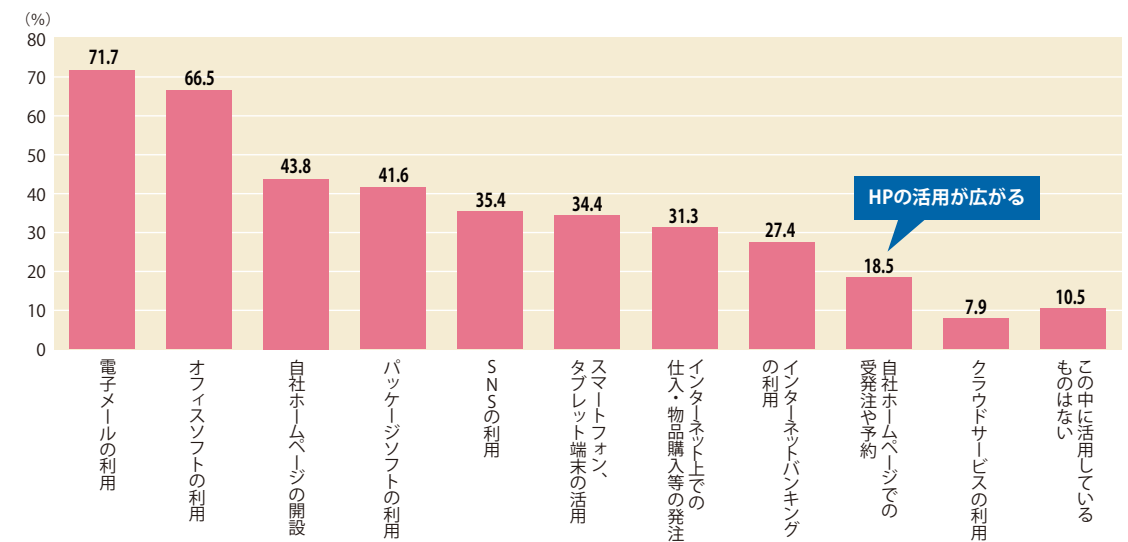
「ベーシックホスティング」で検索
URL: <https://hosting.nifcloud.com/>

DATA

データで見るIT ツールの普及と 電子商取引の推移 ——「小規模企業白書 2018」より

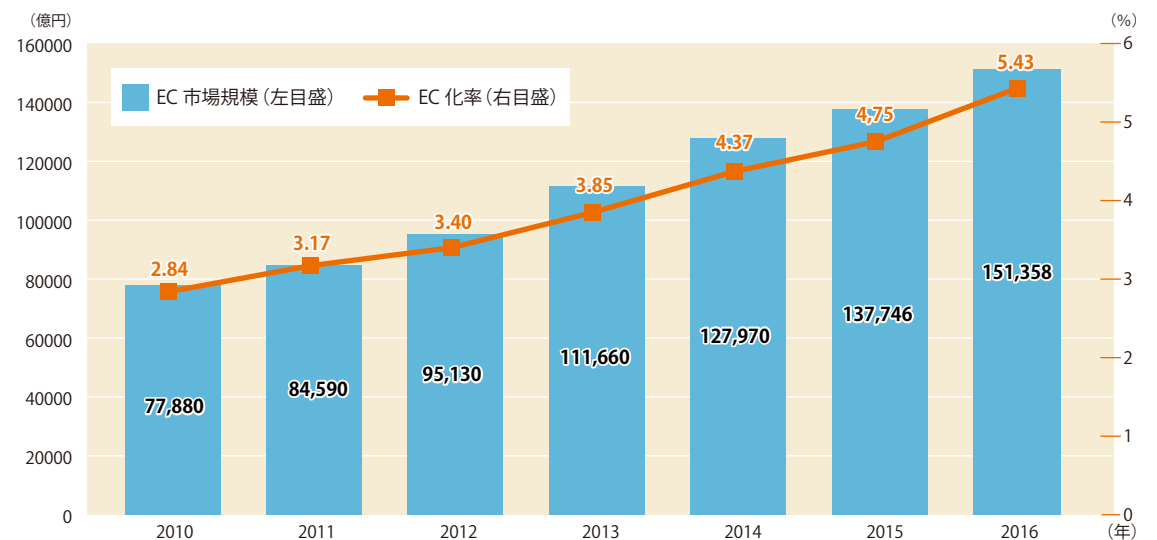
小規模企業のITツール・サービス利用状況

(n=4,587)



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

BtoC (一般消費者向け) EC 市場規模の推移



資料：経済産業省「平成28年度電子商取引に関する市場調査」

ITツールに関しては、電子メール・ホームページのますますの活用推進が期待される。また、ホームページの開設率(43.8%)と比

べ受発注や予約を受けている企業が20%に届きそうな勢いであり、使いこなしている企業とそうでない企業の差が見えてとれる。

電子商取引市場の順調な拡大に合わせ、多様な業種においてネット活用が加速すると考えられる。

成長を目指す 中小企業経営者のための FileMaker 活用術



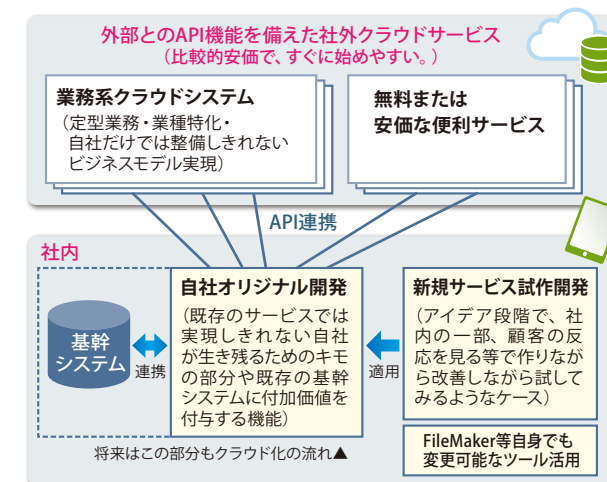
(著者紹介)
株式会社ITC総合研究所 代表取締役 谷崎氏(上)
取締役・庶民派ITコーディネータ 用松節子氏(下)

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。

～ FileMaker 新バージョンにみる IT利活用のヒント～

2018年4月に発表されたFileMakerの新バージョン17。改良された機能から、主な特徴とシステム構築時の視点、FileMakerを活用する意義を紹介する。

●図 新ビジネスの試みを自身で開発しながら成長できるITシステム



自動車業界では、昔は故障した車を職人さんが長年の経験で神業的な修理してくれていたましたが、いまやパーツパーツで中身はブラックボックスの部品(箱)が揃っていて、それを丸ごと入れ替えることで直ってしまいます。

修理工の能力としては、最新の車種にどんなパーツが出ているか、それをどう入れ替えるか、それをきちんと把握できているのが(これまでの技術とは関係なく)優秀な修理屋さんという定義になりつつあるそうです。

システムも同様です。将来的には、各企業の強みとなる独自の

ニーズも反映でき、さまざまな業務プロセスがまかなえるシステム部品(サービス)が世の中に用意されていて、それをつなぎ合わせ、組み合わせにより業務システムを構築するのが時代の流れと言われています。

しかしながら今は、まだまだそのシステム部品が揃いきつていない過渡期であるのが現実です。

2018年4月、FileMakerの新バージョン17(以下、FM17)が発売されました。

(1) 独自のプロセス(理念)や新たな取り組みをIT利活用でどのように実現するか。

(2) フィットする業務システム(サービス)や既存の自社システムに活用できるデータがあれば、つないで効率的な活用をする。

という、大きく2つの視点からも、FM17の新機能は、生産性向上を考える上でのヒントとなります。

FileMakerは、中小企業が「まずは自分で試せる」という初期からのコンセプトを新バージョンで更に充実させています。

① 内製化開発・支援…システムの知識がなくても試作できるための改善・サポート強化

FM17では、新しく「テーブル」を作成する際に、必ずユニークとなる主キー、作成者、作成更新日、更新者、更新日の5つの項目が付与されるようになりました。この改訂で、システムに詳しくないユーザーが自身で開発しても、後々でできるだけスムーズな開発・運用ができるよう改善されました。

② モバイル活用…外出先からモバイルを使って働き方や業務改善できる機能

FM17では、センサー情報を簡単な関数で取得できたり、必要なタイミングでローカル通知(プッシュ通知)ができるようになりました。

③ 他のシステムとの連携API…外部サービスや他のシステムとAPI連携し、全体業務を回す仕組みを考える

FM17では「REST API」と呼ばれる標準化された規約に基づき、外部サービスや他のシステムとAPIで連携することが容易になりました。

施策情報

「ITツール・提供者の情報を開示 スマートSMEサポーター」

中小企業庁では、認定情報処理支援機関(スマートSMEサポーター)制度を創設した。

これは、ITベンダー等を「情報処理支援機関」として認定し、ITツールやITベンダーの在り方を見える化し、中小企業がITツールを選ぶ際に役立てせるものである。また、中小企業者等が使いやすいITツールの開発を促していく。

現在はITベンダー側の登録を受け付けている。認定企業の情報には支援機関等を通じて広報していく予定とのことだ。



お問い合わせ先
スマートSMEサポーター問い合わせ窓口 <https://smartsme.go.jp/>

セミナー

「IT経営カンファレンス2018」 全国10地域で開催

地域のITコーディネータ組織がITコーディネータ協会との共催で開催する「IT経営カンファレンス」が今年も7月28日の福岡開催からスタートした。

10月24日は釧路にて開催、テーマは「IoT活用による道東観光のイノベーション」である。

その後、新潟、山口、兵庫、宮城、長野、富山、石川、愛知にて実施する予定だ。

お問い合わせ先
<https://www.itc.or.jp/society/activity/confe/it2018.html>

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 Webサイトで受け付け中

ご自身で直接資料請求された場合も図書カードの対象になります。

2018年10月20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

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。

「働き方未改革」

歳をとると暑いより寒いほうがつらいと思うようになってきたが、それでもやっぱり暑い時期の会社勤めはどうにも憂鬱である。

容赦なく頭頂部に照りつける太陽、駅に着いたとたん噴出す汗、満員電車で感じるとなり人の体温…。

なんでこんな思いをしてまで会社に行かなきゃならんのかと思いつつ、それが30年も続けば当たり前のように感じられる今日このごろだ。

そんな気持ちを知ってか知らずか、やれ在宅勤務やテレワークやらサテライトオフィスやらの言葉を耳にする機会が増えた。

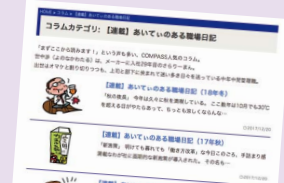
確かに在宅勤務なら太陽に照りつけられることもないし、家の近所のサテライトオフィスなら満員電車に乗ってシャツがへばりつくこともないし、余計な移動時間もかからないしで良いこと尽くめのだろう。

でも、よくよく考えてみれば家にい



たらかみさんに鬱陶しがられるし、エアコンつけっぱなしじゃ電気代高くなるし、そもそも会社にいてもろくに仕事してないやつが家ならバリバリ仕事するなどあるわけないし…。

家や近所で仕事したら生産性上がるのか? と大いなる疑問を感じつつ、今日も涼しい会社の中で生産性の低い仕事を続けている。



ITのある職場日記「COMPASS ONLINE」でバックナンバー掲載中
https://www.compass-it.jp/column_category/yononaka

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)

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

ご検討の
お客様
専用窓口

0120-121-250

9:30~12:00/13:00~17:00 (土曜・日曜・祝日・当社休業日を除く)

奉行クラウド



累計
導入実績
56万社

顧客
満足度
No.1



4年連続第1位 [2014~2017]
日経コンピュータ 2017年9月14日号
顧客満足度調査 2017-2018
ERPパッケージ部門1位



IT経営マガジン

COMPASS

2018年秋号

第16巻第3号

2018年8月20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、無料でお読みいただけます(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

このたびの西日本豪雨により被害を受けた
皆様に心よりお見舞い申し上げます。

3年使ったスマホの動作の重さやどうにも気にな
って機種変更したのですが、数日後に受けた初めての
電話着信で、旧端末に装備されていた簡易留守番
電話機能がなくなることにつき、ネットワーク上の留守
電サービスを使うことにしました。
ただ一方で、「留守番電話機能はスマホに必要なの
か?」とも改めて考えさせられました。さまざまなコ
ミュニケーションツールが揃い便利に使われている今、
「電話が繋がらないのなら別の手段でメッセージを」
というのが、スマホでは手軽にできます。従来通り
を意識しすぎると、実は便利になっているいろいろな
ことを見落としてしまうのかもしれない。(大谷)

今年は異常気象で豪雨災害や酷暑の夏。挨拶が「暑
いですね〜!」になって久しい毎日ですが、我が家には
「二服の涼」が。それは灼熱のベランダの「花のため
に取りつけた」日よけの下で毎朝次々と元気に咲く朝
顔たちです。

5月の連休明けに近所の小学生からおすそ分けし
てもらった種を5つの鉢に撒いて何年かぶりで育てて
みました。双葉からぐんぐん成長して、今では毎日涼
やかな青紫の花を何輪も咲かせています。毎朝、水や
りしながら可愛い花たちに「おはよう!」と声をかけ
て一日が始まります。目からも「涼」を感じることを
実感している今日この頃です。(松森)

「出社しないで自宅などで仕事をする」という「一つ
の方法」・事務職のテレワークは、働き方改革の象
徴的な役割を担っています。同時に一つの例にすぎな
いという見方も忘れないでいたいもの。

例えば深夜の病院。当直の医師や看護師の仕事は、
テレワークでは代替できません。保育園や美容院で
きたでのオリジナル料理を出す飲食店もしかり。「その
時間、その現場にすることがサービスの本質」という
仕事はたくさんありますね。時間・場所の拘束性が高
い職場が柔軟性を持ち、今までの以上に働きやすくなっ
てこそ、改革の目的が果たされるのではないでしょう
か。現場で価値を生み出している方々の働き方改革を
どう進めていくか、皆で考えていきたいものです。

...ということ、深夜の病院で懸命に働く方々のお
世話になり、強く感じた次第です。(石原)