IT経営マガジン

COMPASS

［コンパス］

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Spring 2019 春

特集

変動2019

――環境変化にどう向き合うか、判断・実行のとき――

アームスリレーション

FOCUS
- 「Windows 7」サポート終了、その先にあるもの
- 海外へ　歩を進める企業

寄稿・連載
- 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
- 2019年も実施！　IT導入補助金

compass:羅針盤(儀)=指針・方向性

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

COMPASS［コンパス］2019年春号
平成31年2月15日発行
株式会社 リックテレコム　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

IT経営マガジン
中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介
COMPASS
［コンパス］
2019 Spring
春号

CONTENTS

特集

2 **変動 2019年**

4 IT導入補助金などIT支援策

時短できるITツール

6 勤怠管理ツール
働き方改革関連法対策で会社がすべきことは？
増える実務対応に、システム化は急務

8 入力作業アシスト
なくせない“紙”帳票からの入力
「賢いOCR」の登場で効率化をサポート！

10 高速プリンター
「印刷物の作成」に時間をとられていませんか
便利な機器を使いこなして残業を削減！

12 種に特化したITツールの活用

顧客からの信頼をITでさらに高める！
予約から会計までをタブレットで
岡山県岡山市・美容院 アームスリレーション

県、商工会議所、専門家チームがタッグ
経営課題に即したIT活用をサポート
広島県、東広島商工会議所　事例：フラッグコーポレイション

16 電話の「困った」を解消して「おもてなし」
中小企業にフィットしたサービス登場
クラウドCTI

18 海外に挑戦する企業

富山県富山市　組子製作・タニハタ
限られた経営資源を活かし、東京五輪の先を見据える

広島県尾道市　クリーニング機器製造・山本製作所
尾道で作る、世界で戦える洗濯機　「IoTコインランドリー」への挑戦も

24 FOCUS 「Windows 7」&「Office 2010」サポート終了を活かす

26 クラウドサービス
・新時代のWindowsとOfficeソフトとは？　働きやすさ・便利さ、そしてセキュリティ

28 柔軟な働き方を実践するパッケージ
・これならできる！　テレワークの導入　回線もセキュリティもセットだからラクラク

22 ネット社会との「お付き合い」術
企業を取り巻く脅威への対策
御田村瑞恵氏

23 支援情報瓦版

30 連載　成長を目指す中小企業のためのFileMaker活用術

31 エッセイ
世中渉「あいてぃのある職場日記」

RISO
プリンターの新領域をひらく

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枚/分*2

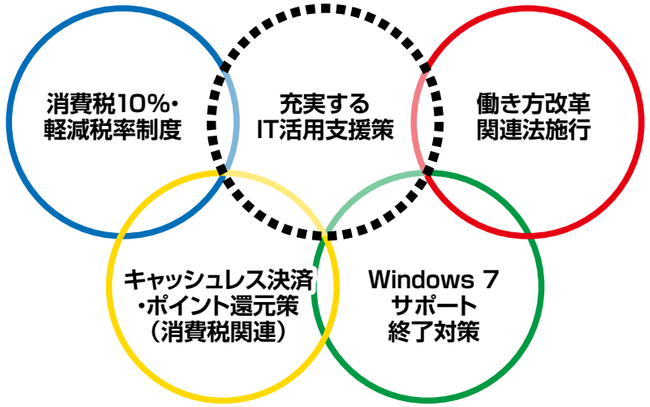
＊1:A4普通紙片面、RISO GDインク F使用時。カラーは解像度300dpi、測定画像にISO/IEC24712に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。モノクロは解像度600dpi、測定画像にISO/IEC19752に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。用紙代別。＊2:オルフィスGD9630/GD9631の場合。A4普通紙片面横送り、標準設定連続プリント、GDフェイスダウン排紙トレイ使用時。2018年3月現在販売の枚葉（カット紙）オフィス用カラープリンターにおいて世界最速（当社調べ）。※写真はオルフィスGD9630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

理想科学工業株式会社　本社／〒108-8385 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル
資料請求・お問い合わせ 0120-534-881　受付時間 10:00～12:00 13:00～17:00（土・日・祝日・夏期休業・年末年始を除く）
www.riso.co.jp

特集

変動2019

環境変化にどう向き合うか、判断・実行のとき



東京オリンピック・パラリンピックが開催される「2020」は、活況の期待が高まる節目の年。

しかし中小企業の「経営とIT」においては、今年・2019年が節目の年だ。制度改正への対応でITを入れる・入れ替える機会も増加する。その時になって慌て、言われるままにシステムを入れてしまうことがないよう、計画を立てたい。

消費税10%・軽減税率制度

まずは、10月に予定されている軽減税率制度である。消費税率10%への増税と同時に、飲料食品、定期購読契約をした週2回以上発行の新聞などは税率が8%に据え置かれる軽減税率制度が始まる。線引きのあいまいさも残っており、レジや事務処理の業務は複雑になる。軽減税率に対応するシステムへの入れ替えは必須だ。

消費者の購買行動に影響が出るので、それを見込んだ販促策も必要だ。

景気対策とキャッシュレス

消費税増税で落ち込みが予想される需要喚起のため、政府は増税実施から9カ月間、中小店舗の顧客に対してポイント還元施策を実施する予定だ。その際、キャッシュレス決済の普及支援策を兼ね、キャッシュレス決済時にのみポイントを還元するという。

クレジットカード、非接触型ICカード（Suica、Edy等）、デビットカードなど一定の普及をみているキャッシュレス決済方式に加え、スマートフォンを利用したQRコード決済サービスが林立。QRコード型決済の話題性のあるキャンペーンも奏功して、今、ちょっとしたキャッシュレスブームだ。逆に、種類が多すぎてレジ担当が悲鳴を上げているという店舗側の話も聞く。

そもそも決済方式は、顧客層と販売戦略、決済サービスの内容（コンセプト、手数料、普及状況、データの扱い等）を照らし合わせ、自社にとって有効なものをタイミングを見て選択・導入すべきものだ。

ところが、消費税増税時の10月にポイント還元施策が始まる見込みのため、現金のみの商売をしている会社も、この施策に対応するか否か、一度判断が必要になりそうだ。

働き方改革関連法の施行

過剰労働を防ぎ、休暇もきちんと取れる職場環境へ、4月から働き方改革関連法として労働基準法と労働安全衛生法が改正される。

企業は、従業員の勤務状況を把握すること、有給休暇のうち5日は時季を定めて取得を促すことが求められる。一定数の従業員がいれば、勤怠管理のシステムは必須となるだろう。

また、大企業ではすでに実施されているが、中小企業においても2020年4月から残業時間の上限が設定される。さらに2023年には月60時間を超えた残業は割増賃金率を50%以上にしなければならない。

従業員の低賃金・過剰労働の上に成り立っていたビジネスは厳しくなる。この1年間のうちに上限時間を意識して仕事のやり方を見直し、ITや設備への投資が有効な部分は実施して、時短を進めたい。

「Windows7」サポート終了

パソコンのOSとして広く使われてきた「Windows7」が2020年1月にサポートを終了する。これに伴いセキュリティ上のリスクが増大するため、年内に移行を完了しておく必要がある。

このように、「今年中に」対応を求められるものが目白押しだ。特に中小企業では後手に回りがちだった労務管理については、時代は変わったと認識したい。健康で長く働ける環境づくりは、長い目で見れば企業の利益を増やす。今後、生産年齢人口が減少する日本では、「働き手に選ばれる会社」であることが生き残りの条件ともいえる。

これらの対策は「やらねばならない」ものではあるが、業務の見直し、IT活用の推進など、改革を進めるトリガーとして使える。中小企業のIT活用推進については、国を挙げて様々な支援策を実施しているので、うまく活用すれば投資費用も抑えられる。

本特集では、変動する2019年を乗り切るために、IT活用への支援策、業務の見直し・時短を進めるITツール、IT活用事例を紹介する。

働き方改革関連法の施行（中小企業の場合）

労働基準法
- 長時間労働の是正
  2020年4月から
  残業は原則、月45時間・年360時間（特例あり）
- 月60時間を超える時間外労働の割増賃金率、
  2023年4月から50%以上
- 年次有給休暇の取得義務化
  年5日間は時季を指定して与える

労働安全衛生法
- 労働時間の状況を適正に把握する

IT活用への補助金

IT導入補助金など2019年の予定が発表

生産性向上へのIT活用を推進すべく、国の施策においても、IT活用を意識した補助金が実施されている。

2017年からスタートした「IT導入補助金」は、ITベンダーが補助事業者（ユーザー企業）の申請を支援するという、新しいスタイルをとった。

ITツールも、市販されているパッケージソフトやクラウドサービスなど（事務局に登録されたもの）、業務を具体的に支援するものを対象とした。

2018年には6万社を超える事業者が活用。補助金の利用者からは、「この補助金で背中を押してもらった」「商工会議所が主催する補助金のセミナーに参加して教えてもらい、具体的に前に進んだ」など、良いきっかけになったとの声が聞こえている。

IT導入補助金は2019年も実施され、春からスタートの見込み。変更点は、補助額が40万円～450万円と上がったこと。補助率1／2は変わらないので、80万円以上の投資が対象となる。

小規模企業の少額投資については、小規模事業者持続化補助金の利用がお勧めだ。また、対象企業のみになるが、POSレジなどは、軽減税率対策補助金を利用すると良いだろう。

さらなる推進へ、ITベンダーが自ら動いて補助金を案内するアプローチは継続する一方、中小企業支援機関からも、生産性の向上へITを活用してもらう働きかけが欠かせない。本特集では、広島県での支援事例を紹介するが、経済産業省では、IT活用を地域で支援できる体制づくりへ、研修会の実施をはじめサポートを進めている。

とはいえ、ユーザー企業側が「言われるの待っている」スタンスでは、時代に取り残される。5年前は無理だったが、今はほどよいIT投資で実現できることは多い。そこに目を向けるか否か、最後は経営者の判断である。

2019年のIT導入補助金（予定）

① 対象事業者

中小企業、小規模事業者
（飲食、宿泊、小売・卸、運輸、医療、介護、保育等のサービス業の他、製造業や建設業等も対象）

② 補助額、補助率

上限額	450万円
下限額	40万円
補助率	1／2

③ 補助対象のITツール

※ハードは対象外

IT導入補助金のWebサイトに登録、公開されるITツールが対象

例）顧客情報等を一元管理するクラウドシステム
職員間のコミュニケーションシステム
飲食店のセルフオーダーシステム
の導入・設定費用等が含まれる

④ 申請方法

ITツールや、国の補助金申請等の手続きに詳しくない場合でも、本事業で登録されたIT導入支援事業者が、ITツールの説明、申請・導入・運用方法等のサポートを行う

日々の経営を効率化するクラウドシステム等、ITツールの導入を支援！

その他のIT関係の投資に対応する補助金（予定）

小規模事業者持続化補助金

→小規模企業のITツールを2/3補助。補助上限50万円（商工会議所、商工会を経由）

軽減税率対策補助金（2019年9月30日までに導入または改修等が完了したもの）

→消費税増税後、複数税率対象となる事業所のレジや、受発注システム　例）モバイルPOSレジサービス費用の3/4など

ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金

→生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資の1/2など

キャッシュレス・消費者還元事業

→消費税増税時の景気対策と、キャッシュレス決済推進
期間：10月1日の消費税率引上げ後9か月間

①消費者向け還元
キャッシュレス決済による買物時に、消費者に還元
●中小・小規模店での支払い…5%
●フランチャイズチェーン加盟店等…2%

②決済端末支援
●決済事業者が1/3負担し、2/3を補助

③決済手数料支援
●加盟店手数料（3.25%以下）の1/3を、期間中補助

＊国会通過後に実施されます。
＊キャッシュレスに関しては、2019年1月時点で公表されている計画の概要。詳細は、正式決定後発表される。

IT導入補助金2018から2019へ

――経済産業省 サービス政策課に聞く

経済産業省
商務・サービスグループ サービス政策課

課長補佐　斉藤雅彦氏（左から二人目）
総括係長　平川怜奈氏（右から二人目）
専門官　玉置真啓氏（右）
専門官　溝口豪氏（左）

2019年1月末に第三次公募の事業実施報告を終えたIT導入補助金。6万3000社近くが利用し、中小企業のIT活用を後押しした。

サービス政策課・総括係長の平川怜奈氏は次のように結果を総括する。

「申請事業者は、従業員5人未満が半数以上、50人未満までで9割を超えました。当初の目的でもある小規模サービス産業にリーチできたといえます。また、業種別では建設業が多く、人手不足への対策としてIT活用に注目が集まりました」

IT導入補助金の案内やフォローに組織的に力を注ぎ、ユーザー企業を支援するITベンダーも見られたという。

途中、応募機会の増加・採択通知の迅速化、事業終了報告を5年から原則1年に、と実施内容の軌道修正が行われた。こうした施策では珍しいことだが、8月以降申請数が大きく伸び、2週間で採択結果がわかるスピード感も好評だったという。

2019年はまとまった投資にも対応 推進のカギは地域支援者の“応援隊”

2018年開催の「プラスIT研修」

2019年は、補助の最低額が15万円から40万円に引き上げられる。

「統合型のパッケージやEDI、RPA、企業間連携が視野に入っているサービスなど、まとまった投資が必要なITツールにも対応します」と平川氏。過去に構築したシステムを時代に合わせてリプレースするケースも想定されている。

補助金の実施と並行して地域の支援体制構築も

中小企業のIT活用推進には、支援者の存在が不可欠である。全国で1000回を超える補助金説明会のほか各機関への働きかけ、中小企業支援者向けの研修会「プラスIT研修」を実施してきた。

同課専門官の溝口豪氏は、「研修を通じて支援機関とITベンダーがネットワーキングできた地域もあります。今後、経営とITの間を取り持ってくれる方を〝応援隊〟として発展させたい」と支援基盤の必要性を語る。

背景には、「ITのわかりにくさ」がある。専門官・玉置真啓氏は、「ITベンダー側はITツールの利点・活用方法をわかりやすく伝え、支援機関の方は業務の棚卸しを支援する過程でITが必要な個所を発見。互いがそれぞれの長所を生かしながら共通言語を持って支援が進むことを期待したい」と話す。

2月には、この趣旨で支援機関とITベンダー向けに「プラスIT研修・実践編」を実施。4月以降の施策へつなげていく。

IT導入補助金の目的は、サービス産業の生産性向上である。ITは目的ではなく手段の一つ。「趣旨を多くの方々に理解していただけるよう、普及啓発を続けていきたい」と同課・課長補佐の斉藤雅彦氏は決意を語った。

時短できるITツール
勤怠管理ツール

働き方改革関連法対策で会社がすべきことは？ 増える実務対応に、システム化は急務

働き方改革関連法がいよいよ2019年4月から順次施行される。

年次有給休暇の5日以上取得義務化、残業時間の上限規制や中小企業での月60時間超の残業代引き上げ、労働時間の適正把握の義務化など、企業の労務管理のあり方が明確に規定される。守れなければ罰則を受けることになる。

有給休暇の未取得や残業時間の上限管理については、対象となりそうな従業員をチェックし、事前の通知をきちんと行うことが必須となる。「年休管理簿」の作成も義務づけられる。残業に関しては月60時間を超えた分を通常の時間外労働と分けて集計する必要がある。

となれば当然、管理部門は対応業務が増加する。

「そもそも手書きの出勤簿でしか管理していない」会社はもちろんのこと、表計算ソフトなどに入力している場合も〝抜け〟や〝漏れ〟が怖い。「細かい規則があり、社員一人ひとりの状況把握が必要な業務」こそ、業務に対応したITの活用で、見える化や効率化を進めたい。

働き方改革関連法の対応業務（例）

年次有給休暇の取得義務化
（年5日以上が義務）
- 年休管理簿の作成
- 取得予定・状況の管理

長時間労働抑制への措置
（60時間超の残業代引き上げ）
通常管理の時間外労働とは別に、月60時間超過分を分けて集計する

新たな義務化もカバーし勤怠管理の自動化を実現

クラウド版を含む基幹業務システム「奉行シリーズ」を提供しているオービックビジネスコンサルタントでは、「奉行Edge勤怠管理クラウド」で出退勤管理や新しく増える管理業務に対応する機能を提供する。

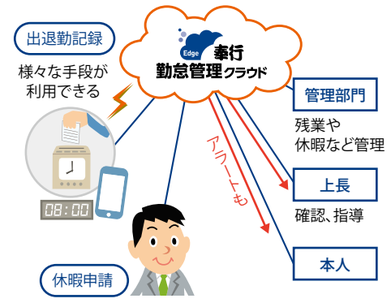
同サービスは、オフィス、工場、屋外など勤務の場所や特性に合わせたさまざまな打刻端末（タイムレコーダー、パソコン、スマホ、生体認証など）に対応。また、勤怠の申請・承認がWeb上でいつでもどこでも行える。

年次有給休暇に関しては、会社ごとの付与条件に応じた自動付与、管理簿を提供。有給の残日数は自動計算される。消化日数が少ない場合には本人と上司にアラートを出せる。

残業時間に関しては、月60時間超の部分を自動集計する。こちらも限度時間を超えそうな場合にアラートを自動で発報できるので、業務を効率化しつつ連絡漏れを防ぐことに貢献する。

さらに、「給与奉行クラウド」と組み合わせれば、データの直接連携によって月60時間超の残業時間集計から残業手当計算までを自動化できる。

クラウドサービスゆえに法改正などに伴うシステム更新の手間もかからず、導入後の環境変化にも柔軟に対応して継続運用が可能なのである。



労務管理への取り組みは求職者へのPRにも

システム化によって働き方改革関連法への対応を果たした職場は、企業にとって労務リスクを軽減するだけでなく、労働力不足に直面している今は雇用・採用面の優位性――人が辞めない会社、いい人材が来る会社の実現にもつながってくる。

昨今は求職者が面接時に残業や休暇に関する規程を確認する傾向も強まっている。システムを活用し労務管理を行っていることを、社外に積極的にアピールしたい。

働き方改革関連法の施行に先駆けて、OBCではこの1月から3月にかけて全国約130カ所を巡るセミナーキャラバンを実施中。労務管理のシステム化だけでなく社内の仕組みづくりに関する有益な情報も提供している。職場環境整備への取り組みの第一歩として足を運んでみてはどうだろう。

働き方改革関連法への対応は機能を備えたITの活用を！

OBCの「勤怠管理クラウド」でできること（例）

例1）有給休暇の消化状況を簡単に可視化

●付与条件に応じた自動付与

勤続年数						
6ヵ月	1年6ヵ月	2年6ヵ月	3年6ヵ月	4年6ヵ月	5年6ヵ月	6年6ヵ月
10.0	11.0	12.0	14.0	16.0	18.0	20.0

No.	年間所定労働日数 以上	～ 以下	勤続年数 6ヵ月	1年6ヵ月	2年6ヵ月	3年6ヵ月	4年6ヵ月	5年6ヵ月	6年6ヵ月
1	217日	～	10.0	11.0	12.0	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
2	169日	～ 216日	7.0	8.0	9.0	[illegible]	[illegible]	[illegible]	15.0
3	121日	～ 168日	5.0	6.0	6.0	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
4	73日	～ 120日	3.0	4.0	4.0	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
5	48日	～ 72日	1.0	2.0	2.0	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

✓入社日を基準とした付与
✓年間所定労働日数に応じた付与など選択可

▲【勤怠管理クラウド】 有休付与日数表登録

●管理簿の自動作成

2018年 7月	2018年 8月	2018年 9月	合計		
消化日数	消化日数	消化日数	消化日数	残日数	消化率(%)
0.1	0.1	0.1	0.2	21.3	1.11
0時間00分	0時間02分	0時間26分	0時間28分	1時間28分	
0.0	0.0	0.0	0.0	38.0	0.00
0時間00分	0時間00分	0時間00分	0時間00分	1時間00分	

✓有休の消化日数、残日数の自動計算

▲【勤怠管理クラウド】 休日休暇状況一覧表　※現時点のイメージです

例2）残業時間の上限を超えた従業員のリスト化

集計パターン名 36協定警告者月次リスト
集計対象 2018年 9月分
区分別設定 【所属別】

社員番号	氏名	警告レベル	時間外労働時間
⊟【合計 49名】			
100050	伊藤 貴志	要指導	37時間19分
⊟【管理部 13名】			
100007	田中 敏夫	要注意	28時間12分
⊟【総務課 4名】			
⊟【秘書室 2名】			
100006	加藤 恭子	要指導	32時間27分
100026	谷山 浩子	要指導	44時間48分
⊟【広報室 2名】			
100032	高瀬 春子	要指導	36時間58分
100080	田崎 伸二	要指導	34時間31分
⊟【人事課 8名】			
100023	小川 英明	要指導	37時間45分

自動作成！
設定した基準を超えるとアラート機能でお知らせ
もちろん、日々のタイムカードデータは自動登録・集計！

▲【勤怠管理クラウド】 36協定警告者一覧表　※現時点のイメージです

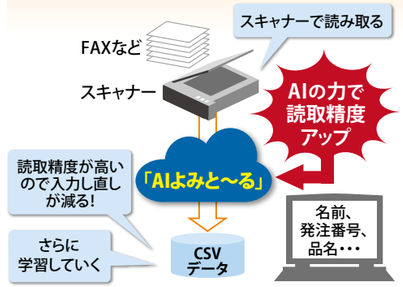
お問い合せ先
OBC
株式会社オービック
ビジネスコンサルタント
●ご相談窓口
0120-121-250
奉行クラウド　検索

時短できるITツール
入力作業アシスト

なくせない"紙"帳票「賢いOCR」の登場からの入力で効率化をサポート！

ペーパーレス化はＩＴ活用による業務改善の１つであるが、現場では、そう簡単にいかないのも事実。業務内容や顧客・取引先との関係から、手書きの契約書、ＦＡＸによる受発注書、納品書や検収票等々を自社都合でデジタル化するのは難しい。領収書の処理など、社内業務でも同様だ。こうした紙の情報は、業務システムに反映させるため人がデータ入力を行わなければならない。

できるだけ効率化しようとＯＣＲ（光学式文字認識機）を導入するも、チェック・修正に時間をとられたり、見落としによるミスも起きてしまう。



しかし、この課題への対応策が登場した。

ＮＴＴ東日本が提供開始に向けてトライアルを進めてきた「ＡＩよみと～る」だ。ＯＣＲの便利さに、ＡＩの学習機能が加わり、より高精度の読み取りを実現する。

スキャンしてアップするだけ高い読取精度！

「ＡＩよみと～る」は、クラウド型サービス。紙の帳票などをスキャンしてＰＤＦ化し、クラウド上のアプリケーションにアップロードすると、文字を認識してＣＳＶファイルを生成する。

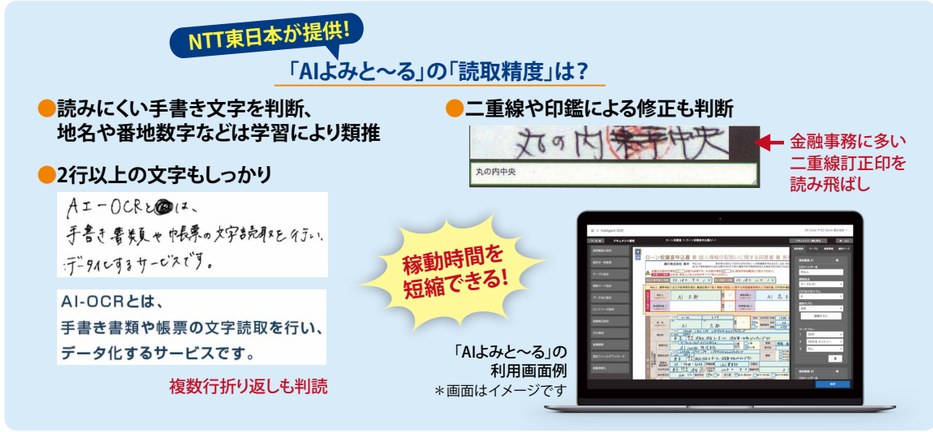
文字認識にＡＩの学習手法であるディープラーニングや補正用データベース（住所データベースなど）を活用し、非常に高い読取精度を実現。しかも、文字の崩れやはみ出し、複数行の折り返し文章、訂正を入れた文章、チェックボックスへの記載なども高精度で判読する。

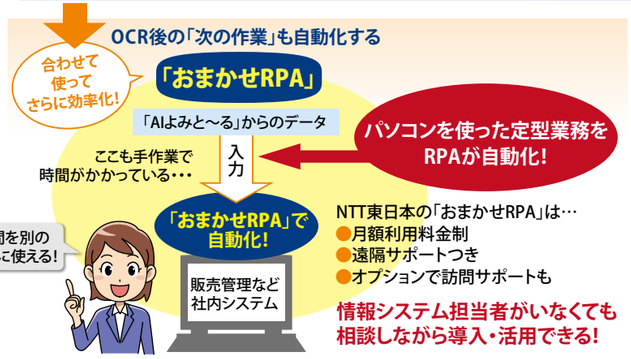
画面は直観的でわかりやすく、最初の帳票登録や読み取り箇所設定も簡単に行える。

＊利用時は、スキャナーおよびインターネット接続環境が必要です。

システムへの入力も自動で中小企業に使いやすいＲＰＡ

読み取ったデータを販売管理などの社内システムへ入力・登録することもあるが、ＮＴＴ東日本では、こうした作業を自動化する「おまかせＲＰＡ」も提供し、現場をサポートする。ＲＰＡとは「ロボティック・プロセス・オートメーション」。繰り返し行われるパソコンを使った業務を自動化するソフトウェアである。





たとえば、「ＡＩよみと～る」からのＣＳＶデータダウンロード、業務システムへのデータ投入の一連の動作を、事前に作成した「シナリオ（動作情報）」に沿って自動化する。

初期設定や操作などについては年中無休（９時～21時）の遠隔サポート[＊1]を受けられる。

ＲＰＡは、他の業務にも適用が可能だ。「業務のどこを自動化するか」「シナリオをどう作成するか」などの悩みには、有料の訪問サポート[＊1]で対応。システムに詳しい担当者が社内にいなくても挑戦できる。

＊ご利用にはインターネット接続環境およびＮＴＴ-ＡＴ株式会社とソフウェア使用許諾契約が別途、必要です。

２カ月間のお試し導入やオンラインのデモ体験も

トライアルに参加した企業は、手書き文字・活字ともに非常に高い読取精度で、「おまかせＲＰＡ」を組み合わせた業務効率化も確かな成果を収めている。

賃貸不動産業のある会社は、手書きの契約申込書のデータ化および基幹システムへのデータ投入で読取精度約94％、稼動時間の削減約55％短縮[＊3]という結果を得た。

税理士業のある会社は、相続手続き業務における預金通帳のデータ化に活用。通帳印字を約97％の読取精度[＊4]で読み取れたことでエラーチェックの負荷も大幅に軽減され、帳票１枚当たりにかかる稼動時間を54分42秒から９分15秒と約83％短縮[＊5]できた。

「ＡＩよみと～る」では、解約金設定のない「２カ月トライアルメニュー」や、Ｗｅｂサイト上での対面型オンラインデモも提供されている。機能の詳細や導入効果を確かめて、働き方改革、人員の有効活用につなげたい。

＊１ お問い合わせの内容によっては対応できないこともあります。
＊２ ２０１８年８月～９月に行ったトライアルにおける申込書（手書き）の氏名、住所、電話番号（計２０３３文字）の読取精度（正解数／全文字数）
＊３ トライアル前（２０１８年７月）とトライアル時（２０１８年８月～９月）の申込書の読取～システム投入にかかる帳票１枚あたり処理時間の比較（対象帳票数４００枚）。
＊４ ２０１８年８月～９月に行ったトライアルにおける預金通帳（活字）の氏名、日時、金額（計１万３１１７文字）の読取精度（正解数／全文字数）
＊５ トライアル前（２０１８年７月）とトライアル時（２０１８年８月～９月）の預金通帳の読取～システム投入にかかる帳票１枚あたり処理時間の比較（対象帳票数１０００枚）。

お問い合わせ先
NTT東日本
URL https://business.ntt-east.co.jp/service/rpa_aiocr/
TEL 0120-009-070
平日9:00～18:00
AIよみと～る 検索
K18-10388［1902-1905］
＜ＰＲ＞

時短できるITツール
高速プリンター

「印刷物の作成」に時間をとられていませんか 便利な機器を使いこなして残業を削減！

働き方改革の第一歩である長時間労働の削減＝残業の削減。旗振りはしたものの、どこから手をつければよいかわからない――。こんな悩みが聞こえるようになった。ビジネスの成果を保ちつつ労働時間を短くするには、仕事のやり方を見直して効率化を進めていく必要がある。

身近なところでは、印刷物の作成が挙げられる。プリント待ちや出力後の加工に時間がかかり過ぎていないだろうか。

このような課題は、印刷スピードが速く、後加工への対応も可能なプリンターを導入して解決しよう。

お勧めは理想科学工業の「オルフィスGD」シリーズ。世界最速160枚／分[*1]の印刷スピードを実現しているフルカラープリンターである。

印刷時間を短縮 手作業も自動化できる

具体的なシーンを紹介しよう。

第一は、営業部門が得意先に持参するプレゼン資料である。自社の強みや競合他社との比較、提案の詳細、裏付けとなる資料やデータなど、相手の目を引き納得してもらうための情報を盛り込むため、ページ数も相応に多くなる。しかも、情報の追加や最新データへの差し替えなども頻繁に行われる。

内容の充実にはできるだけ時間を割き、プリント時間は短くしたい。「オルフィスGD」なら500枚のリーフレットの印刷が4分以内に完了。大量印刷をしても、他の社員を待たせることもなくなるはずだ。

プレゼン資料や会議資料は、出力後のページ揃え（丁合）やステープル留めなど人手による作業も発生する。「オルフィスGD」ではオプションユニットを組み合わせれば、最大50枚のステープル留め[*2]も自動化できる。これまでの手作業は不要になるのだ。

OA用紙があればOK！ 帳票を枠線から一括印刷

次に、納品書や請求書などの帳票印刷を考えてみよう。毎月の締め日に作業が集中するため、残業して処理するのも「仕方ないこと」と、諦めていないだろうか。

オルフィスは、帳票の様式などの定型フォームを本体に登録し、後から可変データを合成してプリントすることができる。定型フォームと可変データをOA用紙に一度にプリントできるので、帳票専用用紙を発注し、在庫管理する必要がなくなる。

あらゆる社内印刷の時短・省力化に寄与する「オルフィスGD」は、印刷単価も低廉だ。印刷業務を足がかりにした働き方改革と併せて、印刷にかかるコスト削減効果も見込めるのである。

オルフィスで時短 その1

プレゼン資料をプリントして
ステープルで留める作業は…

プリント待ちの時間が減り、用紙を揃えてステープル留めをする手作業はなし

オルフィスで時短 その2

専用紙を複数ストックしていた
帳票印刷は…

OA用紙を用意しておけば、定型フォームとデータを同時に印刷！専用紙の発注・ストックは不要。在庫管理も簡単。帳票ごとの用紙入れ替え作業はなし

空いた時間を他の業務にあてて、効率アップ！
➡ 残業時間の削減も！

残業削減はここから！

オルフィスGDシリーズの特徴

- 世界最速の印刷スピード 片面160枚／分[*1] 両面80枚／分[*1]
- カラーもモノクロも低ランニングコスト 印刷単価＝フルカラー1.44円／枚、[*3] モノクロ0.50円／枚[*3]
- 資料作成を大幅効率化する多彩なオプションを用意

オルフィス作例（オプション利用も含む）

提案書もステープル留めの手作業なし

マニュアル・取扱説明書の製本も自動でできる

チラシもあっという間に印刷されるから内製化してもプリント待ちの混雑の心配なし

＊1：オルフィスGD9630/GD9631の場合。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：ステープル時はプリント速度が異なります。

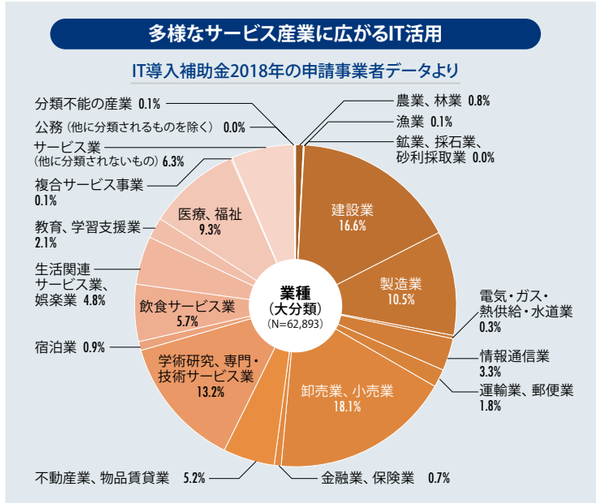
＊3：A4普通紙片面、RISO GDインクF使用時。カラーは解像度300dpi、測定画像にISO/IEC24712に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。モノクロは解像度600dpi、測定画像にISO/IEC19752に定めるパターンを使用し、ISO/IEC24711に基づく測定方法によって算出。用紙代別。

お問い合せ先
RISO
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/

「IT導入補助金」活用事例にみる 業種に特化したITツールの活用

2018年にIT導入補助金を活用した企業を業種別にみると、建設業、卸・小売業が目立つものの、様々な業界にITが広がっていることがわかる。

サービス産業においては、人が直接現場でサービスを提供するケースが多く、IT活用もいわゆるオフィスの事務処理とは異なり、一般的な業務ソフトを適用しにくい面があった。



（出典：平成29年度補正予算IT導入補助金事務局）

しかし、業種ごとにみると、例えば美容院であれば、予約―来店受付―カウンセリング―サービス―会計―次回予約と、業務の流れは共通要素が多い。

そこで業種に特化したITツールが作られ、クラウドサービス化による流通のしやすさもあいまって、業種の中に浸透しつつある。

次ページで事例紹介する岡山県の美容院・アームスリレーションは、クラウド型の美容院向けシステムを活用している。

一つのITツールで予約から会計まで業務プロセスに応じたデータ活用を一通りカバーでき、予約表や顧客カルテの作成などにおいて、手作業から解放されたという。

また、広島県の賃貸物件管理会社・フラッグコーポレイションでは、複雑に連携する物件や入居者の情報を管理できる専用ツールを導入し、効率化を実現できた。

こうした業種特化のITツールは、介護業界向け、建設業界向け、タクシー業界向け…と多彩であり、IT導入補助金でも多数の業種特化型ITツールが補助対象となった。

業種ごとの業務プロセスに沿って作られており、複数のITツールを組み合わせる手間がかからない。

現場の声を受け止め改良しているか

業種特化型ITツールにおいて、使いやすさを決めるのは「業務にフィットしているかどうか」だ。これは提供側のITベンダーの経営姿勢によるところも大きい。

アームスリレーションでは、例えば予約受付の入力画面の使い勝手など、実際に操作して感じた点をITベンダーにフィードバックした。すると、ほどなく改良され、システムに反映されたという。使いやすく改良され続けていくのはクラウドサービスならではである。

現場の要望に耳を傾け対応するITベンダーを選ぶことも、IT活用で効果を高めるカギと言えるだろう。

業種固有の課題にITで挑む①

顧客からの信頼をITでさらに高める！ 予約から会計までをタブレットで

岡山県岡山市・美容院 アームスリレーション

店長　原友彦氏

レジにはiPadを使用

会社概要
株式会社アームスリレーション
岡山県岡山市北区下中野344-101
●代表者：代表取締役 戸取慎二郎氏
●設立：2009年
●従業員数：7名

居心地の良い空間、リフレッシュできる予感――岡山県岡山市のヘアサロン・アームスリレーションに足を踏み入れたときの印象だ。

全国の美容院数は24万軒を超え、過当競争になりつつある。しかし、同社は特別な宣伝をせずとも、口コミで顧客が来店するという。

「当店では髪を健康に美しく保つことをサロンコンセプトにしています。使用するカラーリング剤の成分などをきちんとご説明し、ご家庭でされる場合との違いを納得いただいています」

店長の原友彦氏は店の方針をこのように語る。低価格競争に向かわず、サービスの価値を感じてくれた顧客にリピーターになってもらえる店づくりをしてきた。

顧客を待たせずきめ細かいサービスを

サービス力をさらに高めるのが、2018年12月に導入したITツールである。

同社は10年前の開店時からPOSレジや予約管理などの美容院向けシステムを使用してきたが、IT導入補助金をきっかけに、ITベンダーからクラウド型のサービス「Salon Answer」の提案を受けた。iPadで使え、予約、顧客管理、レジなど美容院の業務全般をカバーする。

原店長はリプレースの理由を次のように話す。

「スマホ時代に対応したものであり、業務がかなりスムーズになるとわかったので導入を決めました」

iPadで顧客カルテを扱えるようになり、紙のカルテを探しにいかずとも手元で表示できる。カラーリング剤の調合などは写真で撮って保管することも可能だ。

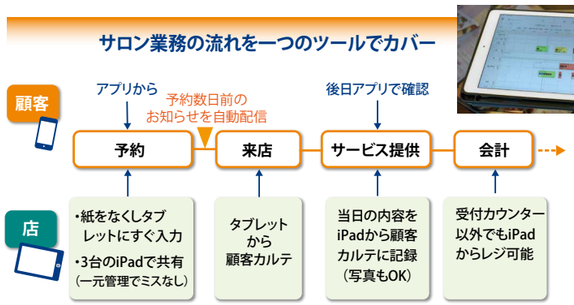
また、iPadを3台導入したので、最大3か所で会計が可能になり、顧客を待たせることがなくなった。

そしてもう一つ、「効率化したのは予約管理です。電話を受けて紙に書き、それをシステムに入れていましたが、新システムでは、iPadで空き状況を見て予約をとれますので、ミスがなくなりました」と原店長。

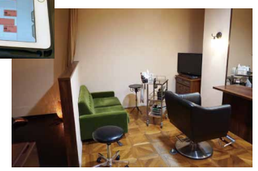
また、顧客がスマホアプリをダウンロードすれば、アプリからも予約が可能となる。電話予約からネット予約へ移行が進み、受付も効率化できたとのことだ（予約日前のお知らせもアプリで自動配信される）。

一連の業務が効率化した今、さらなるサービス力の向上を図るという。

「一人ひとりのお客様を大切にし、データを活用したより良い提案や技術の提供を行っていきます」と、原店長は笑顔で締めくくった。



予約受付の画面イメージ（画面はぼかしてあります）

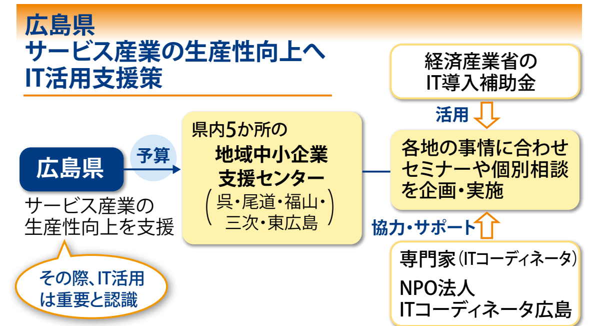

明るくゆったりとした店内奥には、個室もあり、ここでもiPadで会計ができる。子ども連れの顧客が優先とのこと

業種固有の課題にITで挑む②

県、商工会議所、専門家チームがタッグ 経営課題に即したＩＴ活用をサポート

地域の支援体制

広島県、東広島商工会議所



中小サービス産業のＩＴ活用をどう進めていくか――。旗振り役となり、３年前から施策を進めてきたのが広島県である。生産性向上の実現方法について知見を集めた結果、「付加価値の向上と業務効率の向上の、どちらにも資するのがＩＴ」との見解に至ったという。

「小規模事業者が活用できるクラウドサービスが普及してきており、ＩＴ導入補助金も始まると耳にしましたので、うまく連動させようと、既知のＩＴコーディネータの方とも相談しました」

広島県商工労働局主査の梅田宏行氏は当時をこう振り返る。

広島県　商工労働局
イノベーション推進チーム
主査　梅田宏行氏

商工会議所が事務局となり支援メニューを立案

予算をつけ、地域中小企業支援センターが設置されている県内５か所の商工会議所（福山、尾道、東広島、呉、三次）に働きかけ、それぞれが地域事情に即して支援メニューを企画・展開。また、ＩＴがわかる専門家として、ＮＰＯ法人ＩＴコーディネータ広島（ＩＴＣ広島）のメンバーが支援に動く体制とした。

NPO法人
ITコーディネータ広島
理事長　児玉学氏
株式会社ファインサポート
代表取締役

地域ニーズを聞き、事業をサポートしてきた同法人理事長の児玉学氏は次のように話す。

「例えば、東広島では、経営指導員・職員の皆様がＩＴについて理解したうえで事業を進めたい、とのご要望があり、まず職員向けの研修を行いました。また、呉では、事前に企業にアンケートを取り、その結果に基づいたセミナーを企画しました」

東広島商工会議所
産業振興課
課長　井上輝明氏（写真右）
係長　川辺朋章氏（左）

職員研修を終えた東広島商工会議所では、２０１８年５月にＩＴ活用セミナー、２回まで無料の個別支援を実施。ＩＴ導入補助金の案内も行い、タイミングが合う企業には積極的に背中を押した（そのうちの１社を次のページで紹介する）。

同商工会議所産業振興課の係長・川辺朋章氏は、「ＩＴの中ではホームページ活用支援がある程度進み、会議所も中小企業の経営改善へのＩＴ活用を支援すべき時期でした。『ＩＴを業務にどう使えば、どう改善されるか』に気づいていただくと、ＩＴ活用のニーズが表に出やすくなります」と実感を語る。

個別支援では、川辺氏とＩＴコーディネータ（ＩＴＣ）が二人で企業を訪問。「ＩＴツールに関する情報があふれてくると、取捨選択が重要になります。専門家の適切なアドバイスは大きかった」と川辺氏は話す。

地域企業をよく知る商工会議所と、経営視点でのＩＴ活用に精通する専門家。両者の連携と役割分担が奏功したといえる。

広島県は、ＩＴと同時に「現場改善ワークショップをはじめ製造業で培われた手法を取り入れた支援や、付加価値の高い新サービスや商品を創出するための知見・技法を学ぶイノベーション創出スクールも実施しています」（梅田氏）という。多面的な支援でサービス産業の生産性向上を推進していく。

支援機関のサポート＆IT導入補助金活用事例

――広島県東広島市
不動産賃貸管理業
フラッグコーポレイション

物件管理であふれる情報をどうスマートに処理するか

フラッグコーポレイション
総務・管理部　部長　片山慎治氏

会社概要

株式会社フラッグコーポレイション

広島県東広島市西条下見6-10-3
代表取締役 宮川浩明氏
●設立：1995年
●従業員数：2名
●事業内容：不動産業
賃貸物件の運営・管理

広島大学の広大なキャンパスが広がる広島県東広島市。この地で学生向けの賃貸住宅を運営・管理しているのが、フラッグコーポレイションである。自社所有物件が５棟ある。

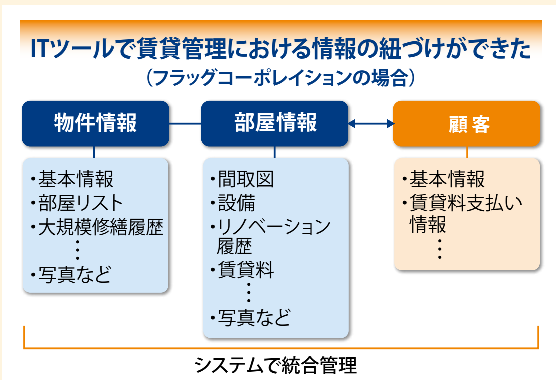
不動産の賃貸においては、物件・部屋の基本情報、修繕・リノベーション記録、借り手側の顧客情報など、多数の情報を扱う。物件数が増えるにつれ管理する情報量は膨大になってきた。学生の入退去が集中する１～３月は業務がとくに煩雑になる。

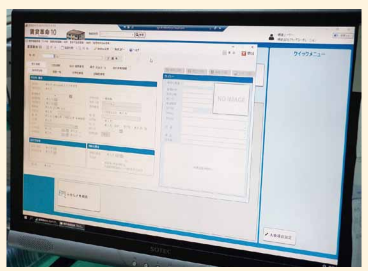
総務・管理部部長の片山慎治氏は、これらを分野ごとにＥｘｃｅｌで管理してきた。

「内容ごとにファイルを開いていく手間に加え、Ｅｘｃｅｌの構造を知らないとうまく使えません。これではもし、新しい担当者が入ってきてもできないと…」

例えば顧客名から部屋情報が見られる、「すぐ取り出せるカルテ」のようなシステムの必要性を感じていた。

２０１８年５月、片山氏は東広島商工会議所で開催されたＩＴＣ広島のＩＴ活用・ＩＴ導入補助金のセミナーに参加。その後、商工会議所・川辺氏の勧めもあり、個別支援を活用した。




2018年秋に導入した賃貸管理システム

災害などのリスクも考えクラウド型を選択

ＩＴＣ矢村弘道氏のアドバイスを受けながらシステムに求める要件を抽出し整理した。

これをもとに、ＩＴ導入補助金が適用できる賃貸管理ツール２サービスを候補に。ＩＴベンダーから説明を聞きデモを見て、クラウド型の不動産管理サービス「賃貸革命」に決定した。８月に補助金を申請して採択を受け、秋に導入が実現した。

選定時に注意した点について矢村氏は次のように説明する。

「要求仕様書をもとに、２社からの提案を評価しましたが、その際、価格ありきではなく、活用イメージが合うかを意識してもらいました。また、豪雨災害の際、オフィスの入口まで水が来た経験をしていますので、サーバーを置かずに運用できるクラウド型をお勧めしました」

導入して間もないため、本格的な効率化はこれからだが、「バラバラだった情報が紐づけされ、必要な情報をすぐに呼び出せるので便利です」と片山氏は笑顔で話す。

今後、物件数が増えても人を増やさずに対応できる見込みが立ってきたという。

「システムを使いこなして時間に余裕を持たせ、入居者さんへのサービスの充実や次の展開への準備も進めていきたい」（片山氏）とのことである。

サポーター紹介

矢村弘道氏
ITコーディネータ広島
株式会社PEI経営
代表取締役

広島県を中心に活躍するITコーディネータ。メーカーでの生産管理、コンサルティング会社での実践指導の経験を有する。

フラッグコーポレイションの支援では、事業への想いや業務の進め方をじっくり聞き、同社が実現したいこと、システムに求める要素を一緒に洗い出し、「要求仕様書」としてまとめた。これにより、ブレないITツール選びを推進することができた。

同社の片山氏は、「自分で調べられる範囲は限られますが、専門家に相談することで“井の中の蛙”にならず、合うものを見出せました」と話している。

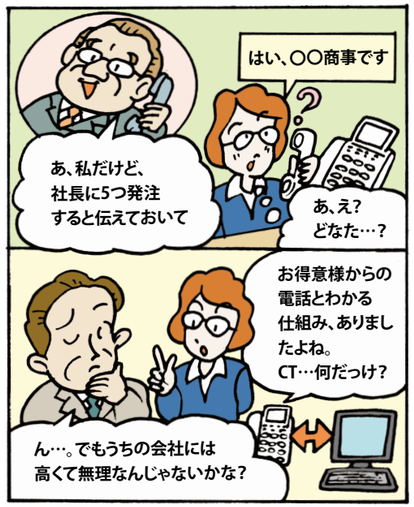
顧客対応
強化&効率化
クラウドCTI

電話の「困った」を解消して「おもてなし」中小企業にフィットしたサービス登場

自社の電話対応、しっかり「おもてなし」ができているだろうか。取引中なのに、「お名前もう一度お願いします」「ご用件は…？」と聞き返したり、「いつもの注文を」と言われてもわからないようでは、顧客の気持ちは離れやすくなる。

例えば不動産業のように次の利用は数年後という長期スパンのビジネスでは、顧客側は覚えているのに会社側は当時の担当者が退職し、事情がつかめないという事態も起きる。また、社長が多数の顧客を開拓してきた会社が代替わりする際、今後の顧客対応をどうすればよいか悩むケースもあるだろう。

問い合せや受注の入口として今なお大事な電話。誰が電話に出てもリピーターをおもてなしできる体制にしたい。



電話口でしっかりと おもてなしをして リピート率を上げる方法は？

ここをサポートするITが、電話番号とコンピュータ内の顧客情報を連携するCTI（Computer Telephony Integration）である。通販会社のコールセンターや、大手企業の問い合せ窓口等、広く普及している。

ただ、地域の個店、中小規模企業が利用するには、費用や機能面で少々ハードルが高かった。

その壁を破ったのが、シンカの「おもてなし電話」である。

顧客の名前はもちろん取引などの履歴がわかる

「おもてなし電話」では、次のようなことが簡単に実現できる（左図参照）。

電話が入ると関係者のパソコン画面に顧客名がポップアップ。クリックするとコンタクト状況など詳細情報が表示される。リピーターとわかれば、「○○様、いつもありがとうございます」と対応できるし、受注直後なら、お礼も言える。顧客は「自分をわかってくれている」と感じるだろう。

担当者が不在の際は、メモを記録する機能、また携帯電話のメッセージサービス（SMS）を発信する機能が便利だ。知らせを受けた担当者はスマートフォンから電話の様子を把握し、すぐ折り返し電話をかけられる。

顧客満足度を高めつつ、聞き直し・聞き間違いを減らし、電話対応がスムーズに。業務の効率化を図れる。

近年は電話に出る経験が少ない若手も入社してくる。落ち着いて対応でき、働きやすさをアップする点でも効果が期待されている。

クラウドの利便性に加え他のシステムとの連携も

「おもてなし電話」は、クラウド型のサービスであるため、インターネットに接続できるパソコンやモバイル機器があれば始められる。システム利用者に専用のURLが割り当てられ、情報を活用する仕組みである。

SMSへの発信機能は、顧客への連絡やキャンペーンなどのお知らせにも活用できる。発信した顧客のページに履歴が残るので、電話が入った際、「キャンペーンに関するお問い合せでしょうか」などと、スムーズな対応を図れる。

月額利用料金は2万円／1拠点からと導入しやすい。

顧客情報は、名刺管理サービス「Sansan」や顧客管理サービス「Salesforce」などと連携し、情報を呼び出すことができる。

多様な業種で活用が進んでいる「おもてなし電話」。電話対応力の向上と業務効率化、働きやすさを同時に実現しよう。

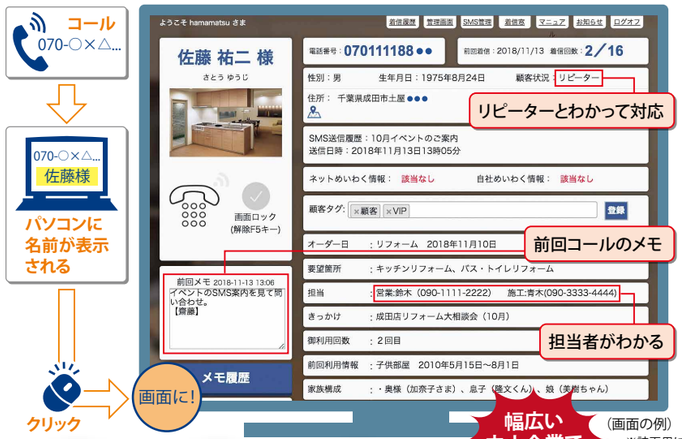
電話の向こうの顧客をわかって対応！

シンカの「おもてなし電話」

電話対応の課題…

- 名前・会社名などの聞き間違い
- 担当者が不在で用件の聞き直し
- 「お得意様」でも新人にはわからない

「おもてなし電話」なら…



（画面の例）
※誌面用に一部加工しています。

幅広い中小企業で導入

2018年のIT導入補助金適用採択率100%

- 相手が誰だかわかる安心感
- 履歴に応じた適切な対応
- 電話対応の効率アップ

- クラウドサービスなのでインターネットが使えるパソコン・タブレット等ならOK！
- 顧客管理サービスやデータベースサービスとの連動も可能

かかってきた電話の番号と顧客データを紐づける仕組み CTI
Computer Telephony Integration

対応力がグーンとアップするけど
中小企業には 難しい？ 高額？

連携して対応力アップ

「おもてなし電話」なら大丈夫
- クラウド型で使いやすい
- 月額利用料2万円からと、リーズナブル！

お問い合せ先
Thinca
株式会社シンカ
東京都新宿区西新宿3丁目5-1
新宿セントランドビル3F
03-6721-0415
【受付時間】平日：9:30～17:30
URL https://www.thinca.co.jp/

海外へ挑戦する企業
――進出して見えたもの

「当社の場合、海外販売はメールだけで成り立っています。ITツールや動画コンテンツ、翻訳サービスがあり物流もしっかりしてきました。海外取引のハードルは下がってきたといえます」

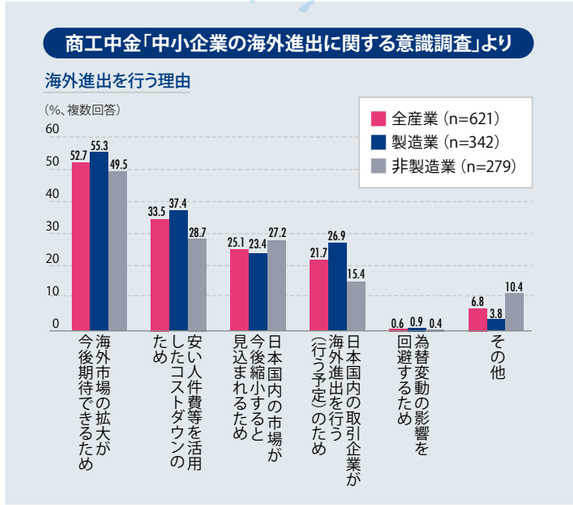
海外市場への挑戦を続けている富山県・タニハタの谷端信夫社長は、現在の様子をこのように話す。同社が海外進出を志向した理由の一つに、国内の人口減＝マーケットの縮小予測がある。

商工中金が2018年1月に行った調査においても全産業の11・3％が「進出実績あり」と回答。海外進出を行う理由の第一は「海外市場の拡大が今後期待できるため」であり、「安い人件費を活用したコストダウンのため」を超える結果となった。

人口減時代に売上を伸ばす方法として、海外展開が注目されていることがわかる。広い市場は茫漠としている面もあり、自社商品の特徴をどう見出してもらえばよいのか。

広島県の洗濯機製造業・山本製作所は、米国進出が一つのトリガーになったという。特徴的な商品を投入して存在感を示し、技術力が認知された。

タニハタは、手作業で木を組んでいく日本ならではの組子技術にデザイン性をプラスし、空間デザイナーの視線を集めた。



＊2018年1月実施、商工中金取引先企業4393社による回答

国内の枠を飛び越え広がる経営者の視野

海外展開の副次的効果として指摘されるのは、異文化に身を置くことによる経営者の視野の広がりである。2社の社長に、例としてヨーロッパに出て学んだ点を挙げてもらった。

山本製作所の山本尚平社長は、ワークライフバランスの大切さに気づき、すぐ改革に取り組んだという。「人を犠牲にするようなビジネスモデルで売上を高めるのは邪道。世界のスタンダードを感じ取り、進むべき方向が見えました」と振り返る。国内では「やむを得ないこと」もグローバルに見れば、常識ではないのだ。

谷端社長は、「歴史の重み」を指摘する。「100年前に人気のあった文様が今も売れており、100年後を意識した街づくりを感じました。先が見えないとつい目の前だけを見てしまいますが、歴史を貫くモノづくりの心を学びました」

変わるべきもの、変わらないもの。その見つめ直しが自社の進む方向、あるべき姿をくっきりと浮かび上がらせているようだ。

海外へ挑戦する企業
インタビュー

本誌連載をもとにした書籍『世界に響け職人の心意気』を刊行して7年。記載通りに海外からの受注を増やしている組子のタニハタ（富山県富山市）。2018年はフランス・ストラスブールの展示会に出展した。ビジネスの進展について、谷端信夫社長に聞いた。（文中敬称略）

代表取締役　谷端信夫氏

限られた経営資源を活かし東京五輪の先を見据える

会社概要
株式会社タニハタ
●事業内容：組子製造　●URL：https://www.tanihata.co.jp/

――ホームページが英語とフランス語でも公開されています。海外との取引は進んでいますか。

谷端　先期は売上の2割が海外販売でした。外資系の日本企業を含めるとさらに高くなります。7年前にニューヨークの展示会に出展したときは「スイッチが入った」くらいでしたが、言語、決済、物流と、一つひとつ対応し積み上げてきた結果が数字に表れました。

組子がつくる空間
（三井ガーデンホテル金沢）

ストラスブールの展示会にて

社内では若手女性も働いている

――大手ネットショッピングモールへの出店を止めるなど、決断もあったようですね。

谷端　「組子と心中する」くらいの気持ちで職人と一緒に高みを目指しています。しかし経営資源は限られていますので、品揃えはシンプルに。船の舵を取る者の役目として、潮目を読んで仕事を絞る決断もしています。

――海外への進出を志向した一番の理由はなんでしょうか。

谷端　国内事情でいえば少子高齢化があります。東京オリンピック・パラリンピックまで仕事はあるでしょうが、当社は売れなかった時期が長くありましたから、下がる前に手を打とうと。

海外で認めてもらうと日本でのビジネスもしやすくなります。

――フランスでの展示会後はルイ・ヴィトン社を訪問したそうですね。なかなか行ける場所ではなさそうですが…。

谷端　ルイ・ヴィトンの代表的な「モノグラム・キャンバス柄」は日本の家紋にヒントを得たと聞き、組子が売れなかった当時「和の世界」に夢を抱けていなかった私は大変励まされました。いつか訪問したいと思い続けてチャンスを得ました。歴史やブランドの格が隅々まで感じられ、多くの気づきがありました。

――では、日本のモノづくりに求められているものとは？

谷端　製造業はサービス業に近づいてきています。モノを作る技術はある程度仕上がっており、これからはプラス、デザイン力・提案力ではないでしょうか。その点、歴史を大切にし哲学をもつヨーロッパに学ぶものは大きい。

限られた生産力のなかでいかに人々が喜んでくださり、利益を出せるか。「日本人、スゴイ！」と言われるモノづくりを行っていきます。

尾道で作る、世界で戦える洗濯機「IoTコインランドリー」への挑戦も

広島県尾道市　クリーニング機器製造・山本製作所

全自動水洗機

広島県尾道市、丘の上にある工場では、部品から完成まで一貫して内製している

「アジア、米国に続き、2018年5月にヨーロッパでのスタートを切りました」

風光明媚な観光の町でもある広島県尾道市。この地に本社工場を構え海外へ販路を広げているのが山本製作所である。

代表取締役　山本尚平氏

国内のクリーニング店は減少傾向だが、コインランドリーや産業用洗濯機で売上を伸ばし、山本尚平社長が開拓してきた海外での売上も10％を占めるまでになった。

「米国に進出した際、溶剤を使わず水で洗うウエットクリーニングに脱水や乾燥機能を備えた特徴的な製品が注目され、堅牢で長持ちするとの評判とともに伸びてきました」

山本社長は突出した製品がキーになったと振り返る。

働く人を大切に付加価値向上を探求

海外に進出しても製造は一貫して尾道で行っている。

「人本主義を掲げており、人を育て、アウトソーシングは抑えて部品から完成まで一貫生産をしています。同時にコスト競争力も備えるべく、省力化への努力やロボット・設備への投資も行っています。こうしたことは一朝一夕にはできませんので、当社の強みといえます」（山本社長）

また、ロボットが担える工程は積極的に移行している。取材時は無人化できる新工場を建設中だった。

しかしこれは「人を減らすため」の投資ではない。人が担うべき工程は必ず残り、また同社は現在約50億円の売上を100億に伸ばす計画を進行中で、力を発揮してほしい業務は増えるからだ。

生産工程はすべてシステムで管理し、製品のトレーサビリティを実現。長年使用しても、メンテナンスや部品交換に対応でき、付加価値を高めている。

会社概要

株式会社山本製作所

広島県尾道市長者原1丁目220-19
- 設立：1956年（創業：1947年）
- 従業員数：180名
- 事業内容：業務用洗濯機全般の製造
- URL：https://www.onomichi-yamamoto.co.jp/

3社連携で挑戦したIoTコインランドリー

2017年には新たな事業として、wash-plus（事業者）、パーク（ITシステム）との3社連携にて、IoTを活用した「スマートランドリー」を開発（中小企業庁・新連携計画事業に採択）。

「スマートランドリー」は、スマートフォンアプリを使ってコインランドリーをより便利に利用できるサービス。洗濯機側にIoT装置がついており、スマホから空き状況を確認したり、終了のお知らせが届くほか、洗濯機のロックや窓を曇らせるなどの制御が可能だ。

プロジェクトを推進してきた営業部課長の高岡耕司氏は次のように説明する。

「お客様の声をきっかけに、当初は支払いのキャッシュレス化からスタートした企画でした。スマホアプリなら伸張性もリアルタイム性もあります。洗濯物を見られたくないお客様用に窓を曇らせるなど、今まで気づかなかった発見もありました」

このシステムにより、コインランドリー事業者は、会員制度による顧客の囲い込みが可能となった。

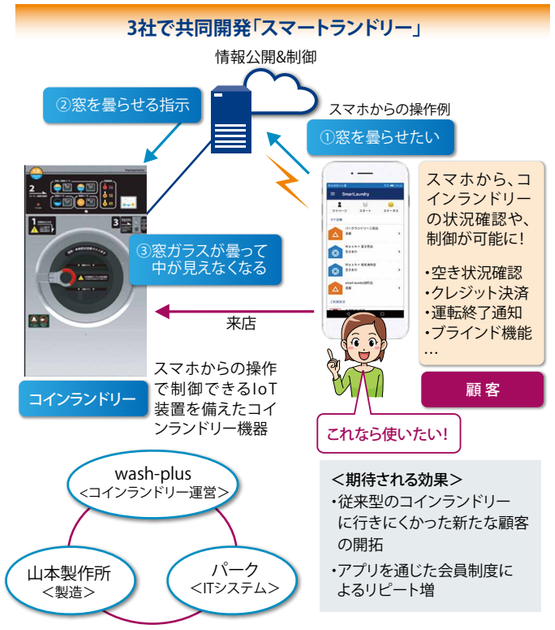
「空いている時間帯に割引の案内をするなど、プッシュ型で販促できるのも特徴です」と高岡氏は言う。

企画当初から社内の開発担当と議論を重ねており、同社の洗濯機がすでに高性能であることから、製造面は比較的スムーズだった。むしろ仕様を決めるまでの検討プロセスが新規事業の大変さだったと打ち明ける。そして、「市場は変化を続けていくので、改善は永久に続くでしょう」と見通している。

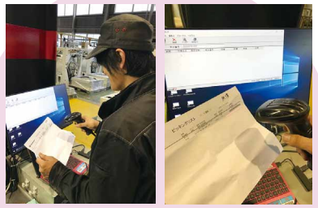
こうした挑戦経験も、同社のモノづくりの力となっていくに違いない。

「ヨーロッパはモノづくりに必要な独創性を持つ」と敬意を表する山本社長は、最後に、海外に出る意義を次のように話した。

「世界にチャレンジすると技術者は自分の力が試せるし、海外志向の若者も入社してきます。日本は周りを海に囲まれる島国ですが、いろいろな意味で殻を破れるのではないでしょうか」



営業部　課長
高岡耕司氏



部品から完成まで一貫生産する工場内では、工程管理にバーコードやタブレットを利用し、部品を保管した位置まで記録する。
トレーサビリティによって長い期間部品交換に対応でき、製品の付加価値を高める

連　載　ネット社会との「お付き合い」術

No.39 企業を取り巻く脅威への対策

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。

企業は様々な脅威の中で、事業を継続していく基盤づくりが求められます。ITを取り巻く環境が変わる中、基本的な考え方、BCP対策について考えていきましょう。

企業にとって危機を引き起こす脅威は自然災害だけではありません。コンピュータウイルスやサイバー攻撃、情報漏えい、内部不正などの「セキュリティ問題※1」、火災、爆発、停電、オペレーションの操作ミスなどによる「事故」、新型インフルエンザや伝染病、食中毒などの「疾病」、その他にも経営環境の急激な変化や仕入先・委託先の操業停止、テロ、評判・風評等によるものなど、さまざまな事業停止のリスクがあります。

●インシデント対応力を高める

IT化が進み、受発注処理から工場での生産や社内外とのやり取り、経理など、業務がITシステムとネットワーク上に移ってきました。システム障害やネットワーク障害は業務に影響が及びます。

企業は事業活動を止めるわけにはいきません。そのため、「いつか必ず起きる」という大前提に立っての危機管理、「インシデント対応力」が求められます。リスク管理を行い、万が一のときに影響を最小化する方法や、早期回復のための行動を準備する必要があります。

●BCP策定は、自社PRにも

経営管理手法の一つBCP（事業継続計画）は、災害対策の一環というより、自社の生き残り戦略という視点から経営に不可欠な要素といえるでしょう。

策定にはある程度の時間と労力がかかりますが、企業のCSRとして自社サイトでBCPの取り組みと概要を掲載し、安心な企業であることを積極的にアピールして、新規の顧客開拓に役立てている企業もあります。さらに、日本政策金融公庫（社会環境対応施設整備資金※2）や銀行のBCP融資にも有利になっています。

ただ、策定していても、いざという時に従業員が参集※3できなければ、業務を行うことはできません。企業側は対策に追われ、回復のための費用や時間の損失に加え、信用を失墜させることになります。

BCPの第一は、「参集できるか否か」を把握する安否確認です。

いざという時に使えないものは役に立ちません。総務省の調べによると、SNSの利用率は2016年に71・2％と、12年の41・4％から大幅に伸び、2016年の熊本地震では、被災者の4割がLINEを使用して「家族間の安否確認」を行っています。

しかし、従業員との連絡手段としてSNSを用いるにあたっては、「個人のアカウントを勤務先に知らせたくない」という感情も強く、企業の利用率は2割程度にとどまっています。

個人アカウントのSNSは、情報漏えいのリスクも秘めています。会社組織として合理的に危機を管理する能力や、復旧に向け、全社一丸となって行動できるようにベクトルを合わせる力が必要ですので、安否確認の手段は統一することが望ましいといえるでしょう。

いまや企業と企業は、サプライチェーンやアウトソーシングなどのように、密接に繋がっています。自社の製品・サービスの供給が止まるということは、自社の損失のみならず、顧客、さらには顧客の顧客へと広い範囲の損失につながりかねません。また、自社だけではなく、取引先も同じように取り組むことが求められています。

※1 インターネットにつながったあらゆるデバイスに注目する「サイバーセキュリティ」、デスクの上に置かれた書類など、サイバー空間の外にも注目する「情報セキュリティ」の両方を指します。　※2 社会環境対応施設整備資金　https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/19_syakaikankyotaiou_m.html　金融機関によって制度がない場合もあります。　※3 多くの人が目的をもって、来て集まること。

支援情報 瓦版

2019 1

おかやまIT経営力大賞、働き方改革コンサル、プラスIT研修

おかやまIT経営力大賞 2018年度

「おかやまIT経営力大賞」実行委員会（中島博会長）は、2018年度の「おかやまIT経営力大賞」各賞を発表した。同賞は、岡山県内にてすぐれたIT経営を実践した企業を表彰するもので、11回目を迎えた。

大賞は、生産用機械部品製造・金型製作を手掛ける山陽精機（真庭市）が受賞。工場内の温度管理にIoTを活用し、加工精度向上・電力量の大幅な削減等を確実に実行し経営の原資としている点が高く評価された。受賞企業は以下の通り。

●大賞
山陽精機（真庭市）

「おかやまIT経営力大賞」2018年度の受賞者

おかやまIT経営力大賞　http://www.optic.or.jp/seo/

●優秀賞
協和ファインテック（岡山市）
塩田工業（浅口郡里庄町）
本山精耕園（苫田郡鏡野町）

●チャレンジ特別賞
クローバー　イプセ（岡山市）
中山鉄工所（倉敷市）

●地域貢献賞
エイト日本技術開発（岡山市）

2018年11月22日には、受賞企業を表彰する「おかやまIT経営力大賞」の記念フォーラムを開催した。

働き方・休み方改善コンサルタント

都道府県の労働局に、「働き方・休み方改善コンサルタント」が配置されている。

専門家が労働時間設定の改善等に関する相談（例えば、フレックスタイム制など労働時間制度や年次有給休暇取得など）に応じることにより、企業における働き方や休み方を改善し、効率的な推進に資することを目的としている。

相談等は無料。

お問い合せ先
都道府県労働局（労働基準監督署、公共職業安定所）

中小企業支援者を対象にプラスIT研修・実践編

経済産業省では、中小企業を支援する支援機関・専門家を対象に、全国15会場にて、「プラスIT研修・実践編」（事務局：サービスデザイン推進協議会）を開催する。

ITが普及した現在、中小企業を支援者する側にもITを意識した支援が求められる現状を受けたものだ。

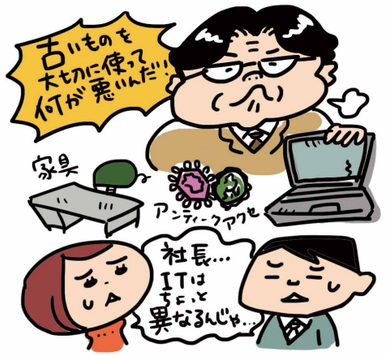
並行して、ITベンダー向けの研修も実施し、両者がより良い関係を構築し、中小企業のIT活用を推進する基盤を構築する。

〈支援者向けコースの開催予定地〉
2月18日　午前　北陸（金沢）
2月20日　午前　四国（高松）
2月21日　午前　九州（福岡）
2月22日　午前　九州（鹿児島）
2月25日　午後　東北（秋田）
2月26日　午後　東北（北上）
2月27日　午後　首都圏（埼玉）
2月28日　午後　中国（広島）
3月1日　午前　沖縄（那覇）
3月4日　午前　中部（名古屋）
3月5日　午後　近畿（大阪）
3月6日　午後　中国（松江）

お問い合せ先　https://www.it-hojo.jp/eventinformation/

FOCUS

「Windows 7」&「Office 2010」サポート終了を活かす



サポート終了のお知らせ

マイクロソフトの2製品がサポート終了に

＜OS＞ Windows 7、Windows Server 2008	＜Officeソフト＞ Office 2010
2020年1月14日	2020年10月13日

2020年、広く利用されてきたOSである「Windows 7」がサポートを終了する。その後、「Office 2010」のサポート終了も続く。

企業にどのような影響を与えるのだろうか。

「古いものを大事に使うのは良いこと」ではある。しかし、使うほどに味が出る家具などと違って、ITの世界は日進月歩で進化する。

振り返ると、「Windows 7」が登場したのは2009年。10年前はまだスマートフォンが普及しておらず、携帯電話を使っていた時代だ。もちろん、「LINE」のように気軽にメッセージを送り合うアプリも使われていなかった。

この10年でITの環境は驚くほどに変わっているのだ。会社で使うIT基盤も、「今」にフィットするものに変えていくのが望ましい。

終了後、最大のリスクはセキュリティ面

サポートが終了すると、セキュリティ更新プログラムが受けられなくなる。

その結果、特に懸念されるのは、マルウェアへの感染、フィッシング詐欺、情報漏えいなど、セキュリティリスクの増大である。

日々、膨大な数の新しいウイルスが作られており、次々新しい脅威が生まれている。サポートが終了したタイミングで攻撃が増大する恐れがあるのだ。

「うちは中小企業だから狙われない」「XPのときに何も起きなかったから大丈夫」と、セキュリティ対策の話を拒絶する経営者がいる。事情を知る情報システム担当者が対策を提案しても耳を傾けない経営者もいる。いずれも会社を危険にさらしているのに、である。

今は、ファイルを使えなくするような愉快犯は減り、サイバー攻撃は「ビジネス」として行われている。これはIPAが発表している「情報セキュリティ10大脅威2019 組織編」を見ても明らかだ(右下表)。わずかな量であっても個人情報や取引先の情報が洩れれば責任を負うことになるし、他社を攻撃する踏み台に使われれば信用を失墜する。

IPA「情報セキュリティ10大脅威2019 組織編」

順位	内容	順位	内容
1位	標的型攻撃による被害	6位	サービス妨害攻撃による サービスの停止
2位	ビジネスメール詐欺による被害	7位	インターネットサービスからの 個人情報の窃取
3位	ランサムウェアによる被害	8位	IoT機器の脆弱性の顕在化
4位	サプライチェーンの弱点を悪用 した攻撃の高まり	9位	脆弱性対策情報の公開に 伴う悪用増加
5位	内部不正による情報漏えい	10位	不注意による情報漏えい

圧倒的なスピードで進化するIT環境において、10年前に設計されたOSを使い続けるのは大きなリスクだということを強く認識したい。

秋までには新環境へアプリの互換性をチェック

こうしたリスクを軽減できるのが、最新OSである「Windows 10」と「Office365」、そして新しい端末への移行である。セキュリティ面は特に力を入れており、日々生み出される脅威に対してはAIや多くの人手により30秒ほどで対処し、OSに反映させている。

また、現在はスマートフォンやタブレットなど、使用する端末が増えた。悪気はなくとも、仕事で使うファイルを個人のストレージに上げたり、USBで持ち出したりということもある。こうした内部からの情報漏えいを防ぐための管理機能も備えている。

移行にあたっては、利用しているアプリケーションの互換性確認が必要となるので、早めに相談し、計画を立てて実施していきたい。

2019年秋には、移行が完了しているのが理想である。

サポート終了に伴う移行は一見「受身」の対応だ。しかし、セキュリティ対策を強化し、クラウド環境、持ち運びに適したパソコンを整備すれば、続くページに紹介するように、時間や場所を問わず働きやすい環境を作り出すことができる。新しいIT基盤に置き換えるメリットを活かしていきたい。

サポート終了後に起きること

サポート終了で受けられなくなるサポート

- 仕様変更、新機能のリクエスト
- セキュリティ更新プログラムサポート
- 無償／有償サポート　ライセンス、ライセンスプログラムおよびインシデント・時間制サポートを含む

サポート終了後のパソコンを使い続けることによるリスク

- マルウェアへの感染　未知のウイルスによる被害
- フィッシング詐欺　なりすましの被害
- 個人情報漏えいの危険性

移行へのアドバイス

❶ 早めに取りかかるほうがよい
▶年内に移行を完了させるよう、計画を
(終了間際には混雑も予想される)

❷ これを機に、「サポート終了がないOS」に
▶クラウド型への移行

推奨　OS →「Windows 10」
Office →「Office 365」

時代に即した会社のIT基盤

クラウドサービス

新時代のWindowsとOfficeソフトとは？ 働きやすさ・便利さ、そしてセキュリティ

「Windows 7」「Office 2010」のサポート終了は、会社のIT基盤を時代に即して変えるチャンスだ。

今、企業には限られた人数で利益を上げる生産性向上と、多様な人材が勤務できる働きやすい職場環境づくりが求められているが、そこに大きく貢献するのがITだからだ。

これから入社してくる若手人材は、SNSなどで文字によるデジタルコミュニケーションに慣れている。書類に埋もれた旧態依然としたオフィス、不在者の机に伝言メモが貼ったままのオフィスでは、「遅れている会社」と感じられ、人材確保に影響を与えかねない。

OS・ソフトのリプレースにあたり、一番のお勧めは「Microsoft 365」である。

「Windows 10」、「Office 365 ProPlus」、デバイス管理&セキュリティをセットで提供し、生産性向上や働きやすい職場環境づくりに貢献する。

クラウド型なのでいつも最新版にアップデートされる。もう「サポート終了」で困ることはなくなるのだ。

では、特徴を3点紹介しよう。

プレゼン資料を自動翻訳 チーム力アップのツールも

まず第一は、Officeソフト自体の進化による効率化である。これまでの使い勝手はそのままで、AIの技術も使いながら便利さをアップした。

例えば、プレゼンテーションソフト「PowerPoint」に文字コンテンツを入力していくと、内容にふさわしいページデザイン案が6つほど自動で表示される。

また、日本語で作成したプレゼン資料を瞬時に英語などの外国語に翻訳することも可能になった（「Presentation Translator」）。

次に、時間や場所を問わず、社員間のコミュニケーションを豊かにするツールとして、「Office365」の「Teams」（チームス）に着目したい。

「Teams」はチャット形式で連絡や意見交換ができ、ファイルの共有、電話会議などを実現するツールだ。メールによる連絡が増えすぎるとうっかり見落とすこともあるが、Teamsではプロジェクト単位で、経過をスレッド型にわかりやすく表示する。Excelなどのファイルも共同作業で更新し、最新のものを共有できる。外出中でも自宅にいてもコラボレーションが進み、柔軟な働き方を支援する。

社外での情報活用を安全に進める対策も

三つ目はセキュリティ対策である。全世界から注目を集めるマイクロソフトのシステムは、ネットからの様々な攻撃も受ける。これらに対応することで高度なセキュリティ対策技術を磨き、新しいウイルス等が発見されると瞬時の対策を実施している。

また、モバイル端末の利用では、紛失や、会社の情報を個人利用のストレージなどに上げてしまう情報漏えいリスクもある。そのためリモートでの情報消去や、個人環境へのデータ持ち出しを制限するデバイス管理を備えている。

このように、「Microsoft 365」は生産性とセキュリティを両立させる。時代に即したOSやソフトウェアを導入し、経営の力を高めていきたい。

これからのIT環境とは？

進化したITで生産性の向上

情報を守りつつ柔軟な働き方を

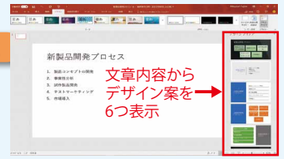
Microsoft 365

Windows 10 & Office 365
& デバイス管理・セキュリティ

業務を徹底サポート！ Microsoft 365 で実現すること（例）

1 OfficeソフトもAIの力でより便利に

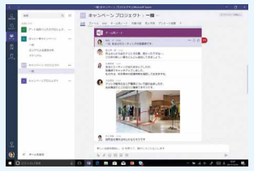
【PowerPoint】
・内容を入力していくと、AIがスライドデザインを6つ提案。シートデザイン選びをサポート。



・自動翻訳「Presentation Translator」で、作成した日本語のパワーポイントを英語等に翻訳！

2 いつでもどこでもチームで仕事

【Teams】
メールだと埋もれてしまいがちなチーム間の密なやりとりをチャットやファイル共有でサポート。
いつでもどこでもコラボレーションできる。



3 使えばそのままセキュリティ対策

「いつでもどこでも仕事」を安全に進める。
社内からのデータ持ち出し対策も行い、情報漏えいを防ぐ。

個人の環境へのデータ持ち出しを禁止

端末紛失時などはデータをリモートで消去

ウイルス感染も未然に防止

新しいウイルスには瞬時に対応

・クラウドだから常に最新にアップデート
・料金は月額制（初期投資が少ない）

効率的で働きやすく、生産性の高い会社に！

Windows 10に移行済で
Officeソフトだけアップデートするなら
Office 365 Business Premium を

Officeツール
Outlook Word Excel PowerPoint OneNote Access（Windows PC のみ） Publisher（Windows PC のみ）

コミュニケーション支援
Exchange OneDrive SharePoint Microsoft Teams

をセット！

お問い合せ先

Microsoft
日本マイクロソフト
0120-41-6755
9:00～17:30（土日祝日 弊社指定休業日を除く）
Webサイトはチャットでのご相談も可能です
URL https://www.microsoft.com/ja-jp/microsoft-365/business

時代に即した会社のIT基盤

柔軟な働き方を実現するパッケージ

これならできる！ テレワークの導入 回線もセキュリティもセットだからラクラク

会社内の会議室や倉庫、工場、そして外出先、自宅…などなど、様々な場所でパソコンやモバイル機器を使って業務を行う「テレワーク」の環境づくりが推奨されている。

テレワークの準備、できていますか

顧客訪問の待ち時間にメールの返信や報告書の作成を進められれば、業務効率が上がり、残業時間を削減することができる。また、育児や介護でフルタイム勤務ができなくなった社員も、テレワークによる在宅勤務を併用すれば、退職せず働き続けられる確率が高まる。

働く場所や時間に柔軟性を持たせることは、効率化や残業削減、人材確保を通じて生産性の向上に貢献するのである。

始めたいが準備は？ テレワーク推進の課題

パソコンを持ち運べるノート型にし、クラウドサービスを利用するなど、テレワーク実現への環境を整えていきたい。

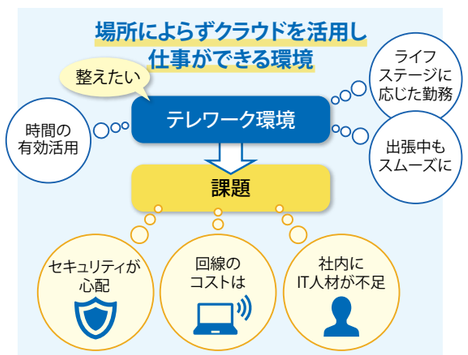
ただ、検討にあたっては、「外で仕事をして、セキュリティは大丈夫なのか」「通信回線のコストも気になる」など懸念の声も挙がっている。情報システム担当を置けない・兼任で多忙な企業では、誰が準備を行うか、という人材面での課題もある。

こうした声に応え、NTTコミュニケーションズではテレワークを手間なくスタートできるパッケージ「テレワーク・スタートパック」の提供を開始した。

「テレワーク・スタートパック」は、①最適なノートパソコンに、②モバイル回線を内蔵し、③必要なセキュリティ対策を行い、④セッティングを完了させた商品である。

届いてから約10分で、テレワークを利用できる環境を手に入れられるという。

では、その中身を詳しく見てみよう。



法人向けの回線サービス「必要なセキュリティ」も

①パソコン

持ち運びができ、業務処理がしやすいサイズのNEC製ノートパソコン「VersaPro Ultra Lite タイプVB」。最大約16・8時間のバッテリー駆動&急速充電に対応する。もちろんOSは「Windows10」である。

②モバイル回線

インターネットにつなぐ回線には、NTTコミュニケーションズが提供する法人向けサービス「OCNモバイルONE for Business」をノートパソコンに内蔵。ルーターを持ち歩くことなく、安定した通信を実現する。

料金プランは2コースがあり、いずれも危険なサイトなどをブロックする「Webフィルタリング」機能がついている。

③セキュリティ対策

NTTコミュニケーションズが培ったテレワーク実施のノウハウを活かし、基本対策をセット。盗難時に情報漏えいを防ぐ暗号化、指紋による生体認証が利用可能なうえ、セキュリティ対策ソフトの「Windows Defender」をインストール。

情報処理推進機構（IPA）が中小企業向けに提唱している「情報セキュリティ5か条」に対応している（上表）。

④セッティング

新しいパソコンを購入した後、これらを初期設定するには2時間近く要すると言われている。本パッケージではあらかじめセッティングしてから納品するので、社内の手間は最小限で済む。

回線契約が3年の場合、一式で9万2500円と、10万円を切る特別割引価格を提供している。

希望する企業には「Office365」や「GSuite」のライセンス提供も行っている。

パソコンも回線もセキュリティもまとめて1社に頼める便利さ。スタンダードな対策が提供される安心感と、セッティングまで完了して届く効率性。

これでテレワーク実施への壁はグーンと下がった。働きやすい環境づくりへ一歩を踏み出したい。

ラクラク始められる！ NTTコミュニケーションズの「テレワーク・スタートパック」

テレワークのスタンダードをパッケージ

1 ノートパソコン

NEC製「VersaPro Ultra Lite タイプVB」

2 ネット接続用モバイル回線 Wi-Fiルーター不要

PCの中に法人用のSIM「OCNモバイルONE for Business」を内蔵！

3 セキュリティ対策 手間なし

Windows10の各種機能に加え、「Webフィルタリング」「Windows Defender」

4 セッティング ラクラク

PCの初期設定を行い、すぐ使える状態にして納品

約110分要する設定時間が10分に！

すぐ使える！

ソフトも 「Office 365」や「GSuite」のライセンスも提供可

IPAの「情報セキュリティ5か条」に対応

1. OSやソフトウェアは常に最新の状態にしよう →WindowsアップデートをON設定
2. ウイルス対策ソフトを導入しよう →Windows Defender
3. パスワードを強化しよう →生体認証
4. 共有設定を見直そう（社内ネットワークのため対象外）
5. 脅威や攻撃の手口を知ろう →Windows Defender,WSS

＊紛失・盗難時の情報漏えい対策 →BitLocker+TPM2.0

〈料金　3年契約の場合〉

- パソコン一式 本体価格92,500円
- モバイル回線（Webフィルタリングつき） 4GBコース 月額3200円から＊1

注）＊1：別途開通事務手数料あり

お問い合せ先

NTT Communications

NTT コミュニケーションズ株式会社

URL https://www.ntt.com/business/lp/mobile/start.html

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　谷巌氏（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による業務システム構築において経営者が押さえるべきポイント

既存のITサービスではフィットしない企業の業務システムに、FileMakerを活用する方法を執筆いただいてきた連載。今回で一区切りとなる。構築にあたりおさえるべきポイントを整理いただいた。（編集部）

小さく始めて大きく育てる

FileMaker（IT）活用で経営者が押さえるべき3つのポイント

- ■社内のIT化を担当者任せ（属人的）にしない
- ■戦略（目的）の優先順位とIT化の足並みを揃える
- ■IT化を円滑に推進するための社内コミュニケーション

2年間にわたりお伝えしてきたFileMaker連載、今回が一区切りとなります。

近年、ITコーディネータとして、FileMakerを活用して業務システムを構築する中小企業経営者のご支援をさせていただく機会が多くなってきました。希望される企業のほとんどが、自社のシステムは、自社で把握し、運用したいとの意向を持たれています。

●小さく始めて大きく育てる

最近は、ITに慣れ親しんでいる若手がFileMakerの技術を習得し、現場の要望に応えていくケースが増えました。喜ばしい流れですが、経営者の方には次のステップとして押さえてほしいポイントがあります。

■社内のIT化を担当者任せにしない

IT化を担当者任せにして泣きを見るというケースは、FileMakerに限らずたいへん多い例です。

私たちも「システムを作っていた社員が辞めてしまいどうにもならない」という理由で支援依頼を受けることがありますが、社内に誰一人把握している方がおらず、ドキュメントは皆無、管理者用のID／パスワードすらわからないことがあります。

これは担当者の問題というよりも、「ITが苦手（できれば見たくない）」という経営者の怠慢です。

最低限の管理情報を含むドキュメントは最初に作成し、社内システム担当者は、メインとサブ（サブが居なければ社長自ら、または信頼できる外部支援者）の最低二人は用意し、リスク回避ができる状態にしましょう。

■戦略（目的）の優先順位とIT化する範囲（順番）の足並みを揃える

先日、レジが壊れて、せっかくだから今どきの新しいレジを入れたいと探されている会社がありました。

ある高額なPOSレジを入れると在庫管理が完璧にできると販売業者から言われ、導入しようか悩んだそうです。

しかし、この会社の場合は、在庫管理でそれほど困っておらず、仕入数は取り決めがあり、データ分析により数を調整できるわけではありません。ここまでの機能は不要と言えます。

いろいろなところから最新の情報は入ってきますが、自社の戦略をしっかりとブレイクダウン・優先順位化し、IT化も目的に沿った効率的な投資になるかを基準に判断を行っていきましょう。

■IT化を円滑に推進するための社内コミュニケーション

社内IT化・活用を進めるにあたり、「抵抗勢力」となる担当者が出てくることがあります。

これまでご支援してきた中で、こうした事態を乗り越え、ステップアップできた企業は、

1．定期的に社員との戦略会議を持ち、それぞれが改善への施策を考える

2．経営者自身が「成長にはIT活用も必要である」というぶれない姿勢を常に保ち、自身も学び成長し続けている

という2点が共通点として挙げられます。

経営とITは両輪です。FileMakerはあくまで1つの活用ツール（例）であり、中小企業のIT活用の考え方をお伝えするための手段として取り上げさせていただきました。課題解決のヒントにしていただければ幸いです。

セキュリティ

「法人人組織におけるセキュリティ実態調査 2018年版」

トレンドマイクロは、日本国内の官公庁自治体および民間企業における情報セキュリティ対策の意思決定者および意思決定関与者1455人を対象に、セキュリティインシデントによる被害とセキュリティ対策の実態を明らかにする調査を実施。「法人組織におけるセキュリティ実態調査 2018年版」の結果を発表した。

重大被害発生率は過去最高の42・3％に達し、年間平均被害額は3年連続2億円超えとなった。

経験したセキュリティインシデントによる重大被害の上位3位は昨年と同様、

①「従業員・職員に関する個人情報漏えい」（16・2％）
②「顧客に関する個人情報漏えい」（11・2％）
③「業務提携先情報の漏えい」（8・7％）

であり、情報漏えいが依然として大きな問題になっていることがわかった。

また、サイバーセキュリティに関する問題を、経営層が事業継続上・組織運営上のリスクとして「十分認識している」と回答したのは全体の31・4％に留まり、昨年からの大きな変化はみられていない。

トレンドマイクロ
https://www.trendmicro.co.jp

研修

ゲームで学ぶ　会社のIT「あるあるCIO～はじめてのIT経営チャレンジ～」

IT経営を無理せず学ぶ——一般社団法人中小企業IT経営センターは、ゲームを用いた研修「あるあるCIO～はじめてのIT経営チャレンジ～」の提供を開始した。

ゲームを進める中で、IT経営に関する基本的な考え方が自然に学べ、気づきを得ることができる。

ゲームには、IT導入の前段階での備えや導入後のトラブルなど、IT経営にまつわる「あるある」話が盛り込まれている。

研修を実施したい組織・企業、研修を担う認定ファシリテータを募集中。

お問い合せ先
一般社団法人
中小企業IT経営センター
http://www.it-keiei.or.jp/aruarucio/
（COMPASSにお問い合わせいただくことも可能です）

エッセイ　あいてぃのある職場日記

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。

「集大成」

年が明けて西暦2019年。そして平成31年。平成元年入社の私が31年目を迎えるこの年に、新元号に改元される。

本コラムが新元号下においても継続されるかは甚だ疑問だが、いずれにせよ本稿が平成最後の執筆ということになる。

入社当初はバブル景気の真っ盛りであり、私がいようがいまいが部の成績はいつもよかった。ほとんど仕事はしなかったが高機能ワープロでたまに作るスポーツ新聞風チラシが妙に受け、ほとんど生業のような状態になっていた。

そんなチラシがきっかけで私がCOMPASSから文壇?デビューしたのは2003年のことだったと思う。当時はチラシも作らず会社のパソコン（Windows XP ?）でトランプゲームばかりやっていたダメ社員であったが、今ではゲームは一切せずに一心不乱にグルメサイトを閲覧しているベテランダメ社員になった。

スマホデビューは2010年ごろだったか。ガラケーでも困ることはなかったが年老いてからのスマホデビューに一抹の不安を感じ、意を決して機種変更してみた。

当初は多くの人たちとメールなどのやり取りをしていたが、今では娘からの「これ買っといて」メールとかみさんからの「晩飯は家で食うのか」メールの受信専用端末と化している。

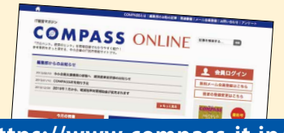
っと、振り返ってみるとあっという間の30年だった。昔見た「30年選手」はすごく立派で仕事ができそうに見えたものだが、この春配属される新元号元年入社組から私はどう見えるのだろうか。

立派で仕事ができそうな30年選手を演じるべく、平成最後のスポーツ新聞風チラシでも作ってみるかな。

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!
図書カード500円進呈
2019年4月15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/

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
Microsoft Partner of the Year 2018 AWARD
マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー 2018 Application Innovation アワード 最優秀賞

IT経営マガジン
COMPASS

2019年春号
第17巻1号
2019年2月15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
壮光舎印刷株式会社

◆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）
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

今すぐ、ご登録を！

〔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

年が明けて1カ月以上経ちました。年末年始どころか大晦日から元日にかけても諸事情で慌ただしさが続いてしまい、○○納めやら○○初めといったことがまったくできず、年をまたいだ感じがあまりしないモヤモヤが残りました。

そこで思い切って、私生活の「1年」を今回に限って3カ月間延長することを決めました。一般的な会社の事業年度と同じく、私の日常生活はまだ「平成30年（度）」ということになります。新年（度）の抱負は4月1日に立てることとしました。いろいろな状況を何とか乗り切って、落ち着いた年度末・年度始めを迎えたいと思っています。

まあ、自分の性格からすると、3月末の締めが延び延びになって、また同じような年末年始がやってきそうな気もしないではないのですが…。（大谷）

お決まりのフレーズですが、「平成最後の」COMPASSです。

平成の30年間はITで暮らしや仕事が大きく変わりました。ワープロを使って「活字がプリントできる」と驚き、パソコンを買って覚えた表計算ソフトに感動し、今や出張中でもWeb会議をしたり書類データを共有して直したり、場所を問わずにコラボレーションできます。最初は未知のITに身構えていましたが、振り返るに「苦手と感じてもやればそこそこできる！」人って結構順応性があるな」と。

一方で、産業カウンセラーの会報誌をめくっていたら、「知らない人と話せない」「誰かわからない人からの電話に出られない」という大学生のコミュニケーションに関する悩みがあり、その力をつけられる講座は満員とのインタビュー記事が。たしかに固定電話を家族全員で共有していたころとは生活環境がまったく違うので、入社してすぐ、誰だかわからない電話に社の代表として出るのはしんどいでしょう。会社ではそれを補うためにCTIがあります。そして、以前は放っておいても身についたこと、ITの普及によって発生した困りごとを切り出してアナログで補う。つまり、「新しい学び」が求められてきています。

これまでの常識にとらわれず、必要なスキルを意識的に取り出して身につけ、バランスをとっていきたいものです。（石原）