

COMPASS

[コンパス]

地域とともに活動する雑誌

Summer 2015 夏

特集

だから
顧客は共感する

業界の常識にとらわれず、
ITを道具につながり深める

FOCUS

成長企業のクラウド活用

- マイナンバー制度対応と業務効率化を両立
- ストレスチェック義務化への準備
- クラウドでOfficeソフトを便利に

事例紹介

- IT製品・サービスを選んだ理由
- 気仙沼商工会議所 復興支援と気仙沼観光マップ
- 西武信用金庫・経営支援の取り組み

連載

- ネット社会との「お付き合い」術
- 専門家が解説「Office365」徹底研究
- 豊中商工会議所 ICT活用支援日記



サヨリ 千葉小織社長

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

COMPASS [コンパス] 2015年夏号

平成27年7月25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

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

東芝情報機器がお勧めする
[Microsoft® Online Service]

災害時にデータの消失を防ぎたい。

社内のコミュニケーションを、
活性化したい。

予定表とメールを連携して、
業務効率をアップしたい。

いつでもどこでも
Officeを使いたい。

いつでもどこでも使える
安心・安全なメール環境を構築したい。

社内の情報共有ポータルを活用して、
ビジネス競争力をアップしたい。

新しいビジネススタイルを提供するクラウドサービス
東芝グループならではのワンストップサポート

Office 365 ProPlus 導入支援サービス

Windowsタブレット + Office 365

ご利用環境に合わせてカスタマイズしたWindowsタブレットの導入をサポート。

Exchange Online

Office 365

Lync Online

SharePoint Online

導入から最短時間で、ビジネスの即戦力に。

東芝情報機器は、PC・タブレットの導入から Office 365 のライセンス販売・構築・運用サポートまで、お客様の Office 365 導入をワンストップでサポートいたします。

TOSHIBA
東芝情報機器株式会社

カスタマサポート第一本部
03-5144-3830

本社 〒135-8505 東京都江東区豊洲5-6-15 NBF豊洲ガーデンフロント
www.toshiba-tie.co.jp/office365/o365pp.html

CONTENTS

- 2 **事業再建への歩み** 一東日本大震災被災企業・経営者の言葉
 - 3 **巻頭インタビュー** 融資先の業績を上げ 自らの業績も上げる信用金庫
西武信用金庫 落合寛司理事長

特集

- ## 4 だから顧客は共感する
- 業界の常識にとらわれず、ITを道具につながりを深める—

事例①商品力

愛媛県新居浜市・ダンスウェア製造販売 サヨリ
魅力ある商品づくりと変化する力が
競争激しいネット販売で光を放つ



サヨリ 千葉小織社長

事例②販売促進力

神奈川県横須賀市・ゴルフ練習場運営 湘南衣笠ゴルフ
ゴルフ人口が減少しても打つ手はある！
会員の属性を分析し、効果的な販促を

事例③事業姿勢

東京都練馬区・不動産業 ハウジングサクセス
顧客の不安を払拭する正直経営
「伝えること」でリピータを増やす

- ## 12 失敗しないホームページ活用 —開設ポイントからドメイン名選びまで—

- 29 支援情報 瓦版 ～ 2015年7月

- ・滋賀Web大賞2015、東京商工会議所、日本商工会議所「企業のデータ徹底活用セミナー」
- ・連載 防災をテーマにしたIT活用と地域活動
- ・気仙沼商工会議所の支援活動
- ・西武信用金庫の経営支援事例・エージーリミテッド

IT企業からメーカーへ第二創業 信用金庫との良好な関係が改革を後押し

- 14 支援機関のICT支援日記
豊中商工会議所 IT推進室

- 15 **専門家が解説**
Office365の徹底研究

- ## 16 IT製品・サービスを選んだ理由

①自治体のITシステム

基盤システムの更新、どこに依頼する？ 在席状況の共有でコミュニケーションを強化

②伝票の作成・送付の効率化

トータル作業時間が3分の1になった企業も
請求書や封書の作成を一気に効率化する！

- ## 20 FOCUS 成長企業のクラウド活用 —マイナンバー&ストレスチェック義務化対応—

- 21 どこにいても意思決定をスピードアップ
マイナンバーの収集にも役立つ！
- 22 プロに任せるから安心！クラウドのセキュリティ
マイナンバー対応は給与システム導入のチャンス
- 24 表計算やワープロソフトを賢く購入するには？
外出先からタブレット・スマホでも利用可能に
- 27 50名以上の事業場にもう一つの新制度
「ストレスチェック」の体制づくりを
- 28 **連載 ネット社会との「お付き合い」術**
第25回 改正された電子帳簿保存法を読み解く
- 34 **エッセイ&用語解説<IoT>**
- 35 **読者アンケート&資料請求**

「サービス向上」と「コストダウン」
両立するならオルフィスです。

高速&低ランニングコストのオルフィスEXなら、多部数の提案書も経費を気にせずカラーでプリントでき、チラシなどの販促ツールも社内印刷が可能に。新鮮な情報をすばやく提供できます。

コピーはもちろん、丁合や製本までできるオフィスで便利に使える一台です。



※写真はオプション装着時。

プリンターの力を、あなたの仕事の力に。

ORPHIS *EX* 9050

■両面プリントから人手のかかる丁合製本*3まで自動処理が可能
■コピーやスキャンもできる*3、オフィスニーズに柔軟に対応
■機密性を高めるセキュリティプリント機能で、情報漏えいを防止

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
お客様相談室

 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)

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

事業再建への歩み

東日本大震災被災企業・経営者の言葉



宮城県気仙沼市
セントラルホテル松軒
代表取締役社長

鈴木淳平氏

その時
みるみる間に水が増してきて、車は流れる、家は倒れる…。当社の3階建てホテルも2階まで水没しました。
「これで気仙沼は終わったな。事業再建はほぼ無理だろう」と。気仙沼の企業の方は、皆さん同様にも思っただけでしょう。

セントラルホテル松軒は明治25年の創業。2011年3月11日、4代目経営者の鈴木淳平氏は宿泊客とともに避難した小高い丘の上の神社で、予想をはるかに超えた津波の猛威を目にした。ホテルがあったのは大島へのフェリーも発着する内湾に面した観光の中心地だった。

判断

市内の企業への復興支援は、まず基幹産業である水産業から。我々中小事業者や商店まではなかなか届きません。仮設の建物での営業も考えましたが費用的に無理と断念しました。
しかし、2012年の秋、気仙沼商工会議所の案内で「グループ補助金」という支援制度が使えることがわかり、再建に踏み出そう、と。

ただ、自己資金も必要ですので、慎重にならざるを得ない。この段階で断念した同業者からは「頑張れよ」と励まされました。
「グループ補助金」とは「中小企業等グループ施設等復旧整備補助金」のこと。セントラルホテル松軒をリーダーとする約90の事業者は「気仙沼観光産業復興グループ」として認定を受けた。中小企業への補助率は4分の3。「グループ」とはいえ、再建は個々の経営判断だ。

選択

できれば元の地で再建したかった。しかし内湾地域の整備は当初より遅れていました（現段階でも整地・盛土の途中）。少しでも早く再開したいと土地を探し、2013年の11月に新しい場所での再スタートにこぎつけました。

私の場合は、100年以上の歴史がある「松軒」という名を残したい一心だったこと、そして復興事業者向けの宿泊施設が足りないという現実が原動力になりました。

途中、土地探しの難航や工事費や資材の高騰で断念しかかったこともあった。収支計画を練り、費用を抑える工夫をして、新しい場所ホテル事業を再開。内湾地域

では、いまだ仮設店舗による営業を続ける店もある。
補助を受けたとしても、投資が伴う再建には、経営者の冷静な事業計画と強い思いの両方が必要だ。

未来

震災から4年が過ぎて、我々の意識も変化してきました。当時は自分たちのことで精一杯で、被災地見学者の方に心を開いて話せないときもありました。

しかし、これからは気仙沼の震災遺構を残して後世に伝えていくことも大切な仕事です。ぜひ皆様には「被災地観光」に来ていただければと思います。

この地で生業していくということは、町を綺麗にするだけで終わりではありません。再建後のビジネスが軌道にのってこそ本当の復興なのです。



セントラルホテル松軒
<http://hotel-matuken.jp/>

地域企業の経営を支える金融機関。不良債権に悩むところが多い中で、融資先企業の業績を上げ、自らの収益も伸ばしているのが西武信用金庫である。

この取り組みの背景にある思いとは？ 落合寛司理事長にインタビューした。（文中敬称略）

――業績は右肩上がり、格付けも上昇。その理由は？
落合 おかげさまで、預金残高、貸出金残高、収益がプラスで推移する一方、不良債権は残高・比率ともに減少しています。延滞率も0・07%という低い数値となっています。この成果は、コンサルティング機能を発揮した課題解決型の提案活動によって、お客さまが経営改善に成功し元氣になってお



融資先の業績を上げ 自らの業績も上げる信用金庫

西武信用金庫 落合 寛司 理事長

す。お客さまに成長していただくことが融資の目的なら、経営でお困りのことを支援するのは当然です。
製造拠点の海外移転など、大きな変革に直面する中小企業のお客さまをサポートしないです。 「取引が減っている、業績が落ちている」と言っているのは、私

ども自身がただ潰れるのを待っているだけ。そういう覚悟で、スタッフの業務もいわゆる集金からコンサルティングに軸足を移し、業績の評価方法も大幅に変えたのです。
――まず自ら変革し、「お客さま支援センター」という課題解決型の提案活動により融資先企

業の業績を上げたのですね。
落合 創業・起業から事業拡大、販路開拓、事業承継といった分野で、ビジネスマッチングやイベント・セミナー、約3万人の専門家と連携したコンサルティングなどを提供しています。
2013年12月にはITコディネーター協会と中小企業支援に関する包括的協定を締結しました。それまでも個々に連携はしていましたが、企業経営に戦略的なIT活用がますます必要不可欠となる中で、「メインメニューにすべき」と判断しました。「IT活用サポート事業」というメニューを設け、IT分野の課題解決が必要なときは、ITコディネーターの方を派遣しています。
――IT活用の重要性をどのように捉えていますか。
落合 日本の中小企業にとって大きな課題は、販路拡大と経営の合理化・効率化の2つです。製造業を中心に大手企業の下請けを続けてきた企業は、自力で売上を確保するためにホーム

もはやITなくして経営改革はできない

ページの活用などを通じた販路開拓への取り組みが欠かせません。

また、経営の合理化・効率化を図るには、企業の体力・体質を長期的な視点で分析できる貸借対照表の分析が求められます。日々の経理データを分析・活用したいものです。

いまやITなくして経営はできない時代になっています。「私には関係ない」と興味すら持たないようでは、経営改善は成し遂げられません。必要な道具として活用し、経営効果を上げてほしいと願っています。

プロフィール

西武信用金庫

創立：1969年6月30日
本店所在地：東京都中野区中野2-29-10
営業地区：東京都、埼玉県、神奈川県の一部
店舗数：本支店67、ATMコーナー36 計103
職員数：1134名（2015年3月末現在）



早朝からの営業も好評な湘南衣笠ゴルフ

耳を傾けスピー
ディに改善できる
こと、自社ならで
はの商売姿勢を貫
けることは、顧客
数が膨大過ぎず、
経営者が「互いの
顔を見ようとする

流れにのらないイレギュラーなもの——商品不備や、苦情など——も画一的な処理をされやすい。
もし、問い合わせ電話の対応者が「顧客の言い分はもっともだ」と感じて、マニュアル通りに対応せざるを得ず、幹部に報告し改善するまでには長い道のりとなる。
つまり、その反対、顧客が求める人間的な対応がすぐに返せること、

**商圏が限られても
大手と競合しても**
愛媛県新居浜市でバレエ用品の通信販売を行うサヨリでは、顧客の意見を受けとめ、かつての仕入れ販売から業態を変え、適正価格・高品質の自社オリジナル商品の開発に踏み切った。製造には地元の女性の力をフル活用。雇用を増やし地域に貢献しつつ、大手メーカーの商品や質の低い海外製品では満足でき

なかった顧客の支持を得ている。
全国にモノを売れる製造業に比べ、サービス業は商圏が限られるし、人口減は顧客減に直結する。しかし「まだまだ販売促進の余地がある」ととらえたのが神奈川県横須賀市のゴルフ練習場・湘南衣笠ゴルフである。「ゴルフ練習場は地域のコミュニティでもある」と認識し、「喜んでもらえる場」の提供を意識。また、未来のゴルフファンを増やす地道な活動のかたわら、既存会員の属性を地理的条件や統計情報と合わせて詳細に分析し、顧客の状況に即したきめ細かい販促や情報の発信で需要を喚起している。
一方、東京都練馬区の不動産業・ハウジングサクセスは、業界の課題に正面から対峙し、「駆け引きをしない不動産会社」としてじわじわと信頼を獲得。大手不動産販売会社の営業所と競合するなか

特集

だから

顧客は共感する

——業界の常識にとらわれず、ITを道具につながりをもめる——



売上を伸ばすのが簡単ではなくなった今、商品の良さに加え、共感を呼ぶ経営姿勢がビジネスの重要要素になってきている。コミュニケーション手段としてのネット活用の方法とともに、地域で存在感を増す企業の自律的な経営姿勢を深掘りする。

顧客からの共感例(事例掲載企業)

サヨリ	顧客の声を聞きバレエ用品を製造、販売	顧客の声を聞きながら取扱い商品を変化させ、自社商品の開発へ 大手メーカー同等の質の商品を手ごろな価格で提供 コアなユーザーをアドバイザーに
湘南衣笠ゴルフ	商圏を見定めて顧客とつながりを深める	「地域のコミュニティ」を意識してサービス強化 WebやSNSで情報発信 会員の属性を分析して、心に響く販促
ハウジングサクセス	不動産業界の新しいあり方を目指す	不動産売買の不透明さを払拭 根拠ある査定を出し、ていねいに説明 目先の売上より、「顧客にとって良い売買」を支援

で、リピータを増やしている。
業種が異なる3社だが、経営者が自社の商品・サービスに誇りを持ち情勢に応じてスピーディに手を打ち、ネットやSNSも含めてその姿を顧客に伝えていることは共通している。
本特集では顧客の共感を得ている企業の事例とIT活用を紹介し、インターネット活用の基本についても解説する。

例えば通信販売を例にすると、大企業は顧客管理や配送システム等に優れ、リピータを増やす販促にも長けている。しかしシステムが完成されているがゆえに、その
**顔を見ようとするから
姿勢を伝えやすい**

では、中小規模の企業だからこそできる顧客との関係づくりとは？
システム化された大企業のビジネスに一つのヒントがある。
**顔を見ようとするから
姿勢を伝えやすい**
例えば通信販売を例にすると、大企業は顧客管理や配送システム等に優れ、リピータを増やす販促にも長けている。しかしシステムが完成されているがゆえに、その
政策のキーワードの一つである「地方創生」。各種支援策や補助金も投入されているが、主体はあくまでも地域側である。受け身にならず、自立、そして自律の意識を持つこと、そして各地の企業がいかに入口減・高齢化・産業構造の変化を乗り越えてビジネスを伸長させるにかかっているといえるだろう。
それだけ、地域に根ざす企業の存在意義、果たす役割は大きいのだ。
しかし、「店を出せば近所の人

ネットショップとして市場環境とともに 変化するサヨリの経営判断

ネットビジネス 勃興

- ネット販売にいち早く着手
- 手に入りにくい商品を仕入れ販売
- 大手ショッピングモールに出店

競争が激化

- オリジナル商品を開発
- 顧客との顔が見える関係を強化
- 商品領域を拡大&シフト

商品力の 強化

- スマートフォン時代のサイト運営
- 自社工場を持ちメーカーとなる
- 商品領域を拡大&シフト



代表取締役 千葉小織氏

自称、熟女社長。
先日、東京の学生から「新居浜でレオタードを作りたい」と就職希望の
電話があったとのこと。これまでの歩みの成果を象徴するエピソードだ

のあるスタッフも採用できた。まさに「メイド・イン・新居浜」の商品である。最近では34色のレオタードシリーズや、デイズニー映画をイメージした子供向け商品などが人気だという。

現在は、販売商品の7割が大人向けにシフト、顧客の7割は首都圏である。

**顧客とのリアルな繋がりも
そして、自社工場を持つ！**

自社商品のファンを増やすために、サヨリでは普段から顧客の声を大切にし、感想をネットにも公開している。一方、バレエ教室への直接営業も行い、Facebookなどなどで教室の先生たちとの繋がりを深めているという。

さらに顧客と「互いの顔が見える場」を求め、新居浜商工会議所を通じて「小規模事業者持続化補助金」を利用し、東京で展示会を開催した。足を運んでくれたコアな顧客にアドバイザーになってもいい、その後の商品開発への貴重な意見をもらっている。

また、大手ショッピングモールは

支援機関紹介



新居浜商工会議所
(愛媛県)
産業振興部 経営支援課
係長 佐藤尚史氏

新居浜商工会議所と千葉社長との縁は10年近く前にさかのぼる。地元の女性起業家として企業紹介やセミナー講師などで交流していたが、昨年の「小規模事業者持続化補助金」申請にあたり、職員の佐藤尚史氏にサポートを受けた。また、専門家派遣も利用した。

商工会議所の良さを実感した千葉社長は仲間の経営者に次々と口コミ。佐藤氏が対応しきれないほど、支援依頼がきているという。

サヨリについて、「さまざまな局面で打開策を打ち出し行動に移しているのが今につながっていると思います」と佐藤氏は分析する。アグレッシブな千葉社長はやりたいことがたくさんある。話を聞きながら「整理して優先順位をつけ、強みを活かせるよう」支援しているという。

千葉社長は、「中小企業は“番頭さん”がいません。走りながら考える私の頭を整理したり軌道修正したりしてくれるのはありがたい」と話す。

支援機関のあり方として「伴走型支援」が提唱されているが、千葉社長にとっての会議所は、ありがたい「番頭型支援」のようである。

多くの出店費用がかかるが、例えば売上上位にランキングされれば信頼の証となる。ブランディング面での価値を重視して、自社サイトと並行して運営しているという。

そしてこの夏からは、縫製まで社内で行う体制づくりに着手した。提携している縫製工場は従業員が高齢化しており、製造技術を継承していく必要を感じていた。また、自社工場なら、生産のスピードを上げタイムリーに販売できる。

「10商品出してもヒットは1商品程度といわれます。委託工場で1カ月かかっていたサンプルが自社で1、2日でできれば、10倍の商品

を市場に投入して売れる商品を見つけられる。そのスピード感がほしかったのです」と千葉社長は自社工場にかける思いを打ち明ける。

この取り組みは、ITコーディネーター藤田茂俊氏の支援を受け、「ものづくり・商業・サービス革新補助金」に採択された。

地域の支援や情報をうまく取り入れながら、変化を続けるサヨリ。「ここ2、3年でやっと経営者になった気がします。まだひよっこですが、皆さんから情報をいただいて、事業を伸ばしていきたい」千葉社長は魅力的な笑顔で決意を語った。

魅力ある商品づくりと変化する力が 競争激しいネット販売で光を放つ

自然豊かで住み慣れた地元でビジネスをしたい——都心にオフィスを構えずともモノを売れるインターネット通販は、新しい仕事の方法を提供し、数多くのショップを生み出した。

しかし、長い間売上を伸ばし続ける企業はそう多くはない。

リアルの店舗同様、いやそれ以上に、ネットの世界は競争が激しい。情報が簡単に広がるぶん、人気商品は模倣されたり価格競争に

巻き込まれたりするからだ。また、大手ショッピングモールの台頭で、一般消費者向けのビジネスは自社サイトだけでは難しい面もある。

ネットショップの経営には、情勢を掴み変化を続ける経営力が求められるといえよう。

こうしたたゆまぬ改革を続けている企業の一つが、愛媛県新居浜市のバレエ用品ショップ・サヨリである。

海外の子ども服から オリジナルバレエ用品へ

同社は、東京で海外旅行雑誌や

サヨリのホームページ
<http://www.sayori.co.jp/>

最近ではスマートフォンからアクセスする顧客が急増している。「楽天」や「アマゾン」にも出店。相乗効果を上げるべくサイト活用の勉強に余念がない

会社概要

サヨリ商店街株式会社
(ネットショップ名 サヨリ)

愛媛県新居浜市下泉町1-3-39

- 設立：2002年
- 従業員数：8名
- 事業内容：バレエ等ダンスウェアの製造・販売
- URL：http://www.sayori.co.jp/



人気商品、ノースリーブのレオタード。
カタログのモデルも新居浜在住の方
(同社のWebサイトより)

教材編集の仕事をしていた千葉小織社長が故郷・新居浜に戻り、子ども服のネットショップとして2002年に開業した。

東京時代からネット通販を体験しており、大好きだった海外の子ども服を仕入れ、販売することに。2004年には大手ショッピングモール「楽天」に出店し、ヒット商品も出た。

千葉社長は当時のことをこのように振り返る。売れ行きがにぶれば在庫を抱えるリスクもあり、利益率も高いとは言いがたかった。

「生き延びる道は、自分しか売れないルートを持つか、自分の商品を持つかどちらか。私は自分が納得できる商品を作りたい」

千葉社長は「メーカーになる」ことを決意し、バレエの練習着であるレオタードに絞ってオリジナル商品の開発を始めた。海外製品は質が低く、国内大手メーカーは価格が高く、この分野にはビジネスチャンスがあった。サヨリでは顧客の視点で機能性を高めるなど商品を企画し、3年間保証の品質の良さと適正価格で支持を得ていった。

近所には縫製工場があり、意欲





FacebookやLINEでの情報発信にも注力。
Facebookページではレッスンプロからの情報発信もしている。
<https://www.facebook.com/skgolf.yokosuka>

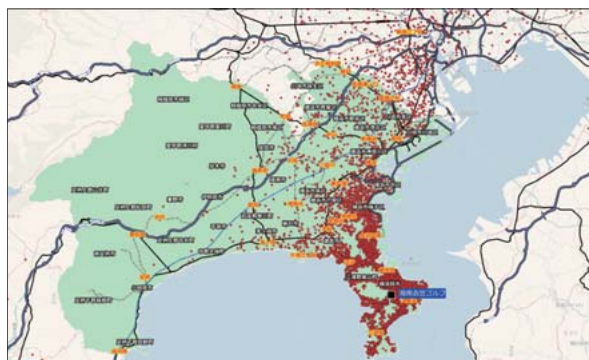
30分のエリアに住む横須賀市民だ
例えば、会員の多くは車で20〜
どんな顧客が来てくれるのか
が視覚的に確認できた。

顧客特性を視覚で把握 想定外の需要にも気づく

GISの活用でどんな場所から
どんな顧客が来てくれるのか
が視覚的に確認できた。

もともと顧客の高齢化を鑑み
て、「既存会員へのサービス向上を
図りつつ、5年後10年後を見据え
た仕掛けを打っていかねければ」
との考えで調査会社などにマーケ
ティングの相談をしていたが、相
応のコストがかかることから、な
かなか最終決断ができなかった。
そうした折り、横須賀商工会議
所が展開する研究会「GISサロ
ン 足元商圏戦略塾」に出会った。

ティングを行っている。



会員データをGISに落とし込んで表示された「顧客分布」の画面例
(提供：湘南衣笠ゴルフ)

が、市外居住者も思っていた以上
に多いことや近隣でも顧客を獲得
できていないエリアがあることが
地図画面上で明確に示された。
さらに、東京や横浜からも頻繁
に来場している会員がおり、居住
地を精査すると高速道路のイン
ターチェンジに近いことが分かっ
た。同じ特徴を持つ地域にPRす
れば多少遠方でも来訪が見込める
可能性も確信した。

分析すると、効果的で効率的な販
促策を考えられます」と話す。
休眠客向けの販促DMでは如実
に効果が見られた。来場が一定期
間以上ない会員から「車で20分圏
内に居住し足を運びやすい」とい
う条件で抽出した約700人にDM
を送付したところ、150人程
度の来場があったのだ。少量のDM
で効率的に需要喚起できたう
え、「多数のお客様が戻ってきてく
れたことでスタッフ側のモチベー
ションも向上しました」という。
研究会で異業種の地元企業と意
見交換して、地域の店舗同士が連

携する価値にも気づいた。
この経験を生かし、近隣にある
喫茶店やパン屋など個人店舗と連
携した「所在地域（大矢部地区）の
魅力発信」にも着手。その第一弾と
して、至近エリアながら顧客数が
少ない鎌倉・逗子地区向けに共同
制作のPRチラシを配布した。
企業理念の中で掲げる「ゴルフ
市場の創造」という観点では、従
来から横須賀市内にある他の練習
場3社と協業して若年層への啓蒙
活動などに取り組んできた。こ
うしたマーケット拡大の施策にもGIS
を有効活用していく考えだ。



代表取締役社長 岩崎聖秀氏

減少するゴルフ人口、ゴルフ練習
場としての未来はどうなるか
——この現実と正面から挑んだのが
神奈川県横須賀市の湘南衣笠ゴ
ルフである。
首都高につながる横浜横須賀道
路の衣笠インターチェンジからほ
ど近い場所にある同社は、196
9年にオープンした歴史ある会員
制の打ちっぱなし練習場である。

営業時間は4時〜24時と驚くほど
長い。近所で農業を営む常連客
が多い早朝から若年層が多い夜間
まで、賑わいを見せる。休日には
110の打席がすべて埋まり、順
番待ちが出ることもある。
「父が創業した後、ゴルフブーム
の到来で軌道に乗りましたが、近
年はゴルフ市場の減少傾向が続き、
全国の練習場市場はピーク時の
45%程度まで減っています」と、5
年前から社長を務める岩崎聖秀氏
は、ビジネス環境を説明する。
考えが変わる契機になったのが、
社長就任から数か月後に発生した
東日本大震災だった。
震災から4日後に臨時営業した
ところ、足を運んだ会員から「暗
い気持ちになった」とお礼を言わ
れた。「そのとき、『お客様が楽し
い時間を過ごす地域のコミュニ
ティ的な役目も果たしているのだ』

会社概要

株式会社 湘南衣笠ゴルフ
神奈川県横須賀市大矢部1-3-6

- 設立：1969年4月1日
- 従業員数：25名
- 事業内容：ゴルフ練習場経営（自然の地形をそのまま利用した230ヤードの場内にターゲットグリーン10個を配置。打席は2階建てで計110打席）、その他ゴルフ関連事業
- URL：<http://www.sk-golf.co.jp/>



練習場の様子(上)と受付(下)

と気づき、もつとお客様に喜んで
いただけるよう前向きに経営しよ
うと決意しました」という。
**商工会議所の研究会で
地域の潜在顧客を発見**
そこで、潜在顧客の発掘・販促
やゴルフ人口を増やす取り組みに
も注力。
ネットを使った情報発信、とく
に顧客とのコミュニケーションに
は力を入れている。
例えば最近では写真で様子を伝え
やすいFacebookを積極的に

使い、Webサイトへのアクセス
増、さらに新規顧客増という成果
を生んだ。ガラケーユーザーの
顧客を視野に入れたメールマガジ
ンの配信も継続的に行っている。
また、若手社員の提案でLINE
も顧客とのコミュニケーション
ツールとして使い始めた。
さらに、昨年からGIS(Geo
graphic Information System：地理情報シ
ステム)を活用した会員分析とマーケ

顧客を創造する 事例② 販売推進力

ゴルフ人口が減少しても打つ手はある！ 会員の属性を分析し、効果的な販促を



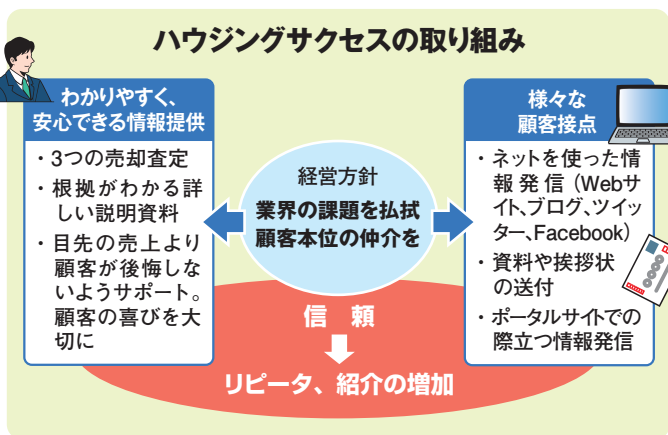


店内には、顧客からのお礼や近況報告のはがきがたくさん飾られている。現在、業務の60%程度が売買関係である。

代表取締役 金子徳公氏

独立した際には、「過去の仲間に頼った商売」を意識的に控え、新しい顧客を開拓した。経営方針が浸透するまで3年は我慢するつもりで準備したという

自分の接客に問題があったと受けとめています」と金子社長は言う。多額の広告費をかけられる大手不動産販売会社の営業所・支店は、顧客側に情報が少ない段階で



もちろん、自社の方針を伝える努力もしている。業界では早い2005年からインターネットでの

ネットでは多角的に発信 情報を正確にしっかり伝える

は有利だ。しかし、一度売買を体験した顧客は、仲介会社の姿勢を肌で感じ取るので、勝負の土俵がサービスの質に変化してくる。同社はリピータや紹介、両手仲介に遭って困っている顧客などに選ばれ、顧客を増やすことができた。

目先の売上にとらわれず 会社の信頼を得る 信頼を得るサービスの一つが売却希望物件の「3つの査定」だ。「標準価格」でできるだけ高く売るチャレンジを含めた「販売価格」、業者買い取りを依頼する場合の「買取価格」の3つを提示し、顧客が売却方針を定めやすいようサポートする。例えば、「時間がかかっても良いからできるだけ高く売りたい」なら「販売価格」を目安に売り出し価格を決める。

そして、金子社長は「目の前の成約のために駆け引きしない」ことをポリシーとする。他社物件を検討することになった顧客にも、その人にとって適切かどうかを客観的にアドバイスすることもある。しかし、売上は会社の生命線だから、自社に誘導したくなるのが

物件案内を始め、自社の考え方を正面から発信。また、問い合わせを受けた顧客には丁寧なメール案内や、「マイページ」による物件情報案内などを行っている。



ハウジングサクセスのWebサイト
<http://www.housing-success.co.jp/>
ツイッターでは物件情報を配信している。

「小さな飲食店も経営して、当社にご縁があったお客様が気軽に立ち寄れるようにしたい。お客様同士の輪が広がるのは理屈抜きで心躍ります」
同社の姿勢に共感する顧客が増えれば「業界の常識」も変わっていくことだろう。

段を選び、ネットとアナログをいかに組み合わせる伝えていくかを考えています」とのことである。ハウジングサクセスは現在、9人体制で売買、賃貸、リフォームなどに対応。将来は専門分社化しながら100億円規模を目指す。そして、金子社長にはもう一つ、夢がある。

会社概要

株式会社 ハウジングサクセス

東京都練馬区旭丘1-66-1

- 設立：2004年
- 従業員数：9名
- 事業内容：不動産仲介（売買、賃貸）、リフォーム等
- URL：<http://www.housing-success.co.jp/>



最寄駅は西武池袋線江古田。3つの大学が所在し、賃貸物件も多い地区だ

大多数の人は、おそらく一生に一度か二度であろう住宅や土地の売買。人生を大きく左右する高額の取引であるにも関わらず、「よくわからない」世界だ。「買う」ほうはまだしも「売る」ほうは特に情報が少ない。不動産売買に関しては、最近になって「両手仲介」の問題がマスコミにも取り上げられるようになった。本来、売手と買手の双方に仲介会社が入り、互いの利益を最大限にする交渉を進めるのだ

が、売手側の仲介会社が専属媒介契約を結び売手を囲い込み、自社で買手を見つけて双方から仲介手数料を得るというものだ。高い査定に喜んで仲介を依頼したものの、売れずに途中で値下げを求められることも少なくない。「不動産業界は残念ながら皆様のご想像の通りの業界です。ここを払拭していきたい、というのが起業の思いでした」
東京のターミナル駅・池袋から三駅。三つの大学がキャンパスを構える江古田駅近くに店舗を開くハウジングサクセスの金子徳公社長は、業界の常識に顧客の視点から疑問を投げかけた。同社の店舗には、顧客からのお礼状や年賀状など、たくさんさんの「ありがとうの声」が寄せられている。金子社長の方針を顧客が支持・共感している証である。

顧客を創造する

事例③

事業姿勢

顧客の不安を払拭する正直経営「伝えること」でリピータを増やす

東京都練馬区・不動産業 ハウジングサクセスの場合



わかりにくい不動産業界 売却の仕組みと課題

そもそもよくわからない

購入に比べ売却は情報が少ない。広告費をかけている大手の情報に左右されやすい

査定は高いほどよい？

査定が高くて、買手がつかなければ意味がない。売手が主体的に方針を定めるべき

査定が高い会社に頼む？

専属媒介契約を取るために高めの査定を出す場合がある。根拠を知ることが大切

顧客指向で正直な不動産売買を実現したい！

「営業」の本音ではないのか。「後悔がない売買をお手伝いして、お客様が何かを感じ取ってくださればいいと思っています。次の機会にご相談いただいたり、お客様を紹介くださることもあります。何もつながらないときは、

Web活用の成功企業例

(野中氏の支援企業から)



<http://www.syuto.jp/>

プラモデル金型製造 秋東精工

独自技術情報の発信により問い合わせが増加。大手企業のノベルティ製作やレプリカ製作、海外からの受注にも成功。ホームページ内の文章は英語併記を行っている

ページ開設もここをきちんと整理する必要がある。そのうえで、独りよがりにならずホームページでも「顧客が欲しいと思う情報」を発信することが大切である。

2. ドメイン名は信頼の入口

次に気を配りたいのが、インターネット上の住所となる「ドメイン名」だ。「社名またはサービス名に近いものを選びましょう。そして、日本の企業として信頼を得るには、co.jpや.jpの取得を推奨します」と野中氏。

特に「co.jp」は日本で登記されている企業のみが取得できる



ドメイン名は信頼できるものを選んで、顧客が欲しい情報を発信

高級フローリング建材 クロキ創建

商材に合わせ高級感のあるホームページに。得意の三層フローリング材では木目までわかる画像を掲載。工務店などで商談時のカタログとしても活用されており、全国から注文がくるようになった



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

ドメイン名とは？

インターネット上でホームページの場所を示す住所のようなもの。実際はIPアドレスという番号だが、わかりやすく文字列にしている。

例) リックテレコム [http:// ric.co.jp](http://ric.co.jp/)

- ドメイン名の中でも「日本の企業」として信頼を得るなら **co.jp** …日本で登記された会社だけが登録できる。「co.jp」の登録や活用事例は <http://nippon-kigyō.jp> (一組織につき一つのドメイン名のみ登録可能)

- ・サービス用ホームページなどでは .jp …世界一安全なドメイン名に選ばれたこともあり、日本国内に住所をもつ個人・団体・組織であれば登録ができる。(複数登録可能)
- ・地域性の強いビジネスには 都道府県型JPDドメイン名…「〇〇〇.都道府県名.jp」など、地域とのつながりがひと目でわかる。



に表示させるための対策 (SEO)、アクセス解析などは、専任担当者がいらない企業には荷が重いかもしれない。信頼できる専門家やホームページ制作会社を良きパートナーとするのも運用のコツといえる。

野中氏は、「まずはセミナーなどに参加してマインドを高め、販路拡大への一歩を踏み出していただければと思います」と締めくくった。

記事作成協力：
日本レジストリサービス (JPRS)

今こそ基本マスター！ 専門家が教える

失敗しないホームページ活用

—— 開設のポイントからドメイン名選びまで ——

情報発信にもはや欠かせなくなったのがホームページ。これから新しく作る場合はもちろんのこと、リニューアルする場合や、特定の商品・サービスに関する独自のホームページを作る場合の成功のポイントについて、Web活用支援の実績が豊富な専門家に聞いた。



株式会社ナーツ 代表取締役

野中栄一氏
(ITコーディネータ)

<http://www.narts.jp/>

製造業や卸売業でも取引先開拓に効果

では、その先の活用効果はどのあたりに現れるのか。一般消費者

「今の時代、ホームページくらい持たなくては」といわれるが、実際のところ必要度はどのくらいなのか。ホームページ活用支援実績が豊富なITコーディネータの野中栄一氏は次のように話す。

「日本に住む13歳から59歳の方の9割以上は、何らかの形でインターネットを利用してしますので、ホームページを持っていないと、情報発信に後れを取ってしまいます」

例えば、求人広告を出した際、会社のページがなかったら「この会社、大丈夫？」と疑問を抱かれてしまっただろう。まずは、会社案内のページだけでも作っておきたい。

相手でない、B to B分野では特に気になるところだ。

野中氏は、「既存の取引先から一定の受注を得ていた企業が、商品・サービスのPRや販路開拓を目的にホームページ開設に動きだしています」と企業の様子を打ち明ける。

変化が激しい経営環境下、これまでの取引先を大切にしつつ、新たな取引先も開拓したい——多くの企業に共通するこの経営課題を乗り越える手段として、「ホームページ活用は最も費用対効果が高い」のである。

野中氏が支援しているプラモデル金型製造の秋東精工では、自社の技術や製造プロセスを紹介したところ、大手企業や海外企業から直接、製作の依頼があったという。製造業においても、様々な企業がネット上で条件を満たす取引先を探しているのだ。

卸売業でも効果が出ている。

高級フローリング材を扱うクロキ創建では、得意の三層フローリングの商品ラインナップをくわしく紹介。木目まで鮮明

ホームページ活用

基本ポイント

- 1 ほとんどの人がインターネットを使う時代。ホームページは必須
- 2 会社案内を最初のステップに（求人にも役立つ）、販路拡大できるコンテンツ作りを目指す
- 3 「顧客、自社、競合」の分析で、対象顧客と求める情報を明確に
- 4 企業として信頼を得るには、[自社名.co.jp]ドメイン名取得が有効
- 5 ホームページは作ってからが勝負。信頼できる制作会社や専門家をパートナーに、定期的に点検と情報更新を

「顧客、自社、競合」の把握はマーケティングの基本。ホーム

明確にしています」

1. 情報の中身を吟味

まずは、掲載する情報の中身だ。

「支援をする際は、『誰に何を売するためのホームページですか?』と問いかけ、ターゲットユーザーを明確にしています」

顧客が喜ぶ情報信頼されるドメイン名

効果を生むためのポイントを、野中氏は次のように解説する。

にわかる画像が人気で、工務店から商品カタログ代わりに利用されるようになった。取引先が全国に広がり、毎日のように引き合いの電話が鳴るようになったという。

支援機関のICT支援日記

2015年夏

豊中商工会議所 ICT推進室

商工会議所による地域企業のICT活用支援の現場では、どんなことが起こっているのか。
豊中商工会議所の支援の実際を寄稿していただく(編集部)。

豊中商工会議所では、会員事業者様に様々なIT支援サービスを提供しています。



詳しくは、
豊中商工会議所「ITconclerge」へ
<http://www.oaaana.or.jp/itconclerge/>

豊中商工会議所 セミナー情報

今回の事例で取り上げた、WebサイトとSNSを連携させた活用方法を学ぶ
SNSセミナー for BtoC / BtoB を
8月18日～開講いたします。
詳しくは、[豊中商工会議所]で検索し、
セミナー情報をご参照ください。

※原則、大阪府内の事業者様を対象とさせていただきます。

詳しくは、
豊中商工会議所 で検索!

※お申込み多数の場合は、大阪府下の事業者様、府内で起業予定の方を優先とさせていただきます。

執筆担当

豊中商工会議所
IT推進室 課長 押川 携氏

Webサイトに販わいを! SNS (Facebook、Twitter、LINE) との連携方法

当会議所で創業時期から支援し、WebとSNS(ソーシャルネットワーキングサービス)を活用して確実に売上が伸びつつあるA-Luck様の事例をご紹介します。

まずはWebサイトをご覧ください。
<http://www.a-luck.jp/>



A-Luck社のホームページ

昔からある野菜や食材の「移動販売」「宅配」ですが、IT(Web)活用による集客と販売によって様々な年代や生活環境の方にアプローチしています!

モットーは「きらりと光る「安心・安全」「新鮮」「美味しい」食材を、都市部の「買い物に不自由をされている消費者」にお届けする」。

SNSの活用の今後の予定は?

移動マルシェの巡回情報や、入荷した新鮮野菜の情報等をWebサイトに掲載し、これをFacebookページとTwitter、LINEを連携活用して情報配信を続けています。

SNSを活用した効果は、少しずつ現れ始めているとのこと。今後は、LINEを活用した情報発信と受注も検討しているそうです。

A-Luck様の取り組みは、単にIT(Web活用)だけに頼るのではなく、移動マルシェ(移動店舗)等によるお客様とのふれあいをとても大事にし、リアルな

創業当初は、EC(ネット販売)と移動販売に力を注がれましたが、思うような売上が見込めずに苦戦をされていました。

野菜の分野でもネット販売が増えており、Webサイトを作るだけでは十分ではなくなってきたのです。

そこで、SNSを活用して毎週の最新メニューリストの配信を開始してタイムリーな情報を届けています。

Webでは掲載画像が肝。掲載している野菜等の写真の質には、とてもこだわっているそうです。

ネットからのお客様は、実際に品物を見ていただくことができませんので「素材の魅力はどうしたら伝わるのか」「パックと見て興味を持ってもらえる」「食卓のイメージが湧く」などに気を配っておられるのだとか。

一方、移動マルシェ(対面販売)では、お客様のお好み、状況に合わせたレシピや、調味料などのアドバイスもされています。

Webサイトの品質やネット上の口コミも大事ですが、A-Luckさんではリアルな口コミをととても大切にされています。

繋がりからツールとしてSNS(ソーシャル)で繋がることにより、お客様とのコミュニケーションを深めています。

繋がりを絶たない役割(リピータづくり)、繋がりを活かすために、SNSを活用している事例といえます。

今後のA-Luck様の益々の伸長を期待しています。



顧客とのコミュニケーションを大切にしている。
A-Luckの林氏(写真左)、渡部氏(右)

A-Luck

大阪府豊中市永楽荘3-5-17
事業内容: インターネット、移動販売等を通じた一般消費者へ安全に配慮した食品、食材の販売

Web URL: <http://www.a-luck.jp/>
Facebook: <https://www.facebook.com/aluck831>
Twitter: <https://twitter.com/aluck831>
LINE: @a-luck831

※A-Luckとは、「Around Luck」、まわりの人達に幸運を運ぶ存在を意味します。



移動販売の様子

そうだったのか!
オフィスソフトの真実

専門家が解説

Office365の徹底研究

第1回

ネットにつながっていかなくても使える 「まずは活用メリットを理解」



一般社団法人ヒューリットMF
(経営革新等支援機関)

藤岡秀和氏
(ITコーディネータ)

<http://www.hritmf.com>

中小企業のIT活用には欠かせない「Office365」。意外と知られていない特徴や活用方法について専門家に解説していただく

(編集部)

「Office365」の解説には必ずと言っていいほどクラウド

ドというキーワードが現れ、これまでのOffice製品と比較した場合の相違点が語られます。そのため多少の誤解を招いてしまっているかもしれません。すべての機能がクラウド環境でなければ利用できないというわけではないのです。

「Office365」はひとことと説明すると、オフィス用のソフトウェア一式(オフィススイート)を含むクラウド型グループウェアサービスです。WordやExcelなどのオ

●プランを選ぶ

サービスメニューには何をどこまで利用できるかによって様々なプランが用意されています。最小限のグループウェア機能+最大限のオフィススイート構成が含まれるのは「Office365 Plus」です。ここには

「Office365」の「1ユーザー」の概念



「Office365」はユーザー毎の月毎(あるいは年毎)の使用権利です。例えば「Office365 ProPlus」や「Access」を含まない「Office365 Business」では一人のユーザーが使用

●「1ユーザー」で15台まで

これまでのOffice製品と「Office365」には課金方法に違いがあります。

「Office365」はユーザー毎の月毎(あるいは年毎)の使用権利です。例えば「Office365 ProPlus」や「Access」を含まない「Office365 Business」では一人のユーザーが使用

「Office2016」がリリースされれば、「Office365」でインストール可能なWordやExcelは、「最新バージョン」とされているのも特長です。

また「Office365」で使えるWordやExcelは、「最新バージョン」とされているのも特長です。

常には最新のバージョンが利用できるのはメリットの一つです。「Office2016」のリリース開始は、検討の良い機会ではないでしょうか。

自治体の
ITシステム基盤システムの更新、どこに依頼する？
在席状況の共有でコミュニケーションを強化TOSHIBA
Leading Innovation >>>

ビジネスで利用されるパソコンのソフトといえばWindowsやOffice系が主流。ならばサーバー側で制御する種々の機能についても、マイクロソフトの提供する製品やサービスで統一したほうが、より大きな連携効果を得られる。

マイクロソフト製品で自社の環境に最適なシステムを構築するには、取り扱いに長けたプロのインテグレーターに任せたいものだ。

東芝情報機器は、豊富な経験に基づきシステム提案・構築から運用保守、ハードウェアやソフトウェアの提供までワンストップで、高付加価値なサービスを提供している。

同社の提案を採用し、システム更新でのメリット拡大に成功した自治体の事例として市原市の取り組みを紹介する。

市内のIT投資を
システム部門が一括管理

千葉県市原市は、日本有数の製造品出荷額を誇る工業都市である一方、養老渓谷をはじめとした豊かな自然や多くの文化財・史跡、日本一の数を誇るゴルフ場、海づり公園など、観光・レジャーのスポットにも恵まれている。

同市では、約160ある行政関連施設での住民サービスと業務効率の向上を実現する術として、ITの活用にも力が入れられている。

総務部・情報管理課情報推進係の安藤善文主任は、「部署ごとの要望を汲みつつ全体最



プロフィール

千葉県市原市

- 面積：368.17平方キロメートル
- 人口：28万265人（2015年6月1日現在）
- 概要：北部の東京湾から南部の房総丘陵にかけての非常に長い地形。臨海工業地域の石油化学プラント数は全国トップ、また丘陵部を中心に開設されているゴルフ場の数も日本一を誇る

適化を図るよう、システム投資の予算管理と調達は情報管理課が一括して行っています」と現在の様子話す。

4つのサーバー製品を運用し
職員間の情報共有などを推進

市原市では7年前から、市内のコミュニケーションやコラボレーションなどに関わるインフラにマイクロソフト製品を活用してきた。具体的には、

- ① 市内のグループウェア的なツールとして「SharePoint 2007」
 - ② メール用の「Exchange Server 2007」
 - ③ 職員間のインスタントメッセージ「Office Communicator 2007」
 - ④ IT資産の構成管理や障害時の遠隔アシストに利用する「System Center Configuration Manager (SCCM) 2007」
- の4つである。
- ①は、各部署からの情報を掲示板で共有したり、各種申請や職員調査の電子化などに活用。③は、「Exchange Server」のスケジューラ（Outlook）と連動させた在席情報をうまく使って、即時性が必要な場合、在席情

報を確認して、インスタントメッセージ（リアルタイムのメッセージのやり取り）を用いている。

プロポーザル方式の入れで
実現性の高い提案内容を評価

各部署の業務に浸透し効果も十分に得られていたこれらのシステムも、2014年度に更新時期を迎えた。新しいシステムについては、それぞれの機能を継承する最新バージョンを採用することを前提として、利用者側となる各部署の職員からもプロジェクトメンバーを集めて改善点などの要望をまとめ、2014年4月にプロポーザル方式の入札を実施した。

運用中のシステム画面例
必読情報を職員間でスムーズに共有できている

「SCCM 2012」では、各職員のパソコンへのソフトウェアインストールがよりセキュアかつ簡単に行えるようになった。総務部・情報管理課情報推進係の遠藤勇作主事は、「新システムではWeb画面のソフトウェア一覧から職員各自が

複数の提案を吟味・評価し最終的に選んだベンダーは、従来システムの構築・運用に携わった東芝情報機器だった。安藤氏は、「私どもの要望に対して、実現性の高い内容を漏れなく整理し、的確に盛り込んでいたことが採用の決め手でした」と評価する。

ファイルサーバーの統合に加え
サーバー間の連携も強化

新システムは2015年3月から正式運用がスタートした。

従来からの大きな変更点は、「SharePoint 2013」にファイルサーバーを統合したこと。これにより膨大なファイルの検索がスピーディに行えるようになった。

掲示板機能については、各部署からの情報発信が多く、重要な情報が埋もれがちになっていたことから、フラグに関するルール設定や既読表示の追加などの工夫で、必読情報を職員の目に触れやす

した。さらに安藤氏は、「部署ごとの情報サイトを設置することで、共通の掲示板で探しにくくなった情報も部署別サイトで閲覧できるようにしました」と付け加える。

と業務継続性の両立に目を向けながら、システムの活用範囲拡大にも取り組んでいく考えだ。

必要なものを選び、インストールできるようにしました」と話す。

提案書類の正確さ、レスポンス

など東芝情報機器のサポート力を上手に活用しながら、市役所内の情報活用効果を高めている市原市。今後は、セキュリティ

企業が活用するなら

パソコンの運用管理もすべてお任せ！
「クライアントPC LCMサービス」

東芝情報機器では、企業向けのITサポートの1つとして、パソコンやタブレットなど端末にスポットを当てたLCM (Life Cycle Management) サービスも提供している。個々の要望に応じて、端末（ハード・ソフト）の導入計画から調達、導入（キッティング含む）、展開・設置、運用、保守、撤去・更新の一連のサイクルを効率化・省力化する多様なメニューを用意している。Office365の導入支援も行っている。

お問い合わせ先
東芝情報機器株式会社
カスタマサポート第一本部TEL：03-5144-3830
東京都江東区豊洲 5-6-15URL <http://www.toshiba-tie.co.jp/office365/>



本社内に設置された「オルフィスEX 7250」と「ORメーリングフィニッシャー」

「オルフィスEX」の印刷スピードと、「ORメーリングフィニッシャー」の印刷スピードにより、請求書の作成が大幅に効率化された。また、カラー印刷の単価が1・56円と非常に安いことにも魅力を感じました」と言う。

こうして、「オルフィスEX 7250」と「ORメーリングフィニッシャー」の導入により、大量印刷を効率的に行うためのプリントコントローラ「ComuColorExpress IS1000C」の導入を正式決定。基幹

システムおよび「SVF」の接続検証などを行なった。2015年5月から運用を開始した。

「オルフィスEX」の導入によって、請求書発行にかかる作業負担は大幅に軽減された。印刷から封入・封かんへの移行や取引先の個別要望への対応は、大半が自動化され、トータルの作業時間は3分の1程度に短縮された。また、カラー印刷コストが従来の4分の1以下に抑えられたため、請求書フォームを作り変えてカラー化した。竹下氏は、「以前より見やすくなりましたし、社判も自動処理で入れられるようになりました」と話す。

封筒部分にあて名以外の印刷を追加できるようになったこともメリットの1つと捉えている。「いまは封筒の裏面に7月開催の展示会の案内を印刷しています。請求書

されることとなった。情報システム部・課長の竹下芳広氏は、その経緯を次のように語る。「実は、帳票出力をよりスムーズにする仕組みとして、ACCES Sに替えてウイングアーク1st社の帳票システム（SVF）の導入を検討していました。この話を具体的に進めようとした折り、偶然に『オルフィスEX』を目にしたのです。IT機器も扱う地元

の会社である古荘本店から案内された展示会場のことだった。『オルフィスEX』の印刷スピードと、「ORメーリングフィニッ

シャー」による封かんまでの効率的な処理は、財務部が抱えていた請求書発行業務の課題を解決する策として最適なものだった。後日、理想科学工業熊本支店のシヨールームに竹下氏、他担当者数名で足を運び、実機のデモを改めて確認した。木村氏は、「社内にある輪転機と同じくらいの速さで印刷されていく様に目を奪われました。また、カラー印刷の単価が1・56円と非常に安いことにも魅力を感じました」と言う。

システムおよび「SVF」の接続検証などを行なった。2015年5月から運用を開始した。

「オルフィスEX」の導入によって、請求書発行にかかる作業負担は大幅に軽減された。印刷から封入・封かんへの移行や取引先の個別要望への対応は、大半が自動化され、トータルの作業時間は3分の1程度に短縮された。また、カラー印刷コストが従来の4分の1以下に抑えられたため、請求書フォームを作り変えてカラー化した。竹下氏は、「以前より見やすくなりましたし、社判も自動処理で入れられるようになりました」と話す。

封筒部分にあて名以外の印刷を追加できるようになったこともメリットの1つと捉えている。「いまは封筒の裏面に7月開催の展示会の案内を印刷しています。請求書

顧客や取引先に送る封書の作成は、封入物の印刷に折りなどの加工、封筒へのあて名印刷、封入・封かんといくつもの工程がある。特に、請求書など締日のある伝票は作成から発送までの時間が限られるため、作業に追われがちだ。機密情報を封入するので外注もしにくく、社内担当部署の負担も重くなってしまう。こうした課題は、封書作成の一連の工程を自動化するシステムで解決しよう。その具体策として効果的なのが、理想科学工業のカラープリンター「オルフィスEX」。高速・低コストの印刷を実現する同製品にオプションの「ORメーリングフィニッシャー」を組み合わせれば、封入物・封筒の印刷から封入・封かんま

の自動処理が可能になるのだ。この仕組みにより、請求書作成・発送業務の効率化に成功した食品商社の丸菱を紹介しよう。

1951年創業の丸菱は、菓・製パンの原材料や厨房機械・器具の卸販売を主軸とする食品分野の総合商社である。熊本本社を中心に九州一円および山口県に営業拠点を展開。海外では韓国・中国・マレーシアに現地法人を設立した。熊本市内には店舗「ホールスクエア」、さらに自社通販サイ

ト等による一般販売も行っている。業務用商品の卸先は主に洋菓子店、ベーカリー、外食関連企業など。取引相手の締日に合わせて月末や五・十日に発行する請求書は月に約2000通・計3500枚ほどになる。「取引の多いお客様には明細を入れて20、30枚をお送りすることもあります」と、業務を担当する財務部の木村隆之氏は話す。請求書は従来、基幹システムからのデータをACCES Sで帳票化してプリンターで出力した後、封かん機にて発送前までの作業を行っていた。印刷や折り、封入・封かんは基本的に自動化されていたが、印刷した請求書に社判を押し、封かん機へ移すといった手作業を合い間に挟む必要があった。また、封かん機で対応できない用紙などの追加を必要とする取引先への請求書は、印刷後に抜き出し

別途の手作業で折りや封入・封かんを行っていた。月末で件数の多いときには一度の請求書発行が1500枚程度になるが、「従来の仕組みでは、封かん機を用いる分で4時間程度、手作業の分で2、3時間を費やしていました」と木村氏は振り返る。

請求書発行作業の環境改善は、基幹システムの更新に伴う新たな帳票システムの導入を受けて実施

請求書発行作業の環境改善は、基幹システムの更新に伴う新たな帳票システムの導入を受けて実施

伝票作成・送付の効率化

トータル作業時間が3分の1になった企業も 請求書や封書の作成を一気に効率化する！



会社概要

株式会社 丸菱

- 本社所在地：熊本県上益城郡益城町宮園788
- 創業：1951年（会社設立は1952年）
- 従業員数：350名
- 事業内容：菓・製パンの原材料、厨房機械・器具の販売、店舗設計など。業務用を主軸とする一方で、一般消費者を対象とした直営店「ホールスクエア」も運営している。今春には、食肉・乳製品の加工を行う農産加工場「MARS」を完成させた。

新たな帳票システムとオルフィスの連携で環境改善

請求書発行作業の環境改善は、基幹システムの更新に伴う新たな帳票システムの導入を受けて実施

マイナンバー対応は、安心のクラウドサービスを活用

「給与ワークス」(「ClearWorks」シリーズ) & オンラインストレージサービス「SecureFolder」で

**ClearWorksシリーズは、サービス稼働率99.99%
ネットがつながれば、いつでもどこでも安全に利用できる!**

マイナンバー対応にピッタリなのはなぜ?

社内パソコンにデータを残さない

情報はすべて暗号化して
クラウド上に保管。24時間
365日厳重な監視

マイナンバーの管理体制に対応

マイナンバー管理者だけ
がアクセスできる。すべて
の操作履歴も保管

万が一、画面を覗き見されても漏れない!

画面上に表示されるマイナン
バーは常に伏字。万が一覗き
見されても内容が漏れない!



マイナンバーを
はじめ大切な情報を預けるなら

ClearWorks関連サービス オンラインストレージサービス 「SecureFolder」

データをクラウド上に安全に保管するサービス。スマートフォンやタブレットからも、SSLの通信により安全にアクセスできる。権限設定が細かくでき、すべてのログ、アクセス履歴を保存しているため、マイナンバーの確認・承認、保管に最適だ。例えば、スマホのアプリから書類を撮影してそのままSSLでデータをアップロード可能。端末側には画像が残らない。「SecureFolder」内でも暗号化されているので、万が一不正に引き出されても情報を確認できない。

データ安全に
預かります!

害による稼働停止ゼロ、セキュリティ事故ゼロを記録しているスマイルワークスの「給与ワークス」(会計、販売管理なども含む統合業務システム「ClearWorks」シリーズ)である。「ClearWorks」は、日経BP社の「クラウドサードランニング」汎用業務系で5回連続ベストサービスに選出。プライバシーマークとISMSを取得済みであり、99.99%のサービス稼働を保証している。「給与ワークス」は勤怠管理から年末調整まで充実した機能を備えており、月額利用料金は3,000円/2ID(初期費用1万円)。マイナンバー対応ではクラウドの信頼性に加え、独自の機能も用意。番号収集については、本人が直接入力できる仕組みを構築しており、情報を登録する際の通信もSSLで暗号化。また、マイナンバー管理者以外は関連機能を利用できない

ClearWorks導入 キャンペーン実施中

9月30日までに[給与ワークス]の利用申込みをすれば

- ①初期費用10,000円→**無料**
- ②申込みから最大3カ月間の月額費用3,000円→**無料**
- ③データ移行支援も**無料!**
- ④[会計ワークス]や[販売ワークス]も同時申込みすると各サービスの月額費用3,000円も**最大3カ月間無料に!!**

7月から本社内にてセミナーも随時開催
詳細は下記Webサイトまで

お問い合わせ先
株式会社スマイルワークス
東京都千代田区猿樂町2-8-16 平田ビル7階
電話 03-5620-9710
<https://www.clear-works.jp>

クリアワークス

検索

仕様となっているほか、マイナンバーは画面上では常に伏字(****)表示され、万が一覗き見されても漏えいする恐れがない。さらに、すべての作業履歴を保管しているため、政府のガイドライン通りの運用が実現できる。社内のパソコンに情報を保管した場合、誰がいつアクセスしたかを管理するのは大変な作業だ。「給与ワークス」ならクラウドのメリットを享受しつつ、社内の負荷を軽減できるのである。データを安全に保管するストレージサービスも別途用意されているので、併せて検討するとよいだろう(ストレージだけの利用も可能。上図参照)。

駆けつけサポートで「困ったとき」の懸念も払拭

さらに、「ClearWorks」はサポートも手厚いので安心だ。全国どこでも交通費込み1回3万5,000円の「駆けつけ導入支援」や、年3万5,000円で3回まで支援が受けられる「駆け付けサポート」を提供している。

このように、サービスの質が高い事業者を選び認証(IDとパスワード)の管理を強化しておけば、クラウドの活用によって自社の大切なデータを守ることができる。中小企業にとって大きなチャンスだ。マイナンバー対応を機に「ClearWorks」を試してみよう。



しかし、それは大きな誤解である。例えば、データと同様に企業の経営資源であるお金。これを自社にたくさん置いておくだろうか。安心のため金融機関に「預けている」はずだ。

クラウドサービスで用いられるデータセンターは、万が一に備えて二重三重のセキュリティや電力圏の異なる地域でのバックアップなど、起こりうる脅威を想定してプロとして様々な対策を施している。昨今は情報漏えい事件・事故が続いているが、その発端は社内のパソコンへの攻撃を入口に情報が持ち出されること。マイナンバーのような大事なデータこそ、「持たずにプロに預ける」ほうが安全性が高いのである。

ただ、クラウド事業者のサービスレベルは様々なので、ビジネス利用における選定ポイントを確認

会社で使うクラウド選びの注意点

*「クラウド」といっても個人向けサービスもあるので、セキュリティが求められるビジネス利用では事業者の選定が必要

- ☐ 法人を対象としたサービスである(個人向けサービスは業務で利用しないことが望ましい)
- ☐ 契約でサービス品質保証(SLA)が提示されており、内容が適切である。(データを別の目的で活用することがないかどうかは必ず確認する)
- ☐ ISMSやプライバシーマークなど情報セキュリティに関する第三者認証を得ている
- ☐ サービス運用に関する実績(稼働率や事故内容)を確認する

クラウドだから有効 マイナンバー対策

個人への番号通知がい

よいよ間近に迫ったマイナンバー制度。

個人番号の取得・保管・利用・提供・廃棄の各プロセスでガイドラインに則った運用が求められ、マイナンバー情報は「特定個人情報」として違反すると罰則規定もある。重要性は認識しつつも、対応に頭を抱えている企業が多いのではないだろうか。

クラウドへの誤解で 企業は損をしている!?

ところが、クラウドと聞くと「大切なデータは手元に置いておかないと不安」「預けるのはセキュリティが心配」「事故や災害でデータが消失してしまうのでは」と心配する方も少なからずいるはず。

対策として目を向けてほしいのが、クラウドサービスである。

プロに任せるから安心!クラウドのセキュリティ マイナンバー対応は給与システム導入のチャンス

しておきたい(左図に整理した)。

給与ソフトの マイナンバー対応は?

マイナンバー対応が真つ先に求められるのが給与や源泉取得税、社会保険料などだ。この分野からマイナンバー対策を兼ねてクラウドサービスを利用したい。

お勧めしたいのは、2008年のサービス開始から約7年間、障



Officeソフトの
新潮流表計算やワープロソフトを賢く購入するには？
外出先からタブレット・スマホでも利用可能に

NTT東日本

「ビジネス向けソフトで一番使っているものは？」と質問されたら、多くの人がマイクロソフトの「Office」と答えることだろう。

なかでもMicrosoft Word、Excel、PowerPointの使用頻度は高く、「パソコンを購入する際に、ソフト付きのものを選んでいる」という声も聞く。

ただ、今ではタブレットやスマホなどでもOfficeソフトを使う機会が増えている。端末1台ずつライセンスを購入するのは大変な場合もあるだろう。

ワード・エクセル・パワポを
お手頃価格で利用可能に

よく使うOfficeの機能だけを手頃に、そして外出先でタブレットやスマホからも使えないものだろうか。こうしたニーズ



にズバリ応えるのが、NTT東日本の「MS Office Online」である。

このサービスは、Webブラウザで利用できるクラウド型のOfficeソフト「Microsoft Office Online」をNTT東日本のオンラインストレージサービス「フレッツ・あずけ〜る」上で利用できるようにしたものだ。

「フレッツあずけ〜る」のオプションサービスとして提供されるため「フレッツ光（一部対象外）」「プロバイダ」および「フレッツ・あずけ〜る」の利用料にプラスして月額350円（税別）／ライセンスで利用可能だ。

ソフトは常に最新版
利用者設定の変更も柔軟

同サービスの利用は、インター

とができる。

編集・閲覧するデータはクラウド上の「フレッツ・あずけ〜る」に保管し端末に残さないので端末からの情報漏えいリスクを低減できる。

「MS Office Online あずけ〜る」は運用の柔軟性も大きな特徴。ライセンスは1ヵ月単位で利用が可能なので、社員

の増減にも契約の追加や解除でスムーズに対応できる。

さらに、利用現場から「最新のOfficeの使い方が分からない」といった悩みが寄せられた場合でも、NTT東日本が提供している「オフィスまるごとサポート」ITサポートプラン・ミニライト（税抜月額1,000円、電話サポート月5回まで）や「リモートサ

ポートサービス」（税抜月額500円）といった支援サービスを別途利用することで、電話や遠隔サポートを使った操作方法のレクチャーが受けられる。

「MS Office Online あずけ〜る」は、コストパフォーマンスの面でもセキュリティの面でも、Officeソフト選びの有力な選択肢といえるだろう。

手頃な価格で

Microsoft Word、Excel、PowerPointを
「MS Office Online on あずけ〜る」

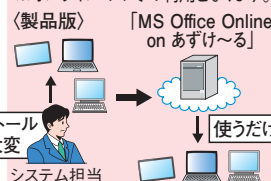
- インターネットを通じてOfficeソフトを活用！（クラウドサービス）
- 「フレッツ・あずけ〜る」で安全・安心なファイル保管&活用
- 月額利用料金
フレッツ光+プロバイダ+フレッツ・あずけ〜るの利用料金+税抜350円/ライセンスで利用可能

いつでも最新！どこでも利用！

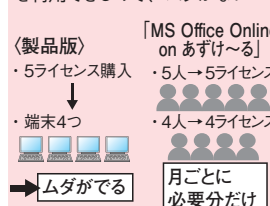
NTT東日本のクラウドサービスだから、ココが便利！

1 インストール不要
& 最新バージョン

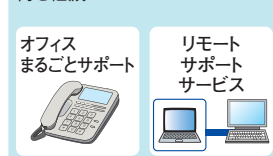
ネットを経由して最新のソフトを利用するので、インストールやバージョンアップ作業がいらない※オンラインのみでの利用となります。

2 ライセンスの
ムダがない

従業員数や利用者数の増減に合わせて必要な数だけライセンスを利用できるので、ムダがない

3 充実したサポート
(有料)

「新しいバージョンになって操作に戸惑う」「ちょっとわからないんだけど...」というときに、電話や遠隔操作でサポート。社内の負荷を軽減



- ・本記事内に掲載された名称は、それぞれ各社の商標または登録商標です。
- ・Microsoft® Word、Microsoft Excel®, Microsoft PowerPoint® はMicrosoft社の商標ですが、本記事内ではそれぞれ「Word」「Excel」「PowerPoint」と省略しております。
- ・MS Office Online on あずけ〜るはマイクロソフト社のOffice365 OneDrive for Business製品の技術を採用しています。
- ・フレッツ・あずけ〜るのご利用には、フレッツ光およびプロバイダとの契約が必要です。なお、Bフレッツ ニュースファミリータイプは対象外です。
- ・他人の著作物・商標およびプライバシーなどを侵害した場合、各種法令違反に該当する行為を行った場合は、お客さまが全般的に責任を負うものとし、NTT東日本は一切責任を負わないものとします。

無料から高セキュアプランまで豊富なプランを利用可能！

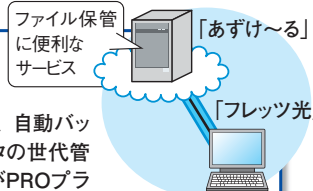
「フレッツ・あずけ〜る」とは？

「フレッツ・あずけ〜る」は、ファイルをクラウド上に保管するオンラインストレージサービス。「フレッツ光」の利用者向けに提供している。好評につき、契約実績は230万を超えている。

- ①基本容量5GBの無料プラン、②基本容量10GB/月額100円（税抜）〜の有料プラン、③回線認証や端末認証などでより強固なセキュリティを確保した基本容量10GB/月額500円（税抜）〜のPROプランを用意。

ファイル共有、自動バックアップやデータの世代管理、有料およびPROプランではスケジューラーや掲示板機能なども付加されている。

また、「フレッツ・あずけ〜る」は、社員のマイナンバー情報の安全・安心な保管場所としても活用できる。マイナンバー制度への対応策も兼ねるなら、「PROプラン」をお勧めしたい。

お問い合わせ先
NTT 東日本

当サービスはNTT サービスエリア
東日本エリアが対象になります。

URL <https://flets.com/azukeru/msoffice/>

0120-446556

（受付時間9時〜17時
土日休日、年末年始を除く）

K15-0074 [1507-1508]

サービス内容、提供条件等詳しくはお問い合わせください。

ストレスチェック
制度対策50名以上の事業場にもう一つの
「ストレスチェック」の体制づくりを

企業が今年、対応しなければならぬことがマイナバー制度以外にも一つある。12月1日から施行される「ストレスチェック制度」だ。

労働安全衛生法の改正により、企業に対して労働者へのストレスチェックの検査や面接指導の実施などを義務づけるものだ（義務化は従業員50名以上の事業場。50名未満は努力義務）。

社内体制整備に加え
専門医の確保も必要

対処することは、大きく3つ。

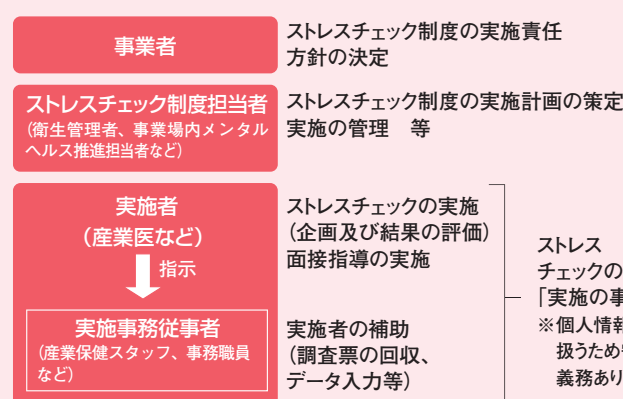
①ストレスチェック（義務）②従業員への年1回以上のストレスチェック実施と結果の通知・保管を行う。③面接指導（義務）④ストレスチェックにより面接指導が必要と判定された従業員から申し出があった場合に、医師による面接指導を行う。

2014年6月に労働安全衛生法の一部が改正され、「常時使用する労働者」に対してストレスチェックを実施することが事業者の義務となった。

ただし、従業員50名未満の事業所は当分の間「努力義務」となる（いずれ、全事業所が対象になると推測されている）。

年1回、従業員のストレスの状況について検査を行い、本人が結果を知ることによって、メンタルヘルス不調のリスクを軽減させる。

ストレスチェック制度の実施体制



さらに、検査結果を集団で集計・分析し、職場におけるストレス原因を見出し、職場環境の改善につなげるものだ。

近年はうつ病等メンタル面での不調で仕事に支障がでたり休職する人が増えている。体の健康診断と同様、メンタル面のチェックを行うことで従業員の健康を守り、ストレスが少ない職場にできるのだ。結果、従業員が安定的に勤務しやすく、会社全体の生産性も高まるはずだ。

●ストレスチェックは
医師や保健師が実施

ストレスチェックの実施ポイントを以下に挙げる。

1. 事業者による方針の表明。実施体制づくり
2. 医師、保健師、その他厚生労働省が定める者によるストレスチェックの実施

*検査は事業者が実施するものではない

*個人の結果については本人に直接通知される。本人の承諾なしに事業者には提出されない

③集団分析（努力義務）④部や課など一定規模の集団ごとのストレス状況を分析し、その結果を踏まえて職場環境の改善に取り組む。

ストレスチェックは、国が標準に定める「職業性ストレス簡易調査票（57項目）」をはじめとした調査票を企業が選定し、従業員に受検させ、医師あるいは保健師が実施者としてストレス判定を行う。

企業は、法制度の趣旨を理解し、社内体制の整備、従業員への周知徹底、実施者となる医師の確保などを行わなければならない。

制度のすべてを網羅した
支援サービスを安価に提供

体制を作る方法は？医師や保健師をどうやって探すか……。こうしたニーズにズバリ応えるサービスを、基幹業務パッケージ「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（OB

「OMSS+ストレスチェックサービス」
の概要

Step1 理解

ストレスチェック導入ガイドブックを利用して、必要な知識・業務内容・対応方法の情報を提供

①法制度の理解 ②実施体制整備 ③実施・診断 ④面接指導 ⑤集団分析

Step2 実践

テンプレートやシステムを利用して、実際の手続きや動作確認を行える

Step3 解決

作成書面やシステム設定に不安があるときには、サポートスタッフが添削・アドバイス

規定
テンプレート

IT受検
(東京大学 川上教授
監修 サービス提供
元：タック株式会社)

医師の
サポート
(提供元：株式会社
メディカルトラスト)

相談窓口
(提供元：株式会社
メディカルトラスト)

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

URL <http://www.obc.co.jp/sc/>

マイナバー対策と合わせて、新たな業務が集中する総務部門の負荷を軽減し効率を上げる点でも、こうしたサービスを有効活用していきたい。



医の手配もセットにしたトータルサポートを年間利用料11万円（税抜、従業員数100名未満の場合）という安価な料金で提供する。

社内体制整備から実践までのプロセスは、付属の「ストレスチェック導入ガイドブック」に沿って進めていけばOK。専門的な相談を受ける電話窓口も用意されているので安心だ。

「OMSS+ストレスチェックサービス」は、「奉行シリーズ」のユーザー企業以外でも利用できる。マイナバー対策と合わせて、新たな業務が集中する総務部門の負荷を軽減し効率を上げる点でも、こうしたサービスを有効活用していきたい。

もうひとつの対応義務

「ストレスチェック制度」の趣旨

— 50名以上の事業場で、従業員のストレスチェックが義務化 —

2015年12月から、中小企業にはもう一つ、企業経営における対応義務が発生する。従業員50名以上の事業場を対象とした「ストレスチェック制度」の義務化である。



<厚生労働省のWebサイトより>
「ストレスチェック制度」で検索

支援情報 瓦版

2015

7

滋賀県、静岡県森町、 気仙沼商工会議所、西武信用金庫

「滋賀Web大賞2015」受賞サイト

(敬称略)

【企業部門】

最優秀賞

ノセ精機「ハンダ付け職人のはんた付け講座」
<http://www.noseseiki.com>

優秀賞

ジャパニーズ「今プラス5」
<http://start-now.link/5/>
壺八「純朴陶芸家奥田大器創作 大器の器」
<http://www.daikinoutsuwa.com>

【地域活動団体部門】

最優秀賞

NPO法人守山弥生遺跡研究会「伊勢遺跡」
<http://ise-iseki.yayoiken.jp>

優秀賞

菩提寺まちづくり協議会「菩提寺まちづくり協議会」
<https://www.bodaiji.org>
渋川学区まちづくり協議会「渋川学区まちづくり協議会」
<http://www.kusatsu.or.jp/machikyou/shibukawa/>

【公共団体・公共の団体・教育団体部門】

最優秀賞

沖島町離島振興推進協議会「沖島 おきしま」
<http://www.za.ztv.ne.jp/okishima-cc/>

優秀賞

長浜市立浅井小学校「長浜市立浅井小学校」
<http://azai-es.nagahama.ed.jp/wordpress/>
滋賀・びわ湖ブランドネットワーク
「motherlake.jp びわ湖とつながる、人々のストーリー」
<http://www.motherlake.jp/>

【審査員特別賞】

西村 久「近江祭百選」
<http://www.eonet.ne.jp/~oumimatsuri/>
高橋 諒「おおつうしん」
<http://oo24n.blog.jp/>
守山市教育委員会事務局文化財保護課「歴史のまち 守山」
<http://moriyama-bunkazai.org/>



写真左から、滋賀県地域情報化推進会議 会長 仲谷善雄氏、「企業部門受賞サイト」運営社のノセ精機、壺八、ジャパニーズの皆さん
(写真提供: 滋賀県地域情報化推進会議事務局)

滋賀Web大賞2015

滋賀県では、滋賀県地域情報化推進会議主催の「滋賀Web大賞」を実施している。
県内の「優れた地域情報を発信し、豊かな地域社会を築くことに貢献するウェブサイト」を表彰し、紹介する。

このことにより、ウェブコンテンツの充実、ICTの利活用の促進および滋賀の魅力ある情報発信の強化を図ることを目的としたものだ。
今年度は44の応募(Webサイト)の中から「滋賀Web大賞2015」各部門の入賞サイトが発表された。6月19日には表彰式が行われた。

企業のデータ徹底活用セミナー

日本商工会議所は、全国の商工会議所と連携して「企業のデータ徹底活用セミナー」を開催してきた。

5月は、新居浜、市川、山口、浦添、6月は尼崎、弘前、千葉の各会議所で開催。Excelを利用するだけでなく、データ分析ができること、データを活用して経営に活かす事例などが紹介された。



6月9日尼崎商工会議所のセミナー風景

ものづくり補助金

国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、認定支援機関と連携して、革新的な設備投資やサービス開発・試作品の開発を行う中小企業を対象に「ものづくり・商業・サービス革新補助金」を実施している。

第二次公募の締切は8月5日である。詳しくは各地域の中小企業団体中央会まで。

<http://www.chuokai.or.jp/josei/26mh/koubo2-20150625.html>

連載

ネット社会との「お付き合い」術

No.25

改正された 電子帳簿保存法を読み解く

ビジネスに必要なインターネット活用にかかわる様々な事象を読み解く本連載。今号では、帳簿や書類の電子保存に関する法改正について、詳細を解説していただく。(編集部)



有限会社ビジネス・サポートエム

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」対応、一般ユーザー向けのPCスクール経営を行っている。

e-文書法が制定され、帳簿や書類の保存義務の緩和が図られました。が、税務関係の書類には例外があり、限られた範囲でしか電子化が認められていませんでした。

電子帳簿保存法及びその施行規則で電子化が認められるのは3万円未満の取引に限定されており、企業では該当するほとんどの書類の電子化が見送られているのが実情です。

電子帳簿保存法の対象は、国税関係帳簿と国税関係書類に分けられています。

国税関係帳簿は、仕訳帳や総勘定元帳、その他補助元帳や固定資産管理台帳などが対象となります。国税関係書類は、決算関係書類や取引関係書類(契約書や領収書、請求書など)で、自社が作成して最初から電子化しているものや紙で保存しているもの、相手から受領した紙の書類が該当します。

電子帳簿保存法の第4条に電子データとしての保存要件や申請について記載があります。国税関係帳簿は1項、国税関係書類で自社が最初から電子化している場合は2項、電子化していない場合や相手から受領

した紙をスキャナ保存する場合は3項に定められています。

●電子保存制度が緩和に

平成27年度の税制改正大綱が閣議決定され、国税関係書類に関わるス

キャナ保存制度の要件緩和が盛り込まれました。契約書及び領収書に係る金額基準が廃止されますので、これまで申請対象外とされていた契約書・領収書のうち金額が3万円以上のものもスキャナ保存の対象になり、ようやくすべての取引関係書類が該当することになります。

また、重要書類(契約書・領収書など)については、業務処理後にスキャナ保存を行う場合に必要とされている関係帳簿の電子保存の承認要件が廃止され、電子署名が不要となります。ただし、タイムスタンプを付するとともに、入力者等に関する情報の保存が求められます。

重要書類以外の書類は、現行ではカラー保存が必要で書類の大きさに関する情報保存が必要とされています。が、白黒でも可、書類の大きさに関する情報の保存が不要と変わります。しかし、単にスキャナ保存さえしていればよいとは言えません。

新しい要件として書類の作成・受領から記録事項の入力までの各事務は、適正な実施を確保するための規定を設けて運用することが付け加えられています。

内部統制を担保するために、相互けん制、定期的なチェック、再発防止策を社内規程等にて整備するとともに、これに基づいて事務処理を実施することが承認要件となります。

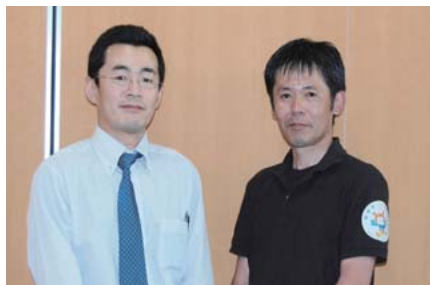
電子署名は必須ではなくりましたが、契約などで一旦約束したことが否認されると健全な社会活動が成り立たなくなりますので、電子契約システムを提供しているベンダーでは従来どおり、電子署名とタイムスタンプの両方を採用しています。

先日、一部の人々の間にマイنانバー制度のシステム対応についての誤解が広がり、システム対応をやり直す危険性も出てくるのでは?というニュースがありました。スキャナ保存制度の要件緩和についても内容を正しく理解したうえで、電子化を進めたいものです。

(注) 改正は、平成27年9月30日以後に行う承認申請に適用される。それ以前は旧法が適用される。

支援機関の活動紹介

気仙沼商工会議所(宮城県)



気仙沼商工会議所
業務振興課 課長 吉田哲也氏(写真右)
総務係長・情報処理室情報処理係長 佐藤淳一氏(写真左)
「秋は戻り鯉の季節です。イベントも豊富ですので、足を運んで気仙沼の今を見てください」



気仙沼商工会議所 観光サービス部会長
鈴木淳平氏
(セントラルホテル松軒 社長
本誌2ページにインタビュー掲載)

遠洋漁業の拠点である気仙沼市は魚の宝庫。フカヒレ、サンマ、カツオ、メカジキ…。ここでなければ食べられない新鮮な魚介類は観光の目玉の一つである。

同市は、東日本大震災で甚大な被害を受けた。観光の中心地である内湾地区は、まだ整地の途中であるが、被災から4年、飲食店やホテル、店舗などが徐々に再建されている。

そこで、国内外の観光客にタイムリーな観光情報を提供すべく開設されたのがWeb版観光ガイド「気仙沼観光ナビ」である。

パソコンはもちろん、スマートフォン・タブレットから飲食店や観光施設の情報を閲覧できる。モバイル

ルではGPS機能を利用して、近くにある店を探すことも可能だ。

本プロジェクトの事務局である気仙沼商工会議所のIT支援担当・佐藤淳一係長は、次のように説明する。

「仮設店舗や新しい場所で営業されている企業も多く、震災前の情報を利用できないケースが多々あります。しかし、ネットなら最新情報を届けられる。アンドロイド端末ではナビアプリによるルート案内も可能です」

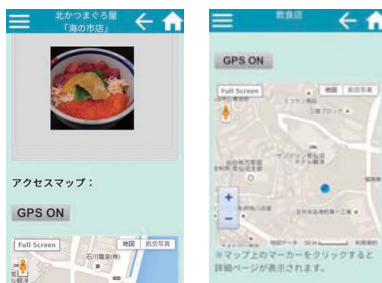
さらに、英語、中国語、韓国語、インドネシア語に対応。外国人観光客のみならず、遠洋漁業の漁師に多い



仮設店舗で営業を続ける店もある



鉄道は、大船渡線が気仙沼駅まで運行中。気仙沼線はBRTとなる。



「気仙沼観光ナビ」のスマートフォン画面。観光地、イベント、飲食、宿泊、乗り物、お土産、モデルツアーコースなどの最新情報を提供。GPSと連動して近くの店を探せる。アプリ型ではなく、ブラウザで誰でも使えるようにした。Google翻訳の自動翻訳機能を利用して、4か国語に対応

気仙沼観光ナビ
<http://kesennuma-navi.jp/>

状況だったが、「できること」を考え抜いた。

「再建への意欲を持つ方々に補助金を探して紹介したり、観光ナビのように専門的な知識が求められるプロジェクトは中小機構東北から専門家の方を派遣していただくなど連携も進めました」

業務振興課の吉田哲也課長は振り返る。「グループ補助金」では4グループ・合計700の事業所が補助金を受けることができた。

「迷っていたけどアドバイスを受けて気持ちを決めた」人もいれば、高齢で後継者がおらず断念する人もいた。会社の事情はそれぞれだ。その一方で若い世代が気仙沼に戻ってきたり、ボランティア活動がきっかけで気仙沼に移り住む人もいるなど、新しい風も吹いている。

「企業の再建が進めば、次は販路開拓などIT活用の支援も必要になるでしょう」と佐藤氏は話す。支援の内容も復興のステージに合わせて変わっていく。

吉田氏は最後に「企業規模によって差別することなく、一社一社きちんと話を聞いて支援を続けていきます」と力強く抱負を語った。

連載

地域が創るわが町の未来

防災をテーマにしたIT活用と地域活動

— 静岡県 森町防災ネット協議会

執筆 ジョイブランツ 代表 和田喜充氏(ITコーディネータ)

地域活性化や安全なまちづくりの実現は、そこに住む人々の意識や主体的な活動が大切である。静岡県森町では、防災ネットの協議会活動を通じて、顔が見える地域活動が進んでいる。同活動のメンバーであり、IT活用のアドバイザーでもあるITコーディネータの和田喜充氏に森町防災ネット協議会の活動を数回にわたり連載していただく。(編集部)

第一回 とうもろこし直売所がスマホで探せる「とうもろこしマップ」



森町のとうもろこし

初夏になると、人口2万人ほどの小さな町のあちこちで早朝から行列ができる。「遠州の小京都」と呼ばれる静岡県周智郡森町では、特産品のとうもろこしが出荷時期を迎え、町内に点在するとうもろこし生産者直売所には、採れたてを求めて町外から多くの人が足を運んでいる。

メロンを上回る糖度を誇る森町産のとうもろこしは、収穫から時間が経つと糖度が下がってしまうため、夜明け前に収穫されたものをその日のうちに食べるのが醍醐味と、ここ数年直売所を訪ねることがブームになっている。

町内には30軒ほどの生産者

直売所があるが、幹線道路から外れたわりにくい場所にも多数存在している。人気の直売所は午前中で完売してしまいうことも珍しくなく、「わざわざ足を運んだのに売り切れで入手できなかった」という声が聞かれるうえ、渋滞なども発生する。

そのため森町産業課農業振興係では、町内の直売所を案内する『とうもろこしマップ』を作成し、役場のホームページからPDFデータでダウンロード公開しているが、認知度はそれほど高くない。

●**地域資産をITで伝える**

人気ある地域資産をITを使ってもっと多くの方に活用してもらうことはできないものか?そんな発想から、今年、新たな試みとしてスマートフォンやタブレットで利用可能な『とうもろこしマップ』が提供開始された。

地図上にマークが付けられた生産直売所情報は、スマホのGPS機能を使って現在地

点から最寄りの直売所を一覧したり、連絡先や経路を調べるだけでなく、直売所が発信するブログの最新記事も簡単に閲覧することが可能となっている。

この仕組みを提案したのは、住民有志によって構成されている森町防災ネット協議会だ。防災ネットとうもろこしマップ。一見接点がないが、「地域をITで豊かに」との発想で結びついている。

協議会にオブザーバ参画していた地域のITベンダー・シーポイントの「LINK(リンク)」という地図ベースの地域情報システムを災害時に役立てることを検討していたのだが、その前に、「ここに森町役場産業振興課が持っている生産直売所のデータ(オープンデータ)を組み合わせれば、簡単にアプリ版とうもろこしマップが提供できるのではないか」と、協議会メンバーから発案があったのである。



「とうもろこしマップ」の画面。スマホの位置情報と連動しているのが最寄の直売所を見つけられる

汎用性の高い情報システムとオープンデータのマッチングにより、企画から提供開始まで1カ月足らずの短期間で実装。とうもろこしの旬を逃さず公開にたどり着いた。

では、この森町防災ネット協議会は、どんな活動をしているのか。地域防災とIT活用の可能性とは。森町の地域活動を数回に分けて紹介していきたい。

森町
<http://www.town.morimachi.shizuoka.jp/>
森町とうもろこしマップ
<http://www.town.morimachi.shizuoka.jp/docs/2014052000039/>
森町防災ネット協議会
<http://moribousainet.jimdo.com/>
とうもろこしマップ ネット版
<http://linkz.jp/sp/map/index/event/0/mode/4/id/451/z/12>
LINK (株式会社シーポイント)
<http://linkz.jp/index.html>

支援機関の連携で、1社でも多く再建を

東京商工会議所 「東商ICTスクエア」

東京商工会議所は、ICT(情報通信技術)総合支援サイト「東商ICTスクエア」を開設した。

ICTを活用して売上アップや営業力をアップしたい、ICTの技術を使って業務効率化を図りたいなど、特に中小規模事業者の生産性向上につ

ながることを目的としている。

1. コンテンツは、東商ICT相談室
2. ICT活用実践企業紹介
3. お役立ちコラム
4. セミナー・イベント紹介

「東商ICT相談室」では、SEO対策やアクセス解析、インターネットを活用した集客などに関する悩みに専門家が回答する。



東商ICTスクエア
<http://www.tokyo-cci-ict.com/>

職場意識改善助成金 (テレワーク)

厚生労働省は、労働時間等の設定の改善及び仕事と生活の調和の推進のため、終日、在宅またはサテライトオフィスにおいて就業するテレワークに取り組む中小企業事業主を対象とした助成金を実施している。

<http://www.tw-sodan.jp/>

金融機関の経営支援 活用事例

東京都渋谷区
スマートフォン関連小物製造
エージーリミテッド

IT企業からメーカーへ第二創業 信用金庫との良好な関係が改革を後押し

スマートフォン

が芝生に——進化
したテクノロジ
の裏側にホッとす
る芝生の緑を演出

するスマートフォンケース「シバフル」。仕掛け人は東京・原宿にオフィスを構えるAGリミテッドである。

創業当時、同社はスマートフォン向けアプリケーションを開発す

るIT企業だった。

飯野健一社長は事業転換を決意した「第二創業」の理由を次のように振り返る。

「スマホのアプリは画面の中でピコピコ動くだけ。画面から外に飛び出し、スマホケースのメーカーとして人を笑顔にできないかと考えたのです」

オフィスの近くに代々木公園があり、「この気持ちよさを持ち歩

けたらどんなにいいだろう」との思いから、「シバフル」の発想が固まった。要素技術を調べ町工場を回り、素材を静電植毛する方法を開発したという。

商品完成後はプロモーション活動を通じて動画メディアやテレビ番組で紹介され人気上昇。月に数千個の出荷ができるまでになった。芝の面に企業ロゴや名前などを「レーザー芝刈り機」で名入れ

した商品も好評である。

売上が伸びているが故の悩み
生産や在庫管理をどうするか

歓迎すべき売上増は、同時に相応な事業運営体制を求めた。

「受注と紐づいた在庫管理や資材管理、迅速な納期回答ができるシステムが必要になりました。EX



代々木公園の芝生を手元にスマートフォンケース「シバフル」名前や企業名などのレーザー加工商品(右)も人気。同シリーズのネームタグ、コースター、ブックカバーなども。(写真提供AGリミテッド)

代表取締役 飯野健一氏
「シバフル」に名入れをする「レーザー芝刈り機」、「ShibaCAL」の前で

celでの管理が限界に近づいていたのです」と飯野社長は話す。

この悩みを、融資を受けている西武信用金庫原宿支店の菊村光氏に話したところ、同金庫が提供している「IT活用サポート事業」を紹介された。2014年春にITコーディネータの用松節子氏のコンサルティングを受けることになった。

用松氏がまず行ったのは、業務フローの把握だった。原材料の発注、製造(植毛)、在庫品の管理、さらに名入れなどの加工の流れを、人と情報の二面から整理。データが連動する部分を明確にした。例えば、植毛のステータスに移ると原材料が引き落とされ、植毛中の商品個数が増える。これらがシステム上で連動すれば、データの正確さも保たれる。

「例えばiPhone5用の製品でも、芝の色の違いやレーザー芝刈り機で文字を入れるなど枝分かれしていきます。こうした現状を踏まえた商品マスターの持ち方なども議論しました」と用松氏は説明する。この整理に基づきデータベース

ソフト「FileMaker」を使ってシステムを構築。一つの工程修了を入力するとステータスの変更やデータの更新が行われ、在庫状況を正しく把握できるようにになった。

販売量がさらに増えた現在、生産管理システムとの連動が必要になり、クラウド型の生産管理システムに移した。成長に合わせてシステムも進化させているが「業務分析をしたことが基礎になっています。良いタイミングで整理ができてよかった」と飯野氏は笑顔で話す。

中小企業の課題解決に踏み込む金融機関 西武信用金庫

<http://www.seibushinkin.jp/>
本誌3ページの落合理事長のインタビューも参照してください

原宿支店
支店長 田村康彦氏



AGリミテッドにITコーディネータを派遣(無料で3回)した西武信用金庫は、マッチングや人脈拡大、販路拡大をはじめ経営者の悩みを解決する支援を、業務の一環として行っている(ITコーディネータの派遣は「IT活用サポート事業」)。

AGリミテッドの担当支店である原宿支店の田村康彦支店長は、日常の支援活動を次のように説明する。

「普段から経営者の方との関係を密にして交流会へのお誘い、補助金のご案内、専門家の派遣などを行っています。原宿は特に若い経営者の方が多く、ビジネスモデルの新しさを伸ばしていきたいと思っています」

若手経営者の会である西武ニューリーダーズ

サポーター紹介



ITコーディネータ
用松節子氏
株式会社ITC総合研究所
<http://www.itc-ri.jp>

自称「庶民派ITコーディネータ」。Webサイト構築支援から生産管理システムまで中小企業の現場で求められるIT活用のコンサルティングを行っている。「FileMaker」については3年前からグループで研究しており、構築支援まで踏み込んだ支援が可能だ。

西武信用金庫の「IT活用サポート事業」においては数名のITコーディネータとチームを組んでいる。それぞれが得意分野を支援する一方でメンバー内で情報共有を行い研鑽に努めている。

飯野社長は「柔軟かつ論理的でバランスに優れた方。良い機会をいただき業務の流れを整理できました」と話している。

すべての項目にご記入いただきますと抽選で20名様に、新規に資料請求していただいた方にはもちろん、**500円分の図書券**を進呈いたします。

FAX 03-3834-8043

※Webでもアンケート入力ができます。

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

締め切り 2015年9月30日

1. 特集

「だから顧客は共感する」について P4～13

- A. 大変役にたった B. 役にたった C. 役にたたなかった
D. どちらともいえない E. 読んでいない

2. 「IT 製品・サービスを選んだ理由」について P16～19

- A. 大変役にたった B. 役にたった C. 役にたたなかった
D. どちらともいえない E. 読んでいない

3. 「成長企業のクラウド活用」

申請・承認システムについて P21

- A. 大変役にたった B. 役にたった C. 役にたたなかった
D. どちらともいえない E. 読んでいない

4. 「成長企業のクラウド活用」

マイナンバー対策について P22～23

- A. 大変役にたった B. 役にたった C. 役にたたなかった
D. どちらともいえない E. 読んでいない

5. 「成長企業のクラウド活用」

Office 活用について P24～25

- A. 大変役にたった B. 役にたった C. 役にたたなかった
D. どちらともいえない E. 読んでいない

6. ストレスチェック義務化への

対応について P26～27

- A. 大変役にたった B. 役にたった C. 役にたたなかった
D. どちらともいえない E. 読んでいない

7. 役立った記事、ご意見等

ご記入いただいた個人情報の取り扱いについてのお知らせ

- ・広告資料請求をされた場合は、資料送付および製品・サービスの詳細ご案内のため、該当企業にお名前、ご勤務先名、ご勤務先住所、ご勤務先電話番号を通知します。資料は同企業より送られます。
- ・アンケートにご記入いただいた情報は、弊誌が図書券送付時の送付先として、また誌面充実への資料として利用させていただきます。

COMPASS編集企画室

〔本号で紹介した製品・サービス一覧〕

■資料請求は下記に（興味・関心を持った企業の□にチェックを！）

- ☐理想科学工業（オルフィス） 表2、P18-19 ☐NEC（申請・承認サポートシステム） P21
- ☐オービックビジネスコンサルタント（ストレスチェック対策） 表3、P27 ☐スマイルワークス（マイナンバー対応クラウド給与システム） P22-23
- ☐東芝情報機器（Office支援サービス） 表4、P16-17 ☐NTT東日本（MS Office Online on あずけ〜る） P24-25

※掲載のない企業、業界関係者の方およびお急ぎの方は、直接対象企業にお問い合わせくださるようお願いいたします。

■アンケート、広告資料請求、新規読者登録共通記入欄			
ふりがな			読者番号※
お名前			年齢
勤務先のご住所	〒(-)		
勤務先	会社名		
	所 属		
電話番号	会 社	自 宅	
電子メールアドレス			

ご勤務先の内容をご記入下さい。 **すでに読者登録された方はお名前と会社名、読者番号の記入で結構です**

※封筒の宛名ラベルにある番号をお書き下さい。（不明の場合はお名前、ご住所を必ずご記入ください）

前号（COMPASS春号）に寄せられたご意見の一部を紹介しす

■本誌全般へのご意見

- ・モバイルをもっと活用したかったので特集が役立った。皆さんのアイデアが素晴らしい。もっと取り上げてほしい
- ・マイナンバー対策の実感が湧いてきた
- ・Instagramの解説が役立った
- ・IT機器&現場の知恵でコストダウンが参考になった
- ・セキュリティの重要性を痛感
- ・梶フエルト工業の事例が役立った

COMPASSへのご意見・ご要望をメールで受け付けています。お気軽に投稿してください。

Eメール: compass@ric.co.jp

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27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。

「お引越し」

私事で恐縮だが（いつも私事しか書いてないが…）、20年以上慣れ親しんだ勤務地を離れることになった。

現事務所が手狭になった関係でうちの部署が体よく追い出される格好となったわけだが、これまで築き上げてきた多くの飲み屋との信頼関係が音を立てて崩れていくのではないかと大いなる危機感を持っている。

新天地はターミナル駅で地元密着系の飲み屋も少なく、新規開拓に加え信頼関係の構築まで持つていくには相当の覚悟とコストが必要であろう。

信頼関係を維持するためにこれまでの飲み屋に通い続けるべきか、新たな信頼関係構築に向けて新規開拓に取り組むべきか。

かみさんとの信頼関係が回復していないが故の懷事情を鑑みながら、最善の策を模索していきたいと思う。

信頼といえば、ここ最近、情報漏えいのニュースを耳にする機会が増えた。昔は謝罪会見の映像などを目



にしたが、ここ数年はそんなに見聞きすることもなかったので、ある意味新鮮と言ったら失礼になるが、相変わらずあの手この手で魔の手が迫ってきているのは厳然たる事実なのだろう。

とはいえ、ユーザー側の私から見れば、「お前がメール開いたから感染した」とか怒られても困るし、「そんなの、悪いのは送ってきた相手のほうだろう」と怒りたくなるわけだが、結局は漏らしたほうが悪者になってしまうので困ったものだ。

私の信頼はともかく、会社としての信頼を失いかねないので、とにかく私が悪者にならないよう会社には最善の対策をして欲しいと思う。

COMPASSのホームページをリニューアルしました



COMPASSのホームページをリニューアルしました。最新号をPDFで掲載しますので、スマホやタブレットからもカンタンに読むことができます。また、セミナー情報やWebならではの情報もアップしてきますので是非アクセスしてください。更新情報やお勧め情報をメールでお知らせします。読者の方でCOMPASSからのメールが届いていない方は、トップページ左上のボタンから、メールアドレスをご登録ください!!

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

トレンド用語【IoT】

全てのモノがネットにつながり業務改革・事業創造の有力手段に

多種・多様な「モノ」がインターネットを通じて情報をやり取りするIoT（Internet of Things モノのインターネット）。PCやスマートフォンだけでなく、多種多様な「モノ」にセンサーや制御モジュールなどを組み込んで、インターネットを介して情報をやり取りできるようにした環境、あるいはその技術を表す言葉だ。

例えば、速度・位置センサーを搭載した通信カーナビから送られる情報を集約し高精度の渋滞情報を提供したり、農業法人が土壌の状態をセンサーで把握して水・肥料を自動供給するシステムを構築するなど、様々な形でIoTの利用が始まっている。センサーの小型・低廉化や、潤沢なコンピュータリソースを安価に使えるクラウドの普及などによって、低コストでこうした世界が実現できるようになってきたのだ。

2020年には現在の10倍500億のデバイスがインターネットにつながり、関連分野を含め360兆円規模のIoT市場が成立するという予測も出されている。

IoTは新たなビジネスを創造する有力な手段として期待される。例えば、ある空調設備販売会社は、自社が販売したエアコンにセンサーを内蔵し動作状況をリアルタイムで把握する

ことで、高度なアフターサービスやコンサルティングを新たな収益事業として展開している。

リース契約の建設機器にセンサーを内蔵して、位置情報や動作状況など情報を集約しメンテナンスに活用したり、盗難などの際に動作を止めてしまうといった運用を行っている建機メーカーもある。

単に製品を売るのではなく、モノを通じて継続的な収益を得る「モノのサービス化」と呼ばれる事業モデルへの転換が可能になるのだ。

メガネ型や時計型などのウェアラブルデバイスを工場の従業員に装着してもらい、これらから集約された様々な情報を活用して労働環境の改善や作業の効率化を実現しようとする試みも始まっている。

業界ごとに異なっている通信規格やデータ・フォーマットの標準化、大量のデバイスをインターネットにつなぐための無線システムのなど課題もあるが、近い将来、こうした環境の整備が進めば、IoTを活用してビジネスをどう変えていくかが、企業の大きな課題になるはずだ。

（通信ジャーナリスト 藤井宏治）

✓ 2015年12月からストレスチェックが義務化されます

ストレスチェックの準備は万全ですか？

お使いの基幹システムを問わず、すべての企業のストレスチェックの実施を支援します。

「OMSS+ ストレスチェックサービス」なら社内体制構築とストレスチェックの実施を可能にします！

「OMSS+ ストレスチェックサービス」は、企業のストレスチェックの義務化に対応したコンテンツを提供します。ストレスチェックの理解から集団分析まで、業務負担を軽減すると同時に安心して運用できるオールインワンサービスです。

ストレスチェック実施を実現する5つのコンテンツ



✓ ストレスチェック導入ガイドブック

ストレスチェック法令化に伴い必要な「法制度の理解」から「集団分析」まで各業務を3ステップで進めるだけで、必要な業務プロセスを完全にマスターできます。



✓ IT受検 東京大学川上教授監修

ガイドに沿って設定・操作を行うことで、すぐにストレスチェック受検が可能。
(サービス提供元:タック株式会社)



✓ 医師のサポート

メンタルヘルスに精通した医師がストレスチェックの判定、集団分析結果へのアドバイスをします。
(株式会社メディカルトラスト)



✓ 規定テンプレート

ストレスチェックの業務に関する手続きや書面作成のためのテンプレートを提供。



✓ 相談窓口

運用支援やアドバイスなど、専門的なご相談に対応。
(株式会社メディカルトラスト)

企業が安心して運用できるオールインワンのストレスチェックサービスです。

詳しくはWEBへ <http://www.obc.co.jp/sc/>

COMPASS

2015年夏号

第13巻第3号
2015年7月25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
石田寛子

◆制作進行
青柳恵介
中北智哉
山本繁雄

◆イラスト
朝倉千夏
金巻龍平

◆表紙デザイン・制作
株式会社リッククリエイト

◆本文デザイン
津川康平

◆本文DTP制作・印刷・製本
株式会社ミカド

◆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 リックビル

●お問い合わせ、読者登録先
COMPASS編集企画室
TEL: 03-3834-8059
URL: <http://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。

- 一般企業1社につき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(1月、4月、7月、10月)の25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

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

本誌PDF版もこちらからどうぞ!

読者へのお知らせ1

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

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

読者へのお知らせ2

本誌へのご感想、資料請求を受け付けています。
本誌35ページまたはWebサイトへ

中堅・中小企業向けIT製品・サービスをお持ちの
ベンダー企業の皆様へ

御社の製品・サービスが企業にどのようなメリットをもたらすか、
「COMPASS」を通じて情報発信しませんか?

パンフレットやWebだけでは伝えられない製品・サービスの利用メリットを本誌を通じてご紹介ください。また、製品告知方法を探したい、うまく製品の良さを伝えたいなどのご相談にも応じます。

広告掲載のお問い合わせ・お申し込みはCOMPASS編集企画室まで
電話: 03-3834-8059 compass@ric.co.jp

[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

メールアドレスのご登録をお願いいたします!

COMPASSでは、Webサイトをリニューアルしました。本誌記事をPDFでも読めるほか、事例記事やオリジナル記事を適宜掲載します。更新情報、役立つセミナーのご案内もしますので、まだ、メールアドレスを登録していない方(夏号刊行後、編集部からメールが来ない方)は、Webサイトより登録をお願いいたします。

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

編集後記

Windows パソコンをお使いの方の多くはすでに期間限定の無償アップグレードの案内を受け取っていると思います。まもなく、7月29日に「Windows 10」がリリースされますね。
「無料」に弱い私はとりあえず予約をしました。このままダウンロードの事前準備までは進むことになると思います。ただ、最終的に今のWindows 8.1からアップグレードするかどうかは分かりません。
正直なところ相当迷っています。新しい環境がどんなものか触れてみたいと思う反面、現状に不満があるわけではなく、使っているアプリへの影響なども気になるので、「まだ冒険しなくてもいいのでは」という保守的な気持ちも拭えずにいます。

73歳で大学生になったコメディアンの萩本欽一さんが、受験勉強を振り返って「やり方を工夫しているうちに面白くなってきた」とコメントされていました。困難を伴う挑戦に面白さを見出せると、脳の活性化が図られ、成績も上がるそうです。
私はひょんなことから、昨年、産業カウンセラー資格の勉強をする機会を得ました。実技講座では、年齢や職業・役職などを詳しく明かさずにグループ学習するのですが、肩書きを外してひとりの人として存在する心地よさは未知の体験でした。
好き勝手に生きていくようにでいて、結構社会での役割や枠に囚われているものですね。枠よりワケワク。何歳になっても未知のことを面白がる日々を送りたいものです。年金も足りず、何歳になっても働く運命のようです。その辺も未知の世界です。

(石原)