

COMPASS

[コンパス]

地域とともに活動する雑誌

Winter 2015 冬

総合特集

新たな成長を目指して 節目の2015年 経営とIT



テーマ1 急務! マイナンバー制度への対応

テーマ2 Windows Server 2003 サポート終了後のシステムとは

テーマ3 「稼ぐ力」を高める身近なIT

FOCUS

- IT活用NEWS
- 支援活動瓦版

連載

- ネット社会との「お付き合い」術
- IT担当・360度

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

COMPASS [コンパス] 2015年冬号
平成27年1月25日発行

株式会社 リツテックコム

TEL: 03-3834-8059

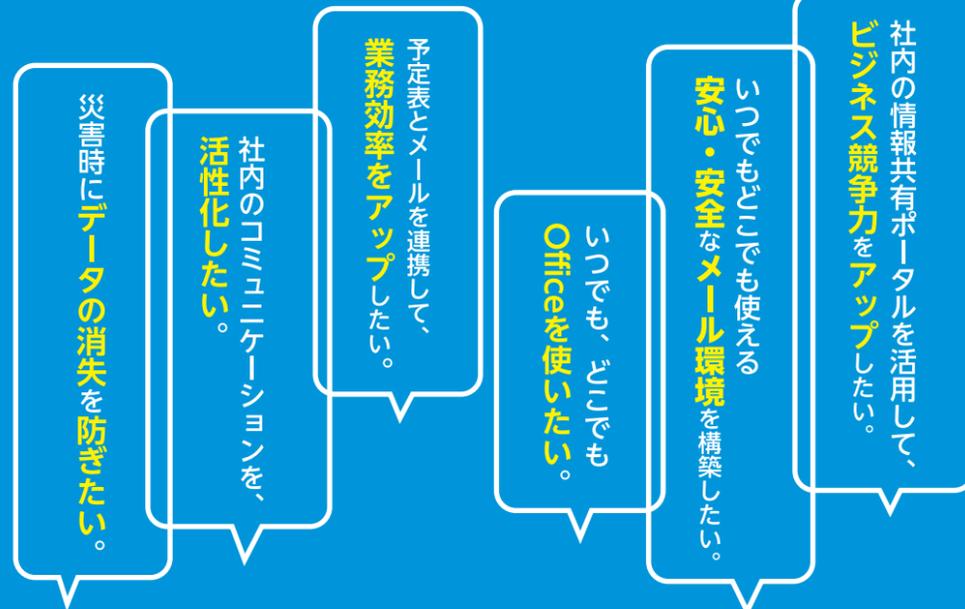
発行人: 土岡正純

編集人: 石原由美子

頒布価格: 本体360円+税

TOSHIBA

Leading Innovation >>>



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 導入・運用支援サービス

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。

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。

Office 365

Lync Online

SharePoint Online

Exchange Online

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/

第二代目 中村七之助

ビジネスプリンターも
ここまで来たか、
ブラザー!

兄 六代目 中村勘九郎

ユーザー
満足度
No.1
ブラザー



A3ビジネスインクジェット複合機 MFC-J6970CDW

※調査委託先：楽天リサーチ
ビジネスインクジェット複合機カテゴリ / 2014年8月調査
A4レーザープリンター・複合機カテゴリ / 2014年9月調査
購入時重視点上位5項目の満足度合計 (2014年9月以降発売の製品は除く)

JUSTIO

<p>A4 カラープリンター</p> <p>HL-3170CDW HL-L8250CDN</p>	<p>A4 モノクロプリンター</p> <p>HL-L2365DW HL-5450DN</p>	<p>A4 カラー複合機</p> <p>MFC-9340CDW MFC-L8650CDW</p>	<p>A4 モノクロ複合機</p> <p>MFC-L2740DW MFC-8520DN</p>	<p>A3 ビジネスインクジェット複合機</p> <p>MFC-J6970CDW MFC-J5720CDW</p>
--	---	--	---	---

ブラザーコールセンター

(A4プリンター) 050 050-3786-8871 (A4複合機) 050 050-3786-8881 (A3ビジネスインクジェット複合機) 050 050-3786-7714
受付時間 ●9:00~18:00(月~金) ●10:00~18:00(土) *日曜日・祝日・弊社指定休日を除く

詳しくはインターネットのキーワード検索で
ジャスティオ 検索

ブラザー販売株式会社
http://www.brother.co.jp/

勤怠管理クラウドサービス

clouza
クラウド

基本料金
ゼロ!

初期費用
ゼロ!

最低利用人数
なし!

月額費用
200円×打刻人数!
(税抜)

だれでも使えるシンプル操作!
タブレット端末でどこでも勤怠管理!



new FeliCa対応ICカード打刻に対応

お手持ちのICカードや携帯電話端末などを使用して
出勤や退勤の打刻が行えます!

Bluetooth 通信
PaSoRi RC-S390
iPad

※FeliCaは、ソニー株式会社の登録商標です。
※FeliCaは、ソニー株式会社が開発した非接触ICカードの技術方式です。
※PaSoRiは、ソニー株式会社の登録商標です。

このような方々にご利用いただいています。

- 少人数店舗、移動型店舗の
勤怠管理コストの削減に!
- 社労士事務所等
顧問先の勤怠管理に
- タイムレコーダーを置けない
常駐先の派遣社員、
出向社員の勤怠管理に
- 事業場外での作業が多い
建設業、ビルメンテナンス、
清掃業などの勤怠管理に

30日間無料体験実施中! お申込みはホームページから!!

CLOUZAホームページ

<http://clouza.jp/>

CLOUZA

検索

CLOUZAお客様サポートセンター

☎ 050-5824-5180

受付時間

月~金曜日(祝日/年末年始除く) 9:00~12:00 13:00~17:00

CONTENTS

特集

4 新たな成長を目指して 節目の2015年・経営とIT



Part 1 急務! マイナンバー制度への対応

対策ツール①

マイナンバーへの対応準備と同時に総務業務全体の見直しを!

対策ツール②

マイナンバーは「特定個人情報」漏えいを防ぐ最適な仕組みは?

Part 2 Windows Server 2003サポート終了とその先の企業システム

サービス紹介①

サーバーとクラウドの組み合わせで安心の運用を! メールの「困った」は「Office 365」で解決

サービス紹介②

場所を問わずに業務が素早く進められる「Office 365 ProPlus」を簡単導入

Part 3 「稼ぐ力」を高める身近なIT活用

支援機関の活動

経済産業省、日本商工会議所、東京商工会議所、横須賀商工会議所

事例①

その情報は、顧客が価値を感じるか? 足を運んでもらえる店への挑戦

— 紳士服オーダー・鈴木洋服店

事例②

おしゃれをする喜びを広げたい データと現場感できめ細かい販促を

— 婦人服販売・ベッチンヤ

対策ツール

今の電話システムにもう一工夫で実現! コスト削減や円滑なコミュニケーション

26 支援情報 瓦版

地域IT経営の表彰(関西、岡山)

中小機構九州 横浜商工会議所

サービス活用事例

急伸する企業が求める迅速な意思決定

— スイーツパン製造販売 八天堂

事例 顧客とつながるSNS

親近感のあるSNSでファンとの絆を強化

リピーターからの波及効果も狙う

— ホテル・飲食店 ローズホテル横浜・重慶飯店

32 連載 IT時代の新・人材像「IT担当」360度

第4回 お金をかけずに効果を上げるために
身近なソフトをまず使おう

33 IT活用News① 勤怠管理

業務用途のiPadはもっと使える!
ICカードなどで出退勤の記録も

34 IT活用News② 帳票印刷

「あのサーバー」の帳票出力が一気に便利に
高効率・低コストな印刷環境を実現する!

36 連載 ネット社会との「お付き合い」術

電子文書保存、2種類の違いを理解する

37 トピックス

「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。



プリンターの力を、あなたの仕事の力に。

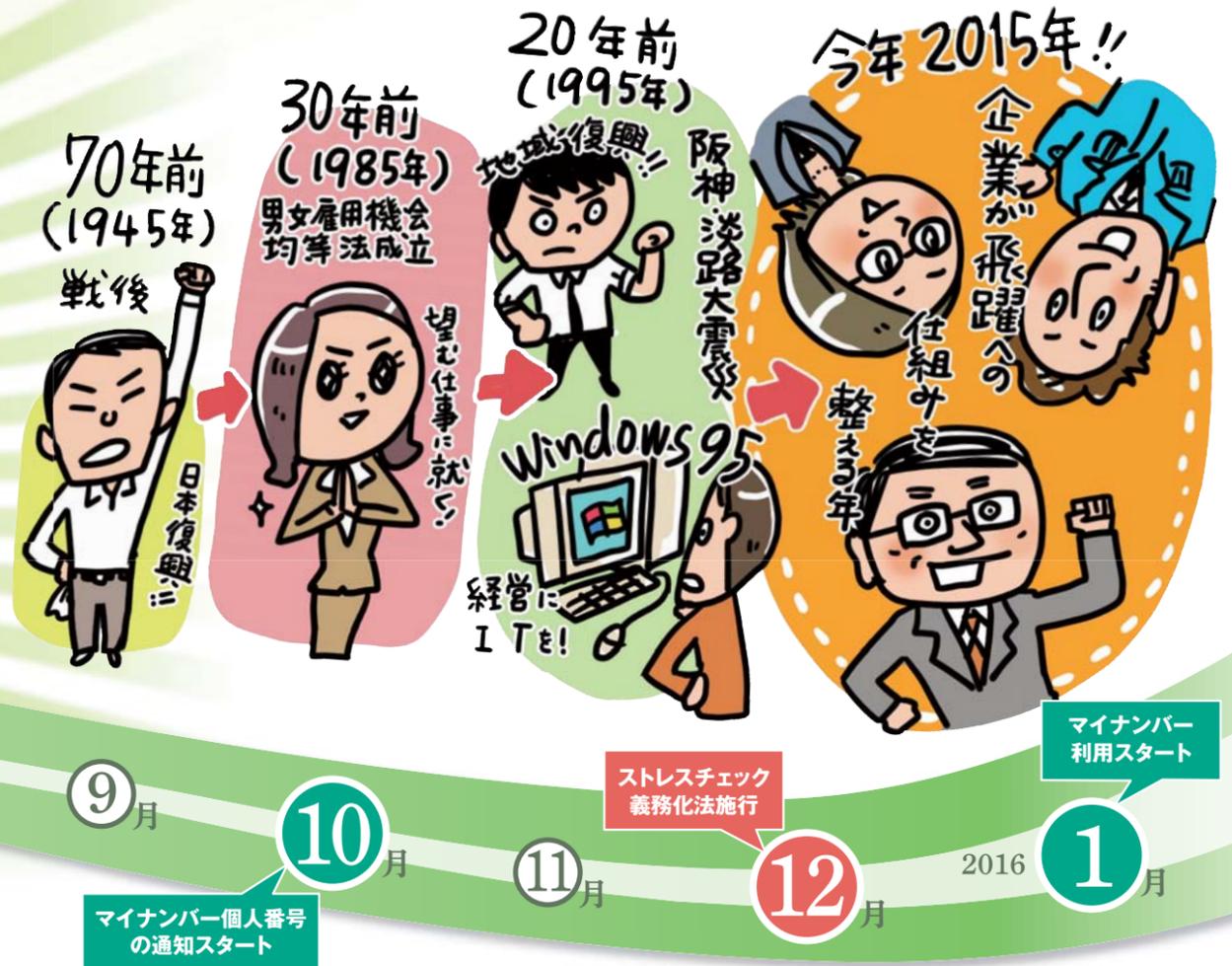
ORPHIS EX 9050

- 片面150枚*1の高速プリントで、作業時間を大幅短縮
- フルカラー1枚1.56円*2の低ランニングコストの優れた経済性
- 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

*1: A4普通紙片面横送り、標準設定連続プリント、EXフェイスダウン排紙トレイ使用時。 *2: A4普通紙片面、RISO EXインク F使用時、カラーは測定画像に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。CMYK各色5%では2.05円/枚、K5%では0.68円/枚(A4普通紙片面、標準設定連続プリント、RISO EXインク F使用時、用紙代別)。 *3: オプション装着時。

新たな成長を目指して 節目の2015年・経営とIT

2015年は経営とITに関わる変化が訪れる年だ。もはやITは「あるのが当たり前」の時代となった。今年1年間で基盤を整備し、新たな成長へ舵を取りたい。



Part 1 ▶▶▶ P6~9

急務! マイナンバー制度への対応

わかりやすく仕組みを解説!
ITベンダー2社の対応紹介

Part 2 ▶▶▶ P10~15

Windows Server 2003 サポート終了とシステム

なぜ、置き換えが必要か
その先にはクラウドの活用も

Part 3 ▶▶▶ P16~25

「稼ぐ力」を高める 身近なIT活用

売上アップへの支援活動
地域密着企業のIT活用

環境整備とともに「稼ぐ力」の向上を

「政策への対応」「IT環境の整備」「売上向上への取り組み」は2015年の主要テーマである。

これらは一見、別物のように感じられるが、現実の経営においては密接に結び付き、連関されることで改革を推進する。

たとえば、マイナンバー対応を機に総務部門の業務改革を行い、その際にどこにおいても決裁ができ

るワークフローやクラウドでのファイル共有を実現。働き方を変え、商品開発など付加価値を高める業務に時間を投下し、商品力を高めることが実現できる。

使いやすく費用がこなれてきたIT・ICT(通信ネットワークも含めたIT)をうまく取り入れ、かけた費用以上の効果を上げていきたい。

本特集では、2015年のテーマを踏まえ、①マイナンバー制度、②サーバー基本ソフトサポート終了、③「稼ぐ力」を高める身近なIT活用の3項目にて、その実情や関連ITサービス、支援活動、企業事例を紹介していく。

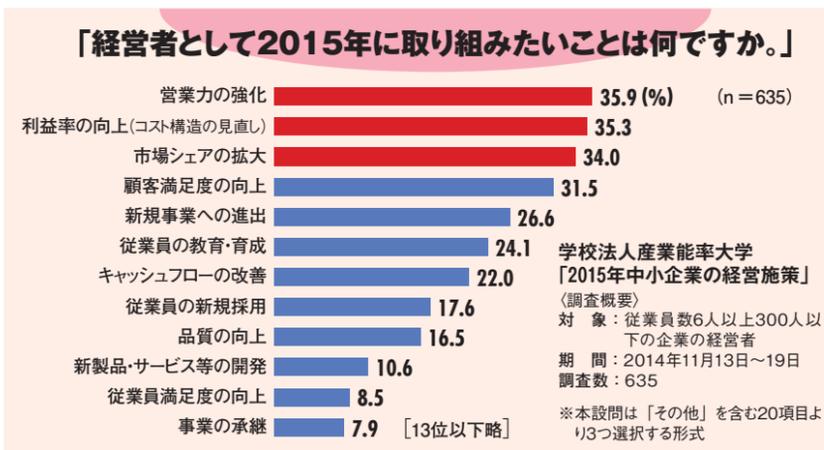
戦後70年、「Windows 95」の発売から20年。2015年は節目の年だ。

行政では、10月に個人へのマイナンバー通知が開始、12月には従業員50名以上の企業にストレスチェックが義務化されるなど、管理部門は対応が急務だ。

一方、ITに関しては、7月に

「日本再興戦略2014改訂版」では、日本企業の「稼ぐ力」の向上が強調されており、企業の実感と呼応している。

コスト削減については各社地道



「Windows Server 2003」のサポートが終了する。新しいサーバーへの移行やクラウド化など、システム面での再構成が求められる。これらの外部環境は、ある意味「対応せざるを得ない外圧」であるが、現実の企業経営においては、消費税増税や顧客ニーズの変化により、これまでと同じことをしているだけでは売上を維持することが難しくなった。

産業能率大学が2014年11月に中小企業経営者を対象に行った調査「2015年中小企業の経営施策」によると、「経営者として2015年

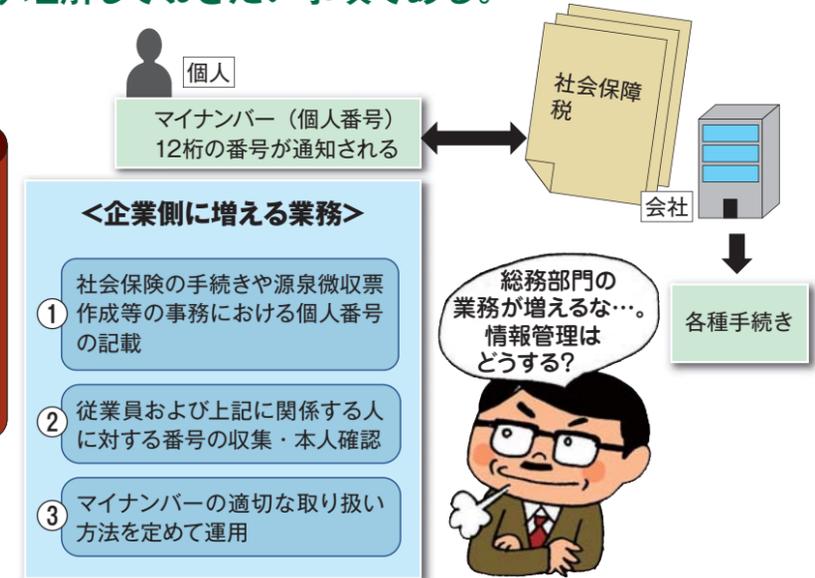
急務! マイナンバー制度への対応

2015年10月からマイナンバー制度における個人番号の通知が始まる。すべての企業が対象になるので、必ず理解しておきたい事項である。

すべての企業が対象

2016年1月からマイナンバー制度 スタート

- ・ 社会保障、税、災害対策の分野で利用される
- ・ 個人への12桁のマイナンバー（個人番号）通知は2015年10月から（法人番号もある）



「そつういえば、マイナンバー、もうすぐですよね」「なんであまり報道されないのだろう」「支援先企業に説明しないと」...

本誌2014年秋号の「マイナンバーとITシステム」記事には多くの反響があった。個人番号を利用する新たな業務について、本号でも引き続き解説する。

マイナンバー制度がなぜ必要なのかは国からの説明を見ていただくとして、現実問題として企業の業務は大きく3つ増える。

① 社会保障の手続きや源泉徴収票、支払い調書などの書式が変わり、マイナンバーの記載が必要になる。

② 従業員・パート勤務者やその家族、講演料支払い者など、該当する個人のマイナンバー（個人番号12桁）を収集・本人確認する。

③ 収集した番号を目的外で利用したり、漏れいすることがないよう安全に管理（または破棄）する。

①に該当する業務を行っている

企業であれば、規模に関係なく、すべての企業が対象になる。個人への番号通知は今年の10月から、行政手続き上の対応は2016年1月からである。2016年1月に退職者などがあり源泉徴収票の発行が必要になれば、この時点から新書式を使用する。

人手での作業は限界 「特定個人情報」対策も

まずは運用中の給与等の関連システムが、マイナンバーに対応するか否かを早めに確認したい（サポート契約が条件の場合が多い）。これを機に、基幹システムの刷新を検討する選択肢もあるだろう。

総務・経理部門は仕事量が確実に増え、業務処理が追いつかなくなる事態も想定される。企業規模が小さいにもかかわらず源泉徴収票の発行数が多い企業などは、番号の収集や管理に多くの時間を割かれるだろう。

同じ人数で仕事をこなしていくには、全体の業務フロー・役割分担の見直しや効率化が必要となる。その点でもITの活用は不可欠で

マイナンバーの導入

Q & A

Q1 対象になる帳票例は?

A1 給与所得の源泉徴収票、支払調書、健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届等の書類に記載して、行政機関や健康保険組合等に提出することになります（必要書類の書式にマイナンバー記入欄が設けられます）。社員でなくとも、講師に対して講演料を支払う場合も該当します。

Q2 この番号は社員番号などにも使えるのですか

A2 使えません。マイナンバーは、法律や条例で定められた社会保障、税、災害対策の手続き以外で利用することはできません。仮に、本人の同意があっても使えません。

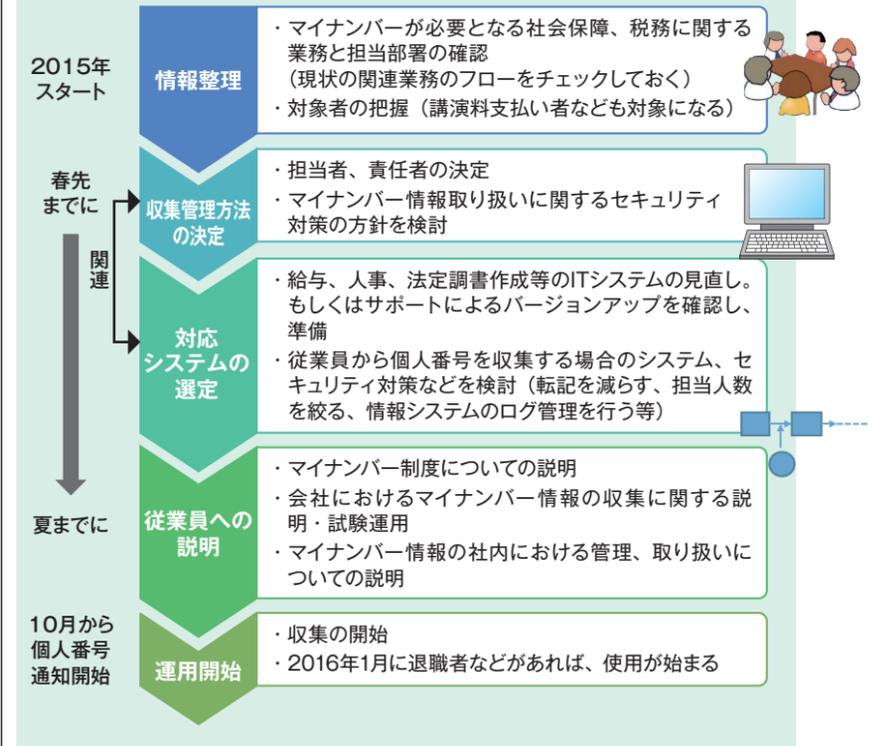
Q3 従業員数が少ないのですが、対応が必要でしょうか

A3 必要です。従業員数による違いはありません。

Q4 いままでは個人情報保護法の適用外だったのですが...

A4 マイナンバー情報は利用範囲を限定するなど、より厳格な保護措置を求めています。マイナンバー制度が適用されるすべての事業者が「特定個人情報の適切な取扱いに関するガイドライン」の対象になります。（特定個人情報保護委員会 2014年12月発表）

企業がすべきこと 対応リスト



また、現在、手作業で業務を行っている場合は、マイナンバー対応のパッケージソフトやクラウドサービスへの移行を検討したい。なぜなら、マイナンバーは「特定個人情報」とされ、通常の個人情報以上に、目的外（社会保障、税、緊急時の災害対策の指定領域以外）利用の禁止、漏れいを防ぐための整備が求められているからだ。紙に書いた番号は人目に触れたり紛失する恐れもある。

実は、経営者にとって一番荷が重いのは、この特定個人情報への対応といっても過言ではない。2014年12月に発表された

マイナンバー制度に関する
内閣官房のコールセンター

0570-20-0178
(全国共通ナビダイヤル)
平日 9:30 ~ 17:30

URL
<http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/bangoseido/>

- 「特定個人情報の適切な取扱いに関するガイドライン」[事業者編]（右のWebサイトよりリンクあり）によると、事業者には安全管理措置として、
- A 個人番号を取り扱う事務の範囲の明確化
 - B 特定個人情報等の範囲の明確化
 - C 事務取り扱い担当者の明確化
 - D 基本方針の策定（組織としての取り組み方針）
 - E 取り扱い規程等の策定が求められている。
- 責任者による管理監督に加え、技術的安全管理措置として特定個人情報等を取り扱う機器の特定なども提唱されている。
- 個人への番号通知開始の10月より前に、体制を固めておきたい。

急務！マイナンバー制度への対応①

マイナンバーへの対応準備と同時に 総務業務全体の見直しを！



社会保障や税などの行政手続きに用いられる「マイナンバー制度」の開始まで1年を切った。2016年1月からは各種帳票——従業員

の支払調書や源泉徴収票、社会保険資格取得届などに個人番号、また申告書や法定調書などに法人番号の記載が必要となる。

業務システムの見直しも パッケージなら手間いらず

そして、使用する基幹業務システム、特に給与や法定調書の対応は確認済みだろうか。オービックビジネスコンサルタント(OBC)の基幹業務パッ

ケージ「奉行シリーズ」では、保守サービス(OBCメンテナンスサポートサービス)に加入しているユーザー企業に対して、マイナンバー対応プログラムを提供する。

具体的には右下の4点に関して、今後の政省令などの整備に合わせて機能やサービスを拡充していく。

また、昨年全国11カ所で開催した多くの来場者を集めた「奉行フォーラム2014」の講演内容をベースにして、制度の概要、新たに発生する対応業務、「奉行シリーズ」の対応方針などをまとめたホワイトペーパー(マイナンバー制度に備える基幹業務システムの影響と対応方法)も作成した。同社のマイナンバー特設サイトからダウンロードできるのでチェックしてほしい。

人に関わる総務業務の 改善ポイントを紹介

マイナンバーは実施時期が決まっており対応は急務だが、OBCは、マイナンバー対応を検討する前に行うべき重要なステップとして、「総務業務全体のチェックと改善」への取り組みを勧めている。

多くの企業においてマイナンバーの管理は総務部門が担当することになる。すると総務部門の仕事量は今後、確実に増える。そうなる前に既存の業務、特にマイナンバー対応と同じカテゴリの「人(従業員)」に関わる業務をチェックし、システム化によって省力化・効率化を図るべきということだ。では、どんな業務を

人に関わる
総務業務を
改善する
30の方法

冊子「総務業務を改善する30の方法」[人に関わる業務]

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
マイナンバー特設サイト
奉行でマイナンバー 検索

奉行シリーズのマイナンバー対応 4つのポイント

- ① 従業員や扶養親族の個人番号および法人番号を管理し、該当帳票へ出力
- ② 自社の法人番号を管理し、法人税や消費税、焼却資産税など各種申告書へ出力
- ③ 報酬などの支払先の個人番号または法人番号の管理と支払調書への出力
- ④ 個人番号の安全な利用

急務！マイナンバー制度への対応②

マイナンバーは「特定個人情報」 漏えいを防ぐ最適な仕組みは？



2016年1月よりスタートするマイナンバー制度が影響する基幹業務システムは主に人事・給与である。新しい帳票出力に対応したシステムが必須となるが、もう一つ準備が求められるのは、情報漏えい防止対策である。

なぜなら、従業員及びその家族のマイナンバーは「特定個人情報」の扱いとなり、通常の個人情報に比べ「より厳格な保護措置」(目的外利用の禁止等)が定められているからだ。

番号を預かりチェックする管理



担当者ではできるだけ絞り、ITを使ってミスや漏えい起きない仕組みを構築したい。

ワークフローで 社員が番号を自己申請

マイナンバー制度対応に関する情報提供も積極的に行っているNECでは、「人に関わる部分を最小限にしてリスクを減らす」ことを提唱する。

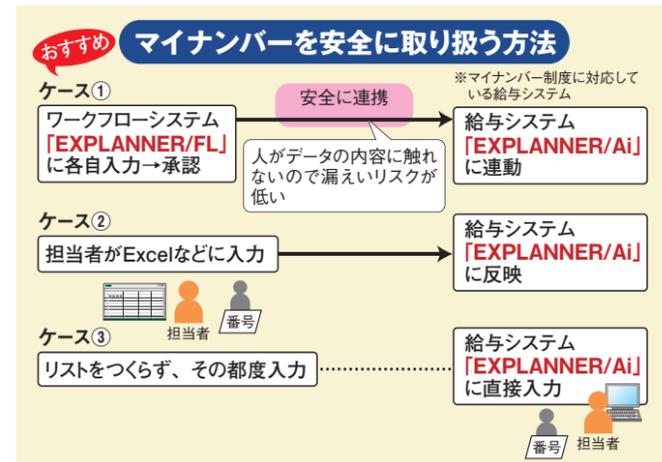
そこで、個人番号の申請と本人確認に活用したいITツールが、ワークフローシステムである。

社内稟議や申請/承認を支援するNECのワークフローシステム「EXPLANNER/FL」では、各自がパソコンから個人番号の申告や確認書の添付を行う「申請」機能や、管理担当者による本人確認・承認の機能が付加される予定だ。申請画面にはマイナンバー活用目的を社員に改めて伝える

「目的の明示」欄も設けられている。登録情報は通常の人事情報とは別に管理され、暗号化、操作ログ(誰がいつデータを操作したかの記録)も残される。

さらに、基幹システム「EXPLANNER/Ai(給与)」では、承認されたマイナンバー情報を給与システムにセキュリティを保ったまま連動できる。人の手による入力作業が発生しないので、さらに、漏えいリスクを減らせるのだ。

「うちは該当者数が少ないからそこまでは…」という企業は、Excel等で作成した表を取り込むことも可能である(右下図参照)。NECが開発している中堅中小企業向けクラウド型ビジネスプレイス「N-town」でも同内容のクラウドサービスが提供されるので、使いやすい方を選びたい。マイナンバー情報の扱いは、管



お客様の成長をささえるERPソリューション【エクスプランナー】
EXPLANNER
クラウド型ビジネスプレイス **N-town** [エスタウン]
お問い合わせ先 **NEC**
URL
[EXPLANNER]
http://jpn.nec.com/soft/explanner/
[N-town]
http://jpn.nec.com/n-town/

理する側の社員にも緊張を強い業務だ。2015年10月のマイナンバー配布開始に向けてできるだけシステム化し、安全な運用の準備をしていこう。

Windows Server 2003サポート終了とその先の企業システム

サーバー OSのサポート終了を企業はどのようにとらえ、対策をしていけばよいか。また、「次」の情報システム像も描いていく。

「Windows Server 2003」7月15日にサポート終了

- セキュリティ更新プログラムが提供されなくなる
- 使い続けると、ネットからの攻撃に対応できない

情報漏えい被害を受けたり、知らぬ間に加害者になるなど経営危機を招きかねない

対策は完了していますか？

企業経営者の声・本音

- サーバーのことはわからない
- うちは小さい会社だから狙われない
- インターネットにつながっていないから大丈夫
- お金がかかることはしたくない
- システム担当者がやってくれるだろう

こんな考えでは、取引先に信頼される企業になれません

経営者が主導して対応を!

3月をめどに入れ替えを完了しよう!

サーバー対策は経営課題 経営者自ら取り組んでほしい

独立行政法人情報処理推進機構 セキュリティセンター (IPA) 情報セキュリティ技術ラボラトリー 主任研究員 渡辺貴仁氏



サーバーは企業の情報システムの中核となり様々な用途で使われています。それだけ重要な情報を扱っており、脆弱性を残したままの運用は企業としてありえないことと理解しましょう。

攻撃の仕方も手が込んできています。「ネットにつながっていないから安心」ということはありません。万が一事故を起したり取引先を攻撃する踏み

台にされたら、信用失墜、取引停止の事態を招きます。つまり、情報セキュリティへの対策は経営課題そのものです。IT担当者に任せきりにせず、経営者自身が状況を理解し、指示を出していくことが望まれます。

IPAでは中小企業向けのセキュリティ診断や各種情報を提供していますので、ぜひ参考にしてください。

ソコンに比べ準備やテストに時間がかかります。この3月までには最新のWindows Server 2012 R2のライセンスやハードウェア購入、その他評価・検証などの入れ替え準備を完了し、7月には新しいシステムが安定稼働するようにしてほしいと解説する。

ただ、経営者からは「また投資が必要な?」との「愚痴」や、「小さい企業だから狙われないよ」

「ネットに直接つながっていないから大丈夫」と「開き直る」声も...。ここでは経営者として失格だ。

「脆弱なままのシステム運用は、取引先への信用失墜や取引停止を招きかねません。つまり経営の問題なのです」と渡辺氏は力を込める。

最近のネットからの攻撃は巧みで、大手企業のシステムを攻撃する入口として取引先の中小企業のシステムが狙われることもある。ウイルス添付メールやウ

広がる選択肢から最適システムを

一日本マイクロソフト SMBマーケティング本部担当者より

PC以上に慎重な計画を入れ替えは3月をめどに

シニアマーケティングスペシャリスト 足立達矢氏



移行先はアプリで選ぶ データセンタの活用も

エグゼクティブマーケティングスペシャリスト 清水利勝氏

セキュリティを保てる クラウドサービス選びを

エグゼクティブマーケティングスペシャリスト 川瀬透氏



イルス配布サイトへの誘導メールを中小企

業に送りウイルスに感染させ、重要な情報を盗むなどの脅威が発生している(右ページ図)。

自社のサーバーがダウンして業務が止まるのはもちろん困るが、取引先に迷惑をかけると、企業存続の危機を招く。「経営者自身がサーバーの状況を調べるよう指示し、必要な対策を行うことが望ましい」(渡辺氏)のである。

事業継続対策を兼ねクラウドの活用も

とはいえ、移行には多少の投資

が伴うので、自社に最も合う方法を選び、効果を高めたいものだ。

次のシステムにクラウドサービスを利用する選択肢もある。日本マイクロソフトの清水利勝氏は「移行先は自社運用のオンプレミス、クラウド、両者の併用があります。クラウド、両者の併用が状況によって選ぶのがよいでしょう。オリジナルのシステムを利用している場合は、開発元と至急相談してください」と説明する。

災害時などの事業継続への対策を兼ねて、信用度の高いデータセンターを利用する企業も増加中だという。

同社の川瀬透氏は、「IT環境はどんどん進歩しています。メール運用一つとっても、今まで使っていたものより便利な方法が出ています。サーバーの移行を機会にクラウドのメリットを検討してほしい」と呼びかける。

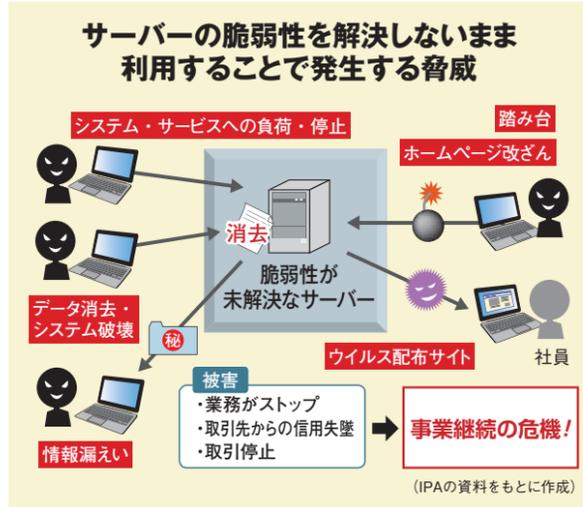
セキュリティ対策を経営課題ととらえ、時代に即したIT環境づくりを今すぐ進めていこう。

2015年はサーバーの基本システム(OS)である「Windows Server 2003」がサポート終了を迎える。サーバーは顧客や取引先との重要な情報や、社内のような情報を共有・活用する中核であるゆえ、正しい知識を得て、対策を進めたい。

穴のあいた家にそのまま住めますか

まず押さえておきたいのは、「サポート終了」が何を意味するのか。IPA(独立行政法人情報処理推進機構)セキュリティセンターの主任研究員・渡辺貴仁氏は次のように説明する。

「悪者による攻撃の原因となるソフトウェアの脆弱性が発見されると、ソフトウェア開発者は脆弱性を塞ぐプログラム(パッチ)を作成し公開します。そのソフトウェア利用者はパッチを適用し安全な運用を行わなければなりません。しかし、サポート終了後は脆弱



弱性が発見されても対応がなされないで、情報システムが様々な脅威にさらされるのです」

家の壁に穴があいたのに穴をふさがないまま住むのと同じことになる。サーバーは、ファイル共有やメールの送受信、Web公開、パスワード管理などに使われているから、その被害は大きなものになる。

日本マイクロソフトの足立達矢氏によると、日本国内にはまだ21万台の「Windows Server 2003」をOSとするサーバーが稼働しているという。「アプリケーションの動作確認など、パ

Windows Server 2003サポート終了 今こそクラウド活用

新しい運用体制の選択肢

サーバーとクラウドの組み合わせで安心の運用を！ メールの「困った」は「Office 365」で解決

「サポート切れのIT製品を使い続けるのは、セキュリティ上のリスクが増大するだけなく、取引先への信用問題となる」

「まだ「Windows Server 2003」を使っているなら、この3月を目標に、新しいシステム運用体制に移行しておきたい。では「新しい体制」はどう作ればよいか。引き続き社内でサーバーを運用する場合は、今後の製品サポートはもちろん、基本機能で大企業並みの仕組みまで備えている「Windows Server 2012 R2」を選択したい。

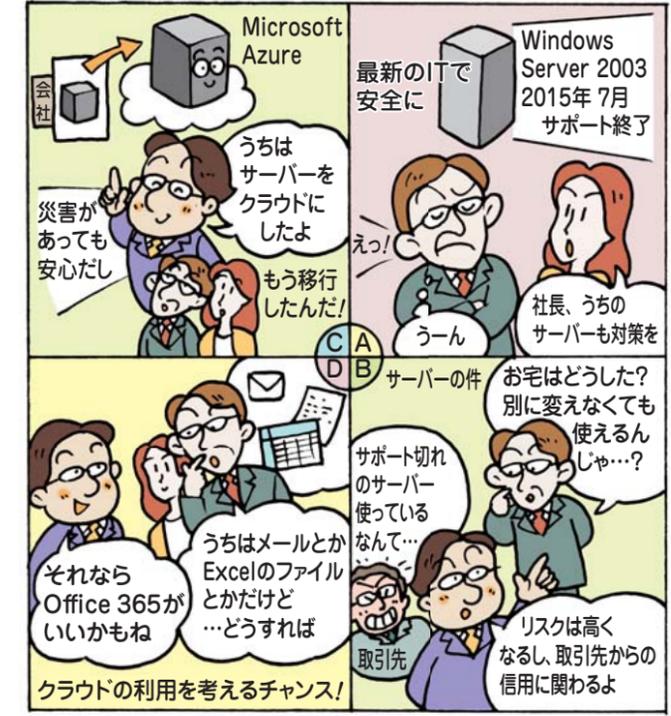
現在は「持たずに使う」クラウドサービスが普及しており、自社内のサーバーですべての運用を任せられるのも魅力だ。そして、「Office 365」のメリットとして特に注目したい

データセンターでコスト削減 日本国内にあるから安心

現在利用中のメールシステムに、「社外でメールが見られないので、無料のメールを使って転送している」「スマートフォンで返信すると、

メール転送は危険 リスクはこれで回避！

「社外でメールが見られないので、無料のメールを使って転送している」「スマートフォンで返信すると、



3月までに新しい機器を！
キャンペーン
2015年3月末までの購入で「Windows Server 2012 R2」のライセンスが最大15%OFF！ 詳細はこちら「http://aka.ms/eos201501」

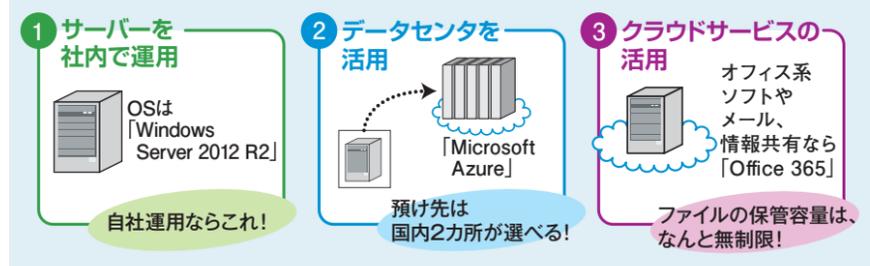
置かれていることが大きな特徴だ。「データセンターには興味があるが、海外のセンターに会社のデータを預けるのは心配」と躊躇していた企業には朗報である。また、「Microsoft Azure」は社内で運用しているシステムのバックアップ用としても使えるので、災害など万が一の時には事業を止めない準備（災害対策）として利用するのも良いだろう。ネット販売を手掛ける企業は、もしサーバーが止まれば売上がゼロになるので、しっかり備えをしておきたい。

ずとも、インターネットを経由して安全にITを活用できる選択肢もある。その一つが、サーバー内のファイルやシステムをデータセンターに預けて運用する方式だ。ハードウェアの購入やサーバーの運用コスト

がかからず、専門家に任せられるのが何よりのメリットだ。マイクロソフトのデータセンターサービス「Microsoft Azure (アジュール)」は、堅牢で信頼性の高いセンター運用に加え、日本国内の東日本と西日本の2カ所に

もう一つは、「Office 365」のように、メールやOfficeソフト、ファイルの共有などをクラウドサービスとして利用するケースだ。「Office 365」では、タブレットやスマートフォン、自宅

Windows Server 2003サポート終了 次の運用体制は？



— 組み合わせるのも良い！ 災害対策や新しい働き方の実現へ —

例1 社内で運用し、バックアップをクラウドに
例2 クラウドで運用し、クラウドでバックアップ
例3 クラウドサービスを活用

「社外でメールが見られないので、無料のメールを使って転送している」「スマートフォンで返信すると、



お問い合わせ先
日本マイクロソフト
URL http://aka.ms/sbc/o365business

「メールはこんなもの」と思い込んでいたらもったいない。仕事のしやすさが格段にアップする「Office 365」のメールシステムをぜひ試してほしい。

メールシステムはもっと使いやすくなる！
Office 365の「Exchange Online」
check メールのお困りごとありませんか
☐ 社外で受信できないので急用時に困っている。または、転送している。
☐ スマホから送受信すると、送信メールが端末に残ったり既読がどれかわからなくなる。
☐ メール保管容量が少ない。
一つでも該当するものがあれば、「POPメール」から「IMAPメール」へ
Office 365の「Exchange Online」なら、大容量のサーバーで一元管理。メールの悩みが解決！

Windows Server 2003サポート終了 今こそクラウド活用

手間をかけない導入方法

場所を問わずに業務が素早く進められる 「Office 365 ProPlus」を簡単導入

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

タブレットやスマートフォン
の普及により
場所を選ばずに仕事
ができ、クラウドによ
って
アプリケーションやデータ
を複数の
端末で利用できる環境が
ますます整ってきた。「オ
フィスのパソコンで作り
かけていた資料を出張先
への移動中にタブレット
で完成させる」といった
ようなことも、いまや容
易になった。



ビジネスシーンに欠か
せない
Officeソフトもクラウド
サービスとなつて提供さ
れている。マイクロソフト
の「Office 365」は、
同サービスには様々な
メニューがあるが、最
新版のWord、Excel、
PowerPoint、Access
など、Officeソフトを
フルラインナップで使
うなら、「Office 365
ProPlus」

がおすすめである（サ
ービス契約はEnterprise
プランとなる）。
「Office 365 Business」
ではAccessなど利
用できないアプリケーション
がある。月末の売上集
計や、顧客動向分析資
料、プレゼン資料など
のファイルも、月額利
用料金制でいつでもど
こでも、複数の端末で
使うことができる。「O
ffice 365 ProPlus」
をフル活用して仕事の
効率・機動力をアップ
したいなら、ぜひ

とも導入したい。た
だし注意もある。「O
ffice 365」では、1
台ずつネット上からソ
フトウェアをダウンロード
し、さらに高度なセ
キュリティを確保する
ため利用者個人の認
証情報などを細かく
設定・登録する必要が
ある。また、導入する
場合は、意外に手間
のかかる作業を1台
ずつにやらなければならない
のは不安

東芝情報機器では、
企業におけるパソコン
やタブレットの導入・
設置から運用、保守、
さらには撤去・更新と
いう一連の流れをト
ータルにサポートする
「LCM（ライフ・サイ
クル・マネジメント）サ
ービス」メニューの一
つとして、個々の導
入条件や環境に応じた
標準仕様（マスター）
を作成し、それをもと
に導入端末の設定を行
って納入する「キッ
ティング」サービスは、
このキッティングサー
ビスは「Office 365
ProPlus」

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

「Office 365 ProPlus」
として、
「Office 365 ProPlus」
に対して展開されてい
る。対象はPCおよびタ
ブレットだが、東芝製
のみならず、他社製の
端末にも対応する。現
在、東芝情報機器だけ
が行っているサービス
だ。まず、各企業の要
望に沿って「Office
365 ProPlus」利用
の基本形（マスターイ
メージ）を作成し、こ
れを元に各端末の設
定（キッティング）を
行い、出荷する。企
業側は、端末ごとに
ソフトを

ダウンロードして設
定する作業をしな
く、端末が届いたら
すぐ使われる。こ
れならシステム担当
者も社員も、ネット
ワークにも負荷を
かけずに「Office
365 ProPlus」を
スムーズに導入可
能。採用を決める
のもうれしい。

タブレットの選
択肢が増えた。「仕
事でも使うならWin
dowsタブレットが
いい」と感じていた
企業にはチャンスだ
。東芝情報機器は
タブレットやPCも提
供できるので、端
末選びの際にも良
き相談相手になる
（東芝製のタブ
レットは下図参照）。

東芝PC総合サポートセンターの紹介

パソコンのライフサイクルサポートにワンストップで対応

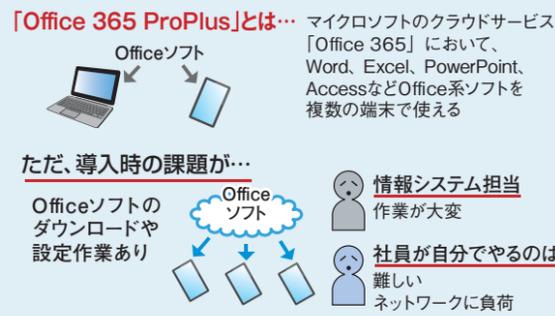
東芝情報機器では、パソコンのライフサイクルに関わるキッティングや運用支援、保守などあらゆるサービス・サポートを1つの建屋内に集約した「東芝PC総合サポートセンター」を開設・運営している。各種の業務を1カ所で行うことにより、リードタイムの短縮や輸送コストの削減を実現している。

東芝の新製品

手書き入力機能とビジネス必携ツールを搭載したペンタブレットが新登場。幅広い業務に活用できる、Windowsタブレット「dynabook Tab」

紙のノートや手帳のように、すらすら書ける業界初の「アクティブ静電結合方式」を採用

「Office 365 ProPlus」でいつでもどこでも業務を推進!



「Office 365 ProPlus キッティングサービス」を活用しよう!

1台ごとのソフトの設定を東芝情報機器が実施

Office 365 ProPlus マスターイメージ
モデルとなる端末
各端末に展開
納品 → 届いてすぐ使える!

キッティングセンターで大量展開にも対応

任せて便利!

- 届いたらすぐ使える（ユーザー側の手間なし）
- 情報システム担当者の負担軽減
- 東芝以外のタブレット・PCでも頼める

面倒な設定はプロに任せて 「Office 365 ProPlus」で新しいビジネススタイルを



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 5-6-15

URL <http://www.toshiba-tie.co.jp/office365>

「攻めのIT経営」中小企業百選

さらなる経営革新と競争力強化に向け、「既存ビジネスの強化による利益の拡大」や、「新事業への進出による新たな価値の創出」を目指したIT経営及びIT活用により成果を実現している中小企業を評価する。

選定数は今後3年間をめどに100社。今年度は20~30社が予定されている。順位づけよりも、業種や規模などに応じたベストプラクティスの選定が目的とされる。

今年度の応募は締め切られており、

- ・最終審査 3月上旬
- ・公表 4月頃

を予定している。

公式ウェブサイト
<http://www.itc.or.jp/award/>



「攻めのIT経営」中小企業百選を担当している
 経済産業省 情報処理振興課 地域業務係長 松崎浩太郎氏



日本商工会議所発行「パソコンで即ち始められるデータ分析徹底ガイド」(商工会議所ライブラリーにて公開中)

経営革新による「稼ぐ力」の向上を
 役立つIT活用の参考事例を選出



経済産業省 商務情報政策局
 情報処理振興課長 野口聡氏

大企業(株式上場企業)を対象にした調査・研究において、日本の企業はITをコスト削減・業務効率化に役立つととらえているものの、商品力向上や顧客関係強化には十分生かせていないことが明らかになっています。

そこで経済産業省では上場企業に対し、経営戦略上にITを位置づけ、売上向上等にITを戦略的に活用している企業を選定し「攻めのIT経営銘柄」として公表

していく予定です。

中小企業の皆様に対しては、同様の指標にて、業種や規模に応じた参考事例を共有する「攻めのIT経営」中小企業百選」を創設しました。

ITは、ユーザー企業自らが、事業戦略に即した有効な活用を企画してこそ高い効果が得られます。4月に発表される企業の事例を参考に、経営革新への取り組みを進めていただければ幸いです。(談)

「企業のIT活用は、自社のこと

いく予定だ。

きかけも強化して

した専門家への働

日本商工会議所
 売上アップへのデータ活用を支援

本誌2014年夏号で速報を紹介したとおり、日本商工会議所(日商)が各地の商工会議所と連携して開催する「会社のデータ徹底活用セミナー」が2014年12月から始まった。日々のビジネス活動で使われているデータを分析活用することで、

日本商工会議所&各地の商工会議所
 「会社のデータ徹底活用セミナー」開催中



写真は、2014年12月12日に東京商工会議所で開催されたセミナーの様子。講師はトゥモロズ堀明人氏

(今後の開催予定)

- ・2月2日 福岡商工会議所
- ・2月16日 札幌商工会議所
- ・2月19日 横須賀商工会議所
- ・3月3日 福島商工会議所
- ・3月4日 広島商工会議所
- ・3月6日 神戸商工会議所
- ・3月10日 町田商工会議所
- ・3月18日 柏商工会議所

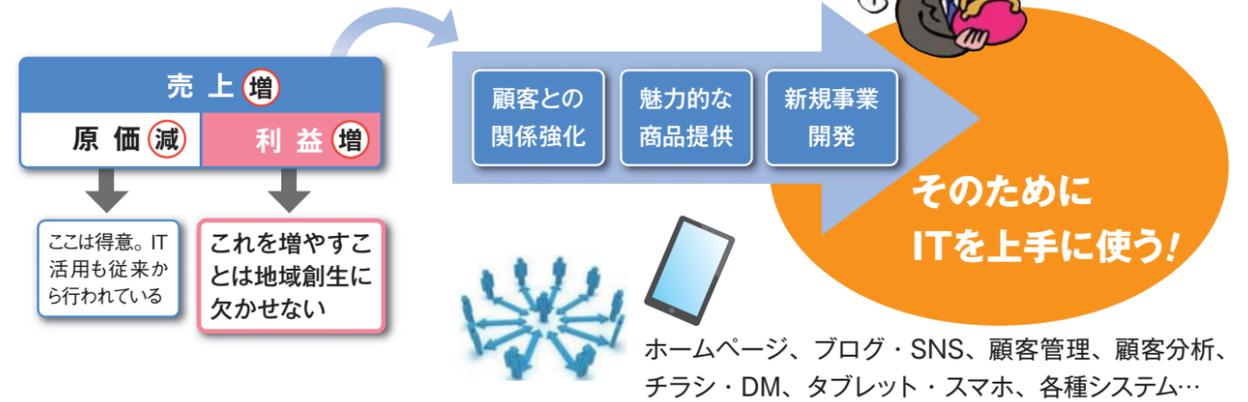
3月以降、さらに開催数が増える見込みである。

効果的なプロモーションや販売戦略、商品開発につなげてもらうことを狙いとしている。日商が発行した小冊子(電子版)「パソコンで即ち始められるデータ分析徹底ガイド」を基本テキストに、ITコネクターによる講演、日本マイクロソフトによる「Excel2013」を使ったデータ分析方法の紹介などが行われる。12月は東京商工会議所(2回)、松本商工会議所で実施された。こうしたセミナーも「稼ぐ力」を高めるきっかけとして利用したい。

「稼ぐ力」を高める身近なIT活用

施策、支援機関の活動&地域密着型企業のIT活用

今、企業に求められていることは? 「稼ぐ力」の向上



売上を高めるにはどうしたらよいか——このテーマに関心がない企業はないだろう。本誌でも、この課題を乗り越えるためのIT活用事例を継続して紹介してきた。中小企業を対象とした各支援機関は売上拡大へのIT活用には様々な支援を行っているが、2014年6月の「日本再興戦略2014改訂版」の冒頭に、「日本の『稼ぐ力』を取り戻す」と記載されたからは、売上拡大への取り組みがよりクローズアップされている。政策面での後押しが高まりつつある。

経済産業省
 経営革新に役立つIT活用推進

経済産業省商務情報政策局では、中小企業の「稼ぐ力」をIT活用でより高めることをサポートすべく、参考事例を選出する「攻めのIT経営」中小企業百選」をスタートさせた。

昨年まで実施してきた顕彰事業「中小企業IT経営力大賞」を最新の政策に即したコンセプトで再構築したものだ。

商務情報政策局情報処理振興課長の野口聡氏は、意図を次のように説明する。「地域を支えるのは中小企業の皆様です。中小企業が元気になるためには経営革新が必要であり、そこにITは欠かせないものになっています。本施策では、とくにITを使って売上向上や新規事業創出を実現している事例の共有を目指しています」

IT活用には、コスト削減や業務効率化の効果もあるが、今回は「売上向上へのIT活用」に焦点を当てて。例えば、顧客データ分析に基づき嗜好に合わせたクーポン券を発行してリピーターを増やした企業、タブレットを使って従業員間で顧客情報を共有し、きめ細かいサービスを提供している旅館などがある。

とはいえ、「経営戦略にIT活用が明確に位置づけられ基本的なIT環境が整備されていることは前提条件」である。使っているITそのものよりも、経営者がいかに経営革新を図りその実現にITを活用しているかが問われる。今年度の募集はすでに締め切ら

「稼ぐ力」を高める 身近なIT活用

支援機関の活動
東京商工会議所

東京商工会議所ではICT推進委員会を設置し、ICT(情報通信技術)を使った生産性の向上支援をテーマに活動を行っている。東京駅近くにある東商ビル1Fでは、2013年6月から2014年12月まで、「東商クラウドワークスケア」としてクラウドサービスやモバイルアプリの紹介、セミナー、専門家による相談などを行ってきた(ビル改築工事により12月で終了)。

総来場者は約1万3000人。セミナー開催は461回、相談件数も200件を超えたという。

東京商工会議所地域振興部部長 / ICT推進担当課長の朝香博氏は次のように振り返る。

「立ち寄ってくださる方が増えず少ずつ認知されてきた実感はありましたが、終わってみると思いのほか数字が上がっていました。こうした情報を求めている方が多い

とわかりましたので、今後もホームページ等をうまく活用して活動を継続していきたいと考えています」

具体的なICT活用支援においては、売上向上へのWebの有効活用をテーマにしている。Web活用支援に長けたITコーディネータによる「Web戦略パートナー」を構成し、Q&Aサイトの運用やセミナー、専門家派遣を実施してきた。



東京商工会議所
地域振興部 ICT推進担当部長 朝香博氏(写真中央)
調査役 鳥取聖史氏(左)
副主査 岩井伸樹氏(右)

売上アップに貢献するWeb活用支援 効果的なICT活用へのヒント

同部副主査の岩井伸樹氏は、「専門家派遣の事後アンケートでは100%の方が満足して下さったことがわかりました。また全15回にわたる戦略的Web活用実践セミナーでは、「セミナーで学んだことを実施したら効果が出た」などうれしい声も聞いています」と笑顔で話す。



身近なICT活用の事例や活用のヒントを集めた小冊子「ICT活用のヒント&事例集」
2014年12月まで、展示、セミナー、個別相談などICT活用の多彩な情報を提供してきた「東商クラウドワークスケア」

「戦略的Web活用実践セミナー」はコンセプトづくり、制作、マーケティング、分析評価の4つのカテゴリを設け、スクリーン型で学べるようにしたもので、少人数制で具体的な方法に踏み込んだところが評価につながっている。

ICT活用は難しくない ヒントとなる事例を紹介

東京商工会議所では、3年に行ってきた。2014年はこの内容を具体的な事例に展開し、「ICT活用のヒント&事例集」としてまとめた。

同部調査役の鳥取聖史氏は次のように説明する。

「東商の23支部の皆さんやICT推進委員会専門委員会のメンバーの方々から事例を出し合っていたら、費用をかけずに今日から明日からできる活用例を集めました。ICTの活用は難しくないことを伝え、経営者の後押しをしていきたいと思っています」

今後も事例収集は継続し、身近な事例の公開によってICT活用のハードルを下げる支援を進めていくとのことだ。

「稼ぐ力」を高める 身近なIT活用

支援機関の活動
横須賀商工会議所

「Yahoo! ショッピング」モール内にギフト商品を扱う「おもてなしギフトショップ」を開設した横須賀商工会議所。各地の会議所と連携して全国の色あるギフト商品を販売代行する画期的な取り組みだ。着々と出店企業を増やしている。各社のこだわりや商品の強みを詳しく紹介しており、昨年末のお歳暮商戦では、注文数も上昇した。

長年にわたり、Web活用による販売支援に力を注いできた同会議所だが、近隣地域を商圏にする小売・サービス業が地元の顧客を深く知り効果的な販促・PRを進められるよう、2013年からGISを活用した商圏分析サービスにも取り組んでいる。

GISとは「Geographic Information System: 地理情報システム」を指し、地理的情報と地域情報、居住者の属

性情報を統合管理するものだ。例えば、居住面積が100平方メートル以上の戸建てが20%を超える地域を地図上に示したり、自社の会員企業の居住地分布を見るなど、実際の土地と情報を結び付けて、様々な事業に活用していく。

顧客がどこから来店するか 属性と動きを掴んでPR

横須賀商工会議所では、これまで大手企業しか手を出せなかったGISを自所のサービスとして提供(商圏分析サービス基本パック)会員企業10,800円税込など。GISマーケティングを専門と



横須賀商工会議所
情報企画課 小幡純氏(写真左)
足元商圏戦略塾のコーディネータ
JPS 営業部 課長 鷲頭崇氏(右)

足元の商圏を徹底分析

GISを活用した販売戦略を

顧客がどんな人でどこから来ているか。そのデータを元にどの地域にチラシを配ればよいかなど、効果的な販促プランを立案してもらっています」と研究会の様子を説明する。

例えば、横須賀市の北に位置する横浜市から顧客が訪れていることに気づいてチラシ配布エリアを変え、車で20分圏内に住み半年以上来店がない顧客を抽出し、集中的にDMを送るなどの取り組みが行われている。

研究会のコーディネータを務めるJPSの鷲頭崇氏はGISの利用価値を次のように話す。

「経験と勘はもちろん大事ですが、そこに商圏データを合わせて住んでいる方々の実像と動きを可視化し、経営に役立てていただければと思います」

意外に盲点だった地域顧客への販促策。研究会参加企業の取り組みに、引き続き注目していきたい。

身近なIT活用事例①
ホームページで何を伝えるか

その情報は、顧客が価値を感じるか？
足を運んでもらえる店への挑戦

緑深く天竜川やダム湖がきらめく国道15号線を北へ。自然豊かな浜松市天竜区に店舗を構える鈴木洋服店は、紳士服オーダーの専門店だ。林業で栄えた地域の人々の仕事を担ってきた。現在は三代目店主・鈴木貴氏が店を支える。



鈴木洋服店 店長 鈴木貴氏

会社概要

鈴木洋服店
静岡県浜松市天竜区横山町631-1

- 設立: 1931年
- 従業員数: 2名
- 事業内容: 紳士服のオーダーメイド、お直し等
- URL: <http://www.tailorsuzuki.jp/>



天竜川が形作る景観が美しい場所に店を構える

紳士服市場は量販店の台頭やイメージオーダーの普及により大きく変化し、顧客の意識も変わってきている。今では同業者よりも既製服販売店が競合相手だ。

鈴木店長は「自分に合った服を求めるお客様がいなくなることはないとしても、人の行き来が多い街中に店舗を移そうかと悩んだ時期がありました」と打ち明ける。

考え抜いた末、「良いサービスを提供してわざわざ足を運んでもらえる店にしよう」と決意した。

来店客とはじっくりと話をし、着用目的や好みを把握し生地選びを行う。ボタンの位置、ウエストの絞り位置、襟のラインなどを相談し、活動的な職種であれば動きやすいゆとりを設けるなど、着心地よく満足感が高い「自分にピッタリの一着」を提供している。

最近力を入れているのはウェディングスーツ。結婚式の後は、上着の丈を詰めるだけでなく、目的に応じてリメイクできるのが強みだ。

顧客がほしい情報は別のところにある!?

鈴木店長が、こうした自社の特徴を多くの顧客に知らせるために使ったのがホームページである。

ITコーディネータ和田喜充氏のアドバイスのもと、

低価格でホームページの制作・公開ができるJimdoを利用(当時は「みんなのビジネスオンライン」して2013年にリニューアルした。

鈴木店長と和田氏との出会いは、和田氏らが地域で自主開催している「北遠ブログ村」にさかのぼる。

隣接市である磐田市の「ブログ村」活動を知った現・天竜商工会の仙田昇氏の尽力で始まったものだ。

鈴木店長は、ホームページ開設しネット販売を試みたが足踏み状態となり、ブログで少しずつ情報発信をしていたところだった。



鈴木洋服店のホームページ
<http://www.tailorsuzuki.jp/>
人気のプライダルスーツへの入口を見やすい位置に配置している

が訴求ポイントだと感じました」

鈴木店長にとつて予想外の話だった。「型紙、仮縫いの様子などは仕事の途中経過ですから、見せられない。完成品の素晴らしさこそ見せるべきだと思っていま

や動画をアップするなど、積極的に作業風景を開示している。さらにオーダーの標準価格を提示し、顧客に費用の不安を抱かせないようにした。

プライダルフ野での存在感を高めるために

現在は、少しずつ情報を増やし、プライダル目的の顧客なら関連コンテンツが探しやすいよう目的に応じた動線の改善が続いている。また、スマートフォンからの表示が見やすいコンテンツ構成にも気を配っている(Jimdoではスマートフォン用のサイトは自動生成される)。

サイトを見てオーダーに訪れる顧客は徐々に増えている。立地の問題もサイトで説明しており、「若い方は 구글 ストリートビューを ご覧になってるので違和感なく来ていただけます」と鈴木店長。訪問客がどんなキーワードで検索したかのチェックも怠らない。

「既存のお客様を大切にしておくのはもちろんのこと、地域にさらに愛され信頼される会社を作っていきます。プライダルなら鈴木洋服店、と言われるのが目標です」

鈴木店長はサイトリニューアルの手ごたえを感じている。今後は顧客管理システムの活用も検討していきたいとのことだ。

鈴木洋服店のホームページリニューアル

〈以前のサイト〉

- ・ITに興味はあったがホームページは「作りっぱなし」になっていた
- ・完成したスーツの写真を中心とした紹介

〈新しいサイト〉

- ・完成までのプロセスを紹介。写真や動画も
- ・訴求したいプライダル用途を探しやすく
- ・プライダルや地名など検索用語を意識

効果
ホームページを見ての来店増
プライダルスーツの
人気上昇

〈和田喜充氏からのアドバイス〉

- ・完成品だけの紹介では既製服と区別がつかないのでは?
- ・オーダーならではの特徴がある

→作るプロセスを伝えて価値を感じてもらおう

支援機関紹介

天竜商工会
天竜支所
支所長 仙田昇氏

鈴木洋服店への専門家派遣に際し、派遣機関となったのが天竜商工会である。仙田氏は、ブログを通じてネット活用を学ぶ「ブログ村」の活動を知り、天竜地区での開催を後押しした。

「他地域から顧客を呼べる店があればあるほど地域は活性化します。補助制度を活用していただきながら支援を続けていきたい」と話す。

仙田氏は自身の趣味であるカラオケステージ用の衣装をオーダー。結婚式などでも使える生地を選んだ納得の一言である(写真はそのジャケットを着用中)。

サポーター紹介

ITコーディネータ
ジョイプランツ
代表 和田喜充氏

静岡県西部・愛知県東部を中心にコンサルティング活動を展開。ネットやモバイルなど身近でありながら使い方が次第で効果を高められるツールの活用支援を得意とする。

地域の人々がネットを通じた情報発信について学べる「ブログ村」活動を10年以上にわたり行っている。

鈴木洋服店の支援においては、店側が発信している情報とユーザーが価値を感じる情報とのズレを指摘し、同社の特色が伝わりやすいサイト作りをナビゲートした。

鈴木店長は「ブログ村でお互いの顔が見えていたので、スムーズに支援を受けられました。細かいところを変えただけでも効果が出たのには驚きました」と笑顔で話す。

地道な地域活動が根をおろし、また1社、地域の企業を前進させた。(写真は鈴木洋服店でオーダーしたスーツを着用)

身近なIT活用事例② POSレジの導入で 顧客の姿を捉える

おしゃれをする喜びを広げたい データと現場感できめ細かい販促を

大阪らしい、明るい色合いの洋服が陳列されている店内には、楽しく会話をしながら商品を選ぶ女性の姿が見える。年齢層は高めた。大阪府豊中市の千里中央駅「せんちゅうバル」に店舗を構える創業65年のベッチンヤは「55歳以上



店長 弓場将和氏

会社概要

株式会社ベッチンヤ
大阪府豊中市新千里東町1-3-224

- 代表者：代表取締役社長 弓場将平氏
- 設立：1972年（創業1948年）
- 事業内容：ミセス向けファッションの販売
- URL：<http://www.betchinya.com>

店舗の様子

の、お洋服を楽しむ女性」をメインターゲットにした婦人服店である。量販系の店舗が増え、事業環境は決して平穏とはいえない。そうしたなかで同社は、世界に1枚しかない手染めスカーフ、色やサイズ感を重視した商品選びなどに力を入れ顧客の支持を得ている。

三代目店長の弓場（ゆば）将和氏は、「おしゃれすることで元気になる方もいらっしやいます。昔からある商店街のお魚屋さんのように気軽に立ち寄れる店を目指しています」と店舗の

コンセプトを説明する。

最近では、足が悪いなど様々な事情で店舗を訪れにくい顧客宅に商品を持って訪問する「お洋服お届けサービス」が好評である。また、顧客のズボンの丈を把握し、来店せずともぴったりの丈にして送るきめ細かいサービスも顧客の心を掴む。

ITの活用については、販売管理やDM作成など早期から着目。2008年には通販サイトを開設するなど積極的に取り入れてきた。2012年には、豊中商工会議所IT推進室の支援を受けてパソコンPOSレジによる販売管理・顧客管理のシステム化を推進。成果も明確に表れてきている。

パソコンのトラブルがきっかけ 価格を抑えたPOS導入へ

「そもそもはDM作成中にパソコン



ンが急に動かなくなり、困り果てて豊中商工会議所に助けを求めたのがきっかけでした」

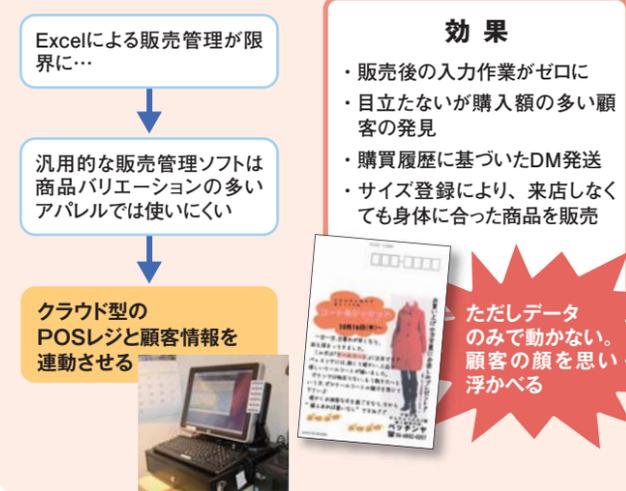
弓場店長はこう振り返る。

豊中商工会議所の「パソコントラブル出張サポート」にて訪問した専任アドバイザーの中元一廣氏は、連絡から1時間程度で到着し、素早く状況を確認して端末を預かり、1日ほどで修復して届けた。

「最初に顔を合わせたときは、なんだか怖そうで不安を感じた」と笑う弓場店長は、その後、中元氏やIT推進室の押川携課長に様々な疑問点を解決してもらったことで信頼感を持ち、「何かあればすぐ相談するようになった」という。

次に課題となったのがExcelを使っていた販売管理だった。データ量が膨大になり、限界すれ

ベッチンヤのIT活用 (パソコンPOSレジ)



効果

- ・販売後の入力作業がゼロに
- ・目立たないが購入額の多い顧客の発見
- ・購買履歴に基づいたDM発送
- ・サイズ登録により、来店しなくても身体に合った商品を販売

ただしデータのみで動かない。顧客の顔を思い浮かべる

すれだったのだ。そこで同会議所に相談して販売管理ソフトを導入したが、汎用的なソフトは1つの品番にサイズ・色と枝番が付されるアパレル業には向かず、入力作業が複雑化してしまった。

苦い経験ではあったが、これがシステム化への意欲を後押しした。パソコン等でできるPOSレジシステムが低価格化してきたのを受け、導入を検討。3社のサービスを比較し、サポートの充実を決め手に同会議所が提供するクラウド

ド対応POSシステム「BCPOS」を導入した。

3~4時間分の作業をカット 優良顧客の発見も

POSレジシステムは2012年9月から運用を開始。さらに、ポイントカードとつながる顧客管理システムも別途構築し、両システム間のデータ連携を可能とした。表れた第一の効果は「売上の集計作業時間の削減」だった。

以前は、値札に商品コードをスタンプで押しし、売れたときに半分の値を切り離し、閉店後に台帳と照らし合わせて集計していた。毎日2人で4時間近くかかる作業だったが、入荷時に値札にバーコードを貼っておけば、販売時に読み取るだけで自動集計ができるようになった。

弓場店長は、「短縮された時間で別の業務に割り当てられるようになりました」とほほえむ。

最初の1年は商品の登録や運用の習熟に時間を取られたが、データが1年分蓄積された2014年に入ると仕入れ数量の読みが可能となり、さらに「高額・大量な買い

物をしていないけれど頻繁に来てくれる方」つまり売上に貢献度の高い顧客が明確化されてきた。

また、来店頻度や購入商品の価格帯などで顧客を分析し、DMの内容や送付のタイミングも工夫できるようにになった。「しばらく来店されていないお客様にご様子伺いのDMも送るようになり、そのハガキを見て足を運んでくれる方もいました」

支援機関紹介



豊中商工会議所
IT推進室 課長
押川携氏



豊中商工会議所
専任アドバイザー
中元一廣氏

本誌「支援機関のICT支援日記」でもおなじみの豊中商工会議所は、IT推進室を設置しており、IT活用による売上向上・効率化を積極的に支援している。経営指導の一環としての相談に加え、「ITコンシェルジュ」としてモバイルやセキュリティなどのITサービス、「パソコントラブル出張サポート」などの有料サービスを事業として提供している。

弓場氏は、「私たちがITを選ぶ際、プリンターを1台買うにも迷います。細かいことでも気軽に聞けるのはありがたい。同じシステムを別の地域の会社が入れましたが、相談する人がいないように私に電話がかかってきます」と話す。

ユーザー視点で具体的なアドバイスを提供できることは、会員企業にとっても会議所を活用する付加価値になっている。

ただ、弓場店長は「システムの自動化に頼り切るのはよくない」と言う。例えばDMの送付対象を特定の数値条件で抽出すると、姉妹で来店する顧客の片方だけにDMが届くといったことも起こる。「発送リストを出力して目を通し、

実際にお客様のことを思い浮かべて判断しています」と打ち明ける。

今後は、POSの機能をさらに使いこなすこと、また高齢者向け施設での出張販売の際に、持参していない商品の色などをタブレットで見せる仕組みも考えているという。

ベッチンヤは素敵な服を着る喜びをたくさんのお客さんに届けるため、歩みを止めずに進化していく。

ICTを使いこなす

サービス紹介
コミュニケーション基盤

今の電話システムにもう一工夫で実現！ コスト削減や円滑なコミュニケーション



固定電話、FAX、スマートフォン（携帯電話）……。オフィスには

次々と新しいコミュニケーション機器が導入され、社員間の連絡や顧客への対応はより正確にそしてスピードアップした。
ただ、便利さの一方で機器をバラバラに持つ煩わしさや各々の通信コストも気になってきてはいないだろうか。

作業間のつながりの悪さには意外とコストがかかっている

外出中の担当者に問い合わせ電話があり、本人のスマートフォンに電話をかけて折り返し回答してもらおうというのはよくある光景だ。互いの在・不在により何度も電話をかける時間や通話料は蓄積すれば結構な量になる。
また、日常業務はパソコンを使



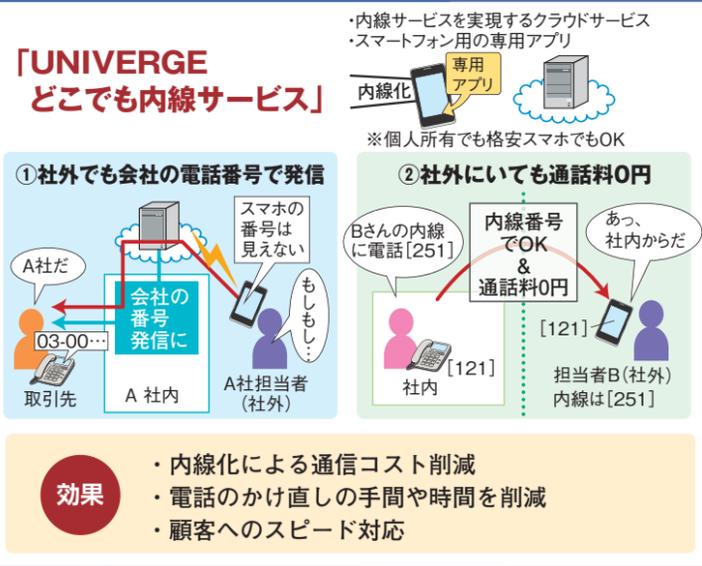
うが、業務システムの情報と電話やスマートフォンは残念ながらつながっていない。顧客の電話番号を調べて電話をプッシュするところで仕事が中断したり、パソコンが開けない社外で急に電話番号が知りたくなったときに困るなど、情報が分かれていることで見えないロスも生じている。
グローバル化や顧客ニーズの多様化でビジネス環境が大きく変化するなか、企業には価値創造や効率化による競争力の強化が求められている。余分なコストや時間を削減し、社員が付加価値を生む仕事に集中できるような環境を整えたい。
このような課題にいち早く対応し、電話、スマートフォン、業務システムを連携することで、いっそう働きやすくする方法を提案しているのがNECである。大がかりな投資をせずとも既存のシステム

ムを活かしながらステップアップできるのが特徴だ。
スマートフォンが会社の内線電話になる！
では具体例を見ていこう。
最初に挙げた「電話のかけ直し作業」については、社員が持つスマートフォンを「持ち運べる内線電話」にすることで解決する。
利用するのは「UNIVERGE E」どこでも内線サービスだ。現在の電話システムはそのままに、クラウドサービスとスマートフォンへのアプリの追加によって、スマートフォンを会社の内線電話としても使えるようにする。
どこでも内線サービスの利用により、会社にかかってきた電話を外出先のスマートフォンで受けたら、社外から会社の電話番号で顧客に電話をかけることが可能にな

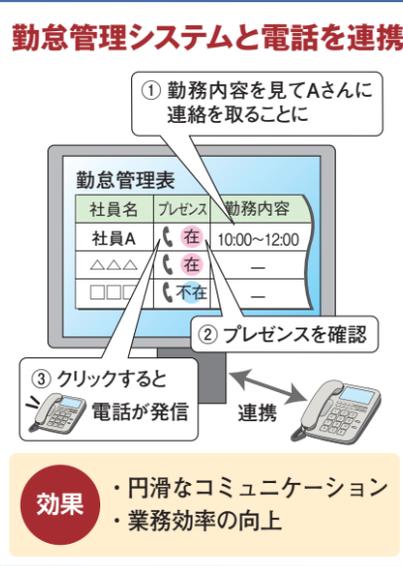
電話・スマートフォン・業務システムへの一工夫で

コスト削減 & 生産性の向上を実現！

事例① スマートフォンを内線電話に



事例② 業務システムと電話が連携



コスト削減 コミュニケーションの円滑化 業務効率の向上

働きやすく、競争力の高い会社へ

業務システムからワンクリックで電話が

二つ目の例は業務システムと電話の連携である。
たとえば、勤怠管理システムに通話連携機能を組み込み、担当者名をクリックするだけで電話がかかる仕組みの構築が可能だ。社員に電話を掛ける際、電話番号を調べプッシュする工程が不要になったのだ。
勤怠管理システムの画面には、社

員が今電話に出られる状況かどうか(プレゼンス)も表示されるので、たとえば現場の作業予定や状況をチェックしている管理者は、緊急対応が必要になった社員にムダなくコンタクトを取れる。スムーズなコミュニケーションの実現で業務効率の向上が図られている。
このように、今の電話システムにもう一工夫することで、コスト削減や生産性の向上が実現できるのだ。
今、社内のコミュニケーションツールで「こうなれば便利なのに...」ということはないだろうか。NECでは企業の様々なニーズに応じて最適なコミュニケーションスタイルをデザインしていくという。近くのNEC販売店に気軽に相談してみよう。

二つ目の例は業務システムと電話の連携である。
たとえば、勤怠管理システムに通話連携機能を組み込み、担当者名をクリックするだけで電話がかかる仕組みの構築が可能だ。社員に電話を掛ける際、電話番号を調べプッシュする工程が不要になったのだ。
勤怠管理システムの画面には、社



お問い合わせ先
NEC
「UNIVERGE」(ユニバーージュ)
URL <http://jpn.nec.com/univerge/>

支援情報 瓦版

2015 1 地域IT経営表彰(関西、岡山) 中小機構九州、横浜商工会議所



中小機構九州 経営支援課長 橋本孝氏

支援機関の活動紹介

中小機構九州

「中小機構」の略称で親しまれている独立行政法人中小企業基盤整備機構は、経済産業省所管として全国9カ所の地域本部を拠点に、中小企業の発展と地域振興を推進する総合的な実施機関である。豊富な研修コースを提供する人材育成機関・中小企業大学校も中小機構の運営によるものだ。

地域本部の中で、九州地域を対象としているのが中小機構九州である。支援メニューの基盤は無料の窓口相談だ。経営支援課長の橋本孝氏は次のように話す。

「専門家が毎日交代で在席しているのは国の機関ならではの強みです。さらに、税理士、中小企業診断士に加え、会計士、弁理士、司法書士などの先生方にも対応いただいていますので、特許などの専門的な相談にも応じられます」

地域におけるIT経営実践企業への表彰

関西IT百撰

NPO法人IT百撰アドバイザー・クラブでは、関西地域において、ITを活用し優れた業績をあげている中堅・中小企業を選出する「関西IT百撰」を2001年より毎年実施している。関西のIT活用のスタンダードを引き上げ、地域産業の活性化を図る活動である。

2014年度受賞企業が次のように発表された。

- 最優秀賞
 - 大洋製器工業株式会社 (大阪府)
 - 優秀賞
 - 株式会社カスタムジャパン (大阪府)
 - 株式会社メリックス (大阪府)
 - 株式会社松元サービス (大阪府)
 - 株式会社特発三協製作所 (兵庫県)
 - 三洋化学工業株式会社 (大阪府)
 - 株式会社ニューモアカラー (大阪府)
 - 株式会社ウエルファン (大阪府)
 - 医療法人桂会 平尾病院 (奈良県)
- 3月9日には、大阪国際会議場にて「関西IT百撰フォーラム」が開

おかやまIT経営力大賞

岡山県では、「おかやまIT経営力大賞」実行委員会(中島博会長)による表彰制度が実施されている。岡山県内企業のなかで、すぐれたIT経営を実践している企業を表彰する取り組みである。

平成26年度表彰企業は次の通り。

- 大賞
 - 有限会社ベクトル
- 優秀賞
 - 片山工業株式会社
 - カモ井加工紙株式会社



大賞受賞のベクトル



平成26年度おかやまIT経営力大賞受賞企業 写真提供：システムエンジニアリング岡山



中小機構九州のホームページより。「力強く変わる九州故郷企業 - 鹿児島3社のターニングポイント」動画のページ

都道府県や市町村単位の支援機関でも同様のサービスが提供されているが、常駐性や専門的な分野にも対応しているところが特徴といえる。

- 専門家の派遣は3種類 情報化&IT活用向けも
- 企業ごとの具体的な経営課題の解決に際しては、3つの専門家派遣サービスを提供している。
- ①経営全般の課題解決を対象にした「専門家継続派遣事業」
 - ②特定の経営課題解決に向けて実務面での支援を行う「経営実務支援事業」
 - ③高度なITシステムの導入により経営課題の解決を図る「戦略的CIO育成支援事業」
- 派遣費用の一部は企業負担になる

が、専門家の旅費は全国どこからであっても機構側が負担する。課題に沿った専門家に地域を限定せず依頼することができるとのことだ。

派遣期間は、①と③が半年から1年を目安に、②は5カ月程度と長めの設定になっている。

これには理由がある。「企業にプロジェクトチームを作ってもらい、月2回程度の訪問でその活動を支援することを想定しています。あくまでも推進するのは企業側。それを後押しするイメージです」と橋本氏。

自立的に目標に向かって動く意志のある企業をじっくりと支援するスタンスといえる。

派遣に際しては中小機構の職員と常駐の専門家(プロジェクトマネージャー)が事前ヒヤリングを行い、派遣計画の立案や審査、専門家の選定(チームアドバイザーと専門家)を行う。

IT活用に関する相談については例えば、Web活用によるプロモーションであれば①や②でも専門家派遣の対応が可能だ。あえて、③の「戦略的CIO育成支援事業」がメニュー化されているのは、企業内にCIOを育成していきたいという政策的意向と、IT化はともすると「ITを入れることが

目的になりがちなので、情報化の戦略や企画をきちんと行うことを重視している」からだ。

中小機構九州の戦略的CIO派遣事業にて、チームアドバイザーとして活躍しているのが、本誌でも支援事例を紹介しているインテリジェントパークの荒添美穂氏である。同機構のホームページに掲載されている支援事例動画では、鹿児島県の支援企業3社(奄美大島開運酒蔵、アーダン、福山物産)とともに、福山物産を1年半にわたって支援した荒添氏のインタビューも掲載されている。

目標を定めて改革を進めたい企業には、機構の派遣制度を有効に活かせるはずだ。

橋本氏は、「ITは道具なので、何のために使いたいかを一緒に考えていきましょう。時間にゆとりをもってご相談いただけますと様々な支援ができますので、早めにお声がけください」と呼びかけている。

社内プロジェクトの推進をじっくり支援

詳細は下記まで
<http://www.smrj.go.jp/kyushu/>

原点を見つめ「スタンダードをイノベーション」 手間のかかる手作りこそ強みになる

八天堂 代表取締役 **森光孝雅氏**



口どけを追求した「くりむパン」を東京に出店してから丸6年。百貨店のバイヤーの方に見いだされ、半年でJR駅構内に店舗を構えるまでになりました。経常利益も毎年10%伸びています。

店を引き継ぎ三代目となってからは、焼き立てパン店、大手スーパーへのパンの卸と業態を変えてきました。それぞれ一時的には成功したものの外部環境が変わると業績が悪化。店舗出店時はどんぶり勘定でしたので、「あわや…」というところで落ち込みました。

経営者として気づいたのは、「お客様のため」は当たり前。利他の心をもって従業員の満足や地域への貢献を大事にすることでした。それ以後は協力してくださる方が増え、会社が変わって

きました。「くりむパン」は日本人に親しまれているパンと口どけの良さ、つまりスタンダードを融合したイノベーションです。開発には1年半かかりました。手作り・手組みするから大手企業にはまねできません。そして、適正な値決めをしたことが会社の体力を上げました。今後は第二ステージとして直営カフェやパンづくりを体験できるテーマパークの建設を行っていきます。(談)

会社概要

株式会社八天堂 (はってんどう)
広島県三原市宮浦3丁目31-7

- 設立：1953年 (創業：1933年)
- 従業員数：約100名
- 事業内容：スイーツパン事業、パンデコ事業
- URL：会社ホームページ
<http://hattendo.jp/>
八天堂オンラインショッピング
<http://shop.hattendo.jp/>

パソコンから電子申請 モバイルからも承認可能

当時担当であった同社の平田苑香氏 (現在はネット通販事業部に

昇。役職者の外出が増えると稟議の遅れなども発生し、紙の書類を削減する意味でも、新しい仕組みが必要とされた。

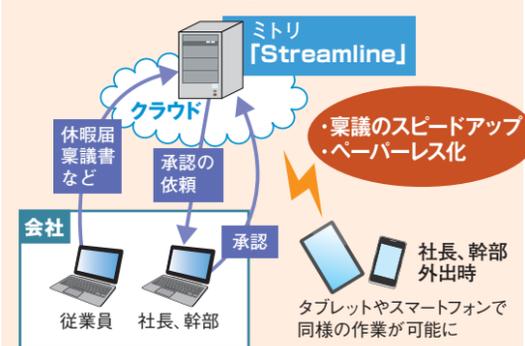


総務部主任 **貞時美花氏**



パソコンでの申請画面例

八天堂の稟議システム



在籍は、利用中の「Google A D P S」と連携できるワークフローシステムとして、ミトリのクラウドサービス「Streamline」を選定。「オリジナルのフォーマットが利用できるなど自由度の高い点がポイントでした」と説明する。

パソコンから休暇届や稟議書の承認を依頼すると、社長や幹部社員に承認依頼の連絡が自動送信される。業務拡大のため出張も多い

が、外出時はタブレットやパソコンから利用できる。

現在、総務部門で当システムを担当する貞時美花氏は、効果について次のように話す。

「上司がどこにいても申請・承認が進みスピードアップしました。承認待ちかどうかのステータスがわかるのも便利です。紙の申請書がなくなったことで、ペーパーレスによるコスト削減も図られています」

直面する課題への対応ができたところで、今後は、動画やテレビ会議の活用をはじめ、規模拡大にともなうIT環境の整備も行っていきたいとのことだ。

若い従業員が生き生きと働く八天堂。貞時氏は「社長は、商品力に加え、どういう人を作っていくかをいつも考えていらっしやいます。私たちがおもてなしの姿勢や所作をもっと学ぶことで、お客様を魅了していきたいと思っています」と明るい表情で話している。

森光社長の次の構想は「パンづくりのテーマパーク」。こちらも楽しみにである。

よこはまITフェア2015 出展企業ITサービス活用事例

広島県三原市・
スイーツパン製造 **八天堂**

急伸する企業が求める迅速な意思決定 ペーパーレスの稟議で次の体制づくり

東京のターミナル駅にあるショッピングで見られる行列。顧客が求めるのは口どけが良くちよつと懐かし味がする今までにない「くりむパン」や「メロンパン」だ。

製造しているのは広島県三原市の八天堂。和菓子、パンなど顧客

や市場環境の変化に応じたビジネス展開の後、新しいチャレンジとして、森光孝雅社長が発案した渾身の商品が「くりむパン」シリーズである。価格帯は200円〜250円と、パンとしては高いがケーキよりは安い「中間価格帯」である。

東京に店舗を出した6年前から業績は急上



「くりむパン」をはじめとする人気のスイーツパンは、毎日広島島の工場で作られたり作りをしている。



八天堂のホームページより
<http://hattendo.jp/>



広島駅構内の販売店舗

横浜商工会議所

横浜商工会議所の情報産業関連部会 (部会長・株式会社エルテックス社長犬飼邦夫氏) は、地域IT産業の振興と地域企業の経営力強化を図るべく、「ITによる売上・集客力の向上」をテーマに活動を行っている。

2014年7月には、ホームページやモバイルの活用で売上向上を果たした事例に関するセミナーを開催。今年2

月26日には「集客・売上UPのための先進事例厳選20!!」(地元企業に学ぶWeb、モバイル、SNS活用術)よこはまITフェア2015を開催する。

当日は、LINE Business Partners社による講演、ITコーディネーター野中英一氏によるWeb活用事例講演、本誌30ページ掲載のローズホテル横浜・斉藤きよみ氏による事例講演などが行われる。

また、同イベントは、売上アップに

貢献する製品・サービスを持つIT企業によるブース出展もあり、講演を聞いてITに興味をもった企業に対し、具体的な情報提供も行っている。

次項では、出展企業の1社、ミトリのユーザーである八天堂の事例を紹介する。

集客・売上UPのための先進事例厳選20!! ~地元企業に学ぶWeb、モバイル、SNS活用術~ よこはまITフェア2015

日時 2月26日
・展示会 10:00 ~ 17:00
・講演会・セミナー 10:30 ~ 16:50

場所 横浜シンボジア

講演

- ・「LINE@ビジネスセミナー ~売上UPのためのLINE活用術~」
- ・「中小企業の成功事例から学ぶ! 集客・売上UPのためのHP、SNS活用術」
- ・「会社で使おう! 営業・販売に役立つタブレット・スマホ最新活用術」
- ・「Facebook・YouTube等を使って自社を上手にPR!」(ローズホテル横浜)
- ・「ネットショップで売上UP! その成功の秘訣」(チョコレートデザイン)

親近感のあるSNSでファンとの絆を強化 リピーターからの波及効果も狙う

神奈川県 ローズホテル横浜・重慶飯店



多彩な宿泊プランやレストランの企画を提案するホームページ

会社概要

株式会社 ローズ ホテルズ・インターナショナル
 神奈川県横浜市市中区山下町77番地

- 設立: 2003年4月1日 (1981年9月15日開業のホテルホリデイ・イン横浜よりローズホテル横浜に改称)
- 代表者: 代表取締役社長兼総支配人 李宏道氏
- 従業員数: 192名
- 業務内容: ローズホテル横浜および重慶飯店新館をはじめとする館内の各種施設の運営
- URL: <http://www.rosehotelyokohama.com/>

東京メトロ副都心線と東急東横線・みなとみらい線の直通運転で都内北部や埼玉県からのアクセスもよくなった横浜。その観光スポットの中心である横浜中華街の入口に、ローズホテルズ・インターナショナルが運営する「ローズホテル横浜」がある。そもそもは1959年に開店した四川料理の草分け「重慶飯店」の創業者が、1981年に「ホテルホリデイ・イン横浜」として開業。2003年にオリジナルブランドの現ホテルへと生まれ変わった。ホテル内には本格的な四川料理店もあり、宿泊を組み合わせたい。また、老舗の味を愛する地元の人々に向けた同窓会プランなども好評を博している。



ローズホテル横浜



重慶飯店別館

多彩な「ITツールで情報発信 個人利用の経験が成功の秘訣」
 ホテルや飲食業における商売の肝は現場の品質——設備や味、サービスの良さを感じてくれるファンづくりだ。同社のセールス&マーケティング部長代理の齊藤きよみ氏は、「リピーターとなってくれるファンをいかに作るか、ファンとのつながりをいかに強くしていくかがとても重要だと思っています」と話す。その手段として、同社はIT

ツールの活用を積極的に進めている。自社ホームページやスタッフブログ、旅行ポータルサイトはもとより、FacebookにTwitter、YouTube、Instagramと利用するツールは多岐にわたり、それぞれの特性を生かしてうまく使い分けている。ホームページは基本的にショーウィンドウ的なもの、Twitterは不特定多数への情報拡散を狙ったツール、ファンとの交流を深めファンを増やしていくのはFacebookだという。公式ページの開設は2011年1月だが、それ以前からローズホテル横浜や重慶飯店の情報はFacebook上で発信されている。実は、李宏道社長をはじめとする役員クラスが個人アカウントを持ち、プライベートな投稿の中でビジネスに関する話題にも触れているのである。

「当社には、新しいものにスピーディに取り組んでいくという文化が根付いています」と齊藤氏は説明する。Facebookに関しては自身も早期に個人アカウントを「当社は、新しいものにスピーディに取り組んでいくという文化が根付いています」と齊藤氏は説明する。Facebookに関しては自身も早期に個人アカウントを



株式会社ローズホテルズ・インターナショナル
 セールス&マーケティング部
 部長代理 齊藤きよみ氏

取得した。「Facebookはそもそも同人同士のつながりを作っていくものなので、誰でも同じ情報を見られるホームページやブログとは異なります。自ら投稿やコメントをしてみても、「こう使えば効果的だ」と体感することが大切です」

Facebookの投稿がヒット商品誕生のきっかけに

「シェア」の数を伸ばす(エンゲージメント率を10%以上にする)ことを重要視している。「投稿内容へのアクションは、内容がきちんと見られているということですし、そのファンの友達にも情報が広がっていることになるからです」と齊藤氏は説明する。Facebookの投稿がきっかけで生まれたヒット商品もある。重慶飯店の本館のみで提供している「白担々麺」だ。裏メニューで出されていたものが好評だったためFacebookの記事にしたところ、「食べてみたい」というコメントが多く寄せられ定番メニュー化された。投稿をきっかけに、某百貨店の催事会場で紹介されることにもなったという。

ファンもメディアも SNSの情報に敏感に反応

また、毎年夏場にオープンするホテルの屋上プールの写真・動画入りレポートを公式ページに掲載していたところ、プールに来ていたファンから「記事に出たい」という希望が相次ぎ、利用客の写真

「入りにレポートが続けざまにアップされた。まさに「ファンづくり」が進んだのである。Facebookによる情報発信を始めてからリピーター率やホテルと飯店の横断的需要にも少なからぬ効果が見られている。さらに齊藤氏は、「最近SNSの記事をきっかけにメディアの取材依頼が来ることも多い」と付け加える。その一例が、家庭で作れる本格中華料理を紹介しているYouTubeの「重慶飯店」チャンネルだ。この動画を見た某テレビ局の料理バラエティ番組スタッフがからオファーが寄せられたという。同社では今後も、新たなITツールを積極的に取り込み、写真や動画をうまく活かしてファンとの絆をより深めていく考えだ。ツールの数が増えれば増えるほど業務負担も重くなるが、「投稿した記事に反応がある」とても嬉しい。そうしたファンとの交流を楽しんで続けていきたい」と齊藤氏は明るい笑顔でポジティブに語っている。



第4回

お金をかけずに効果を上げるために 身近なソフトをまず使おう



株式会社 倉庫部 次長
鳥栖倉庫 企画課 課長
兼 情報課 副島 憲一

経営に役立つIT活用の推進へ、情報システム担当（IT担当）の役割は大きい。しかし「新しい職種」であるがゆえ、まだまだその役割は認識されているとはいえない。
本連載では、情報システムの内製化を行い、戦略的IT活用を進めている佐賀県の物流サービス業・鳥栖倉庫の情報システム部門の長である副島憲一氏に、情報システム担当者の役割について語っていただく（編集部）。

「ITシステムにはお金がかかる」。その言葉の裏には、その金額が妥当かどうか判断できない、かけた金額ほど効果が感じられない等、様々な思いが隠れているのではないのでしょうか。

システムは仕組みが複雑であればあるほど価格が高くなることは明らかですが、それ以上に独自性が強いということが価格を上げる一番の要因だといえるでしょう。

例えば、定番のエクセルやワードといったオフィスソフト。その開発費用は膨大ですが、全世界にシェアを持つことで個人でも買える価格帯で提供されています。

他にも、財務会計や販売管理等、多くの企業で共通に使われること

を前提に比較的安価な価格で提供されているソフトウェアは数多くあります。ただし、これらのソフトウェアは安価な反面、融通が利かないため、ユーザーはソフトが持つシナリオ通りの業務を強いられる。場合によっては業務を見直すきっかけになるかもしれません。それができない場合は、カスタマイズ料として本体価格以上の費用が必要となる場合もあります。

判断力を高めるために システムを気軽に作る

このようにシステムに独自性を持たせようとすると、価格は高くなりがちです。それが適正かどうか迷うところです。では、それを判断する能力を磨くにはどうすればよいか。キーワードは、「システムを気軽に作ってみる」です。

当社は現在、完全自社開発により社内システムを運用しています。その第一歩は、約20年前の表計算ソフト「ロータス123」のマクロ機能でした。当時の基幹システムは大型の汎用機で開発には多大な費用がかかるため、安易な開発はできません。しかも、操作をする人間も限られていて、主な業務を除く日々の細かい事務作業とは無縁でした。

しかし、表計算ソフトを使うことで、気軽に誰でもがシステムを作ることができたのです。何気ない作業手順をマクロとして実行する、ただそれだけで感動が溢れ

た。試行錯誤はもろろんでしたが、失敗しても何度も試せる、その気軽さも大きかったと思います。それと同時にプロが作るシステムがどれだけ複雑で、時間がかかるものなのか、よく理解できました。

その後、パソコンの進化とともにAccessというデータベースソフトと出会い、素人ながらその機能をフル活用しながら、基幹システムを構築できるまでになりました。

ITシステムは専門家だけが作るものではないと思われ、スマートフォンな処理手順や、見た目に美しい必要もないと思います。大事なものは、仕事を楽にすることです。まずは、エクセルの関数やマクロ機能を使って、身近なITの効果に触れてみたらいいかなと思います。

一歩踏み出せばこれまでの面倒な作業が劇的に変化するかもしれませんが、その経験が、システムの価値を判断する能力を養ってくれるはずですよ。

鳥栖倉庫のIT経営については、COMPASS 2013年夏号をご覧ください。
<http://www.compass-it.jp/>（電子ブック公開中）

勤怠管理

業務用途のiPadはもっと使える！ ICカードなどで出退勤の記録も

店舗などでiPadを業務利用している場面をよく目にするようになった。レジやオーダー受付用端末、メニュー・カタログの電子版として、あるいは設置スペースがなくて使えないパソコンの代わりに、手軽に使えるタブレット端末の用途は多岐にわたっている。しかしまだ他にも使い道がある。

クラウドで出退勤管理を実現 月額料金は1人わずか200円

もしも従業員の出退勤管理を紙で行っているのなら、手持ちのiPadを使って電子化してはどうだろうか。

アマノビジネスソリューションズが提供しているクラウド型勤怠管理サービス「CLOUZA（クラウド）」は、タブレット端末のみで出退勤の打刻や勤怠データの集計作業が行える（パソコンでも利用可能）。サーバーやタイムレコー

ダーは不要なので、小規模店舗などでの利用にも適している。

初期費用は無料、利用料は1人につき月額200円と、コスト面でも非常に手軽。毎月の課金は「打刻した人数×200円」で計算されるので、人員変動があっても柔軟に対応できる。

不正入力の防止に役立つ ICカード打刻機能も追加

「CLOUZA」は、出退勤打刻の方法が複数用意されていることも特徴の1つだ。

タブレット画面上での打刻操作に加えて、スマートフォン向けの打刻アプリ（無料でダウンロード可能）も提供されている。

さらに、FeliCa対応ICカードを使って打刻できる機能も追加された。カード読み取り機器にはソニー製のICカードリーダー/ライター「PaSoRi RC-S39



0」を採用。同製品はBluetooth対応なのでワイヤレスでiPadに接続できる。アマノビジネスソリューションズによれば、「出退勤の不正打刻を防ぐために本人確認を求める声に応えた」という。

打刻に用いるカードはICカード

〈FeliCa対応ICカード打刻に対応〉

- ・手持ちのICカードや携帯電話端末を使用して打刻が可能に
- ・対応読み取り端末 PaSoRi RC-S390
- ・データ記録端末 iPad (PaSoRiとの間はBluetooth通信)



※iPadによる打刻時のイメージ

お問い合わせ先
アマノビジネスソリューションズ
お客様サポートセンター
050-5824-5180
URL <http://clouza.jp/>

「CLOUZA」には30日間の無料試用サービス（利用人数制限なし）も用意されている。iPadによる勤怠管理の効率化をまずは気軽に試してみてもいいだろう。

この機能を使う場合も「CLOUZA」の月額利用料は変わらないので安心だ（PaSoRiの購入費用は要負担）。また、タブレット画面・スマートフォンアプリ・ICカードを混在させた打刻も可能なので、複数の勤務形態がある職場にも対応できる。

帳票印刷の「困った」を解消!

「あのサーバー」の帳票出力が一気に便利に
高効率・低コストな印刷環境を実現する!



連帳や複写単票の帳票類を出力するため、業務システム専用の印刷機器を導入しているという企業は意外に多いのではないだろうか。印刷業務の効率化を考えると、用紙もプリンターも1台に集約したいところだが、それは簡単に物事を進められないこともある。

例えば、IBM社のオフコン「IBM i」シリーズ(かつてのAS/400)を基幹システムに採用しているケース。同システムで作成した帳票は一般のプリンター(WindowsやMac OS対応)にダイレクトに出力できないため、どうしてもドットプリンターやラインプリンターといった専用機器



「IBM i」の帳票データを
オルフィスEXで直接印刷

この課題を何とか解決できないものだろうか。実は、高速・低コスト印刷で定評のある理想科学工業のフルカラープリンター

を使わざるを得ない。

AS/400シリーズの処理能力や安定性・信頼性を評価して使いつづけているが、その分、帳票出力に悩みを抱える企業も少なくないはずだ。

「オルフィスEX」にて、「IBM i」で作成した帳票を白いカット紙に枠線などと合わせて直接出力できる環境が整った。

「オルフィスEX」は、世界最速の毎分150枚という印刷スピードと、フルカラー1・56円/枚・モノクロ0・53円/枚という低廉な印刷単価が大きな特徴。大量の印刷物も短時間かつ低コストで出力できる。複数の印刷指示が重なってもわずかな待ち時間で効率よく処理するので、社内印刷のセンターマシンの最適だ。

また、オプション機器となるプリントコントローラ「Comucolor Express IS1000C」を用いれば、帳票やDMなど1枚ごとにデータを差し替え

高速でランニングコストを抑える!
帳票出力にも威力を発揮する「オルフィスEX」

ランニングコスト
安い

- A4フルカラーで1枚1.56円*2
- モノクロは1枚0.53円*2



プリント速い

- フルカラー毎分150枚という世界最速*1
- 印刷データ受信から排紙完了までのファーストプリント時間が短い(パソコンからの場合5秒以下)

*1: オルフィスEX9050/EX9000の場合。A4普通紙片面横送り、標準設定連続プリント、EXフェイスダウン排紙トレイ使用時。2014年1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)。オルフィスEX7250/EX7250A/EX7200のプリント速度は120枚/分。
*2: A4普通紙片面、RISO EXインク F使用時。カラーは測定画像に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。CMYK各色5%では2.05円/枚、K5%では0.68円/枚 (A4普通紙片面、標準設定連続プリント、RISO EXインク F 使用時、用紙代別)。

る可変データ印刷(バリアブル印刷)の大量処理も効率的に行える。「IBM i」から「オルフィスEX」へのダイレクトな印刷は、「Comucolor Express IS1000C」で両者をネット

ワーク接続し、「IBM i」側に2つのソフトウェア、

- ①「IBM i」のデータからPDF帳票データを作成する「UTF帳票データを作成する」



データを指定の帳票形式で印刷。枠線も同時にカラー印刷できる

／400-iPDCグラフィカルPDF作成ツール」

- ② PDF帳票データをオルフィスEXに送信する「UT/400

豊富なオプション機器で
トータルな印刷環境改善も

この結果、「オルフィスEX」が帳票プリンターの役目を担い、従来の専用プリンターの撤廃、専用用紙から通常の白色カット紙への印刷に移行できる。印刷機器と用紙の集約で大きなコスト削減につながるのには間違いない。

しかも高速印刷ゆえにあつという間にプリントが完了する。理想科学工業によれば、コスト削減効果に着目して「オルフィスEX」を採用した企業でも、導入後は生産性向上の効果を高評価する傾向が強いという。

もちろん、「オルフィスEX」は、社内のネットワークプリンターとして業務上のさまざまなプリントもカバーできる。

加えて、コピー・スキャン機能、ステープル止めや折りなどの後加工、*3封入封かん、くるみ製本と



いった多様なオプション機器も揃っている。従来は外注に任せていたような印刷関連の作業を内製化することもできそうだ。

「オルフィスEX」なら、帳票印刷の改善にとどまらず社内全体のよりよいプリント環境を実現してくれるだろう。

*3...「IBM i」での利用時は除く

AS/400シリーズ「IBM i」の帳票を「オルフィスEX」でプリント可能に

どうすればできる?

「IBM i」サーバーに2つのツールをインストール

- 1 UT/400-iPDC グラフィカルPDF作成ツール
「IBM i」のスパールデータからPDF帳票データを生成し、帳票デザインを簡単に作成
- 2 UT/400 ダイレクト印刷オプション for RISO
UT/400-iPDCで生成したPDF帳票データを、「IBM i」からネットワーク経由でダイレクトにオルフィスEXへプリント

システムのイメージ



*「IBM i」から送られてくるPDF帳票データをオルフィスEXで受信するにはIS1000Cが必要。

専用プリンター
不要

白紙カット紙に
プリントできるから
専用用紙削減

コスト削減に寄与!

もちろんオルフィスEXだから、プリントはハイスピード&低ランニングコスト

お問い合わせ先
理想科学工業株式会社

東京都港区芝5-34-7
田町センタービル

● お客様相談室 ☎ 0120-534-881

URL www.riso.co.jp/

セミナー

中小機構が経営力強化フォーラム

中小企業庁、独立行政法人中小企業基盤整備機構は、消費税率引き上げにより変化した消費行動を学ぶとともに中小企業の収益向上へのヒントを提供するセミナーを開催す

マイナンバー制度についての説明もなされる。

お問い合わせ
http://www.smrj.go.jp/shouhizei/

① 仙台

主催：一般社団法人みちのくIT経営支援センター
「挑戦する経営～東北からのイノベーション～IT経営カンファレンス2014 in 仙台」
開催日：2月17日
内容：株式会社佐藤工務店工務部主任・及川尚史氏、株式会社ビック・ママ代表取締役・守井嘉朗氏による講演など
詳細：http://www.mitbac.org/

② 石川

主催：NPO法人 石川県情報化支援協会
「どのように実現するのか、クラウド時代のIT経営 IT経営カンファレンス in 金沢」
開催日：2月18日
内容：会宝産業株式会社常務取締役CIO・桜井茂宏氏、一般社団法人クラウドサービス推進機構副理事長・高島利尚氏による講演など
詳細：http://www.iisa.or.jp/

③ 富山

主催：NPO法人ITコーディネータ富山
「ITC富山 公開セミナー 2014」
開催日：2月20日
内容：株式会社ハッピー代表取締役・橋本英夫氏、平和交通株式会社代表取締役社長・山田真功氏による講演など
詳細：http://itc-toyama.org/

*3月以降の予定

④ 愛知

主催：特定非営利活動法人 ITC中部
開催日：3月19日
詳細：https://itc-chubu.sakura.ne.jp/

⑤ 長野

主催：長野県ITコーディネータ協議会
開催日：4月10日
詳細：http://www.itc-nagano.jp/

セミナー

IT経営カンファレンス 2014 開催中

NPO法人ITコーディネータ協会は、各地の中小企業のIT経営促進、ITコーディネータの認知

度向上等を図るため、ITコーディネータ等によるIT経営カンファレンスを開催している。

No.23

電子文書保存、2種類の違いを理解する

代表的な電子文書に関するきまりに「国税関係書類のスキヤナ保存」と「電子取引(電子契約を含む)情報保存」があります。それぞれの特徴と違いを整理していきましょう。



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。

● 国税関係書類の保存と電子取引情報保存

紙の国税関係書類(注文書、注文書、納品書、請求書など)を電子データで保管する場合は、一定の要件を満たせば、スキヤンしたデータで保存することが認められています。その場合、電子帳簿保存法第4条(国税関係帳簿書類の電磁的記録による保存)第3項の要件にしたがって保存します。これが「国税関係書類のスキヤナ保存」です。

一方、PDFなどの電子ファイルでインターネットなどを経由して電子的に取り交わした場合は、電子帳簿保存法第10条(電子取引の取引情報に係る電磁的記録の保存)の要件にしたがって保存します。これが「電子取引(電子契約を含む)情報保存」です。

この2つの違いが理解されず、電子化が遅れてしまったり、電子化に踏み切れなかったというケースもありますので、それぞれの内容と違いについて整理してみます。

- 手順を考えたいスキヤナ保存
- (1) 国税関係書類のスキヤナ保存
- 保存対象：国税関係書類(現在は、

3万円以上の契約書・領収書は不可)

- 税務署の承認：所轄税務署の承認が必要(3カ月前の日まで)
- 真实性の要件：電子署名とタイムスタンプ
- その他の要件：すみやかな入力と電子署名、スキヤナ等に関する諸規定(解像度や階調など)

- (2) 電子取引(電子契約を含む)情報保存

- 保存対象：制限なし(国税関係書類に該当するすべての取引情報)
- 税務署の承認：不要
- 真实性の要件：電子署名&タイムスタンプまたは、正当な理由がない訂正及び削除の防止に関する事務処理規程の制定及びその規程に沿った運用
- その他の要件：特になし

国税関係書類のスキヤナ保存については、今秋から政府で制度の見直しに向けて調整に入ります。2016年にも高額の領収書や契約書にもスキヤナによる保存を認める方針になると思われるので、

今後注目しておきたいところ(原稿執筆2014年12月22日現在)。

ペーパーレスや電子化による検索などの向上性という点では(1)と(2)は同じですが、スキヤナ保存は手間がかかり、スキヤナ保存は一見手軽ですが、現在の要件を見ると意外とハードルが高いことがわかります。

契約書の場合は3万円以上がほとんどで、相手先の了解を得てから電子契約がスタートします。現在はクラウドサービスで電子契約システムを提供する企業が増え、その選択肢も広がり、このようなサービスを利用することで、電子証明書の取得や管理、タイムスタンプの取扱いを意識することがほとんどありません。

コスト削減や業務のスピードアップ、コンプライアンスの面から見てもメリットが大きく、それを支える技術が少しでも理解して利用したいものです。

仕事の途中経過は見せられないと思っていました。でもそうではないと。新しい情報発信により、さらに地域に愛され信頼される会社を作っていきます。プライダルなら鈴木洋服店と言われるのが目標です。

鈴木洋服店・店長 鈴木貴氏

「利他の心」を持って、お客様はもちろん、地域や従業員のことを大切にしてから会社が変わってきました。手作り・手包みするから大手企業にはまねできません。そして、適正な値決めをしたことが、会社の体力を上げました。

八天堂・代表取締役 森光孝雅氏

Facebookは個人同士のつながりを作っていくものなので、自ら投稿やコメントをしてみても体感することが大切です。ファンとのつながりをいかに強くしていくかは、とても重要です。

ローズホテル横浜・部長代理 斉藤きよみ氏

冬号のことば

POSシステムによって、購入額の累計など、顧客データが見えるようになりました。ただ、システムの自動化に頼り切るのはよくないと思います。実際にお客様のことを思い浮かべながら判断しています。

ベッチャ・店長 弓場将和氏

すべての項目にご記入いただきますと抽選で100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3月31日

1. 特集 Part1

「急務! マイナンバー制度への対応」について P6~9

- 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. 特集 Part2 「Windows Server 2003 サポート終了とその先の企業システム」について P10~15

- 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. 特集 Part3 「稼ぐ力」を高める

身近な IT 活用 事例紹介」について P20~23

- 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

4. 特集 Part3 「稼ぐ力」を高める

身近な IT 活用 対策ツール」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

5. 「支援情報 互版」について P26~29

- 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. 「IT 活用 News① 勤怠管理」について P33

- 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. 「IT 活用 News② 帳票印刷」について P34~35

- 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

8. 役立つ記事、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!)

- アマノビジネスソリューションズ(CLOUZA) 表2、P33
- 理想科学工業(オフィスの帳票印刷ソリューション) P2、P34-35
- オービックビジネスコンサルタント(奉行シリーズ) 表3、P8
- NEC(マイナンバー対応ソリューション) P9
- 東芝情報機器(Office365&タブレット) 表4、P14-15
- NEC(UNIVERGE) 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。

▼新規の読者登録をご希望の方も、下記をご利用下さい

■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*		業種・職種・役職・従業員数の欄には以下より該当する番号をご記入下さい			
お名前	年齢		●業種	●職種	●役職	●従業員数
勤務先のご住所	〒()		1. 小売 2. 印刷 3. 運輸 4. 金融 5. 建設 6. サービス 7. 出版 8. 食品 9. 製造 10. 情報システム 11. 通信 12. 個人事務所 13. 不動産 14. 流通 15. その他	1. 経営 2. 事務 3. 営業・販売 4. 技術 5. 専門 6. 情報システム担当	1. 会長・社長 2. その他役員 3. 部長クラス 4. 課長クラス 5. 情報システム担当 6. その他	1. 1-9人 2. 10-29人 3. 30-49人 4. 50-99人 5. 100-149人 6. 150-199人 7. 200人以上
勤務先	会社名	所属	業種	職種	役職	従業員数
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)

イベント

MOPPCが恒例のソリューションフェア

モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MOPCC)は、2014年11月22日に「MOPCCモバイルソリューションフェア2014」を開催した。会場にはモバイルソリューションに関する展示や各種セミナーが行われた。

旬なテーマである「IoT」(あらゆるモノのインターネット接続)のセミナーには、特に多

くの人が足を運んだ。中小企業向けセミナーでは、タブレットを利用して顧客情報の共有を行いサービスを向上させた神奈川県・陣屋の講演などが人気であった。



当日の開催風景。展示(上)、セミナー(下)

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26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。

「あいていのある闘病日記」

この原稿、実は病室のベッドの上で書いている。この歳になって人生初の入院ということで、不安と期待が入り混じったような気持ちで病院にきたが、あまりの快適さに正直驚いた。



かみさんや子どもたちのうるさい声を聞くこともないし、看護師さんは優しいし、思いのほか病院食はうまいし、快適なことこの上ない。一応、入院は10日間の予定となっているが、こんなに快適なら1か月ぐらひは入院してやりたいと真剣に思う。そのほうが、会社にとってもかみさんにとっても都合だろうし。

入院患者用の共同スペースにはインターネットが使えるパソコンが置いてあった。大半の患者さんは待合室などでスマホいじっているし、大病院になるとWi-Fiスポットもあつたりするとかで、漠然とイメージしていた「入院生活」という概念からは大きくかけ離れてきているんだなあと実感する。普段の生活と大して変わらんやん、と。

そんな私も、この原稿を書くために会社支給のパソコンを持ち込んだ。仮想デスクトップ(シンクライアン

ト)というやつなので、病室にいても会社と同じ仕事ができる、というかできてしまう。

とはいえ、いつもうるさい上司から「仕事のことは忘れてゆっくりしてください」なんて、珍しく優しいメールがきたもんだから、その気になってのんびり構えていたら、早速次の日には、「急な仕事が入ったから退院までにやっつけ」みたいな普段通りのメールが…。「どうせ暇なんだろう」とも書いてあるし。

上司がシンクライアント持て持てって言ってた理由が入院してみても初めて分かった。便利な世の中の一つのは、おちおち入院もできませんな。

2015年、読者のみなさまもご自愛ください。

COMPASSひろば

前号(COMPASS秋号)に寄せられたご意見の一部を紹介します

■本誌全般へのご意見

- ・特集のデータ分析は参考になった
- ・瑞穂さんの事例がよい
- ・Excelを制するものはビジネスを制するというのが感じられた
- ・マイナンバーの記事はタイムリー
- ・マイナンバーについては報道が少ないので、これからも掲載してほしい
- ・Office365、もっと深く取り上げ欲しい
- ・支援情報互版が役立つ
- ・浜松商工会議所の取り組みを参考にしたい(支援者の方)

- ・COMPASSにこんな情報載せてほしい
- ・IT化のこんなことで困っている
- ・Q&AコーナーでITコーディネータに質問したい

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。

メール: compass@ric.co.jp

検定

日商PC検定のページがさらにわかりやすくリニューアル

日本商工会議所では、ビジネスに役立つITスキルの向上を図る「日商PC検定(文書作成、データ分析、プレゼン資料作成)」を実施している。特に「データ分析」は、データ活用の推進に役立つ資格である。このたび、検定を紹介するサイトがリニューアルされた。スマートフォン等からも見やすくなっている。



日商PC検定
 http://www.kentei.ne.jp/pc/

認定

OBCの商奉行・蔵奉行が 「生産性向上設備投資促進税制」 の対象設備として認定されました

対象:商奉行i8、商奉行V ERP8、蔵奉行i8、蔵奉行V ERP8

即時償却 または 税額控除5% 期間 平成26年1月20日～平成28年3月末日まで

特別償却50% または 税額控除4% 期間 平成28年4月1日～平成29年3月末日まで

※平成28年4月1日から平成29年3月31日までの間に取得し、事業の用に供した場合は、取得価額の特別償却50%（建物・構築物は25%）と税額控除4%（建物・構築物は2%）の選択適用となります。尚、税額控除額はその法人税額または所得税額の20%までが上限となります。

証明書発行費用はOBCが負担いたします！

販売仕入管理を見直すチャンスは“今”です。

業務を広範囲に網羅し、幅広い業種に対応

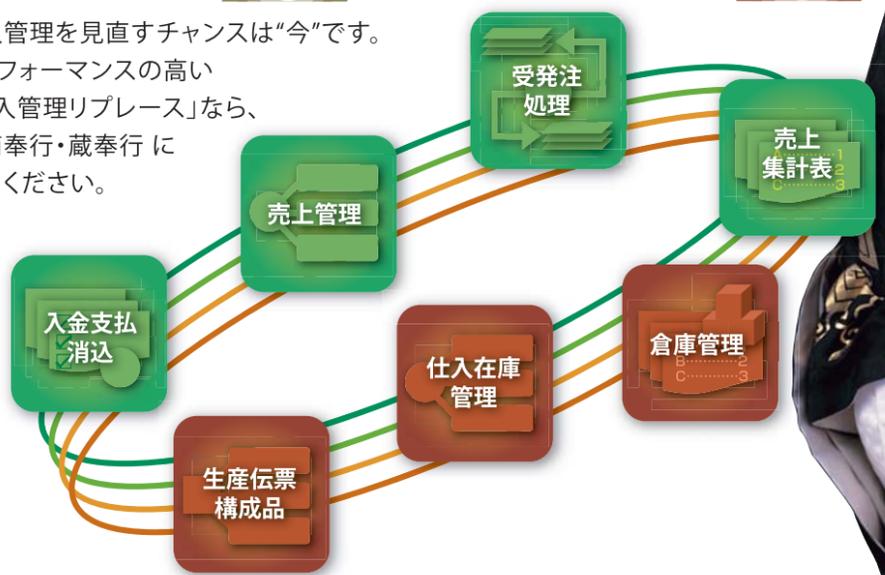
販売管理システム



仕入・在庫管理システム



販売仕入管理を見直すチャンスは“今”です。
コストパフォーマンスの高い
「販売仕入管理リプレース」なら、
OBCの商奉行・蔵奉行に
おまかせください。



● 詳しい情報は…

奉行で設備投資

検索

OBC 株式会社 オービックビジネスコンサルタント

※商奉行、蔵奉行、奉行シリーズ、奉行i8シリーズ、奉行V ERPは、株式会社オービックビジネスコンサルタントの商標または登録商標です。

商奉行・蔵奉行をご検討中のお客様
お気軽にお問い合わせください。

0120-121-250

[受付時間 9:30～12:00/13:00～17:00] ※土日祝祭日を除く、携帯電話からはつながりません。

COMPASS

2015年冬号

第13巻第1号
2015年1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
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
清水司

◆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/>

本誌電子ブック版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!

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

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?

「COMPASS」は経営改革に意欲的な全国の経営者、ITコーディネータ・中小
企業診断士・税理士等の専門家、中小企業支援機関などの皆様にお読みいただ
いている、季刊の企業向けIT活用誌です。

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
本誌を通じて是非ご紹介ください。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 URL: <http://www.compass-it.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

編集後記

ついに携帯電話をスマートフォンに切り替えました。サ
イスや料金面で「これなら」と満足できるものが登場したの
で、ようやく重い腰を上げた次第です。
使ってみると、「慣れは簡単に変わらなくなるものではない
ですが、「事故が起って」からでは遅い」ということを皆が
もっと自覚すべきではないでしょうか。(天谷)

昨年の秋に引越しました。古い物件のせいか、寒く
なるにつれて、窓からの冷気に悩まされ断熱シートを貼つ
てみたのですがあまり改善されません。ならば自分で内窓を作
ろうと思いつき、作り方を調べてホームセンターへ。
DIYは初めてでしたが、ネットから情報を得ることがで
きたので、安い材料でなかなかよい内窓を製作することがで
きました。見た目は悪く、冷気を遮断する役割は果た
しているようで、結露がまったく発生しなくなり快適です。
少し検査してみただけで、道具や材料から作り方で写
真つきで親切に書いてある記事がたくさん見つかりました。
やはり、経験者の説明ほど役に立つものはありません。その
反面、膨大な情報を前にして、とまどいごとくも少しは、
その中から本当に役立つものを選び取れるようになりたい
ものです。

今年には役立つ情報を得るばかりではなく、発信にも力を
入れていきたいと思っています。(石田)

事例紹介した浜松市・鈴木洋服店の最寄り駅は、天竜浜
名湖鉄道(通称天浜線)の天竜二俣。各地で経営が厳しいと
いわれる第三セクターの鉄道ではありますが、人が訪れた
くなる場づくりに地道な努力を重ねています(HPも素敵
です)。一番感心したのは古くからの設備を「昭和の香り」を
感じられる日本の原風景」と価値づけしていること。
天竜二俣駅には電車の方向を変える転車台や古い建物が
そのまま残されており、小さな鉄道歴史館もあります。毎
日開催されている転車台見学会が取材までの空き時間に
ぴったりだったので(偶然です)、偶然、取材企業を支援
されたITコーディネータの方と一緒に参加してみました。
集合時間近くになると、バスが着き関西からの視察ツア
ーの方々といっしょにいきなり関西弁が溢れだした。ガイドの
女性に突っ込み始めるなど、場が一変しました。関東と関西
が天竜川近くで合流して一緒に見学。意外な出会いが見学
の印象や思考をいっそう深めてくれました。
でもその視察ツアーの方々は、残念なことには電車に乗らず
バスで移動して行かれたのです。残念といえば電車も、ネッ
トもいっしょに電話もね、と同じかなうまく組み合わせ
豊かさをアップしましょう。