

# COMPASS

[コンパス]

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Spring 2017 春

特集

## 圧倒されるか味方につけるか 「道具を超えるIT」の インパクト

——今、整理するクラウド、IoTの潮流——



インタビュー

生産性向上への支援策  
経済産業省に聞く

FOCUS

●販売促進へのIT活用  
●多彩な販促を支援するプリンター

連載

●ネット社会との「お付き合い」術  
●プロモーション戦略とSEO対策  
●成長を目指す中小企業経営者のための「FileMaker」活用術

トピックス

<わかりやすい! 用語解説>  
●AI(人工知能)

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

COMPASS [コンパス] 2017年春号  
平成29年2月5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

あなたの  
ビジネスに、  
たよれる相棒を。



長く使えて安心の高耐久モデル登場。

高耐久 約60万枚<sup>\*1</sup>

高速プリント 約50枚/分<sup>\*2</sup>

JUSTIO  
プリンター・複合機



MFC-L6900DW



MFC-L5755DW



HL-L6400DW



HL-L5200DW



HL-L5100DN

\*1 MFC-L6900DW、HL-L6400DWのみ対応。\*2 MFC-L6900DW、HL-L6400DWのみ対応。用紙サイズはA4。標準給紙トレイからの場合。用紙サイズやデータ量により遅くなる場合があります。

ブラザーコールセンター  
(プリンター)

050-3786-8871

【複合機】

050-3786-8881

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

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

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

## CONTENTS

## 特集

3 圧倒されるか味方につけるか  
「道具を超えるIT」のインパクト

—今、整理するクラウド、IoTの潮流—

## 7 経済産業省に聞く 生産性向上への支援策

サービス政策課 課長補佐 宮田豪氏



## 8 新サービス紹介

- ・基幹業務もクラウドを選択肢に! パッケージの使いやすさを踏襲できるサービス
- ・そのプロジェクトはちゃんと儲かっている? 従業員の「収支意識」も高まるサービス

## 10 特別企画 ITベンダー向けNEWS

業務ソフトをクラウド化して提供したい  
手間なく安定稼働できるサービス基盤があった!

## 13 IT活用事例

&lt;ビジネスモデルの転換&gt;

東京都葛飾区・手ぬぐい企画製造販売 東京和晒

手ぬぐい作りから、「手ぬぐい文化」作りへ  
基盤は見積受付と工程管理のシステム化

## 14 &lt;ネットで売る!&gt; 岐阜県多治見市・タイル製造販売 玉川窯業

タイルの個人向けネット販売に挑戦! メーカーならではの情報発信でファンを増やす

## 17 &lt;攻めのIT経営中小企業百選受賞企業に学ぶ&gt; 群馬県高崎市・飲食業 ハッピーアイランド (GGC)

SNSで継続的にファンを増やす

## 2 最新用語解説 AI (人工知能) 井上研一氏

## 21 支援情報瓦版

12 連載 成長を目指す中小企業経営者のための  
FileMaker活用術

ITC総合研究所

## 23 トピックス

## 16 連載 販売促進・集客・宣伝 新常識

第7回 SEO対策で何が起きているか

大澤貴行氏

## 18 DM、冊子の内製化

“個”客に響く封書型DMから冊子まで  
プリンター+オプションで、早く・手軽に作成!

## 20 連載 ネット社会との「お付き合い」術

「法人インフォメーション」サイトが果たす役割とは?

御田村瑞恵氏

## 編集部からのお知らせ

2月より「COMPASS ONLINE」としてWebサイトをより使  
いやすくオープンします。事例記事や連載もWebならではの  
詳しい情報をアップ! ブックマークを忘れずをお願いします。<https://www.compass-it.jp/>世界最速を  
超える。世界最速<sup>\*1</sup>のカラープリンター「オルフィス」が、  
さらに高速へ。毎分160枚という  
これまでの性能を超えるパフォーマンスで、  
ハイボリュームプリントの新しい未来を  
提案します。NEW ORPHIS GD  
オルフィス毎分160枚<sup>\*1</sup>

フルカラー	モノクロ
1.44円/枚 <sup>*2</sup>	0.50円/枚 <sup>*2</sup>
高精細 5色インク	多彩な後処理機能

\*1:A4普通紙片面積送、標準設定連続プリント、GDフェイスダウン排紙トレイ使用時、2016年9月現在販売の枚数(カット紙)オフィス用カラープリンターにおいて世界最速(理想科学工業調べ)。\*2:A4普通紙片面、RISO GD インク F 使用時、用紙代別。※写真はオプション装着時。



AIとはArtificial Intelligenceの略で日本語では「人工知能」といいます。AIは以前から研究が進められており、現在は第3次AIブームといわれています。その真相は、判断のルールを人が提示していた

最新用語解説

【AI (人工知能)】  
エイアイ



解説: 井上研一氏  
アルティザンエッジ合同会社  
代表社員・CEO  
井上研一事務所  
(ITコーディネータ)

段階から、データを大量に投入してコンピュータが自ら法則性などのルールを「学習」し、以後はそのルールに基づいて何らかの判断をする方法への進化です。この「機械学習」が、今ブームになっているのです。

例えば、画像に何が写っているか(トラカライオンかなど)を認識できるAIがあります。機械学習の手法の一つでディープラーニングという人間の頭脳の仕組みを真似た技術を用いた画像認識では、既に人間の認識能力を超えています。日本語や英語など自然言語の認識もAIの一分野です。コールセンターなどへの問い合わせ内容を分類したデータを機械学習させる



<著書紹介>  
AIを体感したい方へ  
「初めての Watson  
— APIの用例と  
実践プログラミング」  
リックテレコム刊

AIによる自動化・自律化で、どんなことができそうか? 使いやすいツールの一つである「Watson」を活用してAIの世界を体感するための、わかりやすい指南書。

ことで、質問の意図をAIで認識し、適した回答を自動で行うような仕組みも実現しつつあります。「認識」以外に、回帰分析など統計学の考え方を利用した「予測」もAIの範疇とされることがあります。

AIが、社会の何を  
変えていくのか

AIの活用によって向上する利便性を2つ挙げます。

まずは「自動化」です。今までもITは様々な分野を自動化しましたが、人間が目で見ても聞かれないと、何が起きたか判断できない「認識」の分野は残されていました。これがAIによる認識で代替できる可能性が出てきています。

防犯カメラの映像は警備員さんが見れば異常を発見できますが、AIが代替して24時間の見守りが可能になるかもしれません。先ほど例に挙げた問い合わせへの自動回答も自動化の一例でしょう。さらに「自律化」が考えられます。機械の故障予測では、それまでの履歴データを分析して周期性

を見つけ出します。さらに異常な振動や異音などをセンサーで認識することで、予測精度を上げることも考えられます。そうした予測から、実際に故障する前に自動で対応できれば、故障を回避することができそうです。

AIは、様々な産業の中に少しずつ導入され、今までは実現できなかったレベルの自動化・自律化が進んでいくでしょう。

その際、AIの精度が企業の競争力になることが考えられます。機械学習に用いるデータの質と量、そしてノウハウの蓄積が精度を左右します。

AIを自社の製品やサービスに取り込むことは、簡単というレベルには来ていませんが、AIを用いた認識はクラウドサービスでも提供され始めていますから、試すことは簡単です。独自のデータを用いた機械学習を使うこともできます。まずはAIで何ができるかを体感した上で、具体的にどう適用できるか社内でのブレインストーミングしてみると良いのではないのでしょうか。

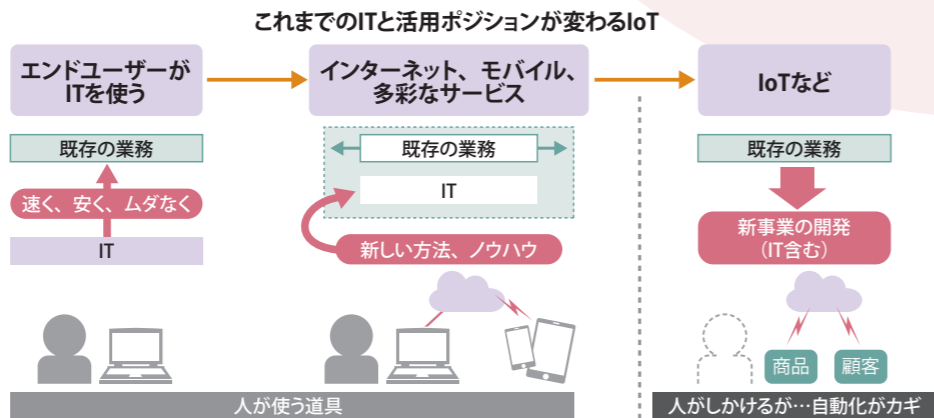
マイナンバーにストレスチェック、消費税増税は先伸ばしされたものの、2016年は制度改正対応に時間を取られた1年だった。2017年は、到来する人口減少社会でも存続できる基盤づくりの年である。IT活用に関しては中小企業向けの支援策が随々登場し、驚くような予算も投下されている。「ITはもはや当たり前」と言い切る経営者がいる一方で、まだ十分に経営に活かしていない企業も多く、その差は開いている。そこに登場してきたのが、「第四次産業革命」と言われる、AI、IoT、ビッグデータ、クラウドを活用し生産や流通の高度な自動化により新しい産業の在り方をつくりだす動きである。これまでのITは、人が活用し、既存の業務を効率化したり新たな顧客を発見・つながりを強化するものであった。モバイルやクラウドの登場で利活用のチャンスが広がった。そして、モノとモノがインターネットでつながるIoTの世界では、人を介さない自動化により、新しいビジネスモデルが生まれるなど、事業環境が変化していく。この流れは私たちにどう脅威でもあり、大きなチャンスでもある。

特集 圧倒されるか味方につけるか

「道具を超えるIT」のインパクト

今年ITの新たな導入にふさわしい年である。活用が期待されるクラウドの特徴、IoTがもたらす変化について整理し、支援策も紹介する。

今、整理するクラウド、IoTの潮流

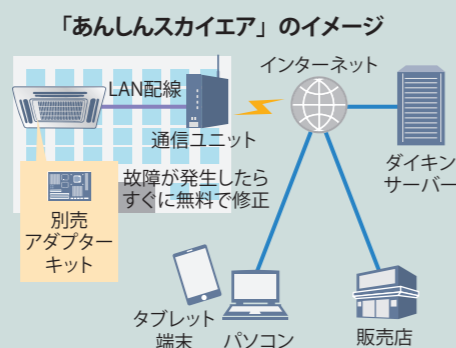




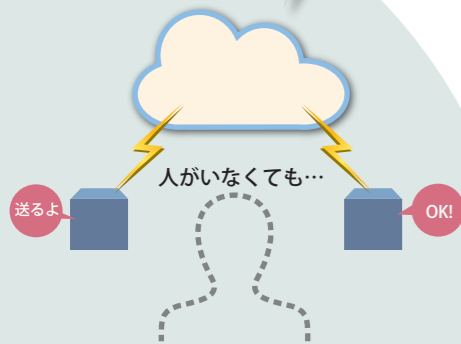
IoT活用  
サービス例

ダイキンHVAC  
ソリューション東京  
「あんしんスカイエア」

業務用エアコンにIoT機器を設置することで、故障通知による素早い修理対応、無料修理サービス、電気代の削減などを提供する有料サービス。  
ダイキン製のエアコンに故障が発生すると、情報を利用者とエアコン販売店に自動通知し、修理作業開始までの時間を短縮。  
例えば、飲食店は夏場に空調が止まると営業がむずかしくなる。当サービスの利用でそのリスクを抑えることができる。



「ザイの声」(参照)では、システムをすべてクラウドに移行。サービスをうまく活用して営業強化と情報共有を図った。  
クラウド化で各パソコンへの設定や運用管理の手間、サーバーが止まったときの対応などの工数が減り、社員が約300人に増えた



● **サービス内容は事前確認を**  
ただ、実際のサービス内容は個々のITベンダーによって異なるにもかかわらず情報システムの専門部署を置かず運用している。「ITを使うため」にかかっている時間を最小限にし、本業に使える時間を増やせるのは、クラウドの大きなメリットである。

# IoT

商品販売後に始まる新しい「サービス企画」を

● **業界の構造が変化**

IoT (Internet of

Things)は、モノとモノがインターネットにつながりデータを取り交わすことで、従来のモノとモノが異なっていたものが、IoTによってつながり、データがどのように扱われるかは重要なチェックポイントだ。サービスの利用を中止した場合、これまで入力したデータがどうなるかなどは必ずチェックしておきたい。

また、ITコーディネーターの本田秀行氏が指摘するように、データがどのように扱われるかは重要なチェックポイントだ。サービスの利用を中止した場合、これまで入力したデータがどうなるかなどは必ずチェックしておきたい。

IoTやモバイルの活用事例を表彰する「MCP Award」(主催・モバイルコンピュータ推進コンソーシアム)では、こうした事例が報告されている。例えば、住宅メーカーのミサワホームでは、建築する家に地震の

センサーで読み取った値を自動記録して分析し次の動作を行うなどの使い方は、「従来からのIoTによる業務サポートを徹底自動化したもの」と捉えることができるが、IoTは本業の中身をも変えていく可能性を内包している。わかりやすい例が、商品を販売して終わりではなく、販売後に展開するサービスで付加価値を高める、またこうしたサービスを新しい商品として販売するものだ。IoTは道具ではあるが、商品の核になり道具を超えるインパクトを見せていく。

「その場に人がいなくてもよい」点で、人がパソコンやスマートフォンを「操作して使う」これまでのITとは利用シーンが変わってくる。  
センサーで読み取った値を自動記録して分析し次の動作を行うなどの使い方は、「従来からのIoTによる業務サポートを徹底自動化したもの」と捉えることができるが、IoTは本業の中身をも変えていく可能性を内包している。わかりやすい例が、商品を販売して終わりではなく、販売後に展開するサービスで付加価値を高める、またこうしたサービスを新しい商品として販売するものだ。IoTは道具ではあるが、商品の核になり道具を超えるインパクトを見せていく。

「クラウド」は、ITの提供(利用)方式の一つ。インターネットを通じて、専門事業者が運用するデータセンター等からソフトウェアやデータ保管などのサービスを利用する、「持たずにする」形態である。  
パッケージソフトを購入しパソコンやサーバーに設定して運用していた方式と比較して、当初は「安い」「すぐやめられる」などのメリットが喧伝されたが、本質的なメリットとして、次の2点に着目したい。  
① ノウハウの詰まったシステムを手軽に使うことができる  
② 運用にかかる負担を軽減できる

● **使えるサービスが増加**

①については、例えば、軽減税率対策補助金が適用されている「タブレットで使えるクラウドのPOSレジサービス」が挙げられる。単品管理は必要だが高額なレジ機器導入には二の足を踏む企業に活用の道を開いた。  
本誌の9ページに掲載したプロジェクトの管理会計やデータ連携ができるサービスなどは中小規模企業にとって縁遠いものだったが、クラウドサービス化が実現。

いよいよ手が届く存在になってきた。  
従来から人気のパッケージソフトは、月額課金制での利用方法を合わせて提供するなど、選択肢を増やしている。  
また、オリジナルのシステム開発が必要な企業においても、クラウド

「管理負担が減り、事業継続性が向上」



エコ・プラン  
経営管理部  
佐久間大輔氏

クラウドサービスとしては、名刺管理、営業管理、Office系の3つを利用しています。

以前はサーバーにトラブルがあると駆けて入れ替え作業をしなければならなかった。大手ベンダーのデータセンターはサイバー攻撃への対応もしっかりしており、その点の不安が大きく減りました。

実感するのは、パソコンが壊れたときの事業継続性が高いこと。パソコンを入れ替えれば再開できるので、仕事を止めることがないのです。

当社は情報システム部門を置いていませんが、クラウド化で管理負担が減り、社員が急増したときもITの利用設定を難なくこなすことができました。(談)

# クラウド

運用メリットに着目  
事業者選定は慎重に



注目したいクラウド活用のメリット

● **身近に** 初期投資をおさえて経営に役立つサービスが導入可能に

(例)  
・タブレットで使えるPOSレジサービス  
・最小限の入力でプロジェクトの管理会計ができるサービス

● **簡単** ITを使うための管理業務を減らし、稼働の安定度がアップ

(例)  
・専門会社のデータセンターの信頼性  
・データやソフトウェアがクラウド上にあるので、パソコンの設定などが楽になる

質問 クラウドを利用する上での課題を教えてください

アドバイス

考えておきたいのは事業継続性のリスクです。クラウドでは、ビジネスデータという重要な資産を相手に預けることになるため、万が一システムを移行する時のことを想定し、バックアップや移行の仕組みなども確認しておきましょう。迅速な対応には、事前準備が欠かせません。(談)



NBIコンサルティング  
代表取締役  
ITコーディネータ  
本田秀行氏

専門家からの  
アドバイス



支援策インタビュー  
経済産業省 サービス政策課

多くの企業が「使える」施策  
ITサービスの導入費用を補助



経済産業省  
商務情報政策局  
サービス政策課 課長補佐  
宮田 豪氏

「地域未来投資促進事業」における、中小企業のIT経営力向上支援策として、IT導入を補助する事業がスタートした。その意図と内容を経済産業省に聞いた。(文中敬称略)

サービス産業の生産性向上をテーマに、支援を強化されていますね。

宮田 2020年のオリンピック・パラリンピックは、日本のサービスに感動し、リピーターとなってくださる方を増やすチャンスです。また、高いサービス品質を強みに、海外展開も積極的に進めたいところです。

「おもてなし」の力を見せ評価を受けるといことですね。

宮田 その際、質の高いサービスを提供できる店が識別できるよう、昨年「おもてなし認証規格」をスタートし、すでに

初期微動を検知し建物の被災度を自動判定して通知するサービスを提供。従来の商品に付加価値をつけている。

空調設備の販売・設置サービスを提供するダイキンHVACソリューション東京では、業務用エアコンに専用の通信ユニットを装着し、故障の自動検知、無料の修理対応、省エネサポートなどを実現するサービスを提供している。

これまで、顧客との主な接点は設置の時だったが、このサービスによって新たな取引関係を築けるようになった。

こうしたケースでは、従来の商流を変えたり、直接顧客を探す営業を行うことになる。逆に言えば、知らぬ間に思わぬところから競合が出てくるかもしれない。

どんなデータを取れば顧客に便利さを提供できるか——商品企画の際には、IoTを活用する可能性も検討し、また、IoTによる業界の変化にもアンテナを張っておきたい。

ただ、IoT製品を通じたサイバー攻撃が急増しているとの調査情報もある。顧客のデータを扱う以上、セキュリティ対策は必須である。

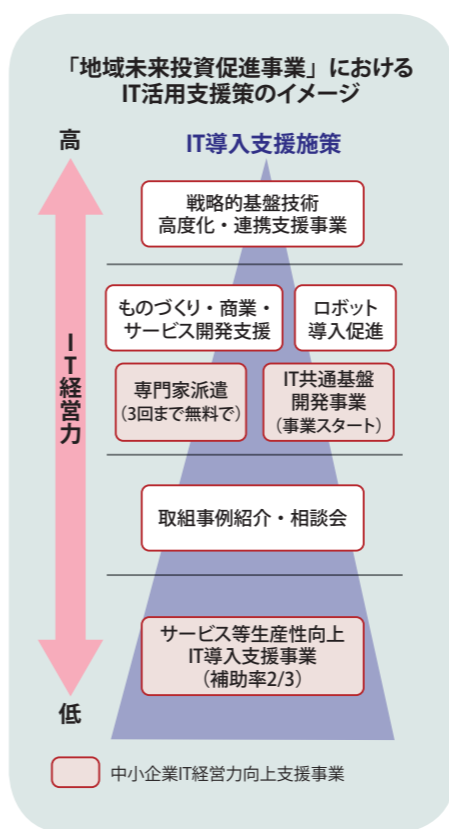
クラウド活用にも補助金！  
実行をサポートする支援策

中小企業の稼ぐ力を高めるために、様々な支援策が展開されている。IT活用にかかわるものも多い。

2017年2月の時点で募集中/利用可能なものをピックアップして紹介する。

本誌の秋号にて、中小企業庁による施策の全体像を紹介したが(左図)、中小企業のIT経営力向上支援策として位置付けられた3つの事業がいよいよ稼働を始めている。

新しいタイプとして注目すべきは、左ページのインタビューで詳しく紹介する「サービス等生産性



向上IT導入支援事業」である。補助率は3分2だ。ハードウェアは対象外だが、クラウドサービスの導入に対しては1年分の利用料が補助される。

ITサービスの導入を検討して

<中小企業等経営強化法>

中小企業の「稼ぐ力」を高めるために、新法による「経営力向上計画」を作成し、認定する制度。認定は業種ごとの事業所管大臣が行う。認定を受けると、対象設備の固定資産税の軽減措置、信用保証協会による信用保証枠の拡大などが可能となる。

<軽減税率対策補助金>

2019年10月より消費税軽減税率制度が導入されることに伴い、複数税率対応レジや受発注システムの改変経費の一部を補助する制度。例えばタブレットPOSレジでは、対象サービスやレシートプリンター、同時に導入された関連機器が、2/3～1/2補助される。

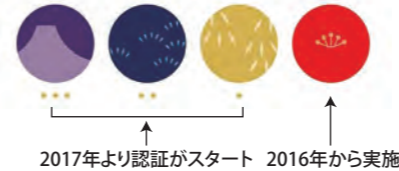
<サービス等生産性向上IT導入支援事業>

ITサービスの導入を支援  
7ページ参照のこと

<おもてなし認証規格>

サービス産業のサービスを見える化し、消費者に伝える認定制度。30ある認証項目には、バックヤードでの業務改善状況やITの活用なども設けられている。

基本認証(30項目のうち15項目以上)に加え上位3種の認証がスタートする。



4000社を認証しました。30ある認証項目のうち15以上を実施していると、日の丸をイメージしたステッカーを貼ることができます。さらに、審査を通じてより質の高いサービスを評価する上位認証の運用を開始しました(右ページの図参照)。

30項目のうち約10項目はITが関係していますから、上位認証を受けるにはIT活用も不可欠です。

IT活用という点では、1月末からスタートする「サービス等生産性向上IT導入支援事業」は型破りというか、思い切った事業ですね。

宮田 ITを、業務の効率化だけでなく売上向上や新規顧客の開拓に使っていただけるよう、「予約」「顧客管理」など、該当業務分野のITサービス導入を補助します。

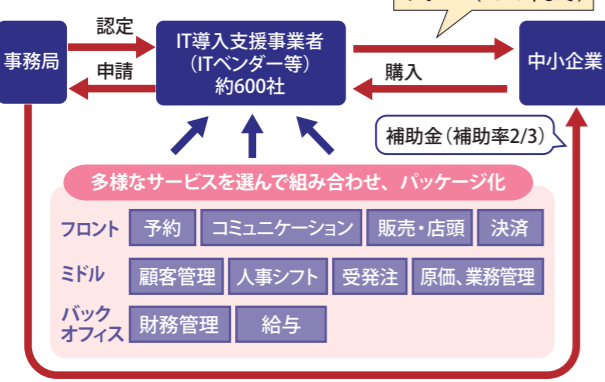
できるだけ多くの企業に施策を届けるため、今回は認定を受けたITベンダーにIT導入支援事業者がITサービスをパッケージ化し、中小企業に直接働きかけて販売と補助金申

「サービス等生産性向上IT導入支援事業」のイメージ

指定を受けたITベンダー(IT導入支援事業者)が販売するパッケージ化されたITツールの導入費を2/3補助(製造業、建設業も対象)

- IT導入支援事業者が、サービス提供と申請、導入後2020年までの生産性向上把握を行う
- ITサービスは単品ではなく、10のコア機能のうちいくつかを組み合わせたもの(複数社のサービスを組み合わせても可)
- 対象費用:ソフトウェア、サービス利用費 20万円~100万円のうちの2/3(ハードウェアやネットワーク機器は対象外)
- 第1回申請締切 2月28日

案内、販売、申請サポート、フォロー(2020年まで)



サービス等生産性向上IT導入支援事業ホームページ  
<https://www.it-hojo.jp/>

請サポートを行います。IT導入支援事業者は現時点で約600社あり、当事業のホームページで公開しています。

ITベンダーに営業と申請サポートをゆだねることで利用数は増えそうですね。ただ「導入して補助金をもらって終わり」となる懸念もあります。

宮田 当事業では、計画通りに中小企業の生産性が上がったかどうかを、IT導入支援事業者が2020年までの間、確認・フォローします。万が一、

違反や不正があれば、事業者名を公開します。

国のお金ですから、事業者も使命感を持って取り組まれますね。補助内容は?

宮田 ITサービス(ソフトウェア)を対象に上限が100万円、補助率は3分の2です。クラウドなど月額課金のものは1年分を対象とします。

1社でも多くの企業にご活用いただき、ITを活用した生産性向上・経営力の向上に取り組んでいただければと思います。



## 新サービス紹介

# 基幹業務もクラウドを選択肢に！ パッケージの使いやすさを踏襲できるサービス

システムの運用やメンテナンスに手間を取られることなく、ネット環境があれば場所や時間を問わず利用できるクラウドサービス。

当初は信頼性やセキュリティ面でのマイナスイメージが先行していたが、法人向けのしつかりとしたサービスが数多く登場したことで不安も払拭され、最近では会計や在庫管理など基幹業務システムをクラウドへ移行する企業も増えてきている。

累計56万社への導入実績を誇るオービックビジネスコンサルタント(OBC)も基幹業務パッケージ「奉行シリーズ」でクラウド対応版の提供を開始した。

### 奉行シリーズのクラウドサービス

- 「奉行10」クラウドモデル**
  - パブリッククラウドを組み合わせられる「奉行10クラウド」と、専用のクラウド環境構築・運用をOBCが一括提供する「OBCクラウドサービス」から選べる
  - 年払いの定額料金制で初期コストを抑制
- 「奉行」クラウド(小規模企業に最適)**
  - 専門家とリアルタイムにデータ共有できる税務業務ライセンスが付属
  - Windows端末で利用可能。ブラウザ方式に比べて入力・処理スピードが速い
  - 60日間の無料トライアルあり

## クラウドの選択肢を充実 「一括提供」モデルも用意

中堅・中小企業向けの「奉行10」では、ニーズに合わせて柔軟なクラウド環境の構築・運用ができるよう、①パブリッククラウドモデルである「奉行10クラウド」②オールインワンモデルの「OBCクラウドサービス」の2種類が用意されている。

①はパブリッククラウドサービス上で「奉行10」を利用するモデル。「Microsoft Azure」や「Amazon Web Service」など7社のクラウドサービスをサポート(今後拡充予定)しており、社内の既存システムやIT化できていない業務なども含めた統合的なクラウド活用が可能。

②は、「奉行10」と専用クラウド環境の構築・運用・サポートをOBCが一括して提供するもので、運用をワンストップで外部に

任せたいという企業に適している。

いずれのモデルも年額課金で、①は奉行10の利用料、②は奉行10の利用料にクラウド環境の構築・運用管理費を加算した金額となる。

## 小規模企業の事情を汲んだ クラウド会計アプリも提供

OBCはさらに、従業員10名以下の小規模企業を対象としたシンプルで使いやすいパッケージ「奉行J」でも、1カ月あたり4980円(税抜、年払い)でクラウド会計を実現できる「奉行Jクラウド」をリリースした。パソコンやタブレットなどWindows端末にソフトをダウンロードし、クラウド上でデータ入力や管理を行う仕組み。

Windowsアプリケーションであるため、ブラウザから入力する会計ソフトに比べ高度な操作性と圧倒的なスピードで入力、集計処理、帳票出力を行える。アップロードした領収書を見ながらの

取引入力や支払先情報をもとにした勘定科目自動表示、金融機関の入出金明細データからの仕訳自動起票など、経理業務経験が少なくても簡単・効率的に作業を進められる機能も充実している。

顧問の税理士や会計士などを招待できる「税務業務ライセンス」(IID)を付属させたことも大きな特徴。専門家とリアルタイムにデータを共有し、同じ画面を見ながらアドバイスを受けられる。

OBCではマイナンバー収集・管理や年末調整、勤怠管理、営業見込管理など特定業務向けのクラウドサービスも提供し高い導入実績をあげている。同社によれば「これらサービスの採用をきっかけに基幹業務のクラウド化に目を向ける企業も少なくない」という。

クラウド上に各種システムを集約し、データを連携できれば、業務の効率化とともに、経営の見え方もスピードアップするはずだ。

**奉行J**  
クラウド

お問い合わせ先

**株式会社オービック**  
ビジネスコンサルタント

●ご相談窓口

0120-121-250

奉行クラウド 検索

## 新サービス紹介

### プロジェクト別収支管理 クラウド活用

# そのプロジェクトはちゃんと儲かっている？ 従業員の「収支意識」も高まる新サービス

皆、忙しそうに一生懸命働いている。しかし、そのプロジェクトは本当に利益が出ているのか、改善する余地はないのか、社内の様子を見ているだけではわからない。仕事を受託しても、「終わってはじめて収支がわかる」状態では、経営は不安定なまま。プロジェクトごとの収支計画を立て、実際の費用や外注費、人件費などを見ながら、最適な対策が取れる仕組みを持ちたいものである。

「リアルな収支」が見えれば、従業員の利益意識も自然と高まってくるはずだ。



プロジェクト単位の収支管理(管理会計)は、見積りや請求書の数値を「Excel」などに集めればできないことはないが、集計作業に手間がかかる。専用のITシステムは高額であり、「やりたいと思っても、良い方法がない」状態だった。

その解決手段として登場したのが、スマイルワークスのクラウドサービス「SuiteWorks」(スィートワークス)である。

## 一度の入力で自動計算 承認はモバイルでも

「SuiteWorks」は、プロジェクトの収支管理、予算実績管理、承認ワークフローと、会計・給与・販売仕入管理を一体化したクラウドサービスである。

プロジェクト開始時に「案件登録」し、計画値を入力すると、後に入力する売上や経費データが関連個所に反映・自動計算され、「プロジェクト収支状況」と「予算達

成度」の最新数値を表示する。

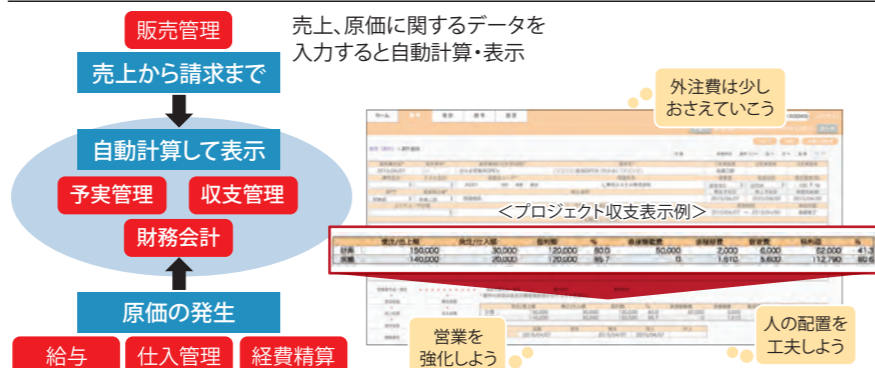
売上管理関連では、見積りから入金確認まで、帳票の作成と承認をすべて同システム上で行える。受注が決まると売上データはプロジェクトの収支管理、予算実績管理、さらに会計仕訳にも自動で連動する。

原価管理面では、通常経費のほか、請求書に表れない社内人件費を、設定単価×稼働時間として登録できる。企画開発やソフトウェア開発のように人件費の占める割合が高いプロジェクトでも「本当の収支」を把握することが可能だ。

クラウドサービスであるため、インターネットに接続できる環境があれば、端末を選ばない。上司が出張中にスマホから見積の承認を行うことも容易である。

驚くのは、これだけの機能がセットされているながら10アカウントまでの利用が月額3万円という利用料金である。まずは数カ月使ってみて、収支管理の大切さを社内で実感してほしい。

### ●複雑な「プロジェクト収支管理」が身近になった!「SuiteWorks」



お問い合わせ先

**SuiteWorks**

**株式会社**  
スマイルワークス

TEL : 03-5620-9710  
(平日10:00~17:00)

URL <https://suite.clear-works.jp/>



# 業務ソフトをクラウド化して提供したい 手間なく安定稼働できるサービス基盤があった!

IT管理の専任者を配置するのが難しい中小企業にとって、サーバーの運用・保守、データのバックアップ、災害対策、資産としての管理等々を軽減できるクラウド活用は、ITの力を経営に活かす大きなチャンスである。

クラウドを導入することで、「外出先でもシステムを使いたい」「複数拠点でデータを共有したい」「働き方改革に向けた基盤整備をした

い」などのニーズも叶えられる。業務システムの販売・構築を手がけるS I会社やソフト開発会社など地域のITベンダーにとっても、パッケージ型で評価を受けているソフトをクラウド環境でも提案できることは、顧客の幅広い期待に応えられビジネスチャンスの拡大につながっていく。

「中小企業向けクラウドサービス」は「業務ソフトのサポートだけに専念できるサービス基盤」と称することができる。



「中小企業向けクラウドサービス」は「業務ソフトのサポートだけに専念できるサービス基盤」と称することができる。

クラウド基盤は、日立システムズがIaaSとして提供する「リソースオンデマンドサービス」版に、マイクロソフトが提供する「Azure」版が加わって2種類を用意。「Azure」版は単位課金であるため、利用時間が限定される場合に特にコスト面の優位性が発揮される。

画面と同じ形式の仮想デスクトップにVPNでアクセスし、通常と変わらない操作で業務ソフトを利用できるのである。

単位で、Azure版では利用時に応じた従量課金メニューも用意されている。最低1ユーザー・1カ月から利用可能なので、従業員が数名規模の企業にも向いているサービスといえる。

トの動作確認は日立システムズが用意する検証環境で行える。Azure版をベースにサービスを組み上げれば、ユーザー側の業務時間に合わせた柔軟でコストを抑えたクラウド環境も提供できるだろう。

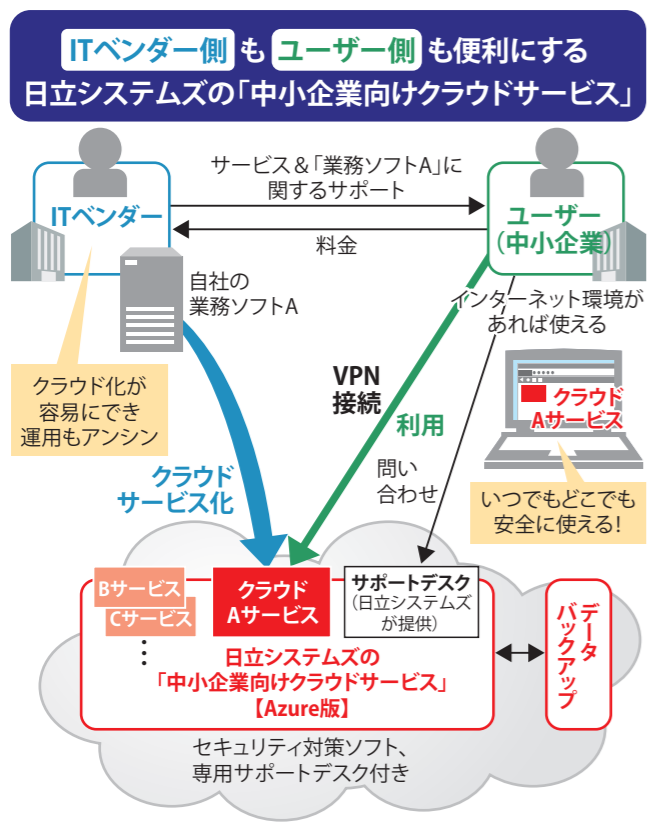
無料トライアルの相談に応じることもできる。本格運用後も、クラウド環境に関する問い合わせ対応やサポートは日立システムズが一手に引き受けるので、ITベンダーは本業である業務システムの運用サポートに集中できるのだ。

作業データはクラウド上の「データ金庫」に保管され、バックアップも毎日自動で行われる。パソコンの故障や万が一の災害に遭ってもデータは守られているので安心だ。

クラウドの運用保守はお任せ本業への集中が可能に

日立システムズでは「Azure」版は、マイクロソフトが提供するBIツールなどもシームレスな連携が可能なので、経営に役立つデータ活用も提案できるので「と見ている。

企業にとって業務システムは欠かせないものだが、その提供形態は、クラウドの普及によってパッケージ売りからサービス販売へとシフトしつつある。



- なぜ「中小企業向けクラウドサービス」は業務ソフトのクラウド化に最適なのか
- 安心** 実績のあるマイクロソフトのAzureによる安定の基盤
  - 便利** ブラウザ経由ではなく、仮想デスクトップ型のサービス提供であるため、業務ソフトの使用感が変わらない
  - 手間なし** セキュリティ対策ソフト、専用サポートデスクサービスを提供するので、自社ソフトの利用サポートに専念できる
  - 実績** 日立システムズとして、すでに70近いソフトウェアを提供中

お問い合わせ先

**株式会社 日立システムズ**

東京都品川区大崎1-2-1  
0120-346-401

サービスの活用法をマンガで詳しく解説!  
以下URLでご紹介中

URL [www.hitachi-systems.com/solution/s006/dougubako/](http://www.hitachi-systems.com/solution/s006/dougubako/)



# 成長を目指す 中小企業経営者のための FileMaker 活用術



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



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

## 今、中小企業のシステムに 求められること

用には経営者自身が深く関与して  
います。  
例えば、業務の拡大に合わせる  
社員の成熟度を高めることに取  
組み、そのためにシステムの守備  
範囲や複雑度を徐々に上げてい  
ている企業、代替わり後に組織力  
を強化する取り組みを進め、個人  
の頭の中にあるものを、システム  
を使って見える化している企業な  
どが最近、私の周りでは増えてき  
ました。

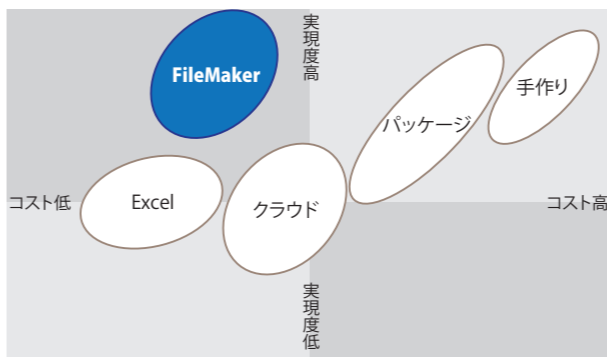
プルの子会社であるファイルメ  
ーカー社が発売しているデータベ  
ースソフトです。システムの専門家  
でなくてもわかりやすい・使いや  
すいというコンセプトで作られて  
いるため、開発業者やベンダーに  
囲われることがないシステム構築  
ができます。

クラウドの利用等があります。  
クラウドは置き場所の形態であ  
り本来は「作り方」の話ではありま  
せんが、ここでは簡単な出来合い  
のシステムで1アカウント月額い  
くらといった形で使うものを指し  
ます。

例えば顧客管理などの業務シ  
ステムを導入する際の選択肢とし  
て、手作りのシステム、Exc  
elでの運用、パッケージの利用、

図に、実現度(どれだけ思っ  
ているシステムにできるか)とそれ  
にかかるコストのイメージをま  
とめました。

## ●システム構築の手段と「求めるもの」の実現性



・パッケージソフトは欲しい機能  
が網羅されている一方、自由  
度が少ない  
・Excelは、コストは低いが、  
複雑な処理には限界もある  
・クラウド型は、月額支払いでシ  
ステムを利用できるが、カスタ  
マイズには制限がある  
つまり、これらを組み合わせ  
て補完するのが、変化の激しい時代  
の中で経営者の考えを容易に実現  
する方法であると考えられていま  
す。

これらと組み合わせやすいのが  
「FileMaker」なのです。  
(次回に続く)

\*当連載は、Webにて毎月更新していきます。

## ビジネスモデル の転換

### FileMakerの活用

# 手ぬぐい作りから「手ぬぐい文化」作りへ 基盤は見積受付と工程管理のシステム化

東京都葛飾区・手ぬぐい企画製造販売 東京和晒の場合

「IT経営はもう当たり前。や  
らなければ淘汰されるのでは？」

手拭染体験ができる工房や  
ショップ、ギャラリーを併設する  
東京和晒は、手ぬぐいの企画製造  
を行う企業だ。和の伝統を感じる  
空間で、4代目社長の瀧澤一郎氏  
が発したのは冒頭の言葉だった。

さらに、「手ぬぐいの布はメイ  
ア。お客さんは布ではなく、その  
上に描かれたデザインやコンテン  
ツを購入されているのです」と説  
明。これが、同社の事業コンセプ  
トなのである。



代表取締役社長 瀧澤一郎氏(左)と社員の皆さん



手ぬぐい作りとクリエイターの作品例

### 東京和晒のビジネス展開

#### クリエイターを育成し、手ぬぐい文化を広める

・教室開催や広報、作品作り、  
販売サポートなど

#### 受注の窓口となり協力会社と連携

・Webからの自動見積・受注、工程進捗管理  
などをシステム化。自動化部分を増やす



「FileMaker」  
を使った進捗  
管理の例

### サポーター紹介



有限会社イオアート  
小田朋和氏  
(IT経営コンサルタント)

東京都葛飾区にて、中小企業経営者・  
創業期のベンチャー起業家へのIT・広報  
アドバイザーとして活動。分野は、ホーム  
ページ活用・社内ITシステム構築・知的  
財産コンサルティング(特許・著作権)・  
新規事業構築サポートなど。

東京和晒への支援は15年近くに及  
ぶ。事業コンセプトを実現するための  
ホームページでの見積依頼システム、  
「FileMaker」を使った工程管理システム  
の制作をサポートしている。

## 13の質問に答えると Webで見積・発注が可能

受注の多くはネットからだが、  
手ぬぐいは性質上、想像した色通  
りにはならないなど、事前に了解  
を得るべき事例も多い。ネットが  
普及し始めていち早く、地元の  
IT経営の専門家・小田朋和氏の  
協力を得て染色方法や生地など13  
項目の質問に答えるとネットで見  
積・発注ができるWebシステム  
を構築した。

一方、社内では多様な受注内容

### 会社概要

#### 東京和晒 株式会社

東京都葛飾区立石4-14-9

- 設立：1947年(創業1889年)
- 従業員：9名
- 事業内容：手ぬぐい、浴衣、  
のぼり、半纏などの企画製造販売
- URL：http://www.tenugui.co.jp/



# タイルの個人向けネット販売に挑戦! メーカーならではの情報発信でファンを増やす

「メーカーは、問屋さんが売ってくれるのを待つのではなく、積極的に最終ユーザーへ働きかけるべきではないか」

この問いを重ね、市場環境の変化を捉えて事業展開をしてきたのが、岐阜県多治見市のタイル製造販売業・玉川窯業である。

水回り、建築外壁、公共施設のタイルアートなどを手掛け、近年



専務取締役 中島純二氏(写真左)  
常務取締役 中島且貴氏(右)

は個人向け商品の手軽に貼れるDIY用タイル「かるかるブリック」がヒット中だ。室内のデザイン性を高めつつ猫の爪で壁についた傷をカバーできることで人気が増した。現在は、個人向けネット販売が総売上の4割近くまで伸びている。

専務取締役の中島純二氏がホームページを開設したのは15年ほど前。建物の施主となるエンドユーザーに直接働きかけてブランド力上げるためだった。次に、大手ネットショッピングモール「楽天」に出店し、個人へのタイル販売もスタートさせた。

検索エンジン対策やショッピングモールでの商品の見せ方など、ネットのノウハウは、県内の支援機関・ソフトピアジャパンの支援を受けて身につけたという。

当初、ネット販売は事業化に至っておらず、中島専務が通常業

上に直接貢献するといえます」

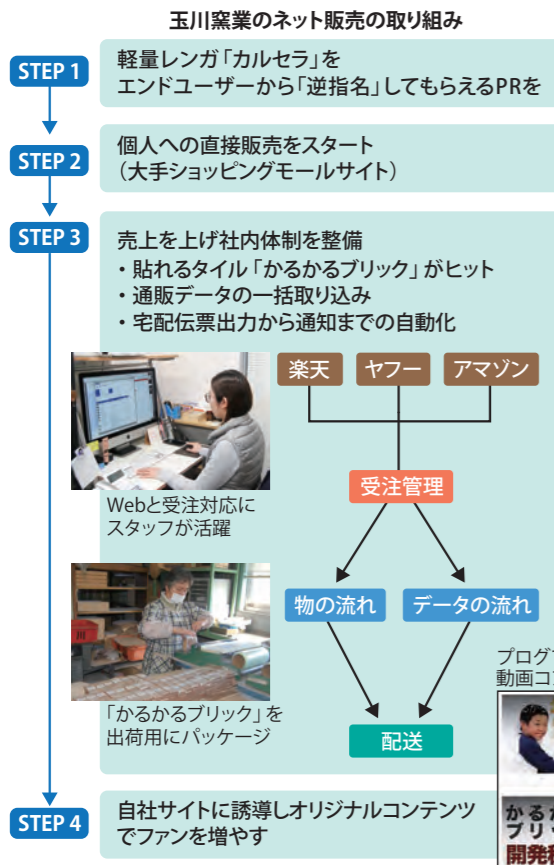
常務取締役の中島且貴氏はこのように解説する。ただ、大手ネットモールを使うだけでは「本当のファンづくり、社内の工夫による利益率の向上が図りにくい。これからは自社のネットショップに力を入れていく」との方針を立てている。

同社には、顧客から寄せられた写真付きのメールが300件近く保存されている。「顧客の声」を紹介したり、製造工程や利用例を動画なども使って楽しく具体的に発信し、顧客とのつながりを強化していく。「作っている人だけが

知っている魅力を伝えることで、商品の価値も高められる」(中島常務)からだ。

顧客とのつながりは製造部門にも良い影響をもたらした。「自分たちが作ったものを売り、お客様に喜んでいただくモチベーションも上がります」と中島専務は笑顔で話す。

並行してオーダーメイドタイルの製造など、さらに新しい事業にも挑戦していくとのことだ。「常に次の商品をつくり、売り方も変えていく」チャレンジ精神は、商品の品質とともに同社の強みそのものである。



## 支援現場レポート 公益財団法人ソフトピアジャパン(岐阜県) 「IT 経営応援隊ぎふ」

玉川窯業のネット活用を支援したのは、地元岐阜県のソフトピアジャパン・経営支援室である。室長の茂木邦基氏自らがコンサルタントとして県内企業を多数支援している。

ソフトピアジャパンでは、「IT 経営応援隊ぎふ」の名称によるコンサルティングやIT 経営アドバイザーの派遣に加え、2014年より、ネットによる販路拡大・海外展開支援を目的とした「ぎふネットショップ総合支援センター」を開設。

現在、大垣の同センターのほか、東濃地区にランチを設置。セミナー開催、商品写真撮影、Webデザイン等の指導を行っている。

支援の特徴は「鮮度の高い情報提供と成果を出す実践的サポート」にある。

2016年12月14日に東濃ランチにて「多治見本町オリベストリート」の店舗運営者を対象に開催された「Jimdoを活用したWebサイトのSEO勉強会」取材した。

「皆さんが想定したキーワードが、実際にどの程度検索されているか、他のキー



12月14日に東濃ランチで開催された勉強会運営メンバーソフトピアジャパン 経営支援室室長 茂木邦基氏(右から二人目)、同 主査 難波田隆雄氏(左)、同 業務専門員 花木雅博氏(右)、多治見商工会議所 長谷川伸樹氏(左から二人目)



講義および実践・個別サポートの様子

ワードと比較してみてください」

講師を務める茂木氏の呼びかけで、参加者が「Google Trend」を使ってキーワードの動向を調べる。

「あれ? 少ない…」—店舗運営者が当たり前に使っている言葉が、一般ユーザーには馴染みがない、つまり検索されないことがわかり、ため息も聞こえてきた。

この勉強会では、参加者それぞれがJimdoでWebサイトを作りサイトへのアドバイスを受けながら、ページ内にどの

ようなキーワードを織り込むかを実践で学ぶ。ワークの後半では、「使うべきキーワードはこれだ!」と、次のアクションが見出されていた。

当日は、ソフトピアジャパンから2名と多治見商工会議所から1名の指導者がスタンバイし、ツールの使い方を個別にサポートするという充実ぶりだった。

「結果を出すための指導」が県内各地でアクティブに進められている。

<http://ouentai.softopia.or.jp/> (事業のサイト)

務の前後に時間をつくり、コックツと登録商品を増やしページを改良し続けてきた。3年かかったが目標の売上額を達成できたのを機



ホームページ(左)と、ネットで売上を伸ばしている「かるかるブリック」の利用例。自宅で気軽にタイルのデザインを楽しめる。

### 会社概要

#### 玉川窯業株式会社

岐阜県多治見市笠原町4377番地

- 代表者: 代表取締役社長 中島 竹寿氏
- 設立: 1984年(創業: 1957年)
- 従業員数: 30名
- 事業内容: セラミックスタイル製造・販売
- URL: [www.tmgw.co.jp/](http://www.tmgw.co.jp/)

### バックヤードのITは 売上の限界ラインを上げる

個人向け販売は、単価の低い商品を数多く取り扱うため、間違いなくスムーズに出荷する仕組みが求められる。

玉川窯業では、ヤフー、アマゾンに加えて3店舗となったネットモールでの販売データを統合管理するシステムを導入。さらに宅配便のデータセッティング、出力から顧客への連絡までを任せられる仕組みを活用している。

「事業の効率化が図れて小ロット対応ができました。バックヤードでのITの導入は、売上の限界ラインを上げてくれる。つまり売





# SEO対策のまとめ——今何が起きているか



イクスプレイン 大澤 貴行氏

現GMOクラウド株式会社にてホスティングブランド「ラビッドサイト」の責任者として活躍後、独立。商工会議所におけるICT活用推進やセミナー講師をはじめ、全国で支援活動を展開。

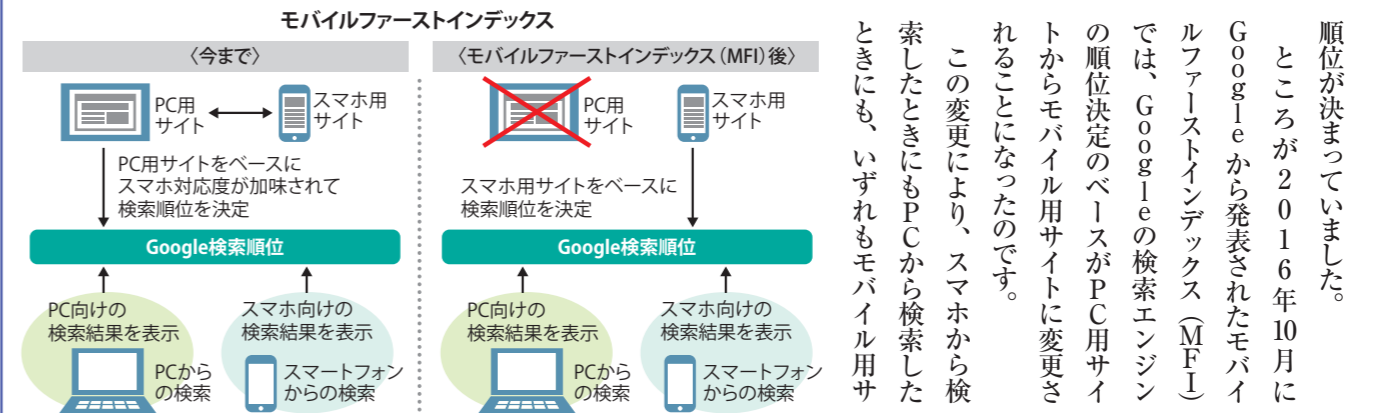
本連載は、本誌刊行の間も進んでおり、COMPASSのWebサイトにすべての回の記事を掲載しています。第6回についてはWebサイトをご覧ください(編集部)

今回は、本連載を開始してから発生したとても大きな2つのニュースを解説しSEOのまとめを行いたいと思います。

(1) モバイルファーストの時代

1つ目は、Googleによるモバイルファーストインデックス(MFI)の発表です。

今までGoogleの検索エンジンは、PC用サイトをベースにして検索順位を決定していました。PCから検索したときにはその順位を、スマホから検索したときにはPC用サイトをベースにだけスマホに対応しているか(モバイルフレンドリー)によって、



順位が決まっています。ところが2016年10月にGoogleから発表されたモバイルファーストインデックス(MFI)では、Googleの検索エンジンの順位決定のベースがPC用サイトからモバイル用サイトに変更されることになったのです。

この変更により、スマホから検索したときにもPCから検索したときにも、いずれもモバイル用サイトに優先順位がつけられるようになります。

● **モバイルサイト重視が加速**

時期ははっきりしていませんが、それほど先のことではないと予想されています。また、すでにモバイル対応済みのWebサイトは大きな影響は生じないと言われていますが、今後の大きな流れとしては、モバイル用サイトを重要視しなくてはならないことは明らかです。

モバイルフレンドリー(Webサイトのスマホ対応)からモバイルファースト(スマホ用サイトを最優先)へ、企業サイトによるプロモーションの戦略をなるべく早くに切り替えていく必要があります。

(2) キュレーションサイト問題

そして2つ目は、昨年、大きなニュースとして取り上げられたキュレーションサイト問題(WEIQ問題)です。

キュレーションサイトとは、ネット上のさまざまな情報を収集し、まとめ、新たな情報として発信するサイトのことを言います。DNA社が運営する医療情報系

キュレーションサイト「WEIQ」にて、医者や病院等のチェックを経ない医療情報が大量に掲載されています。検索をした場合にWEIQが上位表示され、結果的に多くの真偽が不明確な医療情報が、医療情報が必要としている人を惑わせてしまいました。

また合わせて、他のサイトからの情報や画像を情報発信元の許可無くコピーしていた事例が多く発見されたので、サイトが閉鎖されたり一時休止になっています。

間違い情報や盗用はもちろん問題です。しかしどうしてこうしたサイトが検索上位に表示されたのでしょうか。

続きは、COMPASSのWebサイトにてご覧ください。

次回からは、SNS(ソーシャルメディア)を取り上げます。

本連載は、本誌刊行の間にWebにて更新中です。第7回までの内容は、Webをご覧ください。(編集部)

URL <https://www.compass-it.jp/column/2384>  
掲載のお知らせを受け取れるメールアドレスの登録を!

## 攻めのIT経営 中小企業百選 受賞企業に学ぶ 飲食店の集客策

# 群馬県高崎市 ハッピーアイランド(GGC) 味に自信の飲食店が取り組む集客策 〈後編〉SNSで継続的にファンを増やす

「ステーキ&ハンバーグ」の店として地元で愛される群馬県高崎市のハッピーアイランド(店名GGC)。後編はSNSの活用を取り上げる。

販促費用を抑えつつ、新規の顧客を増やす方策として、福島展子取締役が着目したのがSNSだった。地元で開始された勉強会に参加してFacebookの活用方法を学び、店のFacebookページを開設した。

「初めは、来店された方にFacebookでのチェックインをしてくださるようお願いしました。



た。チェックインでソフトドリンク1杯サービスのキャンペーンも行っています」

Facebookでは、投稿やチェックイン情報が本人の「友達」にも伝わる。GGCのことや食べた料理の写真などを「口コミ」できるのだ。情報を公開している投稿者には、まめにお礼のメッセージを送っているそうだ。

**ズバリと伝え 来店を喚起する投稿**

投稿は、月替わりのメニューやイベント情報、顧客の感想に加え、おいしそうな看板メニューの写真を添えて「本日も11時から営業しています」とのメッセージを毎日出している。

「私たちが求めるのは『来店』です。朝5時に投稿予約をして、毎朝呼びかけています(福島氏) 人気のハンバーグやステーキのおいしそうな写真は、「食べたい」「また行ってみよう」と顧客の感情

を刺激する。

SNSはスマートフォンからも投稿できるので、仕事や家事の空き時間に使えるのも便利だという。こうした「SNSによる口コミ」をベースに、現在、ひと月に500人くらいの新規顧客が来店する。その顧客に対して、会員登録を促しDMなどの販促策を合わせることで、5年前と比べて来店数は25%アップ、広告宣伝費は40%削減することができた。

「一つのことだけでなく、SNSによる情報の広がり、従業員一人ひとりの声掛け、バックヤードのITがつながった結果、売上が上昇してきたと思います」と福島氏は分析する。

この手ごたえを自信に、目指すは県内10店舗の出店である。



取締役 福島展子氏

**会社概要**

**有限会社 HAPPY ISLAND**  
(店名: GGC)

群馬県高崎市緑町1-28-2

- 設立: 2003年
- 従業員数: 40名
- 事業内容: 飲食業(ステーキ・ハンバーグなど) (群馬県内に3店舗)
- URL: <http://happyisland.jp/>



高崎市にあるGGC本店

### 支援機関紹介



高崎商工会議所 経営支援課 主査 梅澤史明氏(写真左)、大友雄太氏(右)

ハッピーアイランドに「攻めのIT経営中小企業百選」応募を勧めたのが、高崎商工会議所である。福島氏は情報収集や支援策の申請などで商工会議所を積極的に活用している。

推薦の理由を高崎商工会議所経営支援課の主査・梅澤史明氏は次のように説明する。

「車社会になり、店舗は立地より“人を集める策”が大切になりました。同社はイベントに積極的に出て接点をつくりSNSで店舗に呼び込み、さらに情報を広めるなど、リアルな動きとネットを上手に連携させてマーケティングの形を確立していると感じました」

高崎商工会議所では、地域の企業に対し、融資や経営相談のほか、タイムリーな企画を適宜混ぜての年間15回以上のセミナー、バイヤーを招いての商談会などに意欲的に取り組んでいる。

梅澤氏は、「売上を伸ばすための支援に、より一層力を注いでいきたい」と力を込めて方針を語った。



## 進化するハードウェア

# 個性客に響く封書型DMから冊子まで プリンター+オプションで、早く・手軽に作成!

製品やサービスを顧客にPRする方法はネットだけでなく多様なルートを用いたい。——地域を絞ったPRならポスティングも有効だ。ポスティングで起用され始めたのがチラシを封かんして提供する封書型DMである。チラシ以上に「特別感」を与えられる点が注目されている。

その際、同じチラシを入れるだけではもったいない。個々の顧客の特性に合わせた情報提供を心がけたいところだ。例えば、「〇〇町の皆様へ」「△△マンションにお住まいの方へ」など具体性を出すなど。

郵送するDMなら、手紙にも顧客の名前を入れたり、年齢や性別、嗜好などに応じて送付するものを変えのめ良いだろう。顧客は「自分に向けて送られた」という気持ちが高めるはずだ。

ただ、問題なのは作業の手間である。一人ずつ異なる内容を間違

えないように印刷や封入・封かんする作業が相当な負荷になる。こうしたプリントをサポートする

のが、理想科学工業の高速カラープリンター「オルフィスGD9630」と用途に応じて接続できるオプションである。今回は、各オプションとの組み合わせで、それぞれのよう業務が「楽」になるかを紹介しよう。

### 世界最速印刷をベースに封書作成を完全自動化

「オルフィスGD」シリーズの最上位機種「オルフィスGD9630」は、世界最速を誇る160枚/分の印刷速度に加え、カラー・モノクロともに低コスト、高精度な再現性、高耐久性といった特長を有する。

その高い印刷性能のプリンターに接続し、封書作成の作業——封



入物の印刷および3つ折り、専用の封筒フォーム紙を用いた封筒作成およびあて名などの印刷、封入・封かんまで——を全自動化するオプションが「ORメーリングフィニッシャーII」である。

パソコンから指示すれば、封筒と文書を印刷して封かんしたものが出てくるので、すぐにポスティング・送付の準備にうつれる。一通ずつあて先を変えてDMを送る場合も、付属の専用ソフト

「RISOメーリングアプリケーション」を使えば手軽に印刷に最適なデータに変換できる。あて先ごとに内容・枚数の異なる封入物を封入する「リアアルメール」も可能なので、顧客に応じた柔軟なDM作成を実現できるのだ。顧客への請求書送付をはじめ、従業員の給与明細発行、医療機関であれば患者に対する検診結果報告、塾での個別成績表の配布等々、人目に触れない封書型での提供が望ましい

**オルフィスGD9630+多彩なオプションで、ここまで内製化できる!**

**オフィス文書・販促ツール作成**

「ORフィニッシャーMII/SII」  
「OR紙折リユニットII」

小冊子 パンチ  
Z折り ステープル

※接続するフィニッシャーによって加工機能が異なります。

ORPHIS GD

**封入・封かん**

「ORメーリングフィニッシャーII」

封筒印刷 + 封入物  
プリント & 三つ折り

封入・封かん

1通ずつ内容も枚数も異なる「リアアルメール」にも対応

**大容量給紙・排紙**

「OR大容量給紙ユニットII」  
「OR大容量排紙ユニットII」

大量給排紙は最大4000枚!\*

**くるみ製本**

「ORくるみ製本フィニッシャーII」

マニュアルや教材が社内でする

本文・表紙印刷 + 製本

世界最速印刷速度 \*1  
片面 160枚/分  
両面 80枚/分

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

Z折りもパンチもしたい  
一度に大量にプリントする  
プリントから製本まで自動化したい

種々の書類作成に役立っている。

「オルフィスGD9630」では、くるみ製本を自動化するオプション「ORくるみ製本フィニッシャーII」を用いれば、厚さ30mm・約600ページまでの製本(A4/B5/A5)を本文と表紙の印刷から製本まで全自動で処理できる。付属の専用アプリケーションで背表紙へのタイトル入れ、本文の面付けも簡単に行える。

製品マニュアルや規約書、研修資料・教材など冊子の作成で、「数量が少ないので外注すると割高だが、社内で製本するには負荷が重すぎる」といった悩みをすばり解決するオプションといえる。

さらに「オルフィスGD9630」は、最大4000枚の給排紙で大量のチラシ印刷などに効果を発揮する「OR大容量給紙ユニットII」「OR大容量排紙ユニットII」に加え、一般のオフィス業務でも社内資料や会議資料、提案書などをさまざまな利用シーンが考えられるステープル止め、パンチ、

お問い合わせ先

**RISO**

プリンターの新領域をひらく

**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](http://www.riso.co.jp)

\*1: オルフィスGD9630/GD9631の場合。A4普通紙片面横送り、標準設定連続プリント、GDフェイスダウン排紙トレイ使用時。2016年9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)。

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

\*3: 理想用紙IJ(85g/m<sup>2</sup>)使用時。

\*4: 積載高440mm以下、理想用紙IJ(85g/m<sup>2</sup>)の場合。A4普通紙片面横送り、標準設定連続プリント時。



# 支援情報 瓦版

## 2017 1 税制改正、IPA (セキュリティガイドライン)、埼玉県、表彰制度、地域活動 他

### 平成29年度 税制改正ピックアップ

平成29年度の税制改正大綱が発表になった。経営者のマインドに訴え、賃上げや投資拡大などへの取り組みが広がることを期待されている。その中から2つを紹介する。

(1)「第4次産業革命」型研究開発税制の見直し

研究開発税制の支援対象に、第4次産業革命型(IoT、ビッグデータ、人工知能等を活用)の「サービス」開発を追加した。中小企業においては、試験研究開発費の増加に応じて、控除率12~17%、控除上限が35%まで認められる。

(2)中小企業の賃上げ促進

現行制度では、給与等支給額の総額が平成24年度から一定割合以上増加して前事業年度以上であり、平均給与等支払額も前事業年度を上回る場合、給与等支給額増加額の10%を税額控除していた。

これに加え、中小企業が平均給与等支給額を前事業年度比2%以上増加させた場合は、税額控除が22%にアップする。

### 「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」刷新

独立行政法人情報処理推進機構(IPA)は、2016年11月「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン(第2版)」を公開した。

同ガイドラインは情報を安全に管理するための具体的な手順等を示した。情報活用における新たな脅威やリスクが発生していることを受け、7年ぶりの改訂・公開に至った。

主な改訂は、「経営者編」を新設したこと、また旧版のガイドラインを専門的知識がない実務担当者にも実践できるよう具体的に手順を記した「管理実践編」に改編したこと、さらに対策の実践に必要な各種ひな形を「付録」に追加したことなど。

実践すべき内容の分野ではモバイル端末やクラウドサービス、マイナンバーといったIT環境の変化や法整備にも対応した。



お問い合わせ先 (IPA 技術本部 セキュリティセンター 普及グループ)  
<https://www.ipa.go.jp/security/keihatsu/sme/guideline/index.html>

### 埼玉県、サービス産業等 ICT活用事例集を刊行

埼玉県では、県内サービス産業事業者のICT活用事例集「なるほどよくわかる! ICT活用事例集」を刊行した。

費用や導入効果の面からICT導入を躊躇している中小企業・小規模事業者が取り組みのヒントを得られることを目的に、県内企業21社が実際にICTを活用した効果を具体的にまとめた。

事例集では、「宣伝・PR」「営業力・販売力強化」「業務効率化・コスト削減」の3つの活用場面を取り上げ、どのような経営課題を解決するために、どのICTを活用し、どんなメリットがあったのかわかりやすく紹介している。

広く県内企業等に配布し、自社でICT活用を始める際の参考としてもらう予定である。

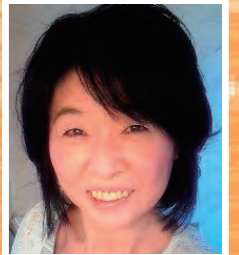


埼玉県発行  
 「なるほどよくわかる! ICT活用術」

お問い合わせ先  
 埼玉県 商業・サービス産業支援課

No.31

## 「法人インフォメーション」サイトが果たす役割とは?



有限会社ビジネス・サポートエム  
 (法人番号 700002013072)  
 代表取締役 御田村 瑞恵  
[www.e-bsm.jp](http://www.e-bsm.jp)

前号では、法人番号を活用した法人情報公開サイト「法人ポータル」のお話をしました。その運用が一段進み、連携も始まりつつあります。具体的な情報の内容について紹介します。

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。

法人番号をもとに法人の基本情報を提供する「法人ポータル」は、2017年1月から「法人インフォメーション」という名称で運用が開始される予定です(執筆…2016年12月26日)。

法人情報を取り扱うシステムの構造である「データを提供する層」と「利用しやすくする層」を分けて、後者を対象にビジネス活用を期待するものと思われまます。

法人インフォメーションの運用が開始されると、経済産業省が保有する補助金交付情報や委託契約情報は各省庁に拡大され、新たに行政処分情報が追加されたり、許認可・届出情報や表彰情報の対象も拡大されていく見込みです。

行政機関が保有・公開する行政特有の法人に関連する情報も付加されます。登録データはCSVで提供され、画面のエビデンスとしての利用はPDFで提供されます。

また、データはIPAの共通語彙基盤<sup>※1</sup>のコーポラを活用し、今後、各府省が法人関連情報を公開する際の共通語彙として活用することを想定しています。

経済産業省のアンケートによると、想定する使用目的は、取引先新規開拓や競合会社の分析が70%を超えています。

また、中小企業が想定する利用例として、契約相手となる法人について、国からの受託実績や表彰情報、許認可情報などから信用調査を補完したり、国の事業受託実績より、法人の業務分野や得意分野を把握して、自社との取引や提携の可能性がある法人を抽出することが挙げられています。

しかし、企業にとってはこれ以外にも知りたい情報があると思われまます。

すでに、株式会社東京商工リサーチと一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)は、法人番号を活用してJIPDECが運営する「サイバー法人台帳ROBINS」<sup>※2</sup>に掲載された企業情報と、東京商工リサーチが所有する企業情報との連携を行っています。1月中には法人インフォメーションが提供するAPIを利用して連携をする予定です。

「サイバー法人台帳ROBINS」は、企業に関する基本的な情報(名称、住所、URL、メールアドレス)や資格情報、経営労務情報や表彰履歴などのAPIを通して公開されています。

自社Webサイトにリンクでき、自社サイトを持っていない企業は自社サイトとして使うことも可能です。ページには、写真やロゴの掲載をして、自社の保有する技術や得意分野、製品なども登録できますので、新たなPRの場として活用することもできるでしょう。

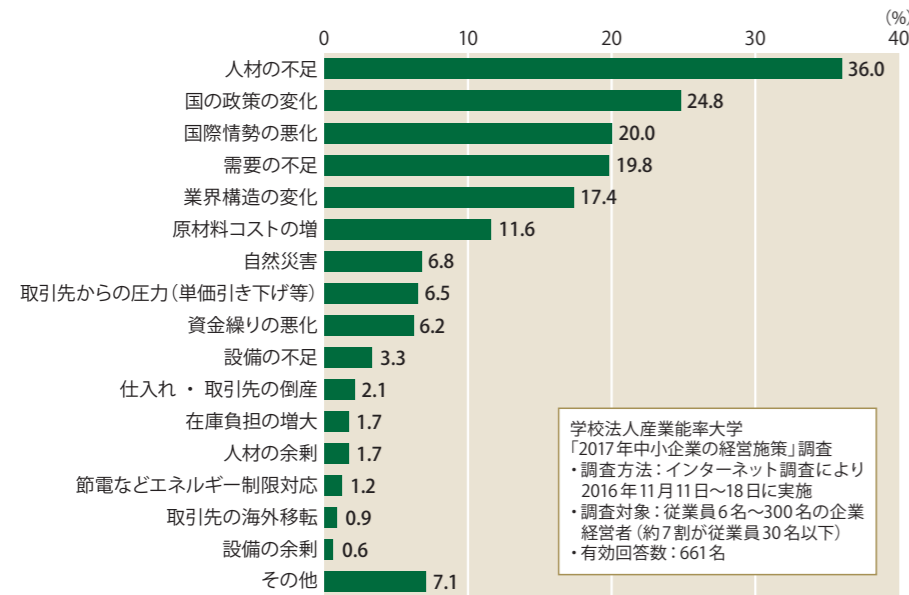
なお、「サイバー法人台帳ROBINS」は誰でも閲覧が可能で、登録は法人に限らず個人事業者も対象です。

法人インフォメーション <http://hojin-info.go.jp>

※1 <https://www.ipa.go.jp/osc/kyoutsugoikiban>  
 ※2 <https://robins.jpdec.or.jp/robins/>



Q 2017年の経営活動に影響を与えそうな要因は何ですか(3つまで/n=661)



学校法人産業能率大学  
「2017年中小企業の経営施策」調査  
・調査方法: インターネット調査により  
2016年11月11日~18日に実施  
・調査対象: 従業員6名~300名の企業  
経営者(約7割が従業員30名以下)  
・有効回答数: 661名

調査

経営者に2017年を聞く  
人材不足が課題に

学校法人産業能率大学では、2016年11月、中小企業経営者約600人にアンケート調査を実施した。「2017年の経営活動に影響を与えそうな要因」については、「人材不足」「国の政策の変化」「国際情勢の悪化」「需要の不足」「業界構造の変化」が上位に挙げられた。「人材の不足」は昨年の34・7%よりさらに上昇している。

新入社員のIT教育に!

COMPASSの動画サービス

「メールのCCとBCCはどう使い分ける?」「タイトルのつけ方は?」

新入社員に聞かれたとき、意外と正確に答えられないのがメールのマナー。時代とともに少しずつ変化もあります。

企業内での研修に役立つメールのマナーを専門家がわかりやすく動画で解説しました。

COMPASSのWebサイト内  
「会社のIT学習室」にて、DVDを販売中!



<https://www.compass-it.jp/studyroom/1700>

読者アンケート・資料請求  
Webサイトで受け付け中

2017年4月5日まで

COMPASSサイトのトップページボタンからどうぞ

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

図書券500円  
進呈

エッセイ あいていのある職場日記

世中 渉(よのなか・わたる)

著者プロフィール: メーカーに入社28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。

「今年の目標」

子供のころの正月というのはお年玉をもらう以外たいがいつまらないもので、テレビを見たり風揚げやかるたなどをして暇をつぶしていた。

会社に入ると、スキーブーム真っ盛りでしょっちゅうスキー場にいた。ただし、スキーのできない私はホテルに立てこもってUNO(ウノ)をやりながら延々と飲んだくれていた。

2017年、今年はポーカーが大貧民でもやりながら飲んだくれることにしよう。

つい先日携帯会社に電話する機会があった。ちょっとした契約変更をしたかったのだが飲み過ぎたせいか端末の暗証番号を忘れてしまったので、コールセンターに電話してみた。

すると、「ガイドに従うように」とやさしい口調ながらも機械的な女性に言われたので黙って聞いていたが、「暗証番号をお忘れの方は」とは聞いてもらえなかったので、一番近いと思われる番号を押してみた。



そうしたら「次に端末の電話番号を入力してください」と言われたので入力。

よし、これで終わりか!と思った次の瞬間、まさかの一言が浴びせられた。

「次に端末の暗証番号を入力してください」

それがわからんから、電話したつーねん!

と、突っ込んでみたものの機械的な女性には相手にされず...

気を取り直してもう一度掛け直し、別の番号を入力してみたものの、結局最後には

「次に端末の暗証番号を入力してください」

との冷静なアナウンスが...

2017年、今年は飲んだくれてる場合じゃなく、暗証番号を思い出すことを当面の目標においてがんばってほしいと思う。



平成28年度受賞企業(写真提供:おokayama IT経営力大賞実行委員会)

- 「おokayama IT経営力大賞」実行委員会(中島博会長、事務局・システムエンジニアリング岡山)は平成28年度「おokayama IT経営力大賞」を決定した。
- 9回目となる今年は、10社の応募のなかから受賞企業が選定され、2016年11月24日に開催された「おokayama IT経営力大賞記念フォーラム」にて表彰が行われた。
- 受賞企業(ユーザー)は次の通り。
- 大賞
- 有会社社まるみ趣本店
- 優秀賞
- 株式会社英田エンジニアリング
- 株式会社オール・ケア
- チャレンジ特別賞



総務大臣賞を受賞した福井大学医学部救急医学チームとMCPC関係者

- I KOMAロボテック株式会社
- 有限会社三協鉄螺
- 株式会社スパーワークス
- 地域貢献賞
- 笠岡放送株式会社
- モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)では、モバイル、IoT/M2Mなどを活用して優れた取り組みを行った企業を表彰する「MCPC award」を開催している。2016年12月に同年の受賞企業が発表された。
- ユーザー部門の優秀賞入賞企業は次の通り。
- グランプリ・総務大臣賞、モバイルパブリック賞
- 国立大学法人福井大学医学部救急

- 医学
- モバイルビジネス賞/審査委員長特別賞
- ダイキンHVACソリューション東京株式会社
- モバイルテクノロジー賞
- 株式会社ジャパンセミコンダクター大分事業所
- モバイル中小企業賞
- 株式会社スマート・ナビ
- IT経営カンファレンス開催
- ITコーディネータの地域組織が主催しITコーディネータ協会が共催するIT経営カンファレンスが3月まで各地で開催される。
- 宮城県仙台市
- 2月18日
- 石川県金沢市
- 2月22日
- 富山県富山市
- 2月24日
- 沖縄県那覇市
- 3月6日
- 長野県長野市
- 3月9日
- 愛知県名古屋
- 3月22日

ITコーディネータ協会  
<https://www.itc.or.jp/event/it2016.html>



トークや実演、試食など特徴を活かすプロモーションを参加企業が発表。ペリーダンス衣装専門店では、ダンスの実演も

静岡県の浜松商工会議所では、2016年12月22日に、「地域小売商業重点指導事業」として「プロモーション徹底支援講座・報告会」を開催した。同事業は、地域の個店自らがプロモーションを推進できるよう、実店舗のPOP作成から売上増加につながるチラシ作成、ネット活用スキルの向上などを目的としたもの。

本誌連載でもおなじみの大澤貴行氏を講師に進められた数回の講座の集大成として、参加企業が動画を含めたプロモーションを企画し、自社商品をPR。浜松市やITコーディネータ・和田喜充氏をはじめとするアドバイザー5名がそれぞれの発表に対して講評した(COMPASSもアドバイザーとして参加)。

地域支援活動  
浜松商工会議所



# クラウドなら奉行10

今や企業の業務においてもクラウド活用が浸透してきました。

奉行10シリーズは、最新の技術と安心の実績で  
お客様に最適なクラウド活用をご提供します。

クラウドベンダー  
対応実績  
**国内No.1**  
(2016年11月当社調べ)

パートナー  
全国**3,000**社の  
販売体制  
(2016年11月現在)

顧客満足度  
**3年連続**  
**No.1**\*

※日経コンピュータ 2016年9月15日号 顧客満足度調査2016-2017 ERP部門第1位

## 奉行10がご提供する3つのメリット

メリット **1**

様々なクラウド  
環境で利用できる

メリット **2**

必要な業務だけ  
選べる

メリット **3**

環境変化に  
常に対応し続ける

2017年春号  
第15巻第1号  
2017年2月5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  
竹内和佳子  
梶原千恵子

◆イラスト  
朝倉千夏  
金巻龍平

◆デザイン・制作  
株式会社リッククリエイト  
小幡一之

◆本文DTP制作・印刷・製本  
壮光社印刷株式会社

◆発行所  
株式会社リックテレコム  
〒113-0034  
東京都文京区湯島3-7-7 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 : <https://www.compass-it.jp>

本誌記事の無断転用・転載を  
禁じます。

### 「COMPASS」について

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

- 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(2月、5月、8月、11月)の5日です(都合により若干変動します)。
- ※セミナー利用等におけるまとまった部数(有料)にも対応させていただきます。

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

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

資料請求・読者アンケートへの回答もこちらからどうぞ!

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

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

読者の皆様へのお知らせ

メールアドレスの登録はお済みですか?

2月にCOMPASSのWebサイトをリニューアルいたします。  
その際、メールアドレスとパスワードによるログインにて、

さらに役立つ情報、連載

デジタル冊子、事例記事の詳しい情報を

COMPASS読者会員の方だけにお届けします。

大事な情報を逃さないために、本誌Webサイト右上のバナーより、  
メールアドレスの登録をお願いいたします。

Q:メールを登録しているかどうか分からないのですが…

A:2月6日にCOMPASSから送信されるメールが届くかどうかチェックをお願いします。  
届かない方は、迷惑メールフォルダーにメールが分離されていないことをご確認ください。  
COMPASSのWebサイトからご登録をお願いいたします。

\*3月以降、メールアドレスのご登録がない方には、COMPASS冊子をお送りできない場合がございます。

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

### 編集後記

自宅でもちょっとしたDIYをするのが好きで、たまに壁紙を変えたり、棚を取り付けたりしています。  
以前、タイルを探していた時に、本号に登場する玉川窯業さんの窯天のショップを何度か訪問させていただきました。普段からインターネットでいろいろと購入しているのですが、今までは何となく眺めていることも多かったように思います。今回、人気ショップの運営に関する貴重なお話をうかがい、一店舗ずつ、売り手の熱い思いや試行錯誤の結果がこんなにも込められているんだなと実感しました。

これからも、いつでもどこでも何でも買えちゃうネットショップに感謝して、どんどん利用していきたいと思っています。(竹内)

天皇陛下の生前退位のご意向がニュースになって半年余りが経ちましたが、ここに来て元号改正の時期についても報道され始めています。  
昭和生まれの間(私)は、かなり「古い人」というイメージになるのでしょうか。でも最近、昭和の文化が見直されてきて、店主がカップ&ソーサーでコーヒーを淹れてくれる「喫茶店」が復活したり、「パスター」はなく「スバゲテイ」(特に昔ながらの銀皿のつたナポリタ)を出すお店が人気だったりしているようです。企業戦士として昭和、平成を駆け抜けてきたシニア層にとっては懐かしく心休まる「昭和」・「スモホ世代」の平成生まれの若い人にとっては新鮮な「昭和」なのでしよう。  
「明治」大正、昭和を生きた」という先人を表現するフレーズがありますが、私も「昭和、平成、〇〇」を生きた「事」になりそうです。頑張らなくては! (松森)

1月は各地で大雪があり、地域の方々は大変な日々を過ごされたことと思います。2月もまだわかりませんが、この2週間ほど、偶然、降雪地域への取材が続きましたが、運よく、いずれも雪の台間をぬって飛行機も電車もバスも走り、無事に行程を終えることができました。企業取材を始めて約15年、ありがたいことに天候や災害による取材中止が不思議とない、自称「取材運良好」取材のときだけ晴れ女です。  
でも、帰路は予定通りにならないこともしばしば。年末に行った雨降りの浜松では「そのうち晴れますよ」と予言したとおり(！)雨は止んだものの、帰りに沿線火災で東海道新幹線が止まって2時間車内で待機。会社の忘年会に間に合わず、お腹をすかせて帰宅したのでした。行きはよいよい帰りは…という絶妙なバランス、これは天命を果たすための神の仕業なのか。  
話が少々それましたが、今年もたくさんの方々にお目にかかれますように、「こんなことやっているから来てよ」というご連絡、お待ちしております。