



スタッフのつぶやき シスポートのスタッフが、読者の皆様一言お話しさせていただくコーナーです。

こんにちは！ 毎度お世話になります！ 開発部の真鍋と申します。
 私は特に趣味らしい趣味もないのですが、かつてライフワークとしてバンド活動をしていた時期があります。
 楽器の担当はギターなのですが、中でも好きな作業は作曲でした。
 最初に大まかなイメージを書いて、さらにコードを書いて、楽曲の構成までを紙に書いて、最後に一気にPCに入力してアレンジを行っていました。何を言いたいか、分かってもらえたでしょうか？
 そうです、この一連の作業は、ソフトウェアの開発に非常に似ているのです。
 だから、開発のお仕事も、楽しくさせていただいているんだと、日々皆様に感謝しております。
 あそうそう、新しい「㊦㊦㊦㊦㊦」(㊦㊦㊦㊦㊦が世の中の出てから30年を迎えましたので、名付けて『㊦㊦㊦㊦㊦30』と
 いいます)が出たばかりですが、開発部ではさらに次のバージョンも水面下で進行中！？ 開発部 真鍋 智貴



の穴 テーマ:システム導入のヒントとは

ITアドバイザー養成所、その名も“ネコの穴”として新登場!!

突然ですが、皆さんの会社でシステムを導入することになりました！
 改善したいことってなんでしょう？ 経営課題でしょうか？コスト削減でしょうか？ よく解らないから、丸投げ・・・では後々大変なことになります。

今回は、知ってるようで知らない？ 私達ベンダ(システム供給業者)へスムーズに依頼するコツをお伝えしますね！
 以下の2点を意識して、整理&スタートしましょう。

- ① 兎にも角にも、目的です。何を実現するためにシステムを導入するのか？
- ② 全体業務の流れ ※システム化するための業務フローではありませんよ！

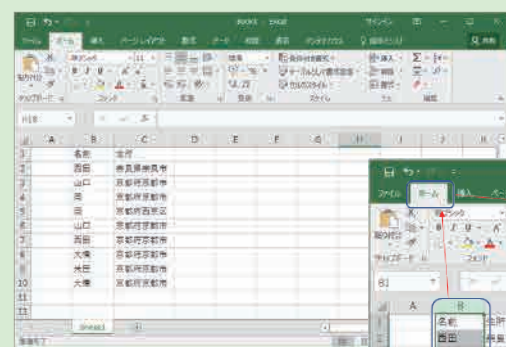
どうすれば「目的」を実現できるのかを常に意識してくださいね。
 目的がボヤけると「なんでシステムが必要なんやっただけ・・・」となります。今の業務の流れを総て把握しましょう。最初は、業務の流れをフロー図に起こします！ 現行の業務フロー図が「出来てから」システム化する範囲を決めます。

本当にここをコンピュータでやるべきか？何度も考えてください。
 なんでもかんでもシステム化するのは可能ですが、コストばかりかかることに… 人がやったほうが速くて安くつく業務もあります。
 設定した目的を実現するために、どこをシステム化したいのか？

ここが決まれば、失敗することはありません！
 システム導入は、自然に自社の業務分析と改善になります。皆さんも一度、業務の流れをフロー図に起こしてみてください。
 自社の強みや問題点が見えてくるかもしれません！ (巻Q)

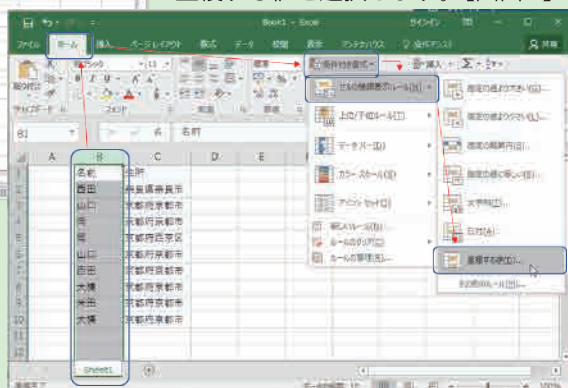
Excel ワンポイントテクニック

今回のエクセルワンポイントは、重複チェックをご紹介します。
 エクセルでDMの発送先リストや住所録など作ったときに【画面1】、同じ名前を探すのに苦労されたことはないでしょうか？
 そんなときに便利なのが重複チェックです。



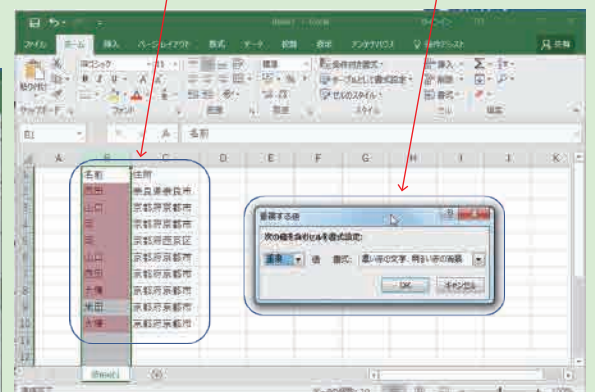
【画面1】

重複チェックを行いたいB列を選択します。
 ホームタブ→条件付き書式
 →セルの強調表示ルール→
 重複する値を選択します。【画面2】



【画面2】

「重複する値」ダイアログボックスで“値”と“書式”を選んでOKを押します。【画面3】
 重複しているセルに色が付きます。



【画面3】

詳細な説明や選択後の処理などについては、ホームページ (<http://www.sysport.co.jp/>) のQ-info コーナーでご確認下さい。

読者 訪問



第91回

お伺いした会社 株式会社 誠
お話を伺った方 代表取締役社長 森 健児 さん
会社の所在地 〒579-8064 大阪府東大阪市池島町 2-2-16
連絡先など TEL 072-983-2588 FAX 072-983-2585

今回は大阪府東大阪市にある株式会社 誠 さんをお訪ねしました。同社はプラスチックの精密切削加工を専門にやっておられる会社で、1979年(昭和54年)に操業されました。現在の社長は2代目で“金型不要”をキャッチフレーズに『安く、きれいに、早く』をモットーに活躍なさっておられます。



工場の様子



取引先は全国にあり、顧客との信頼関係を最重要課題と位置づけておられます。そのため、外注に出さない、できないことはしない、他社への紹介もしないとおっしゃいます。つまり、取引先との信頼関係を最重要視するからこそ、責任を取れないことはしないときっぱり言われます。

そしてまた、新規の取引先も増やさないとおっしゃいます。限られた生産能力の中で新しい取引先からの注文を受けると、既存の取引先に迷惑がかかることもあるので、既存の取引先との関係を最優先に考えたいと。そしてそのために、新規の引き合いなどが入らないようにホームページも閉鎖されたとか。

そこまでして顧客との信頼関係を徹底的に大切にしておられる姿勢に、驚きと共に感銘を受けました。現在社員は17名だそうです。他社と同様に人手が足りないことが課題だとおっしゃいます。更なる自動化を進めて人手不足に対応したい、省力化を進めて人員削減ができるまでにしたいとおっしゃっておられました。

当社とのお付き合いは、販売管理システム (BUNBEI@sp) の導入をはじめ、財務会計システム (PCA 経理じまん)、給与計算システム (PCA 給与じまん) の導入、サポートを通じて継続的にさせていただいております。事務は社長の奥様一人でやっておられ、「販売履歴管理や『BUNBEI@sp』から『経理じまん』へのデータ連携など大変重宝して使っている。今やパソコンがなければなんにもできない」とおっしゃっておられました。

当社からご提供したシステムを重宝して使っていることを嬉しく思いますとともに、既存の取引先を大切にすることを最重要課題として取り組んでおられる経営姿勢に感服しながら帰路につきました。(米田)



事務所に掲示されている金型不要と謳われているパネル

いっちょかみ “一丁啮” が行く!

第109回:複数パソコンの環境揃え

皆さんはパソコンを何台お使いですか? 会社で1台と自宅1台という方が多いんじゃないでしょうか。もちろん仕事によっては何台ものパソコンを使い分けておられる方も少なくないとは思いますが……。

複数のパソコンを使っている場合、それぞれのパソコンの環境を整えるのが結構じゃまくさいってことありませんか? 例えば、会社のパソコンで登録した漢字変換時のユーザー辞書を自宅のパソコンで使おうと思えば、もう一度自宅のパソコンで登録しておかなければなりませんよね。また、使うソフトも同じものをそれぞれのパソコンにインストールしておかないといけないうなど、面倒なことが起こります。パソコンの環境を整えておかないと使い勝手が悪いですよ。

特にユーザー辞書などは、すべてのパソコンに同じように登録しておかないと、せっかく登録しておいた辞書が使えないというイライラが起こります。それは精神衛生上もよろしくなく、不便さと面倒くささが嫌ですので、私は使うパソコンは1台だけと決めています。超軽量のノートパソコンを常に持ち歩くようにしています。それならどこで使っても同じ環境で使えますからね(^o^)

もっとも最近は、ユーザー辞書などを Web サーバー上に挙げておいてクラウド運用できるソフトもありますから、そういった不便さからは解放されるようになってきているようですが、皆さんはどんなさつていますか? (一丁啮)

TOPICS

「おもてなしセレクション」で金賞を受賞

今年2月号(第110号)の読者訪問でお伺いした協和精工(株)様が、このたび「おもてなしセレクション(※1)2017年度第4期」で“金賞”を受賞されました。同社の金属加工技術を駆使して作った Teyney ブランドの『さざ波』(キラキラ輝く光沢の玉を木製の盤上で並べていくリバーシーゲーム(※2))が受賞対象となりました。来る9月1日に東京で授賞式があり、その模様はマスコミ各社を通じて全世界に発信されるようです。皆様もご注目下さい。なお、Teyney シリーズの商品は下記のサイトでお買い求めいただけます。

<https://teyney.stores.jp/>

(※1) <http://omotenashinippon.jp/> をご参照下さい。

(※2) オセロゲームは登録商標なので一般的にはリバーシーゲームと言っています。

