

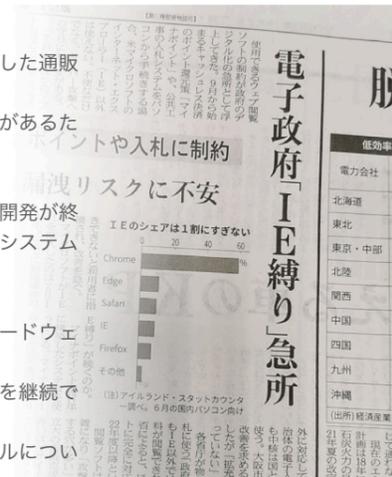
「Flash 職人」という職種が出来るほど、一時は動的なホームページで多用された「Adobe Flash」ですが、「2020 年 12 月 31 日をもって Flash Player の配布と更新を終了」されます。サポート終了日以降、つまり、2021 年 1 月 1 日になると、「Adobe 社は自社サイトから Flash Player のダウンロードページを削除し、「Flash Player でのコンテンツの実行がブロックされる」ようになります。もし自社のホームページ等で「Adobe Flash」が利用されているようでしたら対処が必要ですのでご確認ください。



「Flash」に限らず Web 系の技術は陳腐化やサポート終了のスピードが極めて速いため、自社で構築した通販サイトや受発注サイトを長年継続して利用するには本来多額の保守コストが必要です。開発会社は古いプログラムを維持するためにも、採用、教育、維持管理にコストを支払い続ける必要があるため、いずれは保守を終了する必要があります。

コロナ対策の消費活性化策として導入される「マイナポイント 5000 円分」申し込み、2013 年に開発が終わっている「Internet Explorer 11 (IE11)」が必要であることに強い批判の声が出ていますが、周辺システムが古い「マイナポイント」だけ最新ブラウザに対応させる事が難しいそうです。

IT は次々と新技術が現れ、私たちがより便利な世界に導いてくれますが、賞味期限のサイクルがハードウェアより短いことを知っておく必要もあります。弊社も長期間サポートを行いたくても、弊社自身がメーカーサポートを受けられないためサポートを継続できないケースが多々あります。勝手な話だといつもお叱りを受け、常に申し訳ない気持ちでいっぱいなのですが、IT の技術サイクルについてご理解をお願いいたします。



今月の COMDEC LAB PICK UP
コムデックラボ ピックアップ

事例 2 介護事業者「パークヒルズ」様の事例



利用者様を大切にしたい、そんな思いが IT 導入を決意させました。

「紙」中心の業務は、あとで Excel に転記をするなどの時間がかかる作業が大半。その時間をなくすことができたら、利用者様にもっと手厚いサービスが提供できるのに…。そう思いながらも、紙と Excel に頼った業務から抜け出せずにいました。

そんな思いをお伺いしたコムデックは、kintone の導入をお勧め。これまで紙に記入していた利用者様の日々の情報を、タブレットを使ってその場で入力することで即時共有ができるようになったパークヒルズ様。時間の大幅短縮に成功! かと思いきや…。

パークヒルズ様が kintone を導入しても尚、発生した問題とは! ? IT ツールを社内に浸透させるコツも掲載の記事全文を是非ご覧ください!



記事全文はこちら! 「情報管理の仕組み」編 「社内勉強会」編

COMDEC Imadoki 2020 August 08 vol.64

MISSION
世の中から卒業をなくす
We get rid of "Graduation" from the world.

Schoo

人は学ぶことで生きる知恵を身につけ、技術を革新させ、進化してきました。「学び」には終わりはなく、学び続けることで社会が抱えている課題の解決速度が圧倒的に加速します。一方で、時間や場所、コスト、モチベーションなど、「学び」の障壁となるものは私たちの身の回りに溢れています。これらの障壁を取り除くことで、すべての人が学び続けられる世界、つまり、すべての人の卒業をなくすことがSchooの使命です。このミッションに伴い、学校を表す英単語「SCHOOL」の「終わりの」Lをなくすことで、Schooという社名は生まれました。

世の中から卒業をなくす

「世の中から卒業をなくす」という MISSION(使命)に痺れて、オンライン学習サイト「Schoo(すくー)」の法人契約をしてしまいました。

「Schoo」は、インターネット生放送を含む社会人向けの学習動画サイトで、内定 - 新入社員、若手、幹部まで網羅したビジネスマナー、スキル等の実務で役立つ動画や、エンジニア、デザイナー向けの動画など約 4500 本用意されています。

私も実際に生放送参加しましたが、リアルタイムにチャットで質問したり、他の参加者と意見交換ができてリアルな学校みたいに一緒に学ぶ体験がすごく楽しかったです。

何歳になっても、学習する喜びってあるんだと再認識させてくれた「Schoo」に感謝したいほどの体験でした。

「Schoo」には、管理画面から社員の受講状況もリアルタイムでも把握できる機能や、社員にお勧めカリキュラムを作成する教育支援機能があります。それらの機能を有効に活用できれば大きな効果が出せそうです。

皆が学ぶ会社を作りたい思いで会社を経営しており、社内勉強会もずっと続けていますが、本を読む能力はもはや特殊技能と私はやや諦めております(笑)

社員に少しでも学びやすい環境、よりよい良い学びを提供したい私の思いにもマッチしたサービスとして活用を進めていきます。特に、「社員が本を読まない!」とお悩みの社長様に「Schoo」を知ってもらいたい思いもあり、後日 Imadoki でも特集予定です。ご期待ください!

代表取締役社長 樋口 雅寿

ユーザーインタビュー

超効率経営の舞台裏

User interview

「仕事が増えても人を増やさずに業務効率を上げる」

経営者の永遠の命題ですよね。

2018年にユーザーインタビューとして Imadoki にご登場いただいたエバーラケットさまは、日本最大級の品揃えを誇るバトミントン等ラケット関連専門ショップでありながら、通常7名程度で運営するところをなんと「2店舗4名」での超効率経営を実現されています。

それに加えてヤフー・楽天のEC店舗も同メンバーで運営されており、作業効率を飛躍的に上昇させるためにはクラウドサービスや弊社製「販売・在庫管理システム」の導入が不可欠であったと宮田社長は振り返られます。

この度、伊勢市神久に念願の新店舗を Open されたとのことで、

「人を増やさず経営を効率化」する秘訣をお伺いしてきました！

2018年
インタビュー記事



エバーラケットさま

伊勢本店

6月30日 GRAND OPEN！

三重県伊勢市神久2丁目1番46号

TEL：0596-29-0600

Start!

コムデック：本日はお忙しい中お時間をいただきありがとうございます。よろしくお願いいたします！

まず、エバーラケット様が経営・業務の効率化に踏み出したきっかけは何でしょうか？

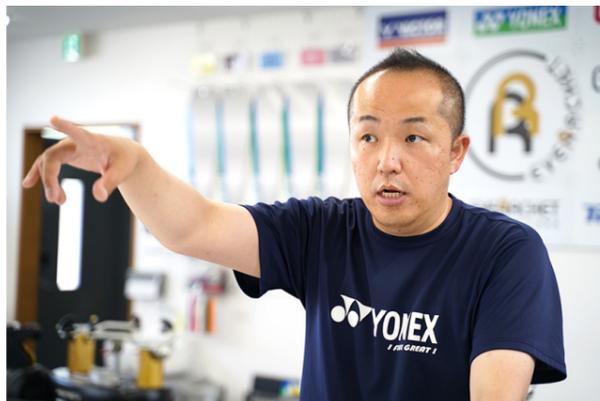
宮田社長：きっかけは、とにかく僕が「面倒なことが嫌い」で、例えば注文が入って商品を探す手間だとか、そういった時間を削減していきかけたというのがありますね。アナログ・人力でやるのには限界がありますし、時間はお金と同じですから。無駄な時間を無くすことにこだわって効率化を進めていったら、だんだんそれが楽しくなってきた、今では目指せコムデックさん！という感じです(笑)

コムデック：ありがとうございます、そう言っていただくと、我々ももっと成長なくては！と気合が入ります。時間短縮を徹底して効率化を進めていったとのことですが、どんなところから効率化に着手されたのでしょうか？

宮田社長：うちの場合には、まず業務の中心となる「ガット張り」「在庫情報」と「レジ情報」の連動から始めました。

コムデック：そうして生まれたのがスマートラケット（バトミントンショップ向け販売管理システム）なんですね。

宮田社長：スマートラケットは既に「北九州」や「長崎」に導入例があるのですが、今はこのスマートラケットをもっと他のラケット



ショップにも広めて、うちみたいに「人に甘えない経営」ができる会社が増えたらいいなと思っています。

コムデック：人に甘えない経営、とは具体的にどのような状態を指すのでしょうか？

宮田社長：これは樋口社長の受け売りですが、「人に依存する業務」をつくらないことですね。「この業務は専門知識のあるこの人しかできない」ではなく、「誰でもできるように業務を標準化する」ことが大事だと思います。

加えて、この業界で仕事をしている人って、「ラケットスポーツが好きだから」働いている人が多いので、そこに甘えて長時間働かざるを得ない状況が生まれたり、有休もなかなか取れなかったり、昇給も賞与もないなんて状態が当たり前でした。

宮田社長：ですが、業務の効率化を進めていくうえでやっぱり「そういうところもちゃんとしないと」ということで、勤怠管理システムの「KING OF TIME」を入れました。普通の勤怠管理や集計が自動でできるのはもちろんですけど、今は助成金とか何を申請するにも勤怠の履歴を出す必要があるじゃないですか、そういう時にもすごく便利です。今ではバトミントンショップとして全国 No.1 の条件で働いてもらっている自身がありますよ。



コムデック：属人化を無くして、業務を平準化されたんですね。ではズバリ、「人を増やさず企業として成長し続ける秘訣」は何でしょうか？

宮田社長：う～ん、少し漠然としていますけれど、やっぱり「人の為」を考え続けることですかね。

さっきの「人に甘えない」というのは「スタッフのため」ですし、もちろん「お客様のため」や「取引企業様のため」という視点も欠かせません。

コムデック：お客様のための効率化について、是非教えてください。

宮田社長：例をあげると、ガットを張る機械が全部で4台あって、それもバックヤードではなくレジのすぐ後ろに置いてある。だから、よっぽどレジが混まない限りは「いつでも」「すぐに」ガットの張替えができるんです。

また、お客様からすると「いつもと同じガットで、いつもと同じテンションで」が細かく伝えなくてもわかってもらえる、「いつもの」が

いつも通りに提供されるってすごい価値だと思うんです。加えて、うちの場合は遠くから張替えに来てくださるお客様もいらっしゃいます。登録住所を見て、遠方から何度も来ていただくのは申し訳ないからまずはご予約をお伺いして、その予定時間内に張替えが終わるようにしよう、といった判断ができる。

コムデック：登録されたデータを元に、顧客満足度を高めることに成功しているんですね！では最後に、今後の展望をお聞かせください。

宮田社長：今後は、人も徐々に増やして店舗を増やしていきたいと考えています。管理基盤を今のシステムでしっかりつくることのできたので、次のステップへと進んでいきます！

コムデック：次なるステップも明確に見据えていらっしゃるんですね。本日は貴重なお話をいただきありがとうございました！

エバーラケットさまにご利用いただいているITツール



エバーラケットさまイチオシ！

具体的な業務改善の方法や、スマートラケットの全貌、システムを導入する前と後でどのように業務の流れややり方が変わったのかについては、コムデックラボにて近日公開予定です！是非ご覧ください！

Comment

月5,000円でも使いたいくらい、LINE WORKSでのコミュニケーションには助けられています。チャットでスピーディに会話ができるだけでなく、写真等いるんなデータも一緒に送れるのが何より便利ですね。今ではお客様への納品連絡もLINE WORKSを活用し、効率化を進めています！



経営者様向け情報 LINEWORKS の企業連携利用が拡大中！

弊社取引先で、日本で三本の指に入るIT商社である、東証一部上場企業の「ダイワボウ情報システム (DIS)」様も「LINEWORKS」ユーザー。

DIS様にて「LINEWORKS」の企業間連携が解禁されたことにより、受発注業務での連絡・相談が「LINEWORKS」から出来るようになりました。早速当社とDIS様でグループを作成してチャットで受発注の細かな連絡を行っていますが、双方が業務効率が大幅に向上するの体感しています。

「報告・連絡・相談」を重要視する企業なら利用しなきゃ損！って程に業務効率が向上するのが「チャット」ツールです。個人で「LINE」を使っている、なぜか会社の「報連相」は対面、電話、紙、メールから先に進めない会社様が多いですが実に勿体ない！

「LINEWORKS」だけでなく、ITツールを利用する会社同士の連携は、お互いをより強くし、競争優位性を強めます。

弊社では既に「LINEWORKS」を導入されている十数社のお客様やパートナー様とLINEWORKSで企業間連携させていただいておりますが、パソコン・業務システムのトラブル連絡や、クラウドサービス導入後の相談などを画像でいただくなど、従来にないスピード感と情報量、そしてチャットに参加するメンバーが同時に情報を共有するメリットを体感していただいています。

「LINEWORKS」に限らず、チャットツールは導入・トレーニングが容易でIT活用効果も体感しやすいツールとして、真っ先に導入をお勧めします。

