

Imadoki

2022
April 4

vol.84


 IT活用戦略セミナー
 ~ Think about the future ~

2022年 6月21日(火) 受付開場 12:30~


 タナベ経営
 TANABE CONSULTING

 株式会社タナベ経営
 執行役員 中部本部長

榎本康範


 明日のグレートカンパニーを創る
 Fundai Soken

 船井総研
 デジタルイノベーション
 ションラボ部長

齊藤芳宜



COMDEC

株式会社コムデック 専務取締役

生田智之



IT活用戦略セミナー 2022 開催のお知らせ

「まん延防止等重点措置」が解除され、伊勢神宮にも多くの参拝客が戻ってきました。観光関係者の話では、まだまだコロナ前の6~7割の戻りといったところだそうです、地元経済にとって大きな前進となり嬉しく思います。

弊社が開催する「IT活用戦略セミナー」もコロナ禍による影響を受け2年連続で開催を断念しておりましたが、3回目ワクチン接種の進捗、十二分なコロナ対策ができる会場準備ができましたので、本年6月からの再開を決定いたしました。

COMDEC「IT活用戦略セミナー」は、毎年100名近い経営者・幹部、IT担当者の方をゲストに開催されるITイベントで、IT関係の講演や多数のクラウドサービスの展示があり、毎年参加を楽しみにされているお客様も多かったため、開催できる状況になりとても嬉しいです。本年は6月21日(火)に、伊勢神宮「内宮」や「おかげ横丁」のお隣、弊社のお客様でもある「神宮会館」様の大講堂での開催となります。

今回の「IT活用戦略セミナー 2022」は、会社が、友人が、家族が、そして自身がコロナによる影響を受けたことにより強制的に変わってしまった未来、将来に一旦区切りをつけ、これからのコロナ禍以後の自社、そして一人一人の将来、未来について改めて考える機会にさせていただきたく「~Think about the future~」をタイトルとしてお送りいたします。

皆様の来場をお待ちしております！

代表取締役社長 樋口 雅寿

今回こそ本当にサヨウナラ！ Internet Explorer



6月16日サポート完全終了！
注意！6月16日以降は、IEを起動しようとすると
Microsoft Edgeが勝手に起動されます

Windows 95 から Windows 10 に至るまで、30 年近くお世話になってきた「Internet Explorer」ですが遂にサポートが完全終了します。期限である 6 月 16 日以降は、「Internet Explorer」アイコンをクリックしても、勝手に「Edge」が起動し「Internet Explorer」は使えなくなります。今回こそは Microsoft も本気で「Internet Explorer」とサヨウナラと決めたみたいですね。弊社のお客様の利用しているブラウザの状況を見ても、長年愛用していたためか、Google「Chrome(クローム)」や Microsoft「Edge(エッジ)」などの新世代ブラウザへの移行が進んでいない実態がございます。「Edge」への変更は、業務によっては、支障が出るケースもございますのでご注意ください。

電子入札をご利用の方

既に国土交通省の電子入札システムについては、「Internet Explorer」、「Edge」両方に対応しています。しかし、三重県や伊勢市をはじめとした地方自治体の電子入札システムの対応時期は5月以降となっています。お役所仕事として6月16日までは対応しているものと思われるので、個別に訪問設定をご希望のお客様は IT サポート部までご連絡ください。

※伊勢市の現状は…

伊勢市電子入札システムの動作環境について

令和3年10月5日にMicrosoft社からWindows11がリリースされましたが、伊勢市電子入札システムはWindows11に現在対応していません。

伊勢市電子入札システムを利用する端末においては、Windows11へのアップグレードは行わずに、引き続き、Windows8.1(64bit)またはWindows10(64bit)のOSを搭載したパソコンをご利用ください。

また、伊勢市電子入札の対応ブラウザはMicrosoft Internet Explorer11.0であり、Windows10以降の標準ブラウザであるMicrosoft Edgeには現在対応していません。Microsoft Edgeの設定にInternet Explorerモードがありますが、このInternet Explorerモードにも対応していません。

オンラインバンキングをご利用の方

百五ダイレクトバンキングにおいて「Edge」「Chrome」は、電子証明書でのログインのみ対応になります。他の銀行でも、セキュリティなど設定が必要な銀行様も散見されそのままスムーズに移行できないケースもございます。6月のサポート終了時には各銀行のサポート窓口で電話が殺到することが想定されます、慌てることなく無事移行をお済ませください。



Internet Explorer をこれからも使える救済策はないのか？

「Internet Explorer」しか対応していない社内システムの対策として、2029 年までは「Edge」の設定にある「Internet Explorer の互換性」である程度は対応可能です。しかし「Internet Explorer」が利用できるわけではありませんので、完全対応とは言い難く「Edge」対応が必要なおことにかわりはありませんし、古い Web システムはセキュリティ上のリスクも高くご利用はおススメできません。

Internet Explorer の互換性

Internet Explorer に Microsoft Edge でサイトを開かせる ⓘ

互換性のないサイトのみ ▾

Internet Explorer でブラウズするときに、Microsoft Edge でサイトを自動的に開くように選択できます

Microsoft アカウント無作為に作らないで！

iPhone や iPad なら「AppleID」、Android スマホや Chrome ブラウザを使うなら「Google アカウント」を作っておくと機種変更や端末追加、パソコンと同じ「お気に入り」が使えるなど同期機能の便利さは既に皆さん体感されていると思います。Windows パソコンの世界も同じ事ができるようになり、「Windows ログイン」「Edge ブラウザ」「Microsoft365(Word/Excel/OneDrive 等)」で共通の ID である「Microsoft アカウント」の利用が必須になりつつあります。しかし無作為に作成された「Microsoft アカウント」はパソコンの管理の大敵！後日大きな問題になりそうですので特集②としてご案内いたします。



ログイン ID が Microsoft アカウントに統合されます
※Microsoft365(旧 Office365) ユーザーは 365 アカウントがそのまま利用可能。

Microsoft アカウントの無作為な作成はご注意ください！

各人に Microsoft アカウント作成を任せていると、個人所有のスマートフォンの AooelD や Google アカウントと同じく個人感覚の運用が行われた結果、退職時にパスワード不明でログインできなくなったり、OneDrive で丸ごとデータを持ち出される危険性を秘めています。4 月から改正個人情報保護法が施行され罰金額も 1 億円に跳ね上がっていますので、個人情報を取り扱っているお客様は特に注意が必要です。

Windows11 Home(家庭用・家電量販店モデル)は特に注意が必要！

Windows11Home 版では、Microsoft アカウントの作成が必須になりました。パソコンを購入して初期設定を行う際に、Microsoft アカウントの作成を求められた記憶があると思いますが、アカウント管理はできていますでしょうか？利用者個人の裁量にまかせたパソコン運用は、生産性を下げる要因になるだけでなく、データ漏洩の温床となります。

解決策 Microsoft アカウント=Microsoft365 アカウントなのです！

弊社「IT 環境保守サービス」ご加入でパソコンを購入いただいているお客様は、Word/Excel だけでなく OneDrive やメールで無意識に利用されている「Microsoft365 サービス」のアカウント(ID)とパスワードはそのまま「Microsoft アカウント」としてご利用いただけますのでご安心ください。

更に！弊社がおススメしているお客様のドメイン（メールの @以降、〇〇〇.co.jp）と Microsoft365 サービスを連結すれば、自社のメールアドレスで「Windows ログイン」「Edge ブラウザ」「Microsoft365(Word/Excel/OneDrive 等)」がご利用いただけます。ドメイン連結は、メールセキュリティの観点からも効果が高く、多角的な視点から弊社は設定を推奨しています。※弊社の約 6 割のお客様が、可用性とセキュリティに優れた Microsoft365 サービス「Exchange Online」でメールをご利用されています。弊社からもご案内申し上げますが、未実施で早く対応を進めたいお客様は IT サポート部までご連絡ください。

経営者様向け情報 速報！IT導入補助金 2022 概要

今年もやってまいりました IT 導入補助金！5 年目を迎える今年は、従来通りのソフトウェア導入費用が補助される A・B 類型に加えて、「会計・受発注・決済・EC」に関わるツールの導入に特化した「デジタル化基盤導入類型」が新設されました。まだ詳細は発表されておませんが、現時点でわかっていることをおまとめしました！今年も、昨年同様「1/2 補助の通常枠」と「補助率の高い特化枠」の 2 つの申請枠が用意されています。

通常枠

類型	A 類型	B 類型
補助額	30 万～150 万未満	150 万～450 万未満
補助率	1 / 2	
賃上げ	加点	必須
補助対象	ソフトウェア・クラウドツール利用料（最大1年分） 導入関連費用 ハードウェアは対象外	

デジタル化基盤導入類型 オススメ

補助額	5 万～50 万以下	50 超～350 万円
条件	会計・受発注・決済・EC のうち 1 機能以上	会計・受発注・決済・EC のうち 2 機能以上
補助率	3 / 4	2 / 3
賃上げ	なし	
補助対象	会計ソフト・受注ソフト・決済ソフト・EC ソフト利用料（最大2年分） 導入関連費用 ハードウェアは補助率 1/2 かつ 10 万円まで	

昨年の特化枠は「低感染リスク型ビジネス枠」としてビジネスモデルの転換や感染リスクを抑える目的でのツール・ハードウェア導入に対して 2/3 の補助が出るものでしたが、今年はもう少しツールの幅が狭くなりました。会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、EC ソフトに特化する代わりに、昨今のシステムがクラウド化していることを踏まえ、最大 2 年分の利用料が補助対象となります！ただし、ハードウェア導入については上限額が設定され、補助率についても引き下げられていますので、ハードウェアに対する補助は「おまけ」的に考えていただいた方が良いでしょう。昨年のコムデスクの採択率は 70%。今年も同等以上の採択率を目指してツール登録等を進めて参りますので、IT 導入補助金を活用して自社の IT 化を進めたい経営者様は、是非統報にもご注目ください！

6月21日開催される「IT 活用戦略セミナー」。今回トップバッターとして登壇される榎本様からご参加される皆様に向けたメッセージを頂戴いたしましたので、ご紹介させていただきます。

ファーストコールカンパニーに必要な現代経営の着眼点

タナベ経営では、業種・業界を問わず、企業の特定の条件において一番に声がかかる企業をファーストコールカンパニー（以後 FCC）と呼び、コンサルティングを通じて多くの FCC を世の中に生み出すことを使命としている。

例えば、皆さんがスーツを買いだめと感じた時に、最初に思い出した店はどこでしょうか？ 更に、2番目に思い出した店、3番目、4番目、5番目、、、と思い出されたらとします。そこで質問ですが、3番目以下の店がなくなって皆さんは困りますか？ほぼ全ての方が「困らない」と答えられるでしょう。これの意味するところは、1番でないと残らないということの裏返しではないかと考えられます。

さて、戻りましてファーストコールカンパニーとなる条件は、「ファーストコールカンパニー宣言」の5つあり、その①である【顧客価値のあくなき追求】から解説します。大企業・中小企業・都市・地方関係なく、当てはまるものと考えられます。

顧客価値のあくなき追求とは即ち、「時代に合わせて自社の商品・サービスをどのように変えていくか」という事業面の課題に、皆さんの会社が積極的に対処しているかということです。反対はこれまでの経験に頼り、変化の少ない価値提供が“今まで思考”と言えます。特にここ近年の地域経済では今まで思いもよらなかった、EC 商品や自動見積り、リモートサービス等の黒船が知らぬ間に顧客を奪っていくケースも多々起きている。顧客をとりまく環境はライバルも含め確実に変化しています。

コロナ禍の現在、顧客や社会と自社の間に価値観のズレを感じることはないでしょうか？経営コンサルティングに従事する筆者は、“今まで思考”に抜け出せない経営に強い危機感を感じている。



Profile

榎本 康範

Yasunori Makimoto

株式会社タナベ経営
執行役員中部本部長兼北陸支社担当

戦略立案・企業再建の分野を中心に、中部地区における数多くの有力企業コンサルティングで実績を残す。特に、製造業の戦略策定、事業展開においては独自のノウハウを持ち、新市場の開発・開拓で多くの成果を上げている。昨今は事業承継に伴う後継体制コンサルティング、大企業・中堅企業のコンサルティングも多く手掛け、収益構造と体質転換のスペシャリストとして活躍している。

株式会社タナベ経営
<https://www.tanabekeiei.co.jp>



このような環境で顧客価値を追求する一つの具体対策としてキーワードを贈りたい。それは【新しいことを毎年 10%取り入れる】ことです。

これは筆者の肌感覚として感じるのだが、コロナ時代を経て毎年 10%は過去行ってきたこと（能力・経験）が必用無くなっていると感じることが根底にある。従って、毎年 10%は新しいことを学び、取り入れないことには社員のパフォーマンスは翌年には 90%に落ち、3年後には持っている能力の 30%が使いものにならない。能力の陳腐化、必要のない能力として変化し、大雑把に言うと 70%の能力で戦うこととなる。

特に DX はこの動きを加速している。電話アポイントのノウハウは、WEB の引き合いが主流となると評価されなくなり、現場の勤で行っていた仕入れ能力はデータ管理が出来ると必用となくなる。代わりにデータも元にしたロジカルな提案能力やより効率的な新技術の活用が出来なければパフォーマンスは確実に落ちている。皆さんの企業・社員のパフォーマンスは変化していないでしょうか？

筆者はこここそ【今まで思考】から脱却できない真髄が隠れていると考える。経営者を含め、社員一人一人までが【新しいことを毎年 10%取り入れる】を取り入れることを命題に置くだけで、経営変革のスピードは各段に上がり、何よりも発想が新しくなる。

今回は FCC【顧客価値のあくなき追求】から具体的な話に絞り提言を申し上げた。時間を意識しながら有事に強い企業体質を構築することが重要である。コロナ禍をばねに、企業体質の変革を実現し、飛躍していただきたい。

ファーストコールカンパニー宣言5つの条件

ファーストコールカンパニー宣言

- ① **顧客価値のあくなき追求**
顧客価値を見つめる謙虚さと強みを磨く経営
- ② **ナンバーワンブランド事業の創造**
ブランド事業を生み出すナンバーワン戦略モデル
- ③ **強い企業体力への意志**
経常利益率10%と実質無借金経営の財務体質
- ④ **自由闊達に開発する組織**
自己変革できるチームと開発力を発揮する組織
- ⑤ **事業承継の経営技術**
志(こころざし)を次代へ承継する100年経営

FIRST CALL COMPANY

