

情報通信機器を使いやすくコスト削減も
貴方の会社にCIOはいますか？

ブルースター株式会社

本当にコスト削減できていますか？

多くの経営者は販売管理費を圧縮することに常日頃尽力されています。

しかし、必ずしも情報通信分野のエキスパートではありませんし、技術開発のペースが速い昨今においてすべてのことを把握するのはとても困難なことです。

また聞こえがよいものの、実際には実用的でない技術も多くあるのも事実です。

欧米においては当然のように、そして国際的に活躍する日本企業では、経営執行グループに**Chief Information Officer(CIO)**と呼ばれる最高情報執行役員がおり、その役員が情報通信分野の執行に責任をもち、以下の役割を担っています。

- 情報通信分野における業務執行の全責任
- 社員が働きやすい情報通信環境の提供
- 社内の機密情報を守るための方策
- コストと効果のバランス

【ミッション】

- | | |
|----------------------|--------------|
| ①社内・グループに分散しているITを統合 | ②最適コストでのIT調達 |
| ③情報通信を会社の武器とする | ④協業を推進し業務効率化 |

現状においてはほとんど不在

欧米においては独立した情報通信分野に卓越した役員が就任していますが、
日本においては経営企画室や財務部門が兼務している場合が多く、
専門的なノウハウを有していません。

このため、いわゆる出入りの業者(OA販社や情報通信企業)へ丸投げとなり、経営を圧迫するほどの膨大なコストを支出し、それが販売管理費を増加させ会社の業績に重くのしかかる要因となっているケースが散見されます。

値引きをさせ最新のものをいれているからコストは十分に削減されていると考えている経営者の方も次からの資料をご覧ください。

長く使っているから端末代金は安く抑制できている？

2006年発売



Windows XP
CPU: Core Duo
RAM:512MB

FMV-BIBLO NB75S/T

33W

OS起動:2分10秒
アプリ起動:15秒

2013年発売



Windows 8
CPU: Core i5
RAM:4GB

LIFEBOOK AHシリーズ

13W

OS起動:8秒
アプリ起動:2秒

パソコンは、出入りのOA 販社、家電量販店では原則として購入しないこと。

人件費30万円の人が1日250秒の時間ロス = 月間104分 ÷ 2080円/月 = 25,000円/年

電気代 0.02kW(差20W) × 24.13円 = 0.4826円/h = 1000円/年

新型パソコン購入(本体+Office)=80,000円 新型パソコン売却(利用24カ月)=40,000円

差額40,000円。2年間の利用で12,000円のコスト削減効果+業務効率アップ

故障発生確率が低減するため、故障によるトラブル発生確率が大幅に減少。

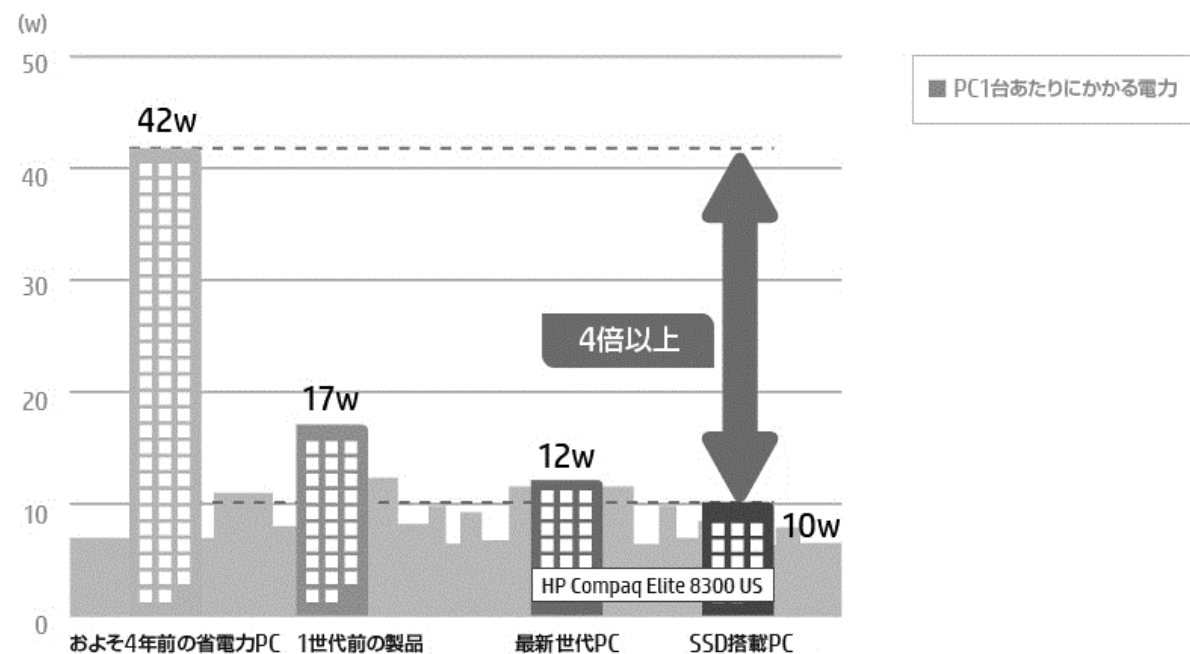
もし経理データが消えてしまったらどうなりますか????

電気喰いパソコン

省エネ、省電力は会社の方針——

4年前に導入したパソコンが、4倍以上の電力を消費していたなんて…

4年前のパソコンの消費電力は
4倍



電話代はもう極限にさげている？

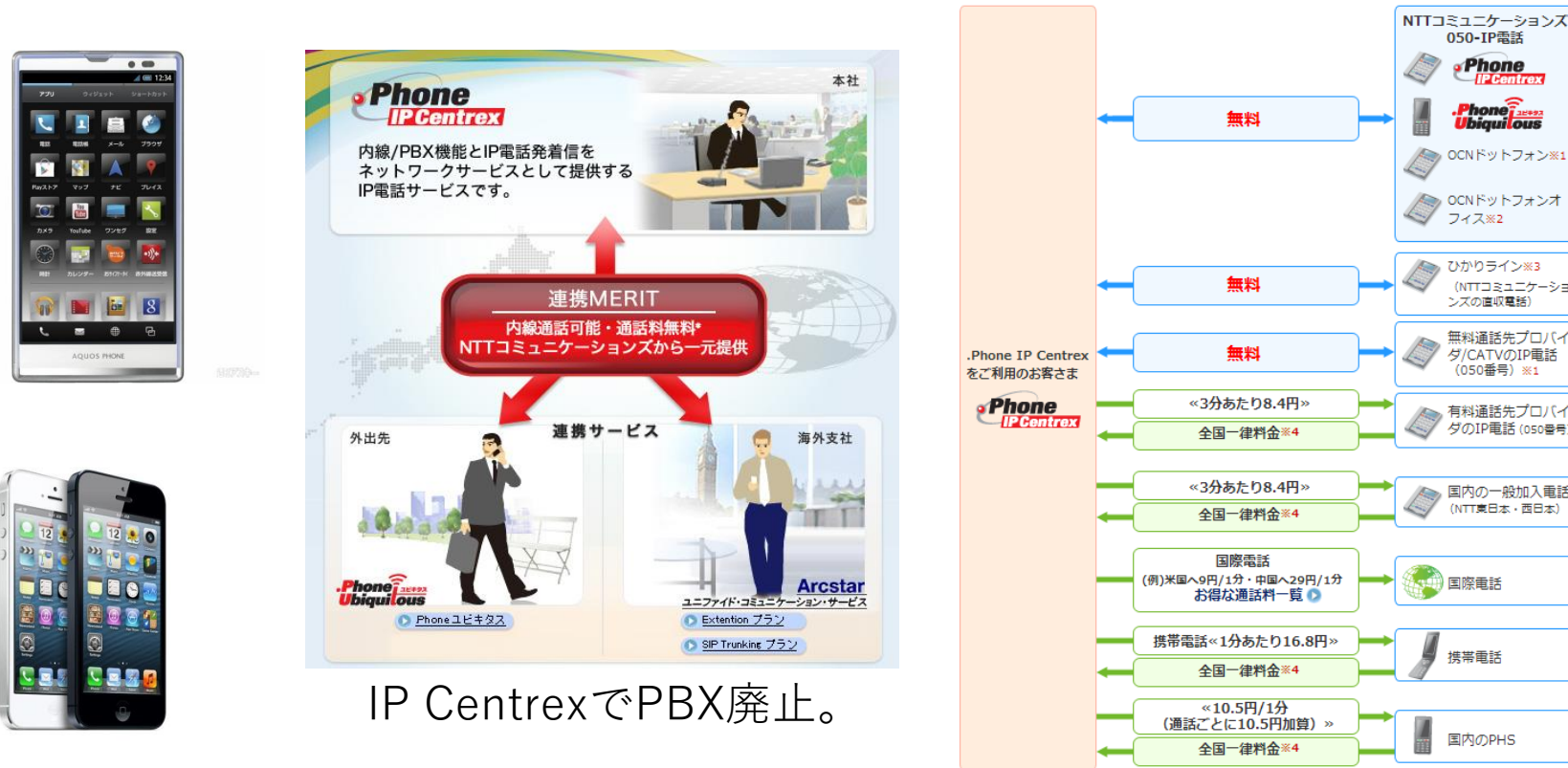


基本料金比較 ※基本料金(法人向け/月額料金/1回線ごと)

	KDDI 「メタルプラス電話」	NTT 加入電話	NTTライトプラン (加入権不要タイプ)	ソフトバンクテレコム おとくライン
アナログ回線 (3級)	2,400円 (税込 2,520円)	2,500円 (税込 2,625円)	2,750円 (税込 2,887円)	2,350円 (税込 2,467円)
アナログ回線 (2級)	-	2,350円 (税込 2,467.5円)	-	2,200円 (税込 2,310円)
アナログ回線 (1級)	-	2,300円 (税込 2,415円)	-	2,050円 (税込 2,152円)
ISDN回線	3,480円 (税込 3,654円)	3,530円 (税込 3,706円)	3,780円 (税込 3,969円)	3,380円 (税込 3,549円)

03局番を事務所で利用し、社員へ連絡用に携帯電話を支給していませんか？

F M C (Flexible Mobile Connect) で便利に! BYOD



IP CentrexでPBX廃止。

個人利用のスマートフォンにIPフォンアプリを導入し、それを内線電話機にする。
 社内においても屋外においても内線電話および外線転送が可能。
 月額 IP Centrex料金 基本料金1万円+電話番号(端末毎)に1,000円
 通話料金は無料など格安。通話品質もブロードバンド時代であるため良好。

コピー機(複合機)は、まだトナー使うタイプ？



カラー複合複写機
カラー印刷:41枚/分。20円/枚
導入費用:100万円

消費電力

97%

ダウン

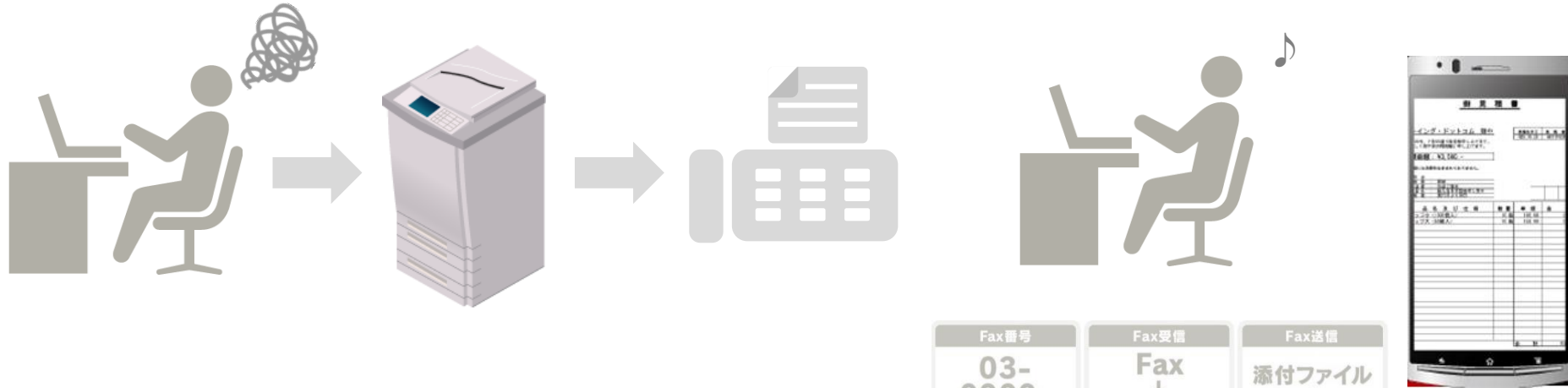


商業印刷と同じ油性インク

インクジェット複合機
カラー印刷:16枚/分。6.27円/枚
導入費用:3万円

カラー複合機1500W。インクジェット複合機34W。待機電力は 90W 対 7W
印刷、FAX、書類をPDF化(USBメモリに入れる)など機能に大差なし。
インクジェット複合機は油性インクで滲みもなく、印刷の解像度(dpi)もトナー型より良い
パフォーマンスチャージ? 保守? いりません。壊れたら新たに購入しましょう。
社員にタブレットを配布してペーパーレス化を推進しましょう。
複合機の見直しで年間大きなコスト削減が可能です。

FAXは、印刷しないと送信できないタイプですか？



FAX文章を作成して印刷、そしてFAX送信
作業時間3～5分。小さな文字はつぶれて見えない。

FAX文章を作成して電子メールで送信
作業時間1分。小さな文字も鮮明に送信

PDF、マイクロソフトOffice文書をそのまま電子メールに添付して送信するだけで、いままでのFAXで送信するよりも「**低価格**」「**鮮明**」に送信することができます。

受信したFAXは電子メールにPDF形式で添付されてくるので必要な社員へ転送し、転送された社員はスマートフォンで添付ファイルをクリックして**即座に見ることができます**。FAXは事務所にいなければ見ることができない時代は終わりです。FAX待ちの残業はもう必要ありません。

電子メールは、クラウド化されていますか？

電子メールは、プロバイダかOA販社が提供する電子メールサービスを利用して、Outlook Expressなどでメール送受信していませんか？

パソコンに電子メールを直接送受信すると、迷惑メールに悩まされたり、パソコンのCドライブの領域を圧迫するため、パソコンにも良くありません。またパソコンが壊れると過去の電子メールデータが読めなくなりビジネスに大きな損失を与えることとなります。

電子メールは、クラウドの時代です。マイクロソフトが提供するOutlook.com、グーグルが提供する、Google Appsというクラウドサービスを利用して、迷惑メールに悩まされず、ウイルスによるリストも回避し、そして使いやすい電子メール環境を利用しませんか？

社内にAndroidスマートフォンが多い場合には、Google Apps(月額600円/社員)を活用すれば、電子メール、スケジュール、電話帳を利用することができます。

社内でマイクロソフトOfficeを利用することが多い場合には、Office365(outlook.com含む)を利用すれば、電子メール、スケジュール、Office文書の作成・保管、各種ファイルのクラウド保管などが月額330円/社員から利用することができます。会社のホームページを保管するサービスを含むこともできるため、WEBサーバを借りる必要もなくなります。

会社の資産である名刺管理はどうされていますか？

名刺は営業行為で重要なアイテムです。取引先データベースはもちろんのこと、潜在顧客も含めて全社的に包括管理することが重要です。

社員が辞めたことによって接点が切れてしまうことは企業にとって大きな損失です。

社員が集めてきた名刺は、名刺OCRでデジタル化しすべて全社的に包括管理することによって、営業に強い会社と変化させることができます。

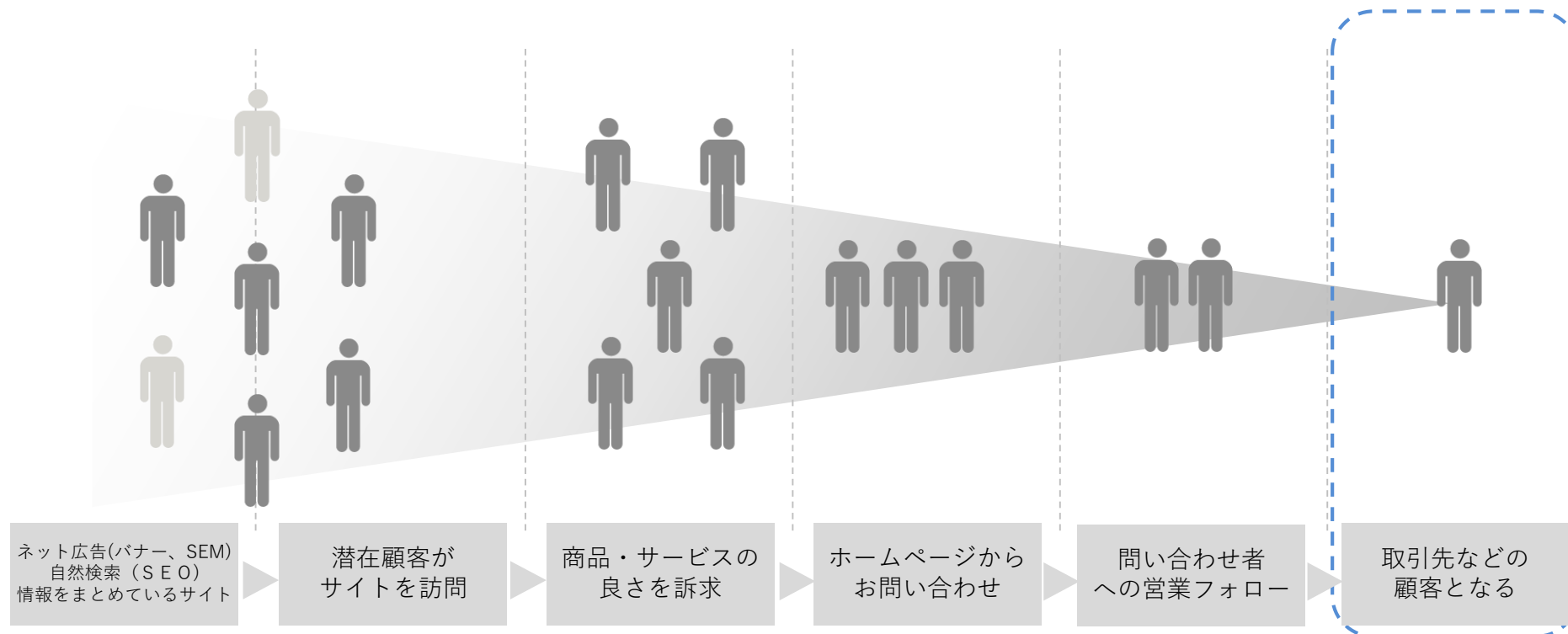
また名刺をASKULで作っていませんか？
100枚3000円 (4C/デザイン限定)

自らillustratorを利用してデザインし発注を
マヒトデザインという会社に行えば
100枚700円
でフルカラー印刷ができます。



ホームページを営業マンへ

企業取引において有望な商品やサービスがないかホームページで探す時代



インターネット広告をかけ、多くの潜在顧客へアプローチすることにより、その商品・サービスを必要としている対象者のみに効率的な問い合わせを受けることが可能に。そしてその後は営業マン（社員力）によって案件をクローズする。

見込み客にアプローチを行うことができれば、少ない社員でも効率的な営業活動が、高度情報化社会となったいま可能となった。

ホームページの目的をはっきりする

ホームページはチラシではなく、なんらかの目的をはっきりしなければ訴求対象者に伝わりません。また会社の信用度をホームページで量る傾向があるため、低予算で作成したホームページ作るのであれば作らない方が企業信用度の観点から良いと言えます。

【ホームページ開設目的例】

- **取引先の拡大** (B to Bの販路拡大もできる。国内？海外？)
- **人材採用** (採用された人たちのコメントは？ 社内の雰囲気は？)
- **IR** (会社の成長性、株主になるメリットは？)
- **消費者への直販** (価格面でない商品訴求力は充分？)

ホームページは継続的な告知費用に必要と考えましょう

ホームページは開設しているだけでは目的は達成されません。Google, Yahooなどの検索エンジンに適切に情報を取得してもらうこと、検索連動型広告などもだして目的達成に必要なコストをかける必要がある(看板代)と考えましょう。

ホームページは優秀な営業マン、人材スカウトマンなどになりえます。

ただし、**最終的に実績とするのは社員全員の努力が必要**です。

ホームページは万能な自動販売機のような機械ではありません。

基幹システム(勘定系、販売管理・・・)

使いやすく、経営指標が把握できるものとなっていますか? 経営判断が迅速に行える仕組みでなければ、気がついた時には回避不能になっていることもあります。

物流が伴う場合、ワークフローの見直しは外部コンサルタントをいれて行っていますか? → 自社では改善に限界があります。見直すだけで社員は働きやすくコストも大幅に抑えることができます。

例:社員30人が毎日残業5時間(150時間分)をして商品出荷。疲れから配送ミスも多発。

→ 残業なし。間違いが発生しない配送フローにより配送ミスもほとんどゼロに。
(月額540万円分のコスト削減効果)

社内処理でなく、単純業務(データ入力等)を外部に委託することによりコストやミスを抑制する仕組みを構築することも可能です。

社内での改善に限界を感じたら、外部のCIOアドバイザーに相談をしてみませんか? 私たちは販社でなく、弁護士のようなアドバイザーですので、貴社の利益になることのみを月契約+時間給で提供します。

ブルースターは、情報通信分野で豊富な実績をもつCIO代行会社です。

1990年からネットマーケティング専門で一環してサービスを提供している
当社までC I O代行サービス、C I Oアドバイザーをご用命ください。



ブルースター 会社案内 ホームページ

<https://www.blue.co.jp/>

当社、IT設計事務所は、予算に合わせ
効率的な施工、監査を包括的に
プロジェクトマネジメント致します。

ブルースター WEBマーケティング関連マニュアル

<http://www.blue.co.jp/pr/>

- WEBマーケティングアドバイザーサービス案内 <https://www.blue.co.jp/pdf/web.pdf>
- 法人ホームページ成功の秘訣 <https://www.blue.co.jp/pdf/success.pdf>
- SEOの概念説明（一般向け） <https://www.blue.co.jp/pdf/seo.pdf>
- SEOのWEB管理者向けマニュアル1 https://www.blue.co.jp/pdf/seo_detail1.pdf
- SEOのWEB管理者向けマニュアル2 https://www.blue.co.jp/pdf/seo_detail2.pdf
- 検索連動型広告改善・運用マニュアル <https://www.blue.co.jp/pdf/listings.pdf>
- 検索連動型広告アドバイザーのご案内 <https://www.blue.co.jp/pdf/listingsadv.pdf>
- Google Analytics設定・運用マニュアル <https://www.blue.co.jp/pdf/GoogleAnalytics.pdf>