



空のポケットだより

株式会社 文 泉 堂
〒690-0881
島根県松江市石橋町52
@ info@bunsendo.jp
☎ 0852-24-3333
FAX 0852-24-3335

パソコンサポート報告書

昨日、御社へお伺いし、インターネット環境・メール環境につきまして改善を施しました。

対象

1階でご使用中のWindowsXPパソコン2台、Windows7パソコン2台。

改善内容その1

WindowsXPパソコンに対しては、インターネットへ接続できないように致しました。

社内ネットワークへは接続できますので、印刷ほか通常業務のほとんどは今まで通りにできます。

改善内容その2

Windows7パソコンに対しては、メールを共有できるようにしました。

info@〇〇〇〇.netにつきましては、Windows7パソコン2台で共有ができています。

info@〇〇〇〇.netに送信されてきたメールはどちらのパソコンでも同じように確認することができます。

info@〇〇〇〇.jpに送信されてきたメールは、〇〇様がお使いのパソコンのみ

受信できますが、受信メールを info@〇〇〇〇.netへ移動いただくことにより、どちらのパソコンでも常に確認することができるようになりました。

無駄な時間を短縮

今後、スマホにまで拡張いただければ、info@〇〇〇〇.netで管理しているメールをスマホで確認でき、無駄な時間を短縮できるようになります。

以上、報告をさせていただきます。

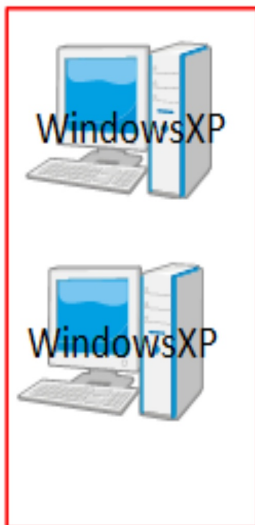
←図解すると
左図のようになります

価格競争に勝つために

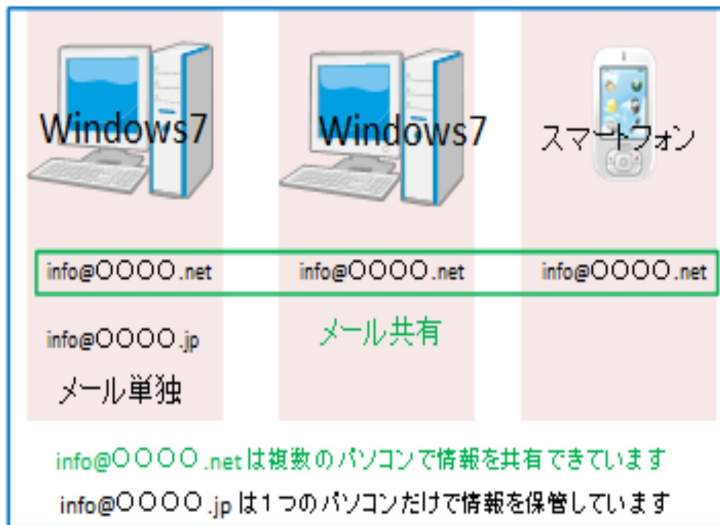
コストの削減、業務効率化を目的に、工場内でタブレット端末が積極的に活用されるようになりました。

安価なタブレット端末を使って導入できる例をご紹介します。

オムニチャンネル複合機なら、紙図面を工場内の各タブレット端末へ、パソコンを通さず直接送ることができます。

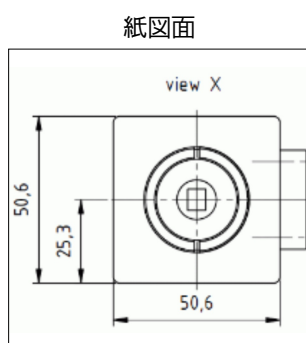


メール利用不可



メール利用可

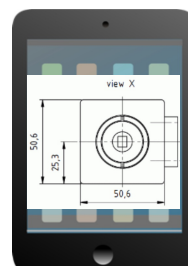
オムニチャンネル複合機・・・活用例



オムニチャンネル複合機



タブレットPC



IT利活用で達成する 中堅中小企業の高成長 ～ウェブ利活用が実現する経営革新～

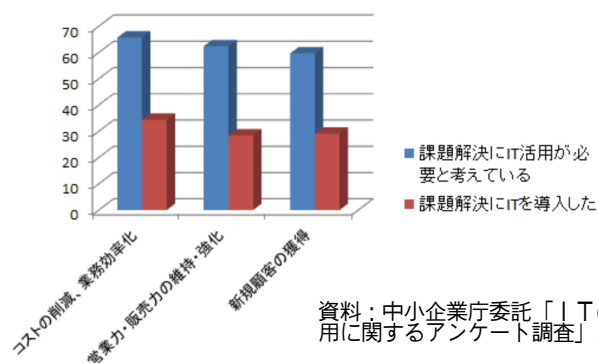
株式会社 文 泉 堂
〒690-0881
島根県松江市石橋町52
@ info@bunsendo.jp
☎ 0852-24-3333
FAX 0852-24-3335

企業が活力を取り戻し、再び飛躍するためには

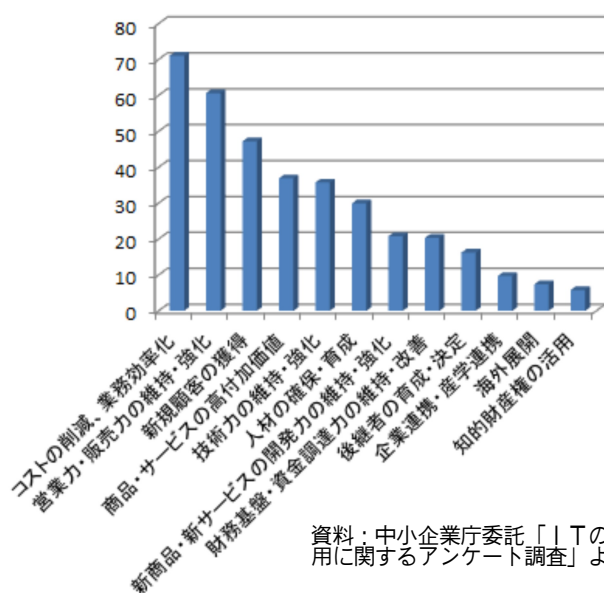
ここにきてようやく回復の兆しを見せている日本経済ですが、島根の中堅・中小企業、小規模企業を取り巻く経営環境は依然厳しい状態が続いています。

企業が活力を取り戻し、再び飛躍するためにはダイナミックな経営革新に加え、IT（情報技術）の積極的な利活用は欠かせません。

株式会社文泉堂（松江市石橋町）は成長志向の中堅・中小企業・小規模企業者を対象に、独自の技術・サービスを武器にそれぞれの経営戦略を実現するソリューションを、効果的なIT利活用事例とともにご提案しています。



中小企業の重視する経営課題



中小企業白書によると、中小企業が重視する経営課題は上記に示した通りになっています。

「コストの削減、業務の効率化」を重視しており、次いで「営業力・販売力の維持・強化」や「新規顧客の獲得」を経営課題として重視する企業が多くなっています。

各経営課題に対して、解決するためにITの活用が必要と考えている小規模事業者の割合とITを導入した事業者の割合を図を次に示しています。

ITの活用が必要と考えているが導入できていない理由は、利活用できる人材の確保が障害になっているようです。

利活用できる人財がいらっしゃる企業を応援

情報技術（IT）は、近年ますます進歩しています。タブレット型端末、スマートフォンなどの新しい情報機器が生まれており、低コストでのIT利活用が可能となりました。

財務・会計、人事・給与管理などの従来からある取組以外にも、生産・在庫管理、営業力の強化、新規顧客の獲得など、生産性や競争力の向上のために、積極的にITを利活用する企業が出てきています。

コンビニエンスストア、インターネットストア、スー

パーマーケット、家電量販店などITを積極的に利活用する企業を、私達は普段の生活の中で、積極的に利用しています。

「IT人財が不足している」「従業員のITの活用能力が不足している」「経営者のITの能力が不足している」などの理由で、「ITを利活用した企業経営を後押しして欲しい」「社内のIT化・IT人財の育成を支援して欲しい」と感じていらっしゃる企業を弊社は応援しております。

自社ウェブサイトの利活用

例えば、弊社は上級ウェブ解析士を配し自社ウェブサイトを利用できる人財育成の提供を得意としております。

自社ウェブサイト開設の有無と販売先数の変化を比較すると、4.3倍の小規模事業者が「販売先数の増加に繋がっている」と解答しています。

「営業力・販売力の維持・強化」、「新規顧客の獲得」を経営課題をお持ちの場合は、ぜひ声をおかけください。

今なら国の補助金が活用できるケースもございます。併せてご相談ください。

担当：仙田利夫