



かわさき

中小企業技術支援ニュース

No.7

2007年09月号

発行責任 かわさき技術士クラブ

コラム 「EXCEL レガシー」

技術士（電気電子部門）

平田 滋昭

企業のIT化というと〇百万円、◇千万円のシステムを導入しないとできないと思っておられる方はいませんか。EXCELなどの安価なオフィス用ソフトが「非定型業務」や「日常のサービス業務」など現場業務に密着して業務の効率化に大きく役立ち、企業の現場で必須の存在になっています。しかし、最近の日経専門誌を見ますと、「2007年後半に入り、“EXCEL レガシー”の継承が深刻な問題となっている」という特集記事が出ています。レガシーシステムとは普段使い古した既存システムのことで、最近、これは重要な“情報資産”であり、新しいシステムと連携・統合させ、有効活用すべきであると論じられるようになってきました。しかし、EXCELを使うシステムを作り、使いこなしてきた業務担当者、事務員、管理者などが、異動やリストラや定年退職などでいなくなって、システムの改良や使いこなすなどシステムの継承が困難な状態に陥りつつあります。EXCELやACCESSなどを用いたシステムは、使う人自身が設計やメンテナンスを行う時代が来ているのではないのでしょうか。過去、ワープロは、最初は専門のコンピュータのソフトウェアでしたが、次いでワープロ専用機ができ、やがて、パソコンで日常的に各人が使うソフトになってきました。EXCEL レガシーシステムの次の段階としては、「データベース」ACCESS レガシーが重要な役目を果たすような時代になるのではないのでしょうか。

気になる用語

「新製品開発」

技術士（機械部門）

福嶋 英二

新製品開発は、辞典(生産工学用語辞典)をみますと、「消費者の欲求を知り、新技術を応用して、よく売れる新製品を考案し、作り出していくこと」と定義されています。この場合、新製品は、必ずしもこれまで世の中に存在しなかったような新規なものである必要はなく、従来製品を改良したもので、改良に独創性が認められれば、新製品として認知されます。いずれにせよ、新製品開発は、企業が売上を伸ばし、競争に勝つための、決め手と言ってよいでしょう。大企業の場合、新製品開発のプロセスは、基礎研究と市場調査をもとに企画を行い、さらに研究、試作(販売テストを含む)を行って、本格的な製造販売につなげていくとされていますが、中小企業の場合は、もっと柔軟な対応でよいと思います。これまでの製品を工夫して環境にやさしいものにするのも立派な新製品開発です。得意技術を磨いてこれまでより精度の一桁高い製品を作るのもよいでしょう。要は顧客の要望に合っているか、売れるかどうかです。いま国も自治体も、中小企業の新製品開発を応援しています、あなたの会社もチャレンジしてみませんか。

## 川崎市中小企業サポートセンターとは？

中小企業サポートセンターは、中小企業を応援する総合的な支援機関です。

主な支援事業は以下のとおりです。どうぞご利用ください。

★総合相談窓口★専門家相談窓口★人材育成セミナー★専門家派遣事業

★「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」

【問い合わせ先】〒212-0013 川崎市幸区堀川町 66-20 川崎市産業振興会館6階

## お役立ち最新情報

### [支援事業]

#### [技術士によるセミナー]

メニュー	日時	内 容
平成 19 年度セミナー (8 階パソコンルーム)	10 月 31 日(水) 13:30~16:30	テーマ:「MS-ACCESS でつくる顧客・販売管理システム」 (パソコン実習あり) 技術士(電気電子部門) 平田滋昭

### [支援事業]

技術士による 技術窓口相談(無 料)	毎週金曜日 13:30~16:30	9 月 7 日、9 月 14 日、9 月 21 日、9 月 28 日 10 月 5 日、10 月 12 日、10 月 19 日、10 月 26 日
ワンディ・コンサルティング (無 料)	随 時	・派遣は、川崎市内の中小企業等で1日(2時間)程度 ・派遣回数は、同一年度で1企業1回
専門家派遣 (企業負担:半日 12000 円, 1 日 24,000 円)	随 時	派遣回数は、川崎市内の中小企業で1企業当たり以下の費用をご負担いただきます(有料) ・半日(3時間)程度の場合は、20回まで。12,000円/半日 ・全日(6時間)程度の場合は10回まで。24,000円/日

### 連載解説 「小企業の EMS 構築の目的と維持について」(第 1 回) 技術士(機械部門) 萩野 太郎

#### 1. 認証審査登録の目的

小企業(30人以下)が ISO14001 (EMS) 認証審査登録をしようとする理由はいろいろとあり、その目的及び狙いは下記項目をいくつか兼ねるのが普通であり、事業内容と体力に合わせて計画されています。

- ・取引先からの要請により取り組むケースであり、電機や自動車業界との取引で、納入先が ISO14001 の認証審査登録をし、購入先や協力会社にも認証審査登録を要請するケースです。
- ・廃棄物処理業界やビル管理会社などのように、企業の社会的信用度を向上させ、取引先に環境対応のしっかりした組織であることを認識してもらい、受注拡大につなげるために認証審査登録をするもので、今後優良事業者としての認定条件になると思われます。
- ・建設土木関係の業務で、公共工事受注に伴う入札時に ISO14001 の認証審査登録が評価される場合があり、受注競争上優位にたてるために、お墨付きとして認証審査登録の取得を目指す場合です。
- ・中小組織のトップが世襲をした際、トップのリーダーシップを発揮して、経営革新のために ISO14001 を導入してマネジメントを改革する。
- ・製品の市場開拓として、製品に環境対策品あるいはグリーン製品として進出するため、自社が率先して ISO14001 の認証審査登録をする。
- ・環境面の技術競争力を向上させた開発品などで、提案型事業活動や国際市場への進出を行う。
- ・省エネルギー、廃棄物の削減、物流費の低減など事業活動のムダを排除し、原価低減の徹底を通して企業体質の強化をはかる。
- ・環境情報の公開などを通して、地域社会の信用を高める、業界の中でも進歩的な企業であり続けたい、ライバル企業に負けたくないなど経営者の強い意志で認証審査登録を目指す。
- ・企業の体質改善に ISO14001 で要求されている plan-do-check-act のマネジメントサイクルを導入し、経営改善に役立てる。
- ・従業員へ誇りを持たせモラルを向上させる、人を育てる、環境リスクへの対応策を確立する、法規制への対応システムを確立するなど。

次回に続く

2007 年 09 月 1 日発行 発行責任者:かわさき技術士クラブ 代表幹事 武藤文男

E-mail: f-mutoh@df6.so-net.ne.jp