



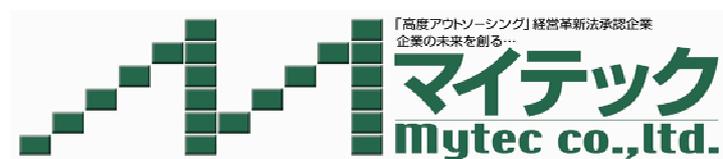
信頼と創造力で企業の未来を拓く！

創立20周年

必読！経営者の為の IT 対策

実際にあった福岡県下の IT に関する問題事例を元にご参考頂きたい内容として掲載しています。

- 重要提言
- IT 統括マネージャー
- プロジェクト・リーダー
- 社員開発ソフト
- 商社任せ
- ソフト会社任せ
- 基幹統合の行方
- プロセス展開の必要性
- Windows/Linux OS
- ネットワーク
- IT リスク管理
- セキュリティ
- マイテックの活用



経営革新法承認企業

マイテック有限公司

TEL : 0940-42-3055

(FAX : 0940-42-3729)

E-mail : oyabu@mytecs.net

<http://www.mytecs.net/>

－ 重要提言 －

福岡県における中小企業の IT 現況は、様々な問題を抱えております。そしてそうしたソリューションに多くの経営者が取り組まれておられます。特に製造業におかれましては特に重要な課題であります。

しかし、残念ながらそれは本業ではなく本業を効率化させるための仕事としてあるだけです。経営者の本来の仕事としては、資金の調達、マーケティング戦略の構築、新製品企画、新規分野への進出、そしてトップセールスと数多くやらねばならないことが山積みです。

中小企業においては、経営者と管理職者とのスキルの格差が大きいことがひとつの問題として挙げられます。それは高度な仕事を任せられる人材がないという事実でもあります。

そうした時に多くの経営者は、あらゆる高度な仕事に対して自身で立ち向かわなくてはなりません。そうしたものの一部に企業としての IT 化推進も存在しております。しかし、本来はもっと自社の製品に対する高度な取り組みだとか、売り上げに寄与する CS (顧客満足度) といったものに経営者は心血を注がなくてはなりません。

ところで、IT は毎年のように技術変革が激しく、そうした技術の取得に対応することは困難です。それは IT の専門家ですら細分化されたスキルの中でこそ、時代の流れについて行くのが精一杯の状況です。

ですから、この分野は専門職に任せるのがベストです。そしてそうしたスペシャリストは多く存在します。しかし、スペシャリストはある意味では企業にとって、単なるツールなのです。本当に企業にとって重要な仕事は、そうしたスペシャリストをまとめ上げることができるロジック・ゼネラリストの活躍で決まるのです。

中小企業では残念ながらロジックに精通していて、且つ社内・社外の実情を把握し、社内が求めるシステムを鳥瞰的に企画できるようなゼネラリストの管理職が存在しないのが実情であり、生産性向上の大きな阻害要因となっています。

企業のシステムを構築するのに何が一番大切でしょうか？それはコンピュータ言語でも、ハードウェアでもありません。今日ではそうしたものは十分揃っています。そして多くのスペシャリストである SE(システムエンジニア)も派遣業者に求めることはできます。

必要なのは、その企業全体を鳥瞰的に捉えた仕組み造りをロジックで構築してゆく事なのです。弊社はそうした高度な仕事に対してロジック・ゼネラリストとして挑戦しております。

(1) IT統括マネージャーのいない組織

中小企業においては、特にIT統括マネージャーがいないことが殆どです。おられたとしてもそれは、LAN接続担当者、サーバーの管理者、セキュリティの管理者程度です。そうした業務はどちらかと言いますと、メンテナンス業務です。

本来のIT統括マネージャーの仕事は、企業全体におけるIT最適化と業務や工程の省力化そして、企業内におけるITリスク管理が主な仕事になります。

もちろんそうしたものに対しての目標管理、計画管理も行われなければなりません。



誰か、IT統括マネージャーの仕事や
ってくれないかなあ～
もっとやらねばならない仕事があるの
だけけど・・・

多くの中小企業では、社長がIT統括マネージャーの仕事を行っているのが実情です。代わりとなる人材も、人件費も必要だからです。

しかし、それは決して好ましいことではありません！

社長以外の場合は、管理職の方が兼務でその時々で職務を任せられることがありますが、ITに関してゼネラリストでない方が殆どです。

－IT統括マネージャーの五つの職務分掌－

- ① ハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク、セキュリティに関する最適化を図る。
- ② 業務や工程に関するプロセス解析を行ってロジックシステムの設計を推進。
- ③ 各部署間の統合システムや関係システムの構築推進
- ④ カスタムソフト開発での省力化推進
- ⑤ 社内システムに関する運用満足度の向上推進

(2) プロジェクト・リーダーのいないプロジェクト

省力化の為のカスタムソフトウェア開発や基幹ソフト導入プロジェクトにおいて必ずプロジェクト・リーダーが必要ですが、中小企業の多くは社長が兼務されています。確かにその会社の実情を一番良く理解し把握されていますのである意味では適任なのですが、SE としてのご経験をお持ちの方はまれです。

この SE としての経験がないと、依頼先のソフト受注商社あるいはソフト会社との間で仕様をめぐって思わぬ落とし穴に嵌ったりします。

社内の SE と自認される管理職の方でも、実はその殆どが一部の実務経験しかお持ちではなく、社内全体としての鳥瞰的対応までは想定できないのが実情です。

そして、この IT 業界のルールは自己責任が主流なので、一般的な商慣習とは違ったことで怒り心頭の出来事が起きたりします。



このプロジェクトは一体、
誰が責任を持ってやってくれるの
か？ 部署的には私が責任者だ
が、SE 相手に果たしてこちらの要
求をうまく伝えられるのか？

IT に詳しくない部課長が代理としてまとめ役を務めている
例が多く失敗の原因となっています。

ープロジェクト・リーダー、五つの職務分掌ー

- ① PDCA 管理
- ② 目的に沿った社内における仕様取りまとめ
- ③ 自社仕様における対外的折衝の主導権確立
- ④ 費用対効果の精査
- ⑤ 運用における現場とシステムの整合性確立

(3) 社員開発ソフトの悲劇

殆どの会社では、自社開発ソフトといえば、アクセス(マイクロソフト社)での開発が多いようです。中には Excel のマクロでのショートプログラムの活用もあるでしょう。

確かに社員の方がソフトを開発するのが理想的です。それは、現場を知っている人がソフト開発することが何よりも使いやすいツールとなるからです。

しかし、ここにも落とし穴がありました。第一の落とし穴は、部署間での不統一なデータベースの構築です。これは会社規模が大きくなったときに統合基幹ソフトを導入するときには大きな障害となります。

あとで肥大化したデータベースに対して正規化するときには結構データベースの知識が必要になってきます。多くの企業にはそうした知識をお持ちの方がいません。また不親切な外部委託会社は、そうした現場の中まで入って手伝ってくれません。何故ならトラブルに巻き込まれたくないからです。

第二の落とし穴は、開発した社員が他社へ転職したり、事故で長期入院したりしてなくなった時、そのシステムがわかる人がいなくなることです。これは企業にとっても致命的です。そうしたことに備えてせめてそのシステムの機能体系だけでも資料として残しておくべきでしょう。そうすることで新しく作り直すことも容易です。大切なのは言語ではなくどのような使い方がされていたのかをしっかりと押さえておくべきです。



このプログラムわからんなあ～
彼はもうこの会社にはいないので聞けないなあ～
どうする？

残念ながら優秀なプログラマー社員はヘッドハンティングされます。

－社員開発ソフトの押さえどころ五箇条－

- ① システムの機能体系の全体像をしっかりフローチャート化しておくこと。
- ② データベースの正規化を確実にこなす。
- ③ 外部ゼネラリスト SE によるシステムの精査を定期的に行う。
- ④ 開発プログラムシートに、難解なルーチンに対して第三者にわかる記述をする。
- ⑤ 開発者と経営者との信頼関係を築く。

(4) 危うい商社任せの開発とは？

中小企業の多くは、システム開発に対して IT 知識が低いことや、今までの社外間取引に関してハードウェア購入が主となっている為に、従来の信用度からして商社にハードもソフトも一括して依頼したほうが安心だとの間違っただけの神話を持っておられます。

商社といっても様々です。ローカルの事務機系の商社から大手事務機商社、大手メーカー系列商社と様々です。多くは、地元の事務機系の商社に発注されることが多いようです。

システムが簡単であればたいした問題は起こりませんが、システムが複雑化したり専門化したりしますと、その商社とその提携ソフト会社のスキルがともなわず多くは遁走します。なぜなら依頼された企業の仕組みや業務内容まで把握しきれないからです。

基幹ソフトともなれば、大手商社に相談される場合がありますが、そこにひとつの落とし穴があります。大手商社は自社の受注効率や、メンテナンス効率を優先しますので、手離れのよいシステムにしようとしています。すなわちパッケージソフトを押し付けて、システムが出来上がってみると依頼主が求めていた生産性重視やフレキシブルな機能といったものが省かれてしまっているのに、現場からの声が上がってから後で気付きます。満足できない機能を後で付加することを依頼しても、出来ないとか多額の見積もりと納期を要求してきます。納めてしまえばあとは強気に出ます。

大手商社は、さもスペシャリストの SE を抱えている強みを見せようとはしますが、メーカー系列の商社ですら、自社の SE が実際に頻繁に現場に入るのはまれです。パッケージソフトの場合は見積もりの時に名刺交換して依頼企業を安心させる程度です。では、どのようにして大手商社はカスタムソフトなどの場合対応して作成しているのかといいますと、実は外注に依存しているのです。

実は、ソフト業界は、派遣が圧倒的に多いことに気付かされます。ある大手の地元企業の開発プロジェクト現場には、大手商社から駆り出された小規模なソフトハウス会社からの派遣で、成り立っている場合が多いのです。小さなソフト会社の社長同士がそうした現場で鉢合わせも珍しくありません。



商社に依頼すると、打ち合わせが多くプロジェクトが進まず、直接ソフト会社に依頼したほうが良かったのでは？

ハードウェアも不必要な仕様を見積もりに出していて予算がオーバーしている。

大手商社に依頼する場合は、余程の SE スキルをもったプロジェクト・リーダー社員がいないと商社任せになってしまいます。

(5) 危ういソフト会社任せの開発とは？

ソフト開発をソフト会社に直接依頼される企業も最近少なくありません。そのメリットはまず商社マージンが無くなり、コストを下げる事が出来るからです。そして、商社を通さずに打ち合わせが出来るのでコミュニケーションにおいて風通しが良くなるのも事実です。

しかし、ここにも落とし穴があります。たとえばパッケージでは運用が今一だった販売管理を、ソフト会社にカスタム仕様で販売管理を作ってもらったら非常にうまくいったので、今度は生産管理をお願いしたところ泥沼開発になってしまった事例があります。

その原因は、そのソフト会社の SE は生産管理といった業務ソフト開発を携わったことがなかったのです。それで、依頼者の言われるままに開発したのでソフト会社としては、十分に役目を果たしたと認識していて、依頼者の不満な機能は依頼仕様不備だから仕方がないと突っぱねてしまったのです。これは、依頼者側の仕様の詰めが確かに甘かったようですがそうしたところをサポート仕切れなかったところにも問題が残されています。

もうひとつの落とし穴は、生産管理を作った実績があるとのふれこみがあったので、安心して開発依頼をしたら、出来てしまったカスタムソフトは大変使い勝手の悪い仕様だったので結局運用で不便を感じ無駄におわった事例があります。

その原因は、ソフト会社が業務効率を上げるために、他の同業企業向けに開発したソフトのコピーを少しだけ改造して販売してしまったからです。同業の企業といえども会社によって仕事のやり方や、仕組みの違いがあります。そうしたプロセスまで踏み込まないで一律に片付けてしまったところに依頼企業の不満が募る結果となったようです。



同種企業でも、業務のプロセスが違うのがわからないかなあ～。
そうしたところまできめ細かい機能を設計して欲しいのだけど・・・。

ソフト会社といえども、各企業の内部業務についてまで詳しいプロセス分析はできません。自社の業務プロセスをしっかりと分析してその場限りの開発内容にならないように、事前にまとめておくことが大切です。

(6) 基幹統合ソフトの行方？

基幹システムソフトを導入してある企業で、リースの更新時に基幹統合システムにグレードアップしようとしてN社からF社に乗り換えようとした会社がありました。理由はF社がコスト的に安く、フレキシブルみたいだからとの理由でした。N社もF社も大手のメーカー系列商社です。

しかし、ここにも落とし穴がありました。N社のコストが高いのは自社の純正パッケージソフトで、コンサルティング料もかなりのものでした。ところがF社はベンチャーのソフト会社との提携で、実際はF社のパッケージ製品ではなかったのです。確かにフレキシブル性はあったようですが実際に導入してゆく過程でバグが出たりしてとてもパッケージ製品とは言えず、まるで実験台になっているようなありさまです。そしてオペレーションマニュアルまで不十分な内容でした。

一番問題だったのは、導入に際してのサポートの悪さでした。あいにく依頼した企業にはデータベースの正規化すらわかった人がいなくて導入の最初から躓いておりました。そうしたところを、それはあなたの会社の問題ですとまったく手助けしようとしないう姿勢があり、パッケージソフトでありながら導入が半年以上も掛かって、導入が頓挫しそうになってしまいました。

やはり、基幹統合ソフトを導入する前にきちんとした自社の分析と導入対象ソフトの比較一覧を作成して慎重に取り掛かる必要があります。そして基幹統合の場合は、ゼネラルコンサルティングのアドバイスと精査を依頼すべきです。

基幹統合システム導入の失敗は企業に大きな損失をもたらします。



どちらも大手メーカー系列商社だから、あとはコストが安くて使い勝手が良いのをと、思って選んだのだが・・・。
やはり、導入前の調査不足でとんでもないことになったなあ～。

導入は、ブランドで決めるものではありません。しっかりした全社的なプロセス分析を行い、それにマッチングした仕様をきちんと持ったところに依頼すべきです。

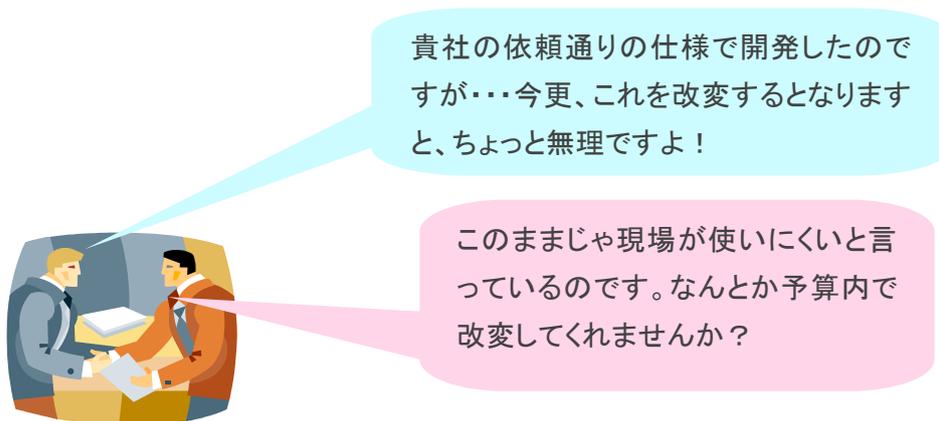
(7) プロセス展開の必要性とは？

業務のソフトウェアを開発するときに、当たり前のことですが開発目的があってそれをソフト開発することになりますが、肝心のシステムに置き換わるべき業務をきちんとプロセス展開して精査していない場合が多々あります。

こうした状況でソフト開発を進めると必ずシステムが出来上がってから現場適用時に、現場からの不満が出てきます。場合によっては現場の不満を無視して、システムに現場が合わせるように指導される場合があります。こうなると何の為のシステム開発か？といった事態になります。

逆に、現場に対してシステムを合わせるように再度見直した場合は、必ずシステムの再設計が必要です。そうなりますとソフト開発者は、内容によってはデータベースの構築見直しあるいは、その他の機能に対する改変まで仕事が広がる場合があります、つい開発者としては出来ない相談として相手がシステム開発に詳しくない場合は要求を突っぱねます。

ここで依頼者側の要求を通す為には納期の延期と開発者を満足させる代価を用意しなければなりません。それでも改変をやってもらえれば「よし」としなければなりません。しかし、このようなことが幾度か起きると、開発者の士気も落ちますし、システムバグが発生する要因にもなります。そして、次回の開発依頼の時、開発者は様々な改変を見越した納期と見積もり金額を最初の時点で黙って盛り込みます。そうしますとお互いの信頼関係が崩れてきます。



現場の作業プロセスをきちんと展開してみて、それがシステム化した場合に、最適なプロセスなのかを社内でもう一度精査してみる必要があります。システム化を図ることは、ある意味で今まで曖昧だった業務内容が、システムに落とす為明確さを要求されますから、業務の見直しと改善に役立つこととなります。

従いましてプロセス展開はシステム化を図る為の極めて重要な作業となります。

どうなる？Windows/Linux OS

パソコンを活用されている方なら**Windows**はご存知でしょう。

この歴史は、**Microsoft**社と **Apple**社との 微妙な関係から開発が始まっています。そして、現在で稼働している**Windows OS**としては、95, 98, Me, 2000, XP そして最近発売の Vista といった流れになっています。

1995年から2007年のわずか12年足らずで6つのOSが誕生しているのです。技術革新といえは確かに技術革新ですが、企業にとってメリット、デメリットが出てきているのが現状です。新OSの誕生で機能が充実してきているものに、ネットワーク接続やWeb上の操作性があげられます。インターネット検索やメール機能の充実で多くの人々が利便性の恩恵を受けています。

しかし、企業が求める機能はどうやらXPで終わったようです。2007年に発売されたVistaは残念ながらビジュアル性が増しただけで企業が求める新しい機能は何もありません。

そしてVistaは、互換性から言いますと、企業にとって不要な労力と、コストを要求させます。すなわち、Vistaはハードウェアやソフトウェアの資産継承をまったく無視した仕様で出来ています。

さて、Linuxは国立大学の工学部で教材としても活用され、かつ研究されております。一番のメリットは使用料が無料ということもありますが、OSがオープンな環境であるが故に、アプリケーションのソフト開発をする上においてOSとアプリケーションとの連繫を密に検討が出来るということでしょう。

またWindowsのように一方的なOSのバージョンアップの為に不必要なアプリケーション修正を強いられることもなく、安定して運用できることも大きいメリットでしょう。現在のデメリットと致しまして、このOSを使いこなす技術者の不足と、まだマイナーなOSとしての使い勝手の課題が残っております。

会社はこんなに頻繁に、たったの2~3年でOSの入れ替えは出来ないよ！
OSさえ変わらなければ、IT費用も節約できるのに！



Windowsも「Vista」で、業務としては評価がかなり落ちてしまいました。このようなOSにバージョンアップさせるだけの必要性がまったく無いからです。

(9) 会社にとってのネットワークとは？

中小企業にとってネットワークの必要性を考察してみますと、まず大きくは社内間ネットワークと社外間ネットワークに分かれます。社内間においては本社、工場、営業所間における情報の共有の為の VPN 構築もあります。

活用としては、社内間ですと社内情報の閲覧、業務データの転送あるいは取得、高度的には生産活動の為の制御情報等があります。多くの中小企業におきましては、「社内情報の閲覧」などはあまり整理された状態にはなっていません。理由は各担当者が必要に応じて作ったデータを俗人的な作りで登録しているだけだからです。

社員数が小規模であれば、それでもとくに会社にとってなんら不都合は起きません。企業規模を拡大する予定があれば、あらかじめ系統的な仕組みを早めに作られることをお勧めします。後からではなかなか整理しづらくなります。

小規模企業の場合、サーバーをおく必要性が無い場合があります。これは意外なことかもしれませんが、最近では色んなツールが格安で出ております。たとえば LANHDD(ラン・ハードディスク)を使えば、データの共有はできます。そうしますとわずかな費用でネットワークとしての活用ができます。サーバーが必要な場合は、SQL サーバーを設置して端末の PC で複数の共有情報処理を行う必要がある場合です。こうしたケースは社員数 50 名未満企業の場合、本当に必要なのはわずかです。

従って単にネットワークを大規模に構築すればよいというものではありません。大事なはその企業にあった構築と将来を考えた構築です。(その将来とは 5 年先程度です)また、ネットワークは社内の閉ループでの構築と、インターネット接続による社外開放ループの二系統を構築することをお勧めします。大きな理由はセキュリティです。インターネット接続ループには、企業の重要なデータは置かないようにします。そしてアプリケーションソフトもウイルスによりダウンしても問題の無いシステムぐらいにとどめておくべきです。(リスク管理ではウイルスやその他の障害でネットワークがダウンすることはありうることを前提に構築することをお勧めします)



ネットワークをもっと簡単に管理できないものかな？
日頃は、設定をしないから忘れてしまうよ！

会社内専用の閉ループネットワークと社外のインターネットを利用する開放ループネットワークとに分けることで、物理的に安全性を高めることがベストです。またデータは、個々の PC 内だけでなく必ず LAN 上にも、バックアップしておきましょう。

(10) 意外と出来ていない企業の IT リスク管理

中小企業の多くは、リスク管理といったものに対しては殆ど取り組まれていないのが実情です。何故取り組まれていないのか？それは、日々の実務の仕事に追われて「まさかの時」の対策など考える余裕も無いだけでなく、意外とそうした問題意識がない場合もあります。

特に、IT の場合はハードウェアの故障はそんなにたびたび発生するものではありませんし、ウイルスによる障害も自社に限って起きないだろうと思われているのがひとつの要因だと思われます。

そして万一、故障或いはなんらかのトラブルでシステムがダウンしても業者に連絡をとればすぐ対処してくれて、その日の内に解決できるだろうといった思いがあります。

また、あるソフト会社によってはサポート契約をしているからご安心くださいといっているので使う側はそれを信じて任せています。ここで注意しなければならないことは、IT 業界はすべてトラブルに関しては使用者側の自己責任だということです。

これは、ご年配の経営者にとっては信じられないことです。また今までの商習慣においてもそうした無責任な対応は信じられないと思われるでしょうが、ほとんど使用者側の自己責任ということを肝に銘じておいた方が賢明です。

自動車関連の仕事をやるようになりますと、カンバン方式などで納期の遵守が要求されます。そうした時に、システムがダウンした時に 30 分以内に復帰しないと生産に支障を起こします。そこで、ソフト会社に連絡を取った場合、大抵はすぐには来られません。翌日になります。これは業者の経営規模にかかわらず難しいのです。よほど暇で技術社員が会社に待機していれば話は別ですが、そんな会社はまれです。

従いまして、そうしたシステムダウンを事前に想定して、ハードウェアとソフトウェアのバックアップ体制をきちんととっておくべきでしょう。



すぐに来てくれると言っていたのに、来てくれない。
リモートアクセスでもうまく解決できない！

— サーバーback up 体制の常識 —

サーバーの HDD が RAID になっていてミラーリングでバックアップとっているといっても安心できません。backupHDD とサーバーの予備機を設置することをお勧めします。復旧は 30 分以内で行えるように事前リハーサルしておきましょう。

(11) ベストなセキュリティ対策とは？

セキュリティと言えば、すぐにウイルス対策を思い浮かべますが、大切なことは守ることよりも復旧の早さとデータの漏洩や消失を防止することです。意外と企業においてそれが出来ていない場合が多々あります。

当たり前のことですが、セキュリティ関係ソフトの利用承諾書には必ず、すべてのセキュリティに関して保証はしないと明記してあります。すなわち IT におけるセキュリティに関してもトラブルに関しては結局、自己責任となっています。

セキュリティソフトはあくまでも予防の一環です。ですから大切なのは侵入されたり、破壊されたりした時の事前対策が本当のセキュリティ対策なのです。

セキュリティソフトは複数入れますとお互いが干渉しあってトラブルの原因にもなります。ですからシステムにはひとつのメーカーに限定して導入されることをお勧めします。また、セキュリティソフトを入れますと、今までスムーズに動作した PC が急に遅くなったり、画面が動かなくなることが頻繁に起きたりすることもあります。

防御のセキュリティソフトがなんと、システムの障害になることもよくあることです。ひどい場合は、セキュリティソフトをバージョンアップした時に、PC が異常動作をすることもあります。それはバージョンアップのプログラムにバグが生じた場合とか、OS のバージョンアップとのトラブルを起こした場合とがあります。

こうしたことは、IT の世界では日常茶飯事です。ですからなんでも早くバージョンアップした方が良く考えるのは早計です。しばらく様子を見て実験台になったユーザーの動向を見てからバージョンアップすべきでしょう。大手の IT 管理者はこうしたことを全社的にアナウンスして注意を呼びかけています。

バージョンアップしたら、なんだかおかしくなったわ？



重要なファイルデータは、コマンドプロンプトでパッチを作って定期的
に大切なファイルを PC 外のストレージに back up しておきましょう。常に
PC をリカバリしても問題ない環境にしましょう。

(12) マイテックの活用について

マイテックの中小企業様に対する IT の取り組みは様々です。それは、各企業様の環境状況が様々だからです。何事も対象となる企業様の事情に合わせたサポートを取ることが、信頼の第一歩でもあるわけです。

会社のリソース(資産)に対してどの程度 IT に振り向けられるかは、経営者が一番ご苦勞されるところです。マイテックはアジャスト・マーケティングの手法でそうした面も考慮して取りまわせて戴きます。

弊社をご活用戴ける最大のメリットは、やはりゼネラル・ロジック・コンサルティングとソフト開発に対する卓越した洞察力だと思います。

弊社は、ソフト開発の受注等のビジネスが目的ではありませんので、すでにご依頼されているソフト会社様や、ご発注されている商社様と競合するものではありません。弊社の目的は、現在ご検討中のソフト開発、あるいはこれから取り組むソフト開発などに対して、取り込まれる企業様への的確な取り組み支援を行うことで無駄な損失を未然に防ぎ、より効率的なツールに仕上げるべきご提案をすることでより付加価値の高いソフトツールを手にして戴く事を目的としております。

使えるソフトツールを手にする事で初めて仕事の効率化が具現化致します。その為にもマイテックの「高度アウトソーシング」は、必ず企業様にとってパフォーマンスの良い有力な支援となります。

日常業務だけでも忙しいので、このソフト開発全体をマネージャーしてくれる人がいない！



中間管理者は実務に追われて、プロジェクト・マネージャーとしての開発推進が経営者にゆだねられることは、多々ありますが、企業にとってマイナス面が多いので要注意です。
是非、弊社のサポートを導入されることをお勧めいたします。
コストメリットと合わせて、安心して会社の皆様は本業に専念できます。