

はじめにお読みください。

この度は、成長する在庫管理のお試し利用（共用環境）にお申込みいただき誠にありがとうございます。まずはじめにこちらに目を通してください。

## 内容

システムの導入方法（インストール方法） .....	1
インストールが上手くいかない場合.....	1
1. 各種標準機能を使う .....	2
2. システムの操作性.....	2
3. これがあったらいいなと思う機能 .....	2
他システムとの比較 .....	3
在庫管理 110 番の想い .....	3

### システムの導入方法（インストール方法）

システムの導入方法についてご案内致します。

1. 解凍したフォルダに入っている **installer.zip** がシステムの本体です。
2. 「成長する在庫管理システムマニュアル v1-3.pdf」を開いてください。
3. マニュアルの 4 ページから 9 ページにかけてのシステムの「インストールの手順」に従って、インストールを進めてください。

インストール方法についてはウェブサイトでもご紹介しています。

[成長する在庫管理システムのインストール方法](#)

### インストールが上手くいかない場合

ごくまれにインストールが上手くいかない場合があります。

その多くは、セキュリティソフトによる干渉が問題です。（他のソフトでも同じような問題が起こると報告されているので、当システムに限った特別な例ではありません）

マニュアルの最後にあるトラブルシューティングをご覧ください、セキュリティソフトの設定変更をお願いします。

### お試しの時に見ていただくポイント

お試しの時に注目していただけると良いポイントをお伝えします。

当センターのシステムは「カスタマイズ」を前提として設計しています。在庫管理は、会社によって必ず異なります。最初に豊富な機能を用意していても使わなければ意味がありません。むしろ、邪魔になります。機能の追加は後からいくらでも可能なので、お試しを頂く際は、以下の事を中心にお試しをお願いします。

1. 各種標準機能を使う
2. システムの操作性（使いやすいかどうか）
3. 管理項目
4. これがあったらいいなと思う機能

#### 1. 各種標準機能を使う

成長する在庫管理に搭載されたシステムの全機能を実際に操作して順番に触ってみてください。

#### 2. システムの操作性

標準機能に触っていただくときには、システムの操作性を見てください。

システムの操作性とは、システムを操作する際に「直感的に操作できるかどうか」ということです。特定の担当者ではなく誰もが使う可能性のあるシステムなので、ここは最重要ポイントです。当センターのシステムは、ウィンドウズの標準仕様に準拠しており、システム画面はエクセルのようになっていますので、シンプルでなじみやすい操作画面になっています。

#### 3. これがあったらいいなと思う機能

お試しいただくと、必ず出てくるのが2つあります。

1 つ目は、例えば入庫（入荷）入力の際に、「うちはこんな項目も一緒に入力している」といった、管理項目の追加です。2 つ目は、成長する在庫管理に搭載されていない機能です。カスタマイズを前提に作ったシステムなので最初に搭載されている機能は必要最小限です。（ただし、搭載した機能は在庫管理の専門家が業界を問わず在庫管理に必須の機能を厳選しています）

実際に操作をしていて、「これがあったらいいな」、「うちにはこの機能が必要だな」と思うものをぜひメモしておいてください。それがカスタマイズの候補になります。要望のまとめ方ですが、次のようなかたちで、メモしていただくと機能に落とし込みやすくなります。フォーマットであげていただくと良いです。

	どういうシーンで	何がしたい	どんな機能？
1	入庫	寸法を入力したい	入庫入力の際に、商材のタテ・横・高さも入力したい。
2	出荷	置き置きがしたい	出荷は数日後だが、注文を受けたお客の為に商品を取り置きしたい。 （他のお客に間違っまわされないよう

			にしたい
3			

※上記の例では、1は管理項目の追加、2は機能の追加に該当します。

## 他システムとの比較

ぜひ他のシステムと比較をしてください。

比較の際は次の事をポイントにしてみると分かりやすいです。

### 1. 導入後にカスタマイズできるかどうか？

業者によっては、導入後のカスタマイズを嫌う場合があります。システムを実際に使ってみて機能が必要な事に気づくこともあります。また、5年先の業務がずっと同じやり方であると断言できません。システムも業務に合わせて、柔軟にカスタマイズができるかどうか？は使えるシステムの大切な条件です。

### 2. 見積の内容

〇〇一式のように内容が分からない見積もりは危険です。各機能にいくらかかるのかなどの明細がしっかりできていることが大切です。

### 3. 提案と対応スピード

大手の場合、下請けに丸投げするなどの多重構造になっていることが多いです。そのため、受託者自身があまり知識が無い、提案ができない、スピード感が無いということがあります。最初の段階で提案やスピード感が無いということは、取引が始まってもスピード感が無いということです。

### 4. 機能の多さを売りにする

機能が多いと魅力的に思われますが、実際に使うかどうかは別です。（使うかも？）という機能は90%以上使われません。「何でもできます」の裏を返せば、「何でも中途半端」。仕事のやり方をシステムに完全に合わせるという意味があれば、何でもできるシステムがいいでしょう。そうでない場合は、カスタマイズを前提に考えることをお勧めします。なお、フルオーダーメイドの完全自社仕様のシステム開発を視野に入れている場合は、社内に業務とシステムの両方に詳しい人間がいないと成功は難しいでしょう。（何度も失敗を繰り返す企業が多いです。）

## 在庫管理 110 番の想い

### システムの導入に後悔してほしくないのが我々の一番の願いです

当センターのシステムは、在庫管理アドバイザーが現場目線で作った自信を持って提供できるシステムです。ただ、我々の一番の願いは、「あなたの会社の事を真剣に考え、あなたの会社の為になるシステムを提供してくれる会社と出会うこと」です。

今回のお試しで、当センターのシステムが不採用になったとしても、御社が自社にとって良いシステムを選択する踏み台となったのであれば、我々としての役割は果たしたと考えます。

