

# MIG ZINE

みぐじん

MIGARO+MAGAZINE+人=MIGZINE  
MIGZINEはミガロの人が見えるマガジンです

Vol.6  
2008/01/15 ISSUE

## HEADLINE

### 1ページ

- ・18期スタートのごあいさつ  
(社長・部長より)



### 2-3ページ

- ・ミガロDelphi/400  
テクニカルセミナー

### 4ページ

- ・みぐじん探検隊 パート2
- ・THE ミガロの軌跡 一第1章一

MIGARO

## 株式会社ミガロ

本社 〒556-0017 大阪市浪速区湊町2-1-57  
難波サンケイビル13F  
TEL:06-6631-8601  
東京事業所 〒106-0041 港区麻布台1-4-3  
エグゼクティブタワー麻布台11F  
TEL:03-5573-8601

URL: <http://www.migaro.co.jp/>

編集長: 松村 秀男

副編集長: 岩田 真和

※ご意見ご要望はホームページから。

リクエストもお待ちしております!

# 18期スタートのごあいさつ

「第18期を迎えて」 社長 上甲 将隆



新年明けましておめでとうございます。  
昨年みなさんの頑張りに紙面を借りて改めてお礼申し上げます。本当にありがとうございました。

さて、ミガロの18期がスタートしました。  
新しい期のスローガンは『相手の気持ちを常に考え行動しよう!』です。  
お気づきのようですが、このスローガンはミガロ行動指針 第3項と同じです。  
ただ、『お客様』という言葉が『相手』という言葉に替わっているだけです。  
『相手』という言葉は、『お客様』をはじめとして『協力パートナー様』そして社内の『上司』『部下』『同僚』等 みなさんが仕事上接するすべての人々を表しています。  
最近のスローガンでは、16期が『チームワーク』、17期が『リーダーシップ』でした。  
みなさんはそれらのスローガンの意味をよく理解し、それぞれの立場でチームワークよくリーダーシップを発揮してくれています。

それでは、私達は仕事上どんなチームを作っているのでしょうか? 私達の仕事とは何でしょうか?  
私達の仕事は、お客様の抱えている要望や問題の解決策を提案し、それを実現する為のお手伝いをチームでする事です。常にお客様の立場に立ってお客様の気持ち(要望や悩み)を考えねば、タイムリーで内容のある提案活動を行う事は出来ません。

そして、私達の提案を採用いただいたなら提案実現に向けて品質やスピードを落とすことなくチームで対応していかなければなりません。その為には、チームのメンバー同士がお互いの立場を理解し相手の気持ちを考えて行動する事が必要不可欠です。さらに近年では、お客様の要望や問題が多様化しミガロ単独ではなくパートナーやベンダーの方々とタッグを組んで提案する機会も増えてきています。タッグを組む方々の立場や気持ちも考えないとお客様に評価いただく結果を出す事が出来ません。

繰り返しますが、お客様の立場に立ってお客様の気持ちを考えて、どうすればお客様に評価いただけるのかを常に考えてください。そしてメンバー同士がお互いの立場や気持ちを理解し行動してください。そうすれば、必ずお客様から信頼を得る事が出来るはずで。18期を迎え、もう一度原点に戻り 今期のスローガンを『相手の気持ちを常に考え行動しよう!』にしました。

みんなで一丸となって今年もすばらしい1年にしていきたいと思います。よろしくお祈りします。

「新年の credo」 部長 山本 ハツ子

2008年がスタートした。いつも年の初めには、今までのいろんなこと(良くないこと、思い出したくないことetc...)をリセットする権利をもらったような気になり、棚ボタで何か良いことが起こりそうな期待をしてしまう。しかし何の努力も無しにご褒美をもらえるはずも無く、付け焼刃の『抱負』は長続きしない。

ただ、自分が何を大切に生きているのか、自分の中にはどんな資質があるのかを考えたり再確認したりするには、とてもいいタイミングだと思う。

昨年父が他界した。亡くなる直前、長年病氣と闘い続けすっかり弱ってしまった身体に再手術を勧められたとき、父はほとんど会話ができない状況の中これ以上の苦痛を拒んだように見えた。しかし医者は緊急手術の必要性を説く。父の望み、残される家族の気持ち、医者の方の真意、今後起こりうる状況。どう転んでも辛い結論を出すためには、多少の物事には動じない『鈍感力』よりも、未来を敏感に読み取る『想像力』が必要だった。自分の感性を信じ、それを支えに精一杯の判断を何度も行った。結果父がどう感じたかはわからないが、『もっとこうすればよかった...』という後悔はしていない。

ミガロには「credo」がある。会社の理念というよりは、皆で大切にすること、皆で伸ばしていきたい資質が書いてあるように思う。新年にあたり、私は自分の心の「credo」をひとつ追加した。

『自分の感性を磨き、自分を信じよう』



# ミガロDelphi/400テクニカルセミナー

～Delphi/400技術者の為の～

2007年12月7日(金)ミガロ初となるDelphi/400技術者の為のセミナー『Delphi/400テクニカルセミナー』がIBM飯倉システムプラザにて開催されました。非常に多くの方にご参加いただき、誠にありがとうございました。なんと！セミナー当日は62名ものお客様にお越しいただき、超満員となりました。それではセミナー講師からの後日談や会場設営裏話、ミガロ新製品のご紹介をどうぞご覧ください！

## Delphi/400テクニカルセミナー プログラム



- ご挨拶
- Delphi 最新情報  
ポーランド株式会社 CodeGear事業本部  
マーケティングディレクター 藤井 等 様
- Delphi/400開発ノウハウお教えします  
～現場で培った開発手法一挙公開～  
株式会社ミガロ システム事業部 システム2課 課長  
尾崎 浩司
- Delphi/400でこんなに簡単！GUI開発デモセッション  
～既存RPG活用術～  
株式会社ミガロ システム事業部 システム1課 主任  
福井 和彦

- 知って得する！ヘルプデスクが答えるDelphiテクニカルエッセンス  
株式会社ミガロ RAD事業部 技術支援課 顧客サポート  
吉原 泰介
- Delphi/400ユーザーのための  
『VisualQuery・自動配信プログラム』ご紹介  
株式会社ミガロ システム事業部 システム1課 主任  
小杉 智昭
- ご質問・ご相談会



## 講師のみなさん セミナーを終えて・・・。

### 尾崎課長

『Delphi/400開発ノウハウお教えします  
～現場で培った開発手法一挙公開～』

#### (Q1)ミガロテクニカルセミナーへの参加が決定したときの心境は？

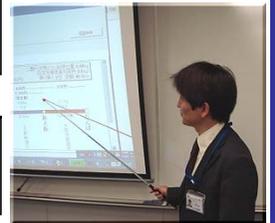
前から開発者どうしのミーティングができればいいなと考えていましたので、このような企画が実施されて大変良かったです。このような形でお客様に説明するのは初めてでしたので、どうすればよいかものすごく悩みました。

#### (Q2)お客様へわかりやすいように発表するために工夫された点は？

できるだけ平易な言葉で説明するように心がけました。また具体的な事例を説明し、実際に操作するところを見ていただけたようにしました。

#### (Q3)今回の手応え、または感想はいかがでしたか？

予想以上の集客と、反響があったのではないかと思います。準備不足や不慣れなこともあり反省点も多々ありますが、今後もこのようなセミナーを継続的に実施できると、既存ユーザー様からのミガロへの評価もあがるのではないかと感じました。



### 福井主任

『Delphi/400でこんなに簡単！GUI開発デモセッション  
～既存RPG活用術～』

#### (Q1)ミガロテクニカルセミナーへの参加が決定したときの心境は？

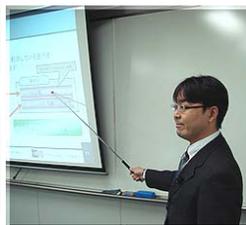
準備期間があまり無かったので、どこまで完成度の高いセッション内容を作ることができるのか不安でした。

#### (Q2)お客様へわかりやすいように発表するために工夫された点は？

気持ちを込めて資料を作成すること。  
落ち着いてゆっくり話すこと。

#### (Q3)今回の手応え、または感想はいかがでしたか？

セミナー全体としては、大成功だったのではないかと思います。私のセッションとしては、今回ご参加頂いたお客様にとっては少し物足りない内容だったのかもしれませんが。



### 吉原さん

『知って得する！ヘルプデスクが答えるDelphiテクニカルエッセンス』

#### (Q1)ミガロテクニカルセミナーへの参加が決定したときの心境は？

受け持つセッションは、前回のコードギアデベロッパーキャンプの手直しだったので、気持ち的に今回は余裕がありました。

#### (Q2)お客様へわかりやすいように発表するために工夫された点は？

各トピックを分かり易く理解してもらうために、仕組み⇒ソース⇒サンプルの段階を分けた形で説明しました。

#### (Q3)今回の手応え、または感想はいかがでしたか？

申込数や欠席数から見ても、Delphi/400の開発知識に対するニーズが非常に強く、それに今回のセミナーは役立てたと感じました。



## 小杉主任

Delphi/400ユーザーのための『VisualQuery・自動配信プログラム』ご紹介

### (Q1)ミガロテクニカルセミナーへの参加が決定したときの心境は？

なにぶん、かなり急な話だったので、予定と内容的なこと、前任者の作業がどこまで完了しているか、といった実務的な面が見えませんでした。

### (Q2)お客様へわかりやすいように発表するために工夫された点は？

資料中の話す部分と話さない部分を明確にすること、直前に引いた風邪のせいで軽い気管支炎になっていたため、咳をしたり咽たりしないように気をつけました。普段は飽きて口にしないのに、当日は朝からずっと喉飴を食べ続けたりしました

### (Q3)今回の手応え、または感想はいかがでしょうか？

”急に決定”し、”持ち時間も20分”という条件を含めると良くできたと思います。しかし、社内の事情はお客様に関係ありませんので、本当に正しく伝えることができたかが心配です。



自動配信プログラムとは！？

講師のみなさんお疲れ様でした！

## 会場設営の裏話

当日のセミナー会場には『ミガロの気持ち』が詰まっています。そう、すべてはお客様に気持ちよくセミナーを受講していただくために…。それでは会場設営の汗と感動の物語をご覧ください。



当日の会場設営は広地さん・松村さんコンビが”タコ糸”を使用して机、いすをピターッと揃えました。社長ブログにも載っています。



この通り美しい会場に仕上がりました！  
並べ終えたときは達成感に満ち溢れました！！

## Simple Transfer/400の導入でこう変わる！ ～ST/400ビフォーアフター～

ミガロDelphi/400テクニカルセミナーで小杉主任がご紹介した自動配信プログラム「Simple Transfer/400(以下、ST/400)」をここで詳しくご説明いたします。

ST/400は簡単設定でアプリケーションやファイルの配布が自由に行える「自動配布ツールの決定版！」です。クライアントが意識することなく配布するので、エンドユーザーの手間を取らせません。

ST/400導入の効果はいかに！？しっかり確かめて下さい。

# Before

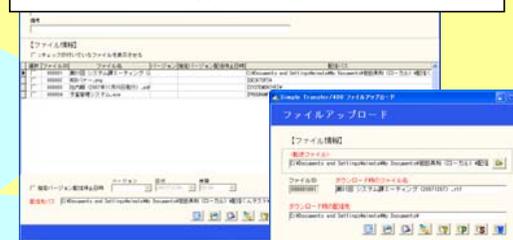
- 新しいバージョンのプログラムをメール添付 or メール告知している。  
→エンドユーザー自身でプログラムをコピー＆ペーストする必要があり、手間になるだけでなく確実ではない。

- 情報システム部門の方が更新作業を実施している。  
→情報システム部門の方が手動で実施する必要がある。遠隔地等は、更新の度に膨大な時間が掛かる。

- プログラム配布用の市販ツールを利用している。  
→確実だがクライアント追加毎にライセンス課金がある等、コストが高い。

- 配布するファイルはグループ単位での管理が可能で、ファイル毎に配布先の指定もできます！

ファイルグループ管理はこの1画面にお任せ！

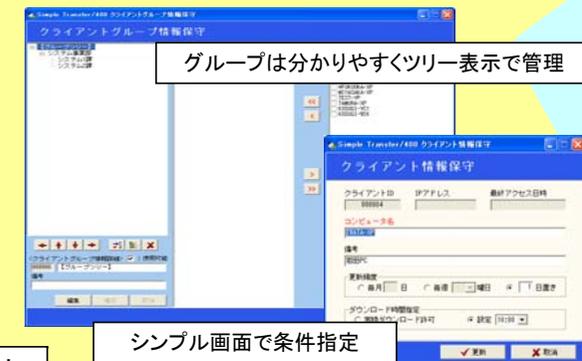


ダウンロード元はSystem iだから、安定＆安心！

# After

- Delphi/400で開発した新規プログラムや、変更を加えた最新プログラム等のPCファイルをクライアントへ“自動配布”できます！

- 配布先クライアントの指定や配布条件等を、グループ単位できめ細かにシンプルなGUI画面のプログラムから設定できます！



グループは分かりやすくツリー表示で管理

シンプル画面で条件指定

- 配布するPCファイルは圧縮した形でSystem iに格納されるので容量も小さくセキュリティも万全です！

- サーバー単位のライセンス体系の為、ユーザー数無制限で使用できます！

★2008/1/15発売開始★



## もうすぐ節分♪ 今年の恵方は…？

2月3日はご存知節分の日。  
この日は豆まきだけでなく、いわしと恵方巻を  
食べる方も多いと思います。  
今回はその「恵方巻」について調べました。  
そして今年の恵方はどの方角なのでしょう？

恵方巻とは、商売繁盛・無病息災・厄落とし  
等の意味を持つとして知られています。起源は、  
江戸時代末期から明治時代初期にかけて、大  
阪・船場の商人による商売繁盛の祈願事として  
始まったと言われます。節分の日には旧暦で大晦  
日にあたり、前年の災いを払うための行事とし  
て行われたそうです。それ以降も、大阪の商人  
の間で定着していたと言われます。

全国展開のきっかけとなったのは、セブン・イ  
レブンで、1989年に一部で開始したところヒッ  
ト商品となりました。西日本での販売を経て、  
1998年に全国販売を開始、他のコンビニエンス  
ストアでも2003年～2004年に全国販売が行わ  
れ、広範囲で「節分の日に恵方に向かって丸か  
ぶり」をする習慣が広がっています。

元々は大阪発祥のもの、全国に知れ渡るのにはこんな経緯  
があったんですね。  
さて、肝心の「今年の恵方」を皆さん最後まで待たせてす  
みません。2008年の恵方は… **南南東です。**  
方角を間違わないように丸かぶりしましょう！！

MIGZINEは  
毎月15日発行です。  
次号もお楽しみに！！



社  
報  
チ  
ム  
の  
こ  
ん  
ご  
ん

### ■松村編集長

本年の目標は「頭をやわらかくする」ことです。  
毎日脳を活性化させていきます。

### ■岩田副編集長

明らかに進行してる  
ドライアイ  
まばたきすぎ  
コンタクト無理  
。。。(≥ ㄰ ≤)。。。

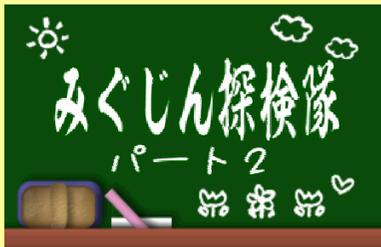
### ■畑中アドバイザー

今年のおみくじは末吉でした。  
『腐らずに励めば報われる』だそ  
うです。目的、役割を意識し、仲  
間の意見を取り入れ、フレッシュ  
な1年を目指します！

### ■宮坂アドバイザー

新年早々風邪を引いてしま  
いました。始まったばかりで辛  
かったですが、その分これか  
ら良い事がある！と信じて頑  
張って行こうと思います。

1day!にしたのに！



## マロニーちゃんの不思議

めぐじん探検隊第2弾！！  
前回好評だった「どん兵衛」の東西比  
較に続き、今回は「マロニー」にクロー  
ズアップ！  
関西ではなじみのあるこの「マロ  
ニー」が東京で違う姿に！？

## 可愛い東京のマロニー♥



撮影：松村編集長  
場所：オリンピック中野坂上店(東京都中野区)

## 本場大阪のマロニー!



撮影：岩田副編集長  
場所：ライフ新大阪店(大阪市淀川区)

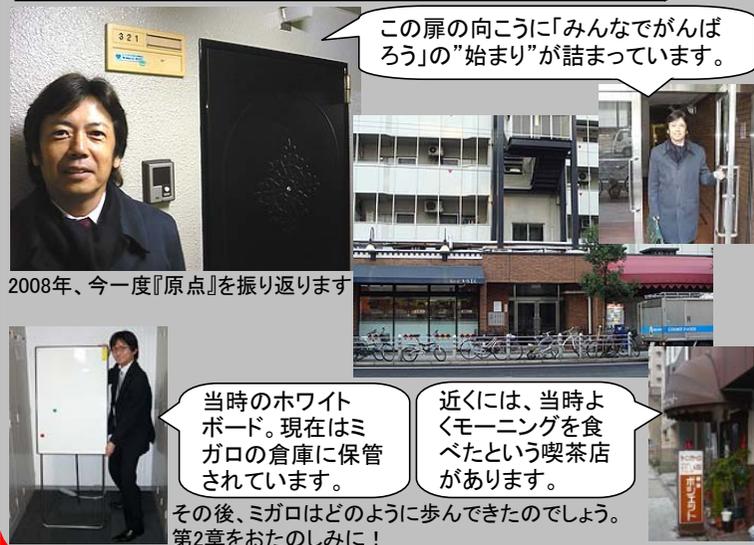
調べてみるとパッケージに掲載されている  
キャラクターも全然別のものであることが  
分かりました。  
東京版に載っているのが「マロニーちゃん」なのに対し、大阪版に載っているのが「ヨウちゃん」というそうです。  
中村玉緒が出演するお馴染みのテレビ  
CMで、今までなかった「マロニーちゃん」と  
いうキャラクターを実は後から作ったそう  
なんです。

鍋もそろそろ飽き気味な時期！？かもし  
れませんが、次にマロニーを購入する際  
は、パッケージに注目してみてください。

## THE ミガロの軌跡

### —第1章「ミガロ誕生」—

1991年11月19日大阪市西区西本町2丁目の広さ8畳のワンルームマン  
ションでミガロは誕生した。  
アルバイトも含めると4人からのスタートだったが、部屋が狭くて工夫して  
も机は3つしか入らない。  
その為、全員が顔をそろえる事はほとんどなく、いつも誰か1人はお客様  
を訪問していた。  
全体会議(4人)は、司会兼まとめ役が小さなホワイトボードに会議内容  
を立ちながらまとめていた。  
みんなでがんばろう！が始まったばかり…、今から16年ちょっと前の事  
である。



この扉の向こうに「みんなでがんば  
ろう」の“始まり”が詰まっています。

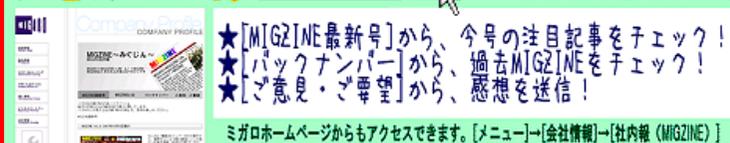
2008年、今一度『原点』を振り返ります

当時のホワイト  
ボード。現在はミ  
ガロの倉庫に保管  
されています。

近くには、当時よ  
くモーニングを食  
べたという喫茶店  
があります。

その後、ミガロはどのように歩んできたのでしょうか。  
第2章をおたのしみに！

続きはWEBで!   「めぐじん」で検索!



★[MIGZINE最新号]から、今号の注目記事をチェック!  
★[バックナンバー]から、過去MIGZINEをチェック!  
★[ご意見・ご要望]から、感想を送信!

ミガロホームページからもアクセスできます。[メニュー]→[会社情報]→[社内報 (MIGZINE)]

編  
集  
部  
あ  
と  
が  
き

いつもMIGZINEをご愛読いただきありがとうございます。  
今回でMIGZINEも6回目の発行となりました。今回はいつもとは少し違った  
形になっているのにお気付きでしょうか? 「MIGZINE」のタイトル文字や背  
景色に紅白の2色を使用しています。以前までとの違いはWEBでご確認く  
ださい! 2008年ということでMIGZINEも新たなスタートを切っております。  
今回も完成までに協力して下さったみなさま、ありがとうございました!  
2008年も引き続きMIGZINEを宜しくお願いいたします!