

Hanja Times

ハンジャタイムズ

2024
5月

サーバーとパソコンの違いと耐用年数
Webサイトの改善
電気設備保安管理のプロフェッショナルの紹介

株式会社ハンジャ・ネットワークス

沖縄県中頭郡北中城村島袋 480 番地

TEL:050-5810-5929 / FAX:098-989-7715

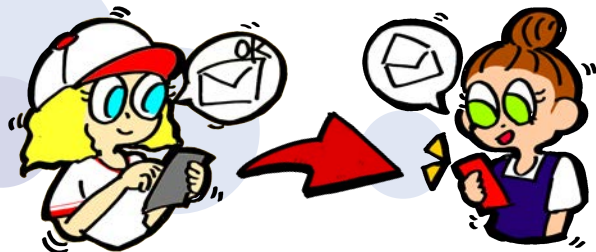


知ってますか？サーバーとは？

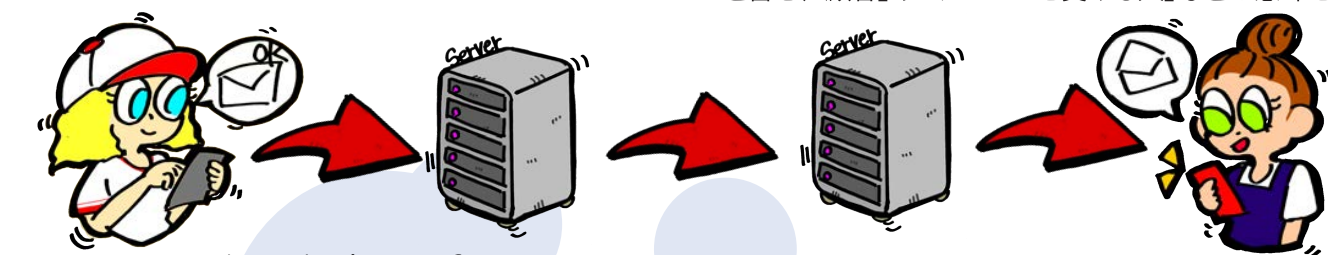
サーバーをわかりやすく解説!!パソコンとサーバーの違い



例えばメールを送信する時



実はこうなってるんです!



サーバーはなにをするの？

データファイルを共有する(ファイルサーバー)
電子メールを送る、受け取る(メールサーバー)
Webサイトを見る(Webサーバー)

メールに関して説明すると上のイラストのように私たちは普段メールや相手にメッセージを送信し受信します。

それは単純なことではなく、送信する・受信するの間に送信用のサーバーと受信者のサーバー計2つのサーバーを使用しているのです!!

サーバーとはみんながDMやLINE・メール・オンラインゲームをしたり、ニュースを観る、分からないことを検索するSNSに投稿したり閲覧したりできるのも、そこに専用サーバーがあるからできるのです!今では当たり前ですが皆さんが利用しているインターネットの世界には必要不可欠な存在なのです

サーバーとPCの違いとは？

性能が大きく違う!

設置スペースの節約ができる!

サーバーは365日24時間ずっと動いている!

サーバーはCPUが2個以上搭載できる(4個もCPUを搭載できるサーバーもある!)

※サーバーは性能が良ければいい、というわけではありません。常にサービスを提供するためには「信頼性」も重要です。

サーバーもパソコンも「CPU、メモリ、HDD(ハードディスクドライブ)などの部品が入っていて、OSをインストールして使う」という基本的な仕組みは同じです。

そのため、パソコンをクライアントからアクセスできるようにすれば、パソコンをサーバーとして使うこともできます。

実際に、個人または少人数用のサーバーに、パソコンを利用することもあります。

しかし、銀行のATMや証券取引所の株式売買システムなどの常にサービスを提供し続けている重要なシステムや、たくさんの人が利用する大規模なシステムでは、毎日たくさんのクライアントからアクセスされ、たくさんの要求を処理しています。たくさんの人にサービスを提供する為には、たくさんの仕事を素早くこなすことができる高い性能が求められます。そして365日24時間ずっと安定して動くことが要求されます。このような仕事ができるのはやはりそのシステムに見合ったものはサーバーしかありません。

サーバーとパソコンの耐用年数はどれくらい？

■ サーバーの耐用年数・寿命

2023年3月時点、税制上のサーバーの耐用年数は5年間です。サーバーの耐用年数は、減価償却資産の償却費を設備ごとに計上する場合に認められます。

サーバーの寿命は、使い方にもよるのですが、一般的にサーバー自身が壊れるのではなく、サーバー中に入っているパーツの消耗および劣化による故障が挙げられる為耐用年数が3～5年と言われております。

一方で、サーバーの種類や使用する環境によって異なるため、寿命に明確な定義があるわけではありません。

たとえば、高負荷な環境で使用されるサーバーは、寿命が短くなる傾向があります。また、機器に使用しているハードディスクの種類や動作環境によっても寿命が左右されます。

サーバーをできるだけ長く使用するためには、定期的なメンテナンスやアップグレードを行うことが重要です。

しかし、使用から5年が経過すると、故障するリスクは高まります。

そのため、故障のダウンタイムで生じるリスクを防ぐためには、定期的なバックアップと機器の買い替えや点検やほこりを取る 것이たいせつです。

■ サーバーを安全に管理するためのポイント

定期的なバックアップ

▼OSやバックアップソフトに搭載されたスケジューリング機能を使う
ほかの従業員が操作しない深夜や朝方に行う

セキュリティ対策

▼セキュリティ対策の一例

セキュリティ対策を強化するために防犯カメラや生体認証などを導入する
入退室時間の記録や鍵の管理などのルールを明確に決める
社外の人が入り出す場合のルールも設ける
サーバーの使用後は、必ずログアウトする

データセンターの利用

▼ほとんどのデータセンターは、耐震構造を用いており、停電や火災などの自然災害にも対策は万全です。建物内は365日24時間体制で稼働しており、強固なセキュリティ対策が施されています。



■ パソコンの耐用年数・寿命

日本の税制ではパソコンの法定耐用年数を、4年と定めています。耐用年数は固定資産税や法人税を計算するために用いられるもので、機器や設備が仕事やビジネスに役立てられる期間を意味しています。

ただし、あくまでも耐用年数は税金の計算のために用いるもので、パソコンの寿命を4年と定めているわけではありません。パソコンそのものは大事にすれば、もっと長く使い続けられるでしょう。

■ パソコンの寿命を縮めてしまう行動とは？

置き場所に注意したりパソコンは24時間つけっぱなしにしても、使わなさすぎても寿命が縮みます。

また、熱いのはNGと言いますがパソコン使用時は活発になるちょうどいい温度が80°～90°とされています。同時にソフトウェアを開いたり、こまめに吸気・排気口の手入れを掃除することが大切です。

パソコンの調子が悪い場合、機械的な寿命が近づいているのではなく、システムなどが原因になっていることもあります。Windowsやソフトの起動が遅い、フリーズしやすいなどの現象が起こるときは、まずシステムなどに問題がないかチェックしましょう。

ストレージの空きがほとんどない・ウイルスに感染している可能性・不要なソフトが多すぎる・バックアップを取る・不要なスタートアップアプリを削除する・メーカーサポートを受ける

Webサイト改善

■ Webサイト改善の重要性

2ビジネスをする際に企業の顔ともいわれている存在であり、多くの顧客が最初に接触するポイントです。そのため、Webサイトの品質は企業のイメージや信頼性に大きく影響します。

■ Webサイト改善の目的

Webサイトはビジネスの窓口となり、時代と共に変わるユーザーのニーズに応えるため、常に改善が求められます。Webサイト改善は、大きく以下の3つの目的としているのではないのでしょうか。

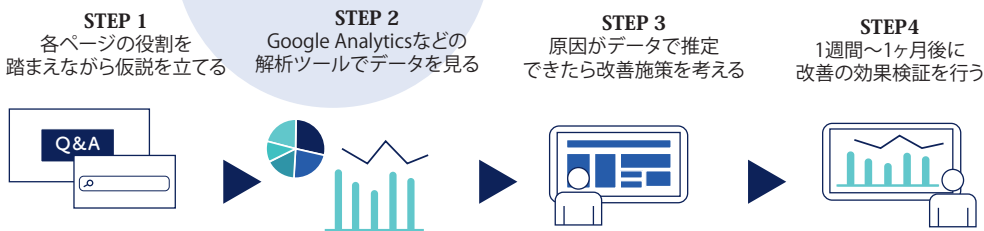
CVR改善・集客を増やす・ブランディング強化のこの3つです。

■ 集客を増やすため

オンライン上で集客をおこないたい時はSEO対策が重要です。検索エンジンのランキングを上げることで、自然な検索からの訪問者を増やすことができます。適切なキーワードの選定やコンテンツの質の向上は、集客力アップにもつながります。価値のあるコンテンツを提供することで、ブランドの信頼性を向上させ、新規の顧客を獲得することができます。これらの方法を組み合わせることで、効果的な集客戦略を構築し、ビジネスの成長を支えることができるでしょう。

Webをサイト改善をする時の主な手順と参考事例

ウェブサイトを改善するときの主な手順



ウェブサイト改善の参考事例

	1.仮説立て	2.データチェック	3.改善施策考案	4.効果検証
事例1	成果が出ないのは、アクセス数が少ないからではないか	ツールによって、SNSからの流入が少ないことが判明	SNSからサイト流入を増やすために、定期投稿を実施	SNS経由での流入数やフォロワー数、投稿への反応を確認
事例2	問い合わせフォームが使いづらいからではないか	ツールによって、離脱率が高いことが判明	問い合わせフォームの入力項目が多すぎるため減らす	離脱率の変化を確認、変化がなければ別案を再考する
事例3	ナビゲーションが使いづらいのではないか	ツールによって、1訪問あたりの閲覧ページ数が少ないことが判明	訪問者にわかりやすいメニューに変更	閲覧ページ数の変化を確認、伸びていない場合は別の要因を探す

1. 現状の課題を明確にする
2. 競合分析調査をおこなう
3. Webサイトのゴールを見直す
4. コンテンツの整理をする
5. シンプルな見た目を重視する
6. 知りたい情報を掲載する
7. 導線をわかりやすくする
8. 表示速度を改善する
9. CTAボタンの位置を改善する
10. フォーム改善をおこなう
11. コンテンツのリライトをおこなう
12. 内部リンクを追加する

■ Webサイトの改善でよくある失敗

Webサイトの改善は、単なるデザインのリニューアルや情報の更新を超えて、ビジネスの成果を向上させるための重要なステップとなります。その過程での失敗を避け、確実な効果を得るためには、現状の課題の正確な把握と、それに応じた施策の実行が必要です。

- ・ユーザー視点での改善ができていない
- ・効果の仮説などがないまま改善施策を実行してしまった

Webページの売上をサクッと上げる5つのテク

From: 山田光彦(クリエイティブ・ディレクター)

- ・ページの言葉を数文字変えただけで売上が2.5倍に…
- ・見た目をちょっと変えたら、1.3倍の売上に
- ・価格を上げたのに、ほぼ売れ行きが変わらない…

https://www.instagram.com/p/C57-KS0vw_X/?igsh=MXBxOWpxcGxlejZibA==

※この記事は、上記のメールマガジンからの記事の一部を紹介しております。



彼らがやったWebページのテスト結果の一部です。

こういったテストをしていたいつも感じることは、ほんのちょっとしたことで、売上ってめちゃくちゃ変わるんだな、ということ。年間数億という広告費を注ぎ込みながら、色々テストをしているので、結果が蓄積されてきています。なので、今日はwebページの売上を上げるための簡単に実践できるテクニックを5つ紹介します。

① ヘッドライン (キャッチコピー)

ヘッドラインは本文の5倍読まれる。By デヴィッド・オグルヴィ(現代広告の父)オグルヴィがこう言っているように、ヘッドラインは商品売るページでとても重要なポイントの1つ。実際、最初に書きましたが、ヘッドラインを変えただけで、ページの成約率が2.5倍になったこともあります。ちなみに、成約率というのは、そのページに来てくれた人が商品を買ってくれる確率のこと。100アクセスで2件売れば成約率2%って感じですね。

なので、ページの成約率が2.5倍になれば、同じアクセス数がくれば売上は2.5倍になるわけです。

本題に戻る、ヘッドラインを大きく変えると、ほぼ間違いなく、成約率が大きく変わるので、ヘッドラインを改善できれば、売上がサクッと上がります。

② 購入ボタン

もしかしたら、これが一番簡単に売上を上げるポイントかもしれません。

一番重要なポイントは、どこに購入ボタンがあるのか?すぐにわかるようにすること。

最近では減ってきましたが、昔、僕があるページで商品を買おうと思った時、購入ボタンがすぐに見つからなかったことがあったんです。

少し探して見つからなかった、面倒になったので、そのページではなくAmazonで買った、ということが何度かあるんです。

そこまで行かなくても、パッと見ただけで購入ボタンがどこにあるかわからないと、成約率が下がる傾向があります。他にも、購入ボタンの上に「購入する」などの文字が書かれていると思いますが、ここを「割引で手に入れる」などの別の文字にするだけで結構、成約率が変わってきます。購入ボタンは商品を買う人が絶対に見るポイントなので、ここはしっかりおさえておきたいポイントです。

③ 商品画像(商品写真)

Webで商品を買う時には、実際の商品を手にとって確認することはできません。なので、お客さんは買うものを「商品画像・商品写真」のみで判断することになります。なので、特に物販では、商品画像を買っていると言っても言い過ぎではない状況なんです。実際、メルカリなどで、商品画像を変えたら、落札額が1.5倍になったというような話がよくありますよね。

僕らも本の表紙のデザインに結構こだわっているんですが、、、その理由の1つがこれです。

④ 文字の大きさ、種類

少し細かい話のように感じるかもしれませんが、文字の大きさを変えたら成約率が30%上がったということもあるので、バカにできないポイントです。

文字が小さすぎて読みにくいというのが、一番危険な間違いなので、年配の方がお客さんに多い場合には、大きめのフォントを使ったほうがいいでしょう。

文字の大きさはどれぐらいがいいか?

文字の種類はどうするのが良いかというと、一番簡単なのは、自分のお客さんがよく見ているWebページと同じフォントにするという方法。お客さんもいつもの文字と同じなら、読みにくいということは起きないですから。

⑤ セールスビデオにする

これは、サクッと売上を上げるって感じではないですが、その分、効果もデカい方法です。やっぱり、お客さんはネットで文字を読むよりも、ビデオを見ることが多くなっているんで、そこに合わせていくことで売上を伸ばしていきやすいですね。

僕らもWebページにセールスビデオがある確率が年々上がってきています。なので、ビデオを使っていない場合は、ビデオを作ってみると、かなり大きく売上が上がる可能性がある方法ですね。ということで、Webページの売上をサクッと上げる5つのテクをご紹介しました。セールスビデオ以外はサクッとできることばかりなので、サクッと気軽にやってみてください。

継続的にコンテンツを作る12の方法

お客様により良い情報を為になるコンテンツを提供をモットーに、Hanja News Letterは今年1月にスタートいたしました。このニュースレターは、私(新城)を含め3名のスタッフでお客様の為になる情報や効果のあった事例などを紹介するコンテンツを作っています。コンテンツをずっと作り続けるのって結構しんどいですよね。「今月のニュースレターは何にしよう・・・」とネタを探しては画像・記事を作らないといけない、...

記事の締め切りが近づく心と心が落ち着く暇ありません・・・

でも、私たちハンジャ・ネットワークスにもっと多くのお客さんにつながってファンになってもらうため、ずっとコンテンツを作り続けなければなりません。今回は、そんな私たちの参考になるであろう「継続的にコンテンツを作る方法」を見つけたのでシェアしますね!

無名から顧客を獲得するための知られる力」より継続的にコンテンツを作る12の方法(p.120)

1. コンテンツづくりのための時間を確保する。コンテンツをつくるために週に数時間、邪魔の入らない時間を確保する。しっかりスケジュールを決め、重要な会議のつもりで優先させること。
2. 自分ならではの洞察をプラスする。たとえば「ケーキを上手に焼くための5つのポイント」という記事を目にしたとする。これを自分の料理ブログで紹介するなら、出典と作成者を書き添えたその5つに加え、独自のアイデアも並べよう。新たな価値を付加するのだ。そして、元のコンテンツへのリンクを張り、オリジナルの作成者にも力を貸す。あつという間に素晴らしいコンテンツの出来上がりだ。
3. ルーティン化する。毎日もしくは同じ曜日の、最も生産性の高い時間にコンテンツをつくと決める。ルーティン化すれば、やるのを心待ちにするようになるだろう。
4. 放置する。どのようなアイデア出しにも言えることだが、空回りを長く続けてはならない。行き詰まりを感じたら別のことに移り、時間を生産的に使うこと。
5. 休憩する。長い目で見れば休憩を取ったほうが仕事は早い。2分間の休憩で生産性が11%上がるという研究結果もある。
6. 不完全は完全である。多くの人にとっての最大の敵は、完全を目指して無駄に時間をかけることだ。あなたは人間である。完全なものなどつくりえない。誤字脱字を確認し今すぐレターを発行しよう。
7. 「ノー」と言えるようになる。目標とは無関係のことに費やす時間は、ただ消えていくだけの時間だ。時間は大切に使うべし。コンテンツ作成に使えるあなたの資産は時間だけなのだから。
8. ながら作業をやめる。テレビ、スマートフォン、iPad、メール、アラームなどは消しておこう。知識労働者が作業の中断や“回復”で無駄にしている時間は総作業時間の28%にもなる。
9. コンテンツ・カレンダーをつくる。コンテンツ関連の週間スケジュールを立てよう。やるべきことが視覚化されるとともに、仕事や休暇の予定と合わせやすくなる。
10. とりまとめ投稿をする。おもしろそうな質問や業界の課題を思いついたら、複数の友人に投げかけ、2〜3文で答えてもらおう。その回答を集めるだけで、非常に興味深いまとめ投稿が完成する。あなたは最小限のことをするだけでいいのだ。
11. 考えすぎない。博士論文でなくても、世界を揺るがすような洞察が含まれていなくても、すばらしいコンテンツはすばらしい。私のブログにしても、簡単な観察や友人からの質問といった記事も人気が高い。深みが必要だなどとプレッシャーを感じなくていい。
12. ビールをひっかける。血中のアルコール濃度が少し上がると創造性が高まる。そんな研究結果が複数出ている。私のでっちあげでは決してない。この項目は本書中で一番の、ひょっとするとこの地球上で一番のアドバイスかもしれない。いやいや、礼には及ばない。



※この記事は、下記のメールマガジンからの記事の一部を紹介しております。
メールマガジン: ビジネス洋書のダイレクト出版 DirectBook
発行責任者: ダイレクト出版株式会社 <https://www.directbook.jp/>

興味のある方はダイレクト出版
のインスタフォローしてみてください





電気設備保安管理のプロフェッショナル

株式会社 琉沖ファシリティエンジニア

自家用電気工作物保安管理業務を中心に、施設の省エネ提案及び改修を行います。

自家用電気工作物とは？

電気事業法第38条で「電気事業の要に供する電気工作物及び一般用電気工作物以外の電気工作物」と定義されています。

具体的には、電力会社から600Vを超える電圧で受電して電気を使用する設備が該当します。

例えば、ビル、工場等の発電・変電設備・需要設備等が該当します。



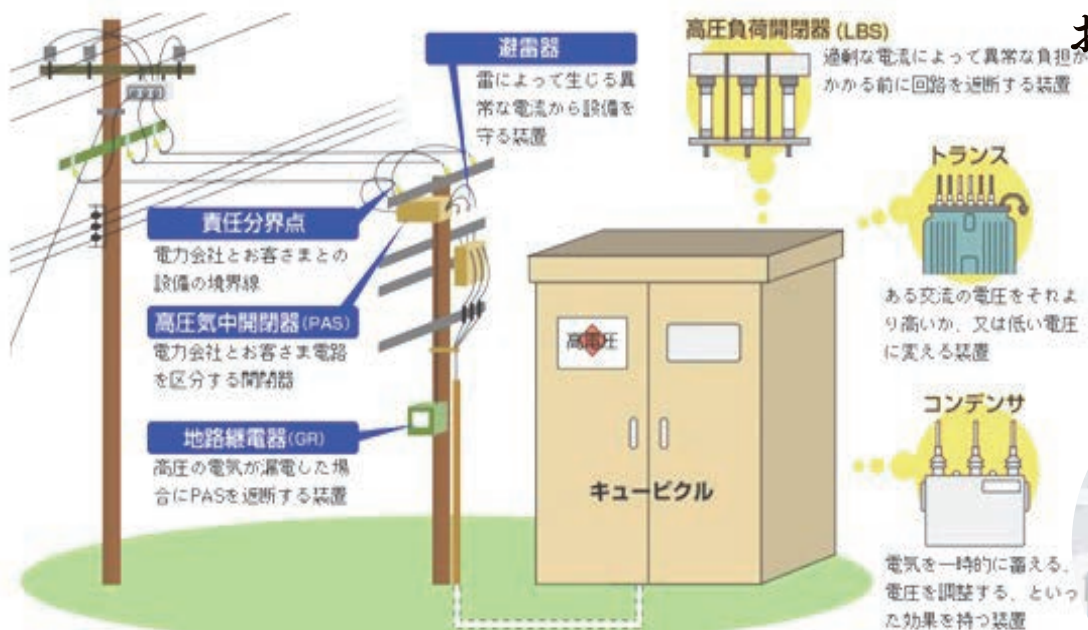
自家用電気工作物とは？

自家用電気工作物を設置する者は、その電気工作物の工事・維持・運用に関する保安を確保する為に保安管理規定を定め、かつ保安の監督をさせる電気主任技術者を選任しなければなりません。

自家用電気工作物を設置する者に対して、自主保安管理体制を確立することが法律で義務付けられています。

電気設備の保安管理のプロフェッショナルとして
御社の電気設備の安全と効率的な運用をお手伝いさせていただきます！！

総合的で効率的な提案をさせていただきますので、是非ともお声がけ下さい！



お問合せはお電話から

〒904-0035

沖縄市南桃原1丁目15-2

TEL: 098-979-7771

FAX: 098-979-7772

担当: 伊禮・比嘉



株式会社
琉沖ファシリティエンジニア

沖縄 開催中 おすすめイベント



沖縄金魚ミュージアム 龍と金魚の物語

開催日時：2024年6月9日（日）まで
開催場所：イオンモール沖縄ライカム 3F
住所：沖縄県中頭郡北中城村ライカム1
会場内撮影OK！お土産コーナーもあるよ！
↓詳しい情報はこちらから！



<https://uws.jp/>



美らイチゴ（南城ハウス）いちご狩り

開催日時：2023年12月2日（土）～2024年5月中旬
10:00～12:00、13:30～15:00
開催場所：沖縄県 美らイチゴ（南城ハウス）
住所：南城市玉城垣花555

ともや農場 いちご狩り

開催日時：5月上旬まで開催時間
10:00～いちごがなくなり次第終了（9:00 整理券配布）
開催場所：沖縄県 ともや農場
住所：中頭郡中城村北上原552-1 いちごPeco

沖縄南国イルミネーション

開催日時：2024年5月26日（日）まで
開催場所：東南植物楽園
住所：沖縄市知花2146

糸満のハーリー・ハーレー 2024

開催日時：2024年6月9日（日）
開催場所：沖縄県 糸満漁港中地区
住所：沖縄県糸満市糸満603-1

花火アメリカンビレッジ

開催日時：2024年5月毎週土曜日 20:00～
開催場所：北谷美浜アメリカンビレッジ
天候次第ですが、毎週土曜日デポアイランドにて医療従事者へのエールが込められた花火が打ち上げられています。

ビオスの丘ナイトツアー

開催日時：6月30日（日）まで ※土・日のみ開催
開催場所：うるま市 ビオスの丘
住所：うるま市石川嘉手苅961-30

手作りこいのぼり掲揚 2024

開催日時：5月31日（金）まで 休み：火曜
開催場所：沖縄こどもの国
住所：沖縄市胡屋5-7-1

沖縄の再生ガラス - 吹きガラス工房 彩砂の器

開催日時：2024年6月3日（月）まで
開催場所：D&DEPARTMENT OKINAWA by PLAZA 3
住所：沖縄県沖縄市久保田3丁目1-12