



# “一丁啮”<sup>いっちょかみ</sup>が行く!

第45回：大震災から半年経過して…

東日本大震災から半年が経過しました。まだまだ多くの課題を抱えたままですが、この半年の間に変わったことや変わらなかったことなどがあり、そしてまた、毎年首相が替わる異常な国の国民としていろいろと考えさせられることばかりです。

たしか民主党政権が出来る前、「今の政治状況の閉塞感からの脱却」というフレーズが盛んに言われましたが、閉塞感はなくなったのでしょうか。政治ばかりではなく経済状況も円高や株安など、自分ではどうしようもないことばかりで閉塞感どころか無力感が漂うばかりです。

しかし、日本国民はけなげです。電力不足が言われれば、少しでも節電に協力しようと公私を問わず努力しました。15%はおるか5%の節電も難しいとブツブツ言いながらも努力し、その結果、夏の需要期は大過なく過ごせました。ホツとしたのもつかの間、また冬場の電力事情が厳しいと報道されています。不断の努力をせよということなのでしょうね。

私がこのところ、すごく気になっていることがあります。

ホテルやレストラン、スーパーなどのトイレに設置されている手の乾燥機。アッって必要なのでしょうが。洗った手を乾かそうと思えばかなりの時間、温風を出さなければならず、それこそ電気の無駄遣いです。ちょっとハンカチで手を拭けば済むことに貴重な電気が浪費されていることに疑問を感じるだけではなく腹立たしく思います。

更に、設置されているペーパータオルもムダだと思いますね。紙の無駄遣いばかりか余計なゴミを作ることによって、焼却炉に更なる負担をかけてしまいます。ちょっともエコではないですね。乾燥機やペーパータオルなんか全部取っ払って、みんながハンカチで手を拭けばいいんです。なぜそんな簡単なことが出来ないのでしょうか。

私たちが出来ることは限られています。義援金もわずかな小遣いから捻出して出しました。どれだけの支援になっているかわかりませんが、自分の出来る範囲で出来ることをしたことが、やがて大きなことにつながっていくと信じていますね。そしてこの半年の経験やいろいろな思いを通じてひとつ学んだことは、誰かのセリフではないですが「小さなことからコツコツと」ではないでしょうか。前述の乾燥機やペーパータオルも小さなことですが、そのムダに気づいてなくしていくこと、出来ることからやっていく、そんなことこそが大切なのではないでしょうか。

## TOPICS

2011

# 今年も 東南フェスタ が開催されます。

入場無料

京都中小企業家同友会東南地域会が毎年開催している『東南フェスタ』が今年も開催されます。

【日時】 10月22日(土) 10:00~16:00

【会場】 京都テルサ (テルサホール)  
京都市南区東九条下殿町70番地

### ワクワクステージ企画

NEW! 陶化中学「吹奏楽部」による演奏  
好評! 来場者参加企画『大声コンテスト』

※当日参加受付(賞品あり)

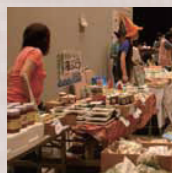
「祭っ娘」の元気な和太鼓演奏  
学生と企業家のコラボ「学生面接No.1決定戦」



今年も司会はαステーションで大活躍のDJしもぐち☆雅充

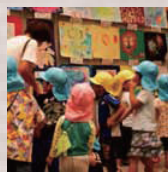
### 子どもちゃんもお母さんも楽しい♪ブース

- スーパーボールすくい
- めだかすくい
- みんなでプリントごっこ
- ヘアメイク
- ネイルサロン
- マッサージ



### お菓子や食べ物～衣料・雑貨♪ブース

- キャラメルポップコーン
- カレー屋台
- コーヒー
- ローソンお弁当・飲み物
- お土産にパンやケーキ
- 新鮮野菜と卵即売



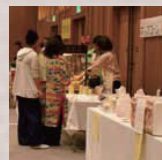
### 遊べる見れる♪アトラクション

- スタンプラリー 参加者全員に景品が当たるよ!
- 保育園の子ども達の絵画展 ころろ洗われる感じ!
- 子どもの木工教室 時間を忘れるよ!
- 車イスの無料点検
- 健康診断 この機会に是非!
- ガールスカウトより木の実でクラフト作り!

お楽しみ♪大抽選会もありますよ(^o^)

主催 京都中小企業家同友会東南地域会 (南支部・伏見支部・山科支部)  
 後援 京都府・京都市・龍谷大学REC・社会福祉法人伏見区社会福祉協議会  
 社会福祉法人南区社会福祉協議会・社会福祉法人山科区社会福祉協議会  
 京都南地域産業保健センター・京都テルサ

事務局 京都市右京区西院東中水町17 中小企業会館4F TEL 075-314-5321



# 読者 訪問



第21回

お伺いした会社 フェニックス電子株式会社 <http://www.phoenix-denshi.co.jp>  
 お目に掛かった方 本社営業部 取締役営業部長 橋井 健宏 さん  
 システム営業部 主任 吉岡 英明 さん  
 会社の所在地 〒604-0847 京都市中京区烏丸通二条下ル秋野々町 530 翠洗ビル  
 主な業務内容 ラベルプリンタ、リーダー、IC タグ等の開発・製造・販売  
 連絡先など TEL:075-221-5855 FAX:075-221-5377 e-mail:yoshioka@phoenix-denshi.co.jp

当社はIT屋としてパソコンを取り巻くいろいろなサポート業務を担っておりますが、メインは販売管理を中心とする業務用ソフト開発を行うソフト開発会社ですので、一般の販売業などのように多くの仕入先様とのお付き合いがありません。

そのような中で、当社にとって貴重な、かつ大切な仕入先様を今回はお訪ねしました。

フェニックス電子様は、特殊なラベルプリンタやリーダーなどの機器メーカーさんです。

プリンターというと皆さんがお使いになっているインクジェットプリンターやレーザープリンター

を想像しますが、タグにQRコードを印字したり小さな値札シールに値段やバーコードを印字したりするような特殊なプリンターを作っておられるのです。

宝飾・貴金属用品についている小さな値札を思い浮かべていただくといいかもかもしれません。

またプリンターだけではなく、値札や銘板、各種カードなども取り扱っておられ、RFIDといわれるICタグを使った製品（リーダー、ライター、タグ）にも力を入れておられます。



当社ではイージーオーダー型販売管理ソフト『はんばいQ』から派生した呉服卸業界向けのソフト『ごふくQ』やアパレル業界向けのソフト『あばれるQ』などを開発・提供していますが、それらのソフトでは単品管理

するに際してバーコードを付した小さなタグを使うことが多く、その時にはフェニックス電子さんのプリンターやリーダーと一緒にご提供しています。同社では大手メーカーがやらない小ロットの特殊なラベルや特殊な装置を手掛けることで他社との差別化を図っておられ、当社としてもお客様にとって付加価値の高いご提案をすることが出来ます。もともとは野崎印刷紙業株の電子式バーコード関連機器の製造部門として独立された会社ですが、情報技術の発展に伴い製造品種も大幅に拡大してこられています。

フェニックス電子さんとお付き合いしたことにより、お客様のご要望に沿った特殊なタグやプリンターなどをご提案できることは、当社にとっても販売管理ソフトの付加価値を高めることができ大変嬉しく思っています。ありきたりのものではなく、特殊なハードやソフトを必要とされる会社様の求めに応じて最適なものをご提供していくことは嬉しいことであり、これからも私共に取りまして心強いパートナーさんとしてご支援いただけることを期待しております。



## 犬も歩けばサポート日記



事例をご紹介しているコーナーです。サポートのサポート担当者の奮戦記からなにかヒントを得ていただければ幸いです。



■ 今日のご相談

仕入先からの納品データをタイムリーに取得したいんや！というご相談をお客様から受けております。会員制の共同購入を管理する会社様なのですが、実際の商品や伝票は直接会員に送られてしまうのでこちらでは仕入先から請求書が届いてはじめて会員がどれだけ購入しているのか判る状態です。結果として出資金を基準に定める与信限度を遙かにオーバーする会員が続出したりして頭を悩ましていたりとか。



■ 今日のご提案

本来なら仕入先様にその日の取引で発生した伝票を送ってもらってシステムに仕入入力してもらえばいいのですが、スタッフが少人数の上に件数が半端ではなく非現実的のようです。さらに言えば仕入先は中小規模の会社が多くシステムに多額の投資が出来る環境とは言えないようです。そこで次の提案をしました。

(1) WEBに仕入伝票データを入力できるサイトを設ける (2) そのサイトにはCSV形式の仕入明細をアップロードする仕組みを用意 (3) さらにCSVデータの項目順番は自由に設定できるようにしておき市販販売管理ソフトとの融和性・親和性を確保できるようにする

ご苦労様でした。ついに今はやりのWEBシステムですかー！大手ならJCA手順をはじめとする古典的なデータ交換手法に対応してくれるでしょうが中小規模の会社にはそういう基盤がないですよ。インターネットが当たり前になっている昨今、WEBを利用するというのは有効ですね。そしてまた小規模な会社なら市販の販売管理ソフトを使っている可能性も高いですしEXCELなどは当たり前のようになっているはずなので、そこに着目した提案は自由度が高くていいかもしれません。

■ 今日のお感



### ※後日談

相応の費用はかかったものの仕入伝票を収集するWEBシステムを稼働させました。当初は何件の仕入先が乗っかってくれるだろう？という不安もありましたがやってみると主要な仕入先は比較的早く、また特に市販の販売管理ソフトを使っている会社の移行がスムーズだったように感じます。しかしまだ完全ではありません。逆に大手仕入先からは先方が提示するオンラインの仕組みでやってくれないと対応できない、と言われたり“うちパソコンあらへんし〜”と言っている仕入先が数社あるなど課題はつきないようです…。

