



“一丁噛み”が行く！

第52回：朝活

比較的他の予定が入りにくい朝早い時間を利用して、勉強や異業種交流を行う活動は今までにもいろいろありました。「おはよう会」とか「モーニングセミナー」とかいったものがそれで、それぞれいろいろな目的で集まり勉強や情報交換をしています。そんな朝の集まりにちょっと変わったものが現れました。

アメリカで生まれ全世界に広がりつつある『BNI』というものがそれです。一つのグループには一つの専門分野に対して1名のみが参加することでき、毎週決まった曜日の朝の7時からメンバー同士がお互いのビジネスの見込客を紹介し合うという活動を行っています。

『〇〇が欲しいと言っていた私の知り合いにあなたの名刺を渡しておいたよ』とか『知人の〇〇さんのところに行ってみたら？ あなたの事業に興味を示すかも知れないよ』といった“生臭い”やりとりが交わされます。単なる異業種交流会とは異なり、お互いのビジネスに直結する商談見込みの紹介のし合いが展開されるのです。一つのグループには一業種一名しか入れないからこそ、駆け引きやけん制のない具体的な紹介が飛び交うのです。

一丁噛みの私としては、“参加せんわけにイカンやる”と、4月から入会しました。職種柄、私はすぐには商談成果に結びつきませんが、仲間の人に見込客を紹介したり、自らが仲間の人の顧客になったりと、まずはそろそろと走り出しました。“Givers Gain®(ギバーズゲイン)”というのがその理念で、「与える者は与えられる」ということでお互いにビジネスチャンスを増やしていこうという趣旨です。

東京や大阪をはじめ全国に広がりつつあり、京都にも5つのグループができました。

一丁噛み(ittichokami)してみたいあなた！一度ゲスト参加してみませんか？(<http://bni-3win.com/>)

ごぞんじでしたか？

どこに掛けても10分以内の通話が無料

いま若い人達の間で利用者が増えている携帯電話のWillcomをご存じですか。

かつてPHS(若者の間では“ピッチ”)といわれ、NTTパーソナル、アステル、DDIポケットの三社が日本独自の携帯電話(ポケット電話とか簡易携帯電話とも言われた)市場を形成しましたが、電波の弱さからかDoCoMoやau、SoftBankの携帯電話の普及に押されて市場が低迷し、アステルが2006年に、NTTパーソナルが2008年にPHS事業から撤退して、2005年にDDIポケットからWillcomに改称した同社のみが残りました。

データ通信のAirH®などで一時期業績は回復しましたが、音声通信用途での加入者獲得競争では他の携帯に大きく後れをとり、2010年に会社更生法の適用を申請するに至りました。

その後、ソフトバンクグループが100%子会社化して支援に乗り出し、「だれとでも定額」や「もう1台無料キャンペーン」などの料金施策を打ち出し、2011年1月には契約者数が純増に転じ、2012年4月には累計契約者数が過去最高の468万1000件(2007年7月の465万9100件以来、4年8ヵ月振り)となる急激な回復成長をしています。

また、未曾有の大災害となった東日本大震災発生当日でも、「しばらくたってからおかけ直してください」との自動アナウンスが繰り返し流れ、発信規制が続いた携帯や固定電話と違い、ウィルコムはほとんど発信規制が無く、そのため、PHSから都道府県内・外の固定・携帯電話・PHSへは回数かけ直ただけでつながったことから、ネット上で『PHSは災害時でもつながりやすい』と注目されたことも、利用者増加の一因かも知れません。

そんなWillcomですが、利用者が増えている一番の目玉は、「新ウィルコム定額プランS+誰とでも定額」の組合せ。

現在、「どん引きキャンペーン」というのをやっており(2012/5/31まで)、通常1,450円の「新ウィルコム定額プラン」の基本料が980円となっており、「誰とでも定額(980円)」と合わせても1,960円ポッキリで掛け放題となるのです。

「誰とでも定額」は、国内の他社携帯電話、固定電話、IP電話に10分以内ならひと月500回まで無料で掛けられるというサービス。つまり、ベチャクチャと長話をしない限りほとんどの会話は10分以内で終わるので、一ヶ月の通話料が980円で収まるという訳です。(10分を超えると21円/30秒の通話料(※1)がかかります)(※1…21円/30秒は一例。契約している料金コース所定の通話料がかかります)

また、Bluetoothハンドセット機能を搭載したモデルも登場し、iPhoneなどのスマートフォンに掛かってきた電話をWillcomの電話機で受けたり、そのWillcomの電話機からの発信を、PHS回線とスマートフォンの回線(例えばソフトバンクの回線)を切り替えて使うこともできたりします。テレビのコマーシャルでも『ネットはスマホ、通話はウィルコム』というフレーズが受けています。

読者訪問



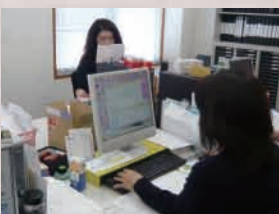
第28回

お伺いした会社 有限会社 小林製作所
 お目に掛かった方 代表取締役 小林 裕明 さん
 会社の所在地 〒617-0836 京都府長岡京市勝竜寺六ノ坪 11-15
 主な業務内容 金属加工業（精密板金）
 連絡先など TEL:075-954-7200(代) FAX:075-953-3068
 e-mail kobayashi-ss@nifty.com

今回は MS-DOS の時代から弊社の販売管理システム（はんぱいQ）をお使いいただいている小林製作所様をお訪ねしました。

現在は 7 台の PC で販売管理システムを運用していただいておりますが、初期導入時から現在に至るまで、同社の業態の変化～成長に合わせてシステムを少しずつその時々業態に合うように手直しさせていただいてきており、同社の発展と共にシステムも成長してきました。

一般的に、業務システムは一度導入したらいつまでもその仕様のままでいいということは少なく、その会



事務所風景

社の業態などの変化に応じて柔軟に対応していくことが望ましいのです。例えば、得意先からの発注形態が今までの FAX に替わって EDI（電子発注）になったらその EDI データを読み込めるようにしなければならず、外注比率が多くなってくれば外注先の納期管理ができるようにしたくなり……というような対応が必要となってきます。

そのような変化にその都度対応させていただいており、まさに、システムを“小さく産んで大きく育てる”という感じで合理的に有効にお使いいただいております。

一方、5 年ほど前から弊社の「総務支援サービス」の一環として、社内における経理事務の効率的運用支援もさせていただいており、限られた人材の有効活用をサポートさせていただいております。

同社は昭和 44 年に創業され現在の社長は 5 代目にあたられるのですが、フォークリフトや製造装置のパーツを生産されておられます。

今般、本社に隣接するビルを購入され、今まで本社とその近隣に分かれていた 5 工場を 2 工場に集約し、生産業務の効率化を図ろうとされています。『まだまだ本格的な生産管理までは使いこなせないの、作業指図書～図面管理などを販売管理と連動させて便利に使っている』とおっしゃいます。

今年 7 月にはタイに現地法人を作って現地に進出している日本メーカーと共に量産品の生産を始められます。『タイは東南アジアの生産のハブ地域と位置づけられ、そこに拠点を置くことが今しかないビジネスチャンスだ』とおっしゃいます。

そしてまた製造業の空洞化に関しては『日本でしかできないものはいっぱいある。Made in JAPAN の優位性をしっかり見据え、海外生産との棲み分けを進めることが必要だ。だから空洞化ではない』とキッパリおっしゃいます。

『ベトナムから来た研修生の方がしっかりと挨拶もできるし仕事のありがたさを感じて頑張っている。このままでは日本は勢いで負ける。だから、もっともっと中小企業が頑張らないと！』と力強くおっしゃった声に中小製造業の底力を感じました。

パートを含めて 40 名ほどの規模の同社ですが、まさに中小企業の元気を目の当たりに見せてもらい、元気を一杯もらって帰路につきました。



小林社長



工場風景

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。シスポートのサポート担当者の奮戦記からなにがヒントを得ていただければ幸いです。



■今日の相談

先般、元々見積発行ソフトで見積書や請求書の作成をされていたお客様に「はんぱいQ」をご導入いただきました。確かに書面を発行するだけでしたら見積発行ソフトでも使えますが、売掛金はいくら残ってる？とか、作業項目別の売上や利益はどうか？などを知るためにはやはり販売管理ソフトの出番だと思います。それはさておきその会社様の業務に毎月定期的に売上が発生する作業項目があるそうです。件数が少ないうちは毎月手入力でもいいかもしれませんが、今後この分野を広げていきたいのがお客様のご意向です…

■今日の提案



正直なところカスタマイズ（プログラムの修正）をすれば片づく話ですが、いろいろなお付き合いのご縁でご導入いただきましたので、費用を掛けずになんとか標準機能の範囲で対応出来ないか…。そこでふと思いついたのが“見積書→売上複写機能”。定期的に請求するものを見積書の形で登録しておき、毎月締日に売上に複写すればひとつひとつ手入力する必要はありません。多少の手間は発生するものの余計な費用が掛からないということでご提案してみました。

そう言えば現在販売している「はんぱいQ」には“見積書→売上複写機能”ってありましたね（さらに言えば“見積書→受注複写”も可能でしたね）。我々はいついつい“カスタマイズで対応！”と考えてしまっていますが標準パッケージの機能を最大限利用し、それでも対応出来ないところをカスタマイズ…、というのが本来のあるべき姿だと思います。足下を見直す、という意味においてもこの提案は良いと思います。

■今日の所感



※後日談 お陰様で定期的な請求については“見積書→売上複写機能”で運用いただくことになりました。ちなみにこの定期的な請求というのはその月の作業回数により金額が変化します。よって例えば毎週水曜日の作業であれば希に回数が増えることがあるようです。標準機能ではそこまでは出来ないのでもそれは手修正いただいております。定期請求の件数が多くなってきたら曜日を自動判定するカスタマイズを考えましょう、とお話してあります。



シスポート情報提供機関誌

info

第53号

2012年5月発行

Presented by Sys:port corp.