



いっちょかみ
“一丁啮”が行く!

第55回：節電

節電の夏がやってきました。原発問題とも絡み、今年は節電についていろいろと考えさせられました。当社は仕事柄、電気がなければ仕事にならないので、計画停電だけは避けて欲しいと思っていたところ、幸いなことに当社の近隣に病院があることから計画停電のエリアからは除外されました。だから、良かったということではいけないと思います。今まで電気があることが当たり前すぎて、電気の有り難さや貴重さに気がついていませんでした。

私の回りには、エアコンを掛けっぱなしで寝ているとか、帰宅したらすぐにエアコンをつけるとか言う人がたくさんいます。私はエアコンをかけない暑い部屋でもぐっすり寝られて、朝起きたらぐっしょりと汗をかいているのが気持ちがいいという特異体質ゆえにエアコンをかけずに寝ているので、少しは節電に貢献しているのかなと思っているのですが…(^_^);

しかし問題は昼間の節電です。関電は10%の節電を呼びかけますが、今までそれなりに節電の努力をしてきた会社にとっては10%なんて不可能な目標です。そもそも節電を言い出したのは福島原発の事故からではありません。何年も前からエコの気運が高まる中で、それぞれができるところで節電していこうという風潮になりました。そしてそれぞれができる範囲で努力してきました。まったく努力してこなかったところと、地道な努力をしてきたところとを一緒にして、一律何%の節電を!というのは少し違和感を感じます。問題は何%節電したかではなくて、常に節電の意識を持ってどれだけ努力したかであり、その結果、少しでも節電に貢献することが重要ではないでしょうか。日常の中で常にちょっと電気のスイッチを切るとか、エアコンの温度設定を上げるとか、といった意識を持つことこそが大事だと思います。

これだけ節電が呼び掛けられているにもかかわらず肌寒く感じるレストランや施設がいまだにあることや、すぐに暑い暑いと言って文句を言うことこそが問題です。この際、28度以下に設定している商業施設のボイコット運動でも起こしましょうか。

TOPICS

戦略脳を鍛える! ビジネスゲーム Battle Crane 体験会のご案内



ビジネスゲームの概要

体験していただくビジネスゲームは「企業経営実践ゲーム・バトルクレイン」です。このビジネスゲームでは、6名から成る仮想企業を5社作り、チーム対抗で業績を競い合います。各企業では、まず社長を決めたのち、生産、経理、営業など各担当者を決定し、経営戦略に沿った企業経営を1期15分で3期行い、各期の終了ごとに売上や経費を集計し利益を算出します。中には現実社会の「環境の変化」に該当する様々な事象にも遭遇し、限られた時間の中で計画どおりにはいかない事態にどのような対応をするのかが試されます。

開催日時 2012年8月25日(土) 13:30~17:00 **開場** 13:00 ※体験会終了後、交流会を行います

会場 京都テルサ・西館3階 (地下鉄九条駅より徒歩5分)

定員 30名 (先着順)

受講料 3,000円/1名 ※会場にて申し受けます

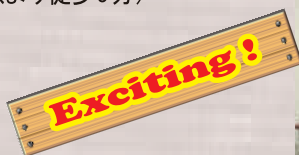
申込締切 8月10日(金) ※定員になり次第締め切ります

申込方法 氏名、会社名、参加人数、E-mail等連絡先を明記の上、メールまたはファックスにてお申し込みください。

E-mail info@battle-crane.jp

FAX 075-762-0590

お問合せ先 一般社団法人 バトルクレイン・プロジェクト
E-mail: info@battle-crane.jp TEL: 075-762-0570



読者訪問



第31回

お伺いした会社 株式会社 タザワ電気
 お目に掛かった方 代表取締役 田沢 直 さん
 会社の所在地 〒615-0034 京都市右京区西院西寿町 32-2 タザワビル 3F
 主な業務内容 電気工事業
 連絡先など TEL:075-321-6666(代) FAX:075-321-6699
 e-mail tazawa@tazawadenki.com

今回は電気工事業のタザワ電気さんをお訪ねしました。



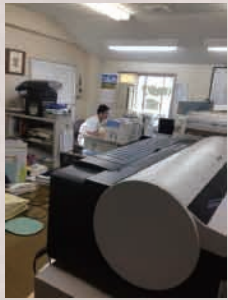
同社は2001年8月に現社長の田沢氏と現専務のお二人で創業された会社ですが、現在は東京にも支店を構え、総勢18名のスタッフで活動なさっています。店舗や住宅、マンションの電気工事全般を担っておられ、電気設備のみならず、空調設備、防犯・防災設備など幅広く手掛けておられます。最近では太陽光発電設備など、省エネ関連設備も手掛けるなど、事業の幅も広がってきておられます。



田沢社長

お得意先としては、建設会社や内装工事会社メインですが、直接エンドユーザーへの工事や施工も積極的に対応してきておられ、特に照明器具については『照明設備士』の資格を活かした“明かり”の提案営業を展開されています。

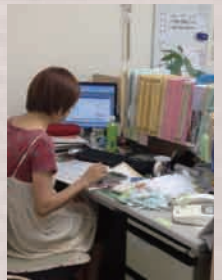
田沢社長が創業されて間もなく、SBC 中小企業診断所が主催していた「知っておきたい経理の基礎知識セミナー」に参加されたのが、弊社代表の米田との出会いでした。その後、京都中小企業家同友会で再会し、以来、親しくお付き合いさせていただいております。



社内の様子 (1)

サポートとは最近、『PCエスコートサービス』の契約を結んでいただきました。PCエスコートサービスとは、一定期間ごと(1ヶ月~3ヶ月ごと)に弊社の担当者がお伺いし、パソコンの効率的な使い方をアドバイスしたり、各種ご質問にお答えしたり、なにかうまく行かないことや不具合などがあれば現地で修復作業を行ったり...というサービスで、トラブルが起こってからでは余計な時間や費用が掛かるのを未然に防ぐことを目的としたサービスです。

田沢社長のパソコンのハードディスク容量が少なくなってきたのでなんとかして!というご要望からはじまり、バックアップシステムのサポートなどをお手伝いさせていただいております。



社内の様子 (2)

パソコンの有効活用のお手伝いを通じて全体的な業務効率の向上が図れ、収益向上に寄与することができれば嬉しく思うと共に、今後ますます発展されることを願って同社をあとにしました。

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



昨日親しくしていただいているお客様を訪問したところ社長様から次のようなお話をいただきました。『最近左右に穴ぼこがない伝票や請求書ばかりになってきたような気がする。うちもそうすべきか?』この会社様は一般に流通業と呼ばれる業種で、早くからコンピュータを使っておられ、当時のなごりもあって連続の複写用紙である伝票や請求書にドットプリンタを使って印刷しておられます。

今日のご提案



社長様が言われる“左右に穴ぼこがない伝票や請求書”というのはA4やB5等のいわゆるカット紙にレーザープリンタやインクジェットプリンタで印刷する単票用紙のことでした。罫線や画像で貼り付けた社名まで印字すれば予め印刷した用紙すら不要であり、印刷用紙を作ったとしても特殊印刷の連続複写用紙に比べるとかなり単価が下がるので最近の潮流は明らかに単票用紙のようです。では本当に連続複写用紙から単票用紙に切り替えるのが良いのか? いい機会だったので改めて各部署の方にヒアリングをしてベストな方法を探ることにしました。

ほーほー。確かによくある話ですね。お恥ずかしながら当社のように伝票処理量が少ない会社なら単票用紙の方がなにかと扱い易いと感じますが、流通業なら伝票量も多いですね。さて、いい機会なので私もそのあたりをまとめてみました。

	用紙代	用紙サイズ	用紙形状	複写	印刷後	装置代	故障時代替	消耗品代	環境	装置寿命
連続複写用紙	割高	自由度が高い	封筒型なども作れる	○	切り離しが手間	高価	きかない	安価	うるさい	長い
単票用紙	安価	限定される	自由度はほとんどなし	×	すぐに封入可	安価	きき易い	高価	静か	やや短い

今日のお感



※後日談 完結にまとめていただきありがとうございます。件のお客様では伝票に書き込みをされて配送指示だったり、経理への伝達だったり、いろいろ利用されており、複写でないと間違いのもとになりそうです。よって今回のご提案としては、伝票は当面現状どおり、複写の必要がない請求書のみ“左右に穴ぼこがない”ものに切り替える形としました。コストだけが全てではない、ということに肝に銘じてこれからも頑張りたいものです。

