



謹賀新年

2013年(平成25年) 正月



新年おめでとうございます。旧年中は大変お世話になり有り難うございました。
どうか本年も倍旧のご指導、ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

さて、このQ-infoも6年目に突入しました。毎回、なにかお役に立てそうな情報をご提供することによって、厳しい経済情勢の中で少しでも業況の向上や経営の効率化が図れるヒントにいただければとの思いで執筆しております。

政治・経済ともにいろいろな変化がありますが、景気や他人のせいにならず、地道に努力してなんとか難局を乗り越えてまいりたいと思っております。

皆様方にとりまして今年がどうかいい年でありますようにお祈りいたしております。

シスポート株式会社 代表取締役 米田 明

TOPICS

京都中小企業家同友会 新春講演会のご案内

- | | |
|------|--|
| 日 時 | 2013年(平成25年)1月19日(土) 午後3時30分開場/午後4時開会 |
| 会 場 | ホテル日航プリンセス京都(下京区烏丸高辻東入 075-341-2111) |
| 演 題 | 『地域の未来をつくるために ～ 情勢をどう判断し、経営に生かすのか』(仮題) |
| 講 師 | 藻谷 浩介氏 (株)日本政策投資銀行 地域企画部特認顧問
「景気さえよくなれば大丈夫」との思いこみが日本をダメにする! 経済は「人口の波」で動く!
ベストセラー『デフレの正体』の著者が来演!! 経済動向をどう読み経営に生かすか、を語ります。 |
| 参加条件 | 中小企業経営者・個人事業主に限ります |
| 参加費用 | 無 料(参加希望の方は、075-314-5321 京都中小企業家同友会 事務局までお電話でお申込下さい) |
| 講師略歴 | 山口県生まれの47歳。平成合併前3,200市町村の99.9%、海外59ヶ国をほぼ私費で訪問し、地域特性を多面的に把握。東大法学部卒業、日本開発銀行入行、米国コロンビア大学ビジネススクール留学、日本経済研究所出向などを経ながら、2000年頃より地域振興の各分野で精力的に研究・著作・講演を行う。日本政策投資銀行・地域企画部参事役、特任顧問を経て、日本総合研究所・調査部主席研究員となる。公職やテレビ出演多数。
近著「デフレの正体」(角川One7-m21)はベストセラーとなった。
主な著書として、「実測! ニッポンの地域力」(日本経済新聞出版社)、「実践! 地域再生の経営戦略」(共著・きんざい)「中心市街地活性化のポイント」(編著・ぎょうせい)など多数 |

東日本大震災被災地支援シールのご案内



今回、本誌をお送りしている封筒に貼っている左のシールにお気づきですか。
これは全日本シール印刷協同組合連合会が被災地支援のために制作しているもので、シール代金は全額被災地に寄付されます。1枚5円で200枚セット(1,000円)で販売しています。
ご希望の方は今月号のリプライシートにその旨をご記入の上、FAXにてご返信下さい。
(メール配信の方は、返信メールでご希望をお伝え下さい)

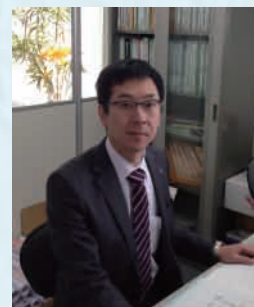
読者 訪問



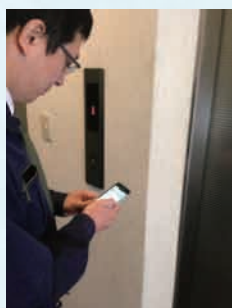
第36回

お伺いした会社	京都エレベータ株式会社
お目に掛かった方	取締役業務部長 田中 陽一 様
会社の所在地	〒600-8352 京都市下京区岩上通高辻下る吉文字町 457 番地
創 立	1983 年 12 月 社員数 40 名
主な業務内容	エレベータ等の保守点検・修理・改修工事・設計・製造・販売
連絡先など	TEL:075-822-0420 FAX:075-822-0578
e-mail	ke@kyoto-elevator.com
URL (HPアドレス)	http://www.kyoto-elevator.com

昨年、コンピューターシステムの更新をお手伝いさせていただいた京都エレベータさんをお訪ねしました。エレベータのメンテナンスというとエレベータ会社がするものと思いがちですが、実は独立系のメンテナンス会社が全国で7～80社もあるそうです。メーカー系のメンテ会社の場合、当然自社のエレベータのメンテしかしませんが、独立系の会社の場合ほどのメーカーのエレベータでもメンテできるという強みがあり、しかも費用的にも安く諸経費を抑えたい昨今のニーズに合って需要が伸びているということです。



田中部長



スマホでの
入力シーン

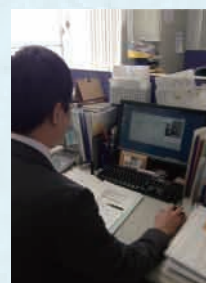


本社ビル

独立系メンテ会社ができた当時はメーカーからの圧力などもあったそうですが、現在ではうまく共存し、協力体制もできているそうです。365日24時間体制での保守体制を作る必要があり、人数が少なかった創業期は社長以下全員が交代で会社に寝泊まりしたなど、いろいろな苦労話もお聞きしました。

また、現在はメンテだけではなく、老朽化したエレベータのリニューアルや自社ブランドのエレベータの設計製作なども手掛けられています。

同社では同業他社がオリジナル開発された業務システムを一部カスタマイズして導入して使用されてきましたが、なかなか自社の業態に合わず、使い勝手の不便なところも多々あり、昨年、システムの入替を検討されて当社にご用命を賜りました。顧客データと物件データの一元管理をはじめ、今まで不便に感じていたおられたところを同社の業態に合わせることを最優先に、また、作業現場からスマートフォンで点検や補修結果のデータ入力ができるようにするなど、最新の機能も盛り込んでシステム構築しました。本社・久御山・滋賀・大阪・名古屋の各拠点間をネットワークで結び、25台のパソコンと20台あまりのスマートフォンで構築したシステムは業務効率の向上という使命を果たすことができ大変ご満足いただいております、また、当社としても新技術の向上も図らせていただくこともできて有り難く思っております。



PCでの入力シーン

メンテ会社から製造会社へと業務も拡大されている同社のますますのご発展を祈念し、その一部でもお役に立てることを願いながら帰路につきました。

犬も歩けばサポート日記

シーズン2



部長：ところで猫山君、今日お伺いする〇〇製作所さんはどんな会社さんかね？ 製造業というのは分かるが製造と言ってもいろいろな形態があるからね。

猫山：そうですね... 一言で言うと“金属加工業”ということになると思いますね。〇〇製作所さんの場合は例えばステンレスの棒材を図面通りに切ったり曲げたり穴をあけたりして発注先に納めたりされているようです。



部長：なるほど。でも君、販売管理システム『ばんばい』を納入しているよね？ そういった会社さんの場合は生産管理システムなどを求められるのではないかね？

猫山：本来はそうでしょうし、実際に何度かご案内したこともありました。でもそれは将来の目標とされていて手の付けられるところから順次システム化を図っているのが現状です。

部長：それで良くその〇〇製作所さんのお名前を聞くけど、具体的には今までどんな要望があったのかね？

猫山：初期の頃は得意先からのWEB経由の発注を受注に取り込む、という要望がありましたね。

部長：いわゆるEDI(注)というヤツだね？

猫山：次が指図書と図面の発行ですね。受注品目に対応する指図書と図面をまとめて発行したりとか。でこの間は最初のリクエストであったEDIのデータをさらに活用して一括売上を行い事務の省力化を図るとか。

部長：ところでさっき〇〇製作所という看板の前を通り過ぎたよ。

猫山：あちゃー、話に夢中になってましたー！ 車の運転も自動化できたらいいのになー！



部長：本当に業務に特化したシステムを構築している感じだね？

猫山：そうですね。受注データを読み込むと新しい商品が自動的に商品マスタに作成されます。当然新しい商品の製造指図は手書きになりますが初回の製造が終わったら商品マスタに指図情報と図面リンク情報(どのフォルダの何と言う名前か?)を入力します。すると次の受注があった時には自動的にそれらが出力されるという訳です。

部長：それでEDIから検収データか何かを引っ張ってきて売上も自動で上げてしまう、と...

猫山：そうです！ さすがですねー、部長。

(注) EDI...Electronic Data Interchange の略で一般的に「電子データ交換」と訳され、注文書や請求書などを通信ネットワークを通じてやりとりすること。



サポート情報提供機関誌

info

第61号

2013年1月発行

Presented by Sys:port corp.