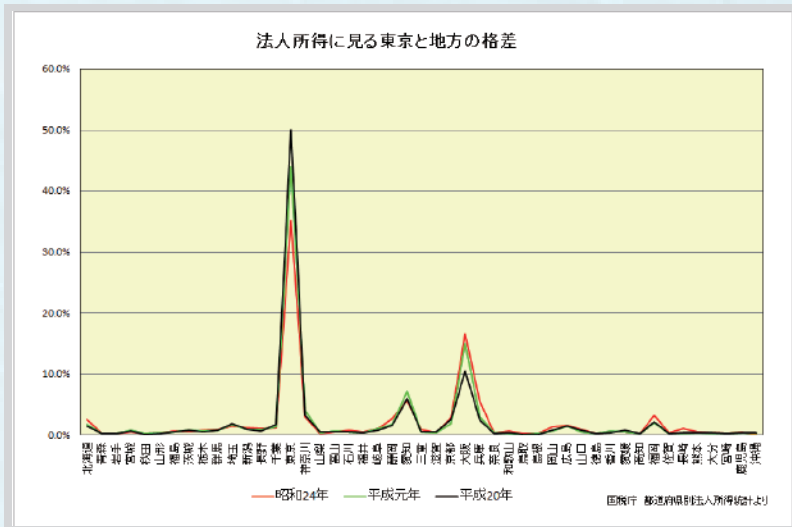




“一丁啮”が行く！

第61回：東京一極集中



いろいろな統計データを調べていて、またすごいデータを発見しました。左のグラフをご覧ください。これは国税庁のデータで『都道府県別法人所得統計』というものから出てきたものですが、法人所得、すなわち会社の儲けを都道府県別に集計したものです。

法人が決算後に税務署に申告したデータをもとにしているので、本社が集中している東京が突出してのはもっともなことですね。でも、注目したいのは、昭和24年（赤い折れ線）と平成20年（黒い折れ線）を見比べていただきたいのです。

昭和24年は約35%ほどでしたが、平成20年には50%になっています。つまり、東京に富が集中している傾向が強まってきているということです。（集中割合 約1/3→1/2）

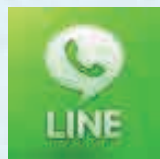
しかも、日本全国の企業の利益の半分が東京に集まっているという現実には驚かされました。たしかに、東京に行くと多くの人が出て、活気のある街の様相を呈しています。しかしその反面、地方都市に行くと駅前商店街でさえシャッター通りと化してしまっている現実には直面してしまいます。東京と地方の格差はますます広がってきているということです。すなわち、地方はますます疲弊してきていると。

私たちの身の回りを見ても確かにそうですね。スーパーといえばイオンばかり、家電店といえばヨドバシカメラやビックカメラ。これでは地元の食品スーパーや電気屋さんはたまったものじゃありません。地元のお店が儲かれば、その店主は祇園あたりに飲みに行ったりしてお金を使います。儲かった祇園のママは行きつけの洋品店でドレスを買います。つまり、その地域でお金が回るのです。しかし、大型スーパーや大型量販店が儲かっても、お金は東京に行ってしまう、地元には回りません。ますます東京と地方の格差が広がるというわけです。この現実、皆さんはどう思われますか？

ごぞんじでしたか？

若者の間でブレイクしている LINE

「スマートフォン同士で無料通話ができる LINE というアプリケーションをご存じですか？」という書き出しで LINE のことを昨年3月号（第51号）のこのQ-info で書きました。あれから1年。いま、この LINE が若者の間でブレイクしているのです。無料通話も魅力的なのですが、若者に受けているのは“トーク”というメール



のやりとり。もちろん無料でメールのやりとりができるのですが、左にあるようなたくさんのイラストが使えるのです。

普通のメールでも(^o^)や(>_<)、というような顔文字を使ったり、携帯電話の場合には、😄😞のような絵文字が使えたりしますが、LINE のトークではスタンプと呼ばれる左のようなイラストが使えるのです。しかもこのスタンプの数が半端じゃない！

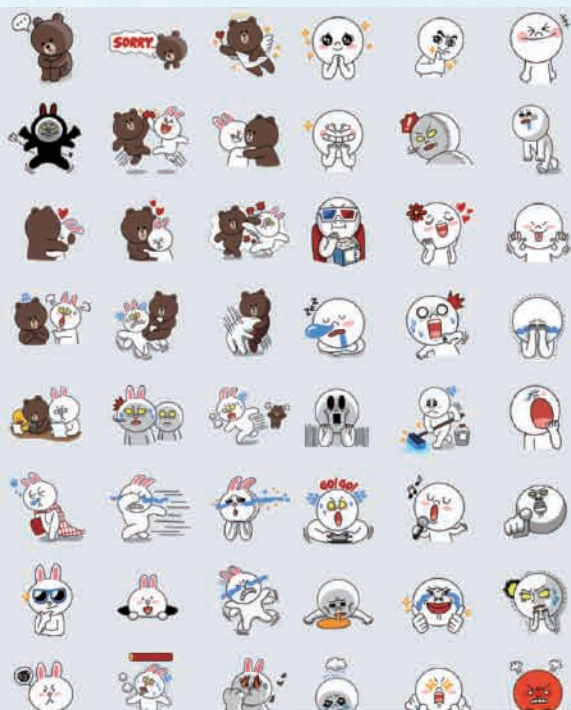
左のものは無料で使えるものの一部なのですが、有料のものも多く、例えば、ドラえもんとかキティちゃん、ちびまる子ちゃん等、いろいろなものがダウンロードできるのです。しかも170円程度です。

更にはその有料スタンプを LINE を使っている友人にダウンロードプレゼントすることもできるというわけで、単に用件だけのやりとりをするメールから会話（ダベリング）やスタンプのやりとりを楽しむツールとして受けているという訳です。

地下鉄線内でも携帯の電波が届くようになってきた昨今、無言でスマホを操作してニヤニヤしている若者、いや、もしかしておじさん達も増えるかも知れません。

LINE は全世界で約1億人、日本国内で約4,000万人が登録している超ヒットアプリですが、自分の電話帳に登録されている人で LINE を使っている人が自動的に LINE ユーザーとして表示されるなどプライバシー保護の観点から問題も指摘されています。

Presented by Sys:port corp.



読者訪問



第38回

お伺いした会社	株式会社 サンセー
お話を伺った方	代表取締役 川島 利紀 様
会社の所在地	〒617-0836 京都府長岡京市勝竜寺西川原田 1-2
主な業務内容	濾過材製造販売、濾過装置設計・製造・施工、管工事
連絡先など	TEL:075-951-6594 FAX:075-954-3390
URL(HPアドレス)	http://www1.ocn.ne.jp/~sanse/index.html

長岡京市にあるサンセーさんをお訪ねしました。同社では20年ほど前から弊社の販売管理システム『**ほんほん**』をお使いいただいております。長〜〜い付き合いをさせていただいているユーザー様の1社です。

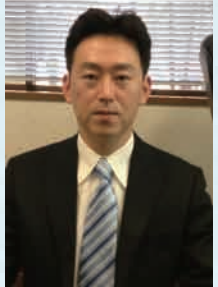
同社は昭和40年に創業されて以来、一貫して水の濾過材を製造販売されてきており、快適な水環境を守るということをもっとも活動されておられます。パンフレットに“サンセーは環境を考える会社です”と記されているとおり、水をキーワードに環境貢献型企業として取引先からも高い評価を得ておられます。特にマンガンゼオライトと呼ばれる除鉄、除マンガンの濾過材は、国内で3社程度しか製造していないそうで、同社の強みの一つとなっています。

プールや銭湯の浄化装置の中には同社の濾過材が使われていることが多いのですが、浄化剤は恒久的に使えるものではなく一定の期間が経てば入れ替える必要が生じます。その入替作業が結構たいそうなんだそうですが、パワー真空吸引車を保有して短時間で作業できるそうです。濾過材の材料メーカーが入替作業車を保有する入替工事部門を持っていて、すべて自社でできるというのももう一つの強みだそうです。



本社ビルの前に止まっているパワー真空吸引車

私たちの生活にとって不可欠な水。その水の浄化になくはならない濾過材を製造販売されている同社の存在そのものが大きな社会貢献であり、絶対的な企業の存在価値となっています。私たちの快適な生活のために、これからもより良い製品を社会にご提供いただけることを願っています。



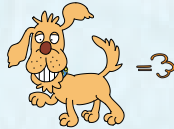
川島社長



ほんほんの操作風景

犬も歩けばサポート日記

シーズン2



サポートのシステムはいろいろな業種・業態でお使いいただいております。こんな業種でこんな使い方をされているといった事例をご紹介します、参考にさせていただきたく思っております。

部長：おーい、猫山く〜ん！
猫山：何ですか、部長。今日は遅刻したりしませんよ。今日はディスカウンターやホームセンターに雑貨を卸しておられる〇〇〇-さんにお邪魔する予定になってます。



部長：今回は流通業さんだね。こちらのシステムの特徴は何かね？
猫山：EOSとピッキングにまつわる処理だと思いますね。
部長：ふむ。オンライン発注のデータを取り込んで伝票とピッキングリストを出す、っていうアレか。
猫山：もとはそんなところだったんですが、なんせ細かい商品を扱っておられるため品種も異常に多く、その程度ではあまり省力化にならないということ...



部長：そうこうしているうちに、はい到着と。今日は時間どおりでしょ、部長。
部長：まあな。でも君、今朝遅刻してきたじゃないか。お客様を見習って出勤する前からしゃんとしたまえ！
猫山：あちゃちゃー... 朝起きてから寝るまで働け、ってことですか...

部長：そんなことないだろう。伝票を見ながら手入力してることを思えば...
猫山：いえいえ。問題はですね、訂正が多いってことなんです。あらゆる商品を常に在庫で持つておくことは出来ない訳で、どうしても注文データの中に欠品が発生するのです。せっかく売上に取り込んだ伝票の訂正登録、更には言えば伝票自体に訂正を記入する作業にも膨大な時間がかかってしまうのです。
部長：スムーズにいけば確かに楽だがシステムはイレギュラーに弱いからなあ。それでどうしたのかね？
猫山：まずオンラインデータを受注みたいな形で取り込んでピッキングリストを出します。お客様はそれを見て出荷される訳ですがそこに欠品の情報を記入します。それを見ながら欠品の方だけをシステムに入力してから訂正情報付きで伝票を発行、最後に売上転記へと進んでいきます。同じようなことに見えてもこの形にしてから非常にスムーズで無駄な動作なしで業務が流れるようになったと喜んでいただいています。
部長：確か〇〇〇-さんは全国にどんどん店舗を増やしている〇〇・〇〇-〇なんかとも取引されてるね。きっと注文量は半端じゃないんだろうなあ。
猫山：もちろん他にも伝票を高速に印字するためライン・プリンタを導入されたり、出勤する前に家からオンライン受信をしてシステムに取り込むためVPNを活用したり、という工夫されています。

