



“一丁啮”が行く！

第62回：交通系ICカード相互利用開始

いやあ、やっとこの日がやってきました。鉄道などに乗降の際、改札機にかざしてピッ！と通過できるICカードの相互利用が3月23日から始まりました。

今までは、JR西日本のICOCAが東京のJR東日本Suicaのエリアでも使えるなど一部の相互利用はありましたが、JR各社間など限定的であったために、東京出張の際にPiTaPaが使えないなどの不便さがありました。それを解消するため平成22年から相互利用の検討会が発足し、このたびJR各社が発行する「Kitaca」（JR北海道）、「Suica」（JR東日本）、「TOICA」（JR東海）、「ICOCA」（JR西日本）、「SUGOCA」（JR九州）、首都圏の私鉄などで利用できる「PASMO」、関西の私鉄などで利用できる「PiTaPa」、名古屋市交通局と名古屋鉄道の「manaca」、福岡市交通局の「はやかけん」、西日本鉄道の「nimoca」の各カードが相互利用できるようになりました。



相互利用の
シンボルマーク

これで、全国の駅の半分近くとなる4275駅とバス2万1450台（昨年12月1日現在）がカバーされることになります。また、「ピタパ」を除いた9種類のカードはコンビニエンスストアや飲食店など全国20万店舗以上で電子マネーとして利用できることになります。（PiTaPaは後述する後払い方式なのでPiTaPaエリア外では電子マネーとしては使用不可）

また、これらの交通系ICカードは、PiTaPaを除いてすべてストアードフェアシステムといわれる前払い方式となっています。これは予めカードにお金をチャージしておいて、利用都度そのチャージした残額から引き落とされる方式となっています。ですので、残額が足りないと出口の改札で足止めを食らうことになります。

それに対してPiTaPaはクレジットカード式で、いわゆる後払い方式です（スルツとKANSAI加盟（関西のJR以外のほとんど）の交通機関のみ）。利用した内容を毎月集計してクレジットカード方式で所定の銀行口座から口座振替します。ですから、残額不足もないですし、一ヶ月間に同じ区間を10回以上乗ったら回数券のように10%割引になるといったサービスをしている交通機関もあります。また、チャージ額が1,000円以下になったら、JR以外の私鉄の改札を通過したときに、自動的に2,000円がチャージされる機能もあります。使った明細もネットから簡単にダウンロードできるので交通費の精算も楽にできます。

というようなことで、私はPiTaPa応援隊なんですが、JR系の先払い方式が全国的にスタンダードになってしまって少々残念な気がしています。

皆さんは、何枚くらい交通系ICカードをお持ちですか？ えっ？ まだお持ちじゃない？ あまり電車などを利用されない方は不要かも知れませんが、せめてどれか一枚くらい持っていて、もうそろそろ券売機で切符を買うのはやめませんか。

TOPICS

新年度を迎え、変わったことのいろいろ...

「全国で地デジ完全移行 被災3県アナログ終了」

岩手、宮城、福島県の3県で東日本大震災によって延期されていたアナログテレビ放送が終了し、地上デジタル放送に完全に切り替わりました。

「復興臨時増税のうち、法人税の増税が始まる」

法人税の税率を引き下げたうえで、「復興特別法人税」として、法人税額の10%分が上乗せされます。増税の期間はH24.4～H27.3の3年間

「新生パナソニックがスタート」

グループ企業だった「三洋電機」と「パナソニック電工」を完全子会社化しました。ブランドは将来的に原則「Panasonic」へ統一する方向で、検討するとのことですが、事業・地域によっては一部「SANYO」の活用も継続するとのこと。



「小学校で英語が“必修”に」

今年度からの新学習指導要領では小学校5、6年で週1コマ「外国語活動」を実施することになりました。会話力も付けてもらいたいですね

「中学校で武道が必修化」

全国の中学校では、これまで保健体育の選択科目だった「武道」（1988年度まで男子必修「格技」）が、1、2年生の必修になります。

「ソニー、3.5インチフロッピーの国内販売を終了」

1980年に3.5インチFDを開発した国内最大手のソニーも遂に販売を終了します。なにか寂しい気もします。



シャッター部に
[Sys:port]
ロゴを入れた
フロッピーが
ありました。

「改正児童手当法が成立へ 6月からは所得制限」

新当は、子ども1人当たり月額で（1）3歳未満は1万5千円（2）3歳から小学生の第1子、第2子は1万円、第3子以降は1万5千円（3）中学生は1万円を支給。

また、6月からは所得制限が導入され、夫婦と子ども2人の場合、夫婦いずれかの年収が960万円以上なら制限対象とし、当分の間の特例給付として1人月額5千円を支給する。ということになりました。

読者 訪問



第39回

お伺いした会社	信楽牧場株式会社
お話を伺った方	代表取締役 中内田 克二 様
会社の所在地	〒529-1812 滋賀県甲賀市信楽町神山 1268
主な業務内容	競走馬の育成、休養牧場
連絡先など	TEL:0748-82-0239 FAX:0748-82-1510

読者の皆さんは牧場と聞いてどんな事業を想像されますか？ 馬や牛を育てているところ？ 牛乳や乳製品を作っているところ？ この信楽牧場さんは、競走馬の育成・休養をさせる牧場なんです。滋賀県の栗東には競走馬のトレーニングセンターがあり、有名な馬をはじめいろいろな競走馬がここから全国の競馬場に送り出されています。信楽牧場さんはその栗東のトレセン（トレーニングセンター）からそう遠くないところで競走馬の育成や休養をさせる専用牧場として日本で始めて開設されました。中内田社長のお父上が競走馬を持っておられたことから子供の頃から馬に興味を持ち、北海道に修行に行かれたのち、19歳の時に京都競馬場の調教助手におなりになったとか。ずーっと競走馬に関わってこられた社長は、トレセンに馬を預けると結構高額になるので、故障した馬を安く預かれる休養牧場を作ったらいいのでは、ということで、昭和44年に現在地を購入し、造成して昭和46年から営業を開始されました。



中内田社長



厩舎の一部

人を乗せたことがない馬を競走馬として走れるようにトレーニングして送り出したり、故障した馬を休養させてリハビリしてまた走れるようにして送り出すというなお仕事をされておられます。

預かった馬の食事や体重などの健康管理、競走馬として走れるようになるための調教など、馬の管理を一元化して馬主さんへの報告や請求などを丁寧に迅速に行うことができるようにと、弊社の販売管理システム『BIBI』をベースにカスタマイズしたシステムをご導入いただきました。

中内田社長はこの信楽牧場だけではなく、近くのノーザンファームの中にヒルサイドステーブルという牧場も経営なさっており、そこでも同様のシステム

をお使いいただいております。

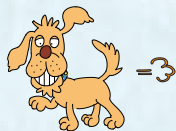
「競馬というとギャンブルとみられがちだが、欧州では賭け事だけではなく馬と親しむ場を多く提供している。もっと子供達が馬と親しめる場を作りたい。馬と触れ合うことで不登校の子が生き生きとしてきたことも経験したので、馬を通じてもっともっと社会貢献できるようなこともやっていきたい」と将来の夢もお話し下さいました。是非とも夢の実現に向けて頑張ってくださいと思います。



馬に語りかける社長

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。

猫山：部長、おはようございます！

部長：おお、今日は早いご出社で。ところで今日の同行先は〇〇書店さんと聞いているが本屋さんかね？

猫山：いえいえ。こちらは出版社さんです。日本伝統芸能に関する本の出版がメインのようです。



部長：そういう書籍も大手書籍流通会社を通して一般の書店に並ぶのだろうね？ ならば普通の販売管理パッケージでも使えそうだね。

猫山：残念ながらそうでないために私達の出番となるわけです。一応システムとしては法人向業務用と個人向業務用の二端末を御利用いただいておりますが、まず法人向けでは委託の管理が上げられます。まあこれは普通のパッケージで運用できなくはないですが、何と言っても個人向けにおける定期購読の管理は普段はお目にかかれない仕様だと思いますね。



猫山：さて部長、ぼちぼち出掛けましょうか。〇〇書店さんの近くになかなかおいしいお店があるのでそこで食べましょう。

部長：おお、それはいいね。じゃあ君の奢りで！

猫山：えー？ あ、そう言えば先週部長に奢ってもらいましたね...

部長：あれは前受金だよ。貸したお金もちゃんと管理しておくものさ。だろ？

部長：ふむ。委託ね。書店に並ぶ本は基本が委託だと聞くん。出版さんから書籍流通会社の段階でも委託があるわけだね？

猫山：売買が伴えば管理も楽ですが、自社の在庫でありながら別の倉庫に置いているようなものですのでやはりちゃんと管理しないと何かと不便が生じます。

部長：まあそれは大変よく理解できる。だが個人向けの定期購読の管理というのは具体的にはどんなことをやっているのかね？

猫山：前受金の管理が全てと言えるかもしれません。〇〇書店さんでは伝統芸能の雑誌を毎月発行しておられまして読者は1年分とか2年分とかを申込み、その時先にお金を払ってくれます。しかしこのお金は売上ではなく前受金として管理するのです。そして毎月の雑誌の発送でもって引当が行われていきます。このデータを利用して代行会社向けの発送データを出力する他、前受金が底をつく2ヶ月前と1ヶ月前には“もうぼちぼち更新時期ですよ！”というような案内が発行できるようにもなっています。

部長：そうか。なるほど業務効率と機会損失防止を兼ね合わせたシステムの処理だね。しかしだよ、経理上前受金として上げているのであれば消費税率が代わると厄介なことになるのではないかね？

猫山：そうなんですよ。前受金を預かった時の消費税率を記録して処理していかなければなりません。あくまで可能性として言えば数年後には5%と8%と10%の消費税を含む前受金が混在する、という事態になるかもしれません。

部長：うむむ、何とも恐ろしい話だね。しかしだからこそシステムが必要ということだね。