



“一丁啖”が行く！

第68回：半沢直樹

先日、高視聴率を誇ったテレビドラマ、「半沢直樹」が終わりました。最終回をご覧になった方も多かったのではないかと思います。私は普段帰りが遅いのと土日も外出しがちなのでテレビは朝の情報番組と夜のニュースくらいしか見ません。ですので夜にテレビをゆっくり観るということがほとんどなくて連続ドラマとは縁が遠いのですが、話題になっているこのドラマ、一度観てみたいとは思っていたところ、たまたま最終回の日、ダイジェスト版をやっていたので観てみました。なかなかおもしろそうやと思い、その晩の最終回も見ることに…。

このドラマをご存じない方に少しお話をしますと、大手銀行に勤める半沢直樹という主人公が、大阪支店から東京本社に栄転する過程、並びに東京本社での勤務の中で発生するいろいろな上層部などとのやりとり(ある種の戦い)の中で、窮地に追い込まれながらも起死回生してやっつけるという筋立てのドラマです。悪徳代官をやっつける水戸黄門のようなところもあり、視聴者の共感を得て高視聴率を得ていました。また、銀行という大手企業を舞台としたドラマだけに、企業の中でのいろいろな確執や駆け引き、権謀術数うずまく人間模様も描かれており、女性だけではなく男性にも受けた理由かも知れません。

さて、最終回では患者役に仕立てられた常務に最後の反撃を試みて、常務の失脚と自らの地位の確保を得るというストーリーが想像され、主人公が悪役をやっつけてスカッとしたという気持ちからか高視聴率であったようです。(原稿執筆時にはまだ正式な視聴率は発表されていません)ところが、期待に反して悪役の常務は解任どころか平取締役への降格だけとなり、期待された半沢直樹は副部長昇進どころか関連会社への出向という結末で終わりました。この結末に対しては、賛否両論、悲喜こもごもといったところですが、早くも続編や映画化の要望が多数寄せられているとか。

私は、ラストシーンを見た瞬間、ン?と思いました。見終わってしばらくしてからこう思いました。

取締役会で半沢直樹が『いまこの銀行は、自分の保身しか考えない奴だとか、業績だけしか考えない奴らばかりで、顧客のことなんか考えていない。こんな銀行は改革しないといけない』と力説しましたが、所詮は大きな組織はそう簡単に風土が変わらない。大和田常務を平取締に格下げしただけだったのも、改革派の半沢を出向にしたのも、頭取の保身と銀行の体質の維持を図っただけのこと。自分たちだけのことしか考えない、特に大企業の体質や考え方なんかはそう簡単には変わらないと言う痛烈な批判だったのではないのでしょうか。めでたしメデタシで終わるのではなく、痛烈に社会風刺して終わったように思います。

企業の社会的責任とかコーポレートガバナンス(企業統治)とかがいわれて久しいですが、それぞれの企業に染みついた風土という価値観はそう簡単には変わりません。東電やJR北海道の例を挙げるまでもなく、それぞれの企業が如何に改革の自助努力をしていくということが大切で、そしてそれは、対岸の火事ではなく自らも律していかなければならないことだと考えさせられました。ご覧になった皆様はいかがだったでしょうか。

TOPICS

展示会出展のお知らせ

先月も一部お伝えしましたが、今月から来月に掛けて以下のフェアに出展します。是非、ご来場下さい

ここで見つかる! 新しい何か!
優れた技術、魅力ある製品・サービス等を誇る197社・団体(※2013年10月現在)がここに集結!
ものづくり企業を中心とした総合展示商談会

ビジネスチャンス発掘フェア

入場無料

11/27(水) 28(木) マイドームおおさか 2階・3階展示場
10:00-17:00

※来場費は2,000円です。会場費は別途。名刺交換をご希望の方は、名刺をお持ち下さい。会場内には名刺交換の場を設けています。

問合せ先
ビジネスチャンス発掘フェア事務局
(八尾市産業振興実行委員会
(八尾市・八尾商工会議所・大阪東信金庫
(11月5日(金)より、大阪シティ信用金庫))
八尾市清水町1-1-5 八尾商工会議所内
TEL:072-922-1181 FAX:072-922-8828
URL: http://www.chance-fair.com/

※開催場所は変更になる場合があります。詳細は事務局までお問い合わせください。

▶ はじめて出展する大阪でのフェアです。大阪方面の方、是非ご来場下さい。

出展
予定

アパレル業向け販売管理システム『あぱれるQ』
メンテナンス会社向け保守管理システム『Smart UP's』

中信ビジネスフェア2013
大商談会
11月17・18日(土・日) 京都府総合見本市会館(山崎大ホール)
10:00-17:00 入場無料

出展
予定

生産管理システム『Assist』
呉服業向け販売管理システム
『ごぶくQ』
超低価格販売管理ソフト
『はんばいQspMSG』

ビジネスフェア
in 京たなべ
2013
10月22日(土) 10:00-18:00
入場無料

▶

出展
予定

超低価格販売管理ソフト『はんばいQspMSG』
生産管理システム『Assist』

出展品目以外のシステムもご覧いただける用意いたしますので、お声がけください。

また、上記フェア会場には、当社代表および担当者が常駐する予定です。

「中信ビジネスフェア」と「ビジネスフェア in 京たなべ」のチラシやはがきを同封しておりますのでご確認ください。

読者 訪問



第45回

お伺いした会社
お話を伺った方
会社の所在地
連絡先など
URL
e-mail

株式会社 三陽製作所
代表取締役 出向井 修 様
〒6577-0843 大阪府東大阪市荒川3丁目14番11号
TEL 06-6727-5449 FAX:06-6736-2912
http://www.eonet.ne.jp/~sunnyouseisakusyo/
o.demukai-471101@gaia.eonet.ne.jp

今回は当社の古くからのお客様である三陽製作所様をお訪ねしました。

近鉄布施駅から歩いて10分ほどでいわゆる町工場というたたずまいの同社に到着し、3階の事務所で出向井社長にお話を伺いました。

同社は昭和28年の創業だそうで満60歳になられます。もともと鉄工所でスタートし、ドアの油圧部品など、いわゆる建築金物の製造をしてこられました。現在は主にドアに使われている油圧部品の中のバネや各種のアングルなどを製造しておられます。

近年は輸入オートバイの代理店とタイアップして、日本人向けのブレーキペダルや各種パーツの製造をされておられます。ヨーロッパ系のバイクに乗る人はそれなりにこだわりがあり、一つ一つの部品に対する注文も繊細なところがあるそうで、同社の精密加工の技術が高く評価されているのだそうです。

年々バイク部品の売上げが増えてきており、今後も技術力を評価してもらえ高付加価値製品に力を入れていきたいとおっしゃっていました。

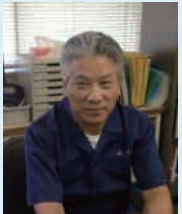
当社とのお付き合いは古く、22年ほど前にMS-DOS版の販売管理ソフトをご導入いただいたときに始まりました。その後、何世代かの更新を経て、現行バージョンの『B&B@sp』をお使いいただいております。特に、クレーム発生時には過去の販売履歴データが瞬時に検索でき、必要なデータを速やかに先方に提示することができて、

大きなトラブルにならずに済んだことが何度かあって、B&B@spのお陰だと言って下さいました。

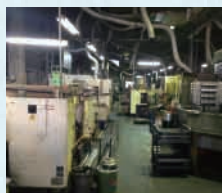
大手メーカーの生産拠点の海外移転や低価格の海外生産品の流入など製造業を取り巻く環境はますます厳しさを増していますが、技術力の強みを活かしたバイク用高付加価値製品の製造でしっかりと強靱な経営基盤を確立されていることだと思います。今後がますます期待したいと思います。



事務所風景



出向井社長



工場現場風景

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。

猫山：部長、部長、ぼちぼち準備はいいですかあー！
部長：なんだ、猫山君か。メシぐらいゆっくり食わせろ。
猫山：今日は工業団地にある機械装置の開発・製造をされている〇〇機械さんにアポを取ってるんですから。頼みますよ、部長
部長：わかった、わかった...



部長：ふう、やっと落ち着いた。ところで今日訪問する〇〇機械さんはどういう機械装置を作っておられるのだね？

猫山：こちらは表面処理のための装置を専門とされています。

部長：表面処理と言えばメッキや塗装ということだね？

猫山：そのとおりです。かなりいろいろなノウハウをお持ちらしく特注品の製作なんかでも得意とされているようです。

部長：で、我々に対するご要望はどんなところだったのかね？

猫山：はい、ズバリ原価管理がメインでしたね。



猫山：そうこう言っているうちにぼちぼち工業団地です。だいたい内容は頭に入りましたか、部長？

部長：ふむ。さっきからこのあいだ、君が送ってきたメールを見ているのだが、そこには“金属製品の表面加工をされている会社”と書かれているが？

猫山：えっ？ そうでしたかー？ おかしいですねー...

部長：さっきの話は後で一生懸命調べたな？ 君の頭にテキトーな表面処理はないのか！

猫山：ありゃー苦勞しましゅーん！



猫山：先ほどお話したとおり高額な機械を製作するためには様々な部品や加工作業が必要になりますよね。それらの仕入を製番で紐付けにして原価を集約し、利益状況の把握につなげたい、というのが最大のご要望でした。
部長：なるほど。受注を入力した時に発生する番号が製番だな？

猫山：お、部長、なかなかやりますね。そのとおりです。まあ、売上の管理より仕入の管理のやり易さに力点が置かれたシステム開発で、モニターリストから元帳などに至るまで仕入関係の様々な帳票に製番、また場合により受注先などの情報が出力されるよう変更しています。

部長：〇〇機械さんでは仕入対象となる部品はマスター登録されているのかね？

猫山：種類が多すぎてとてもとても。それでも商品マスタを自動的に追加登録するようになっていて、次の入力時には商品名で類似したものを探す仕組みを取り入れています。残念ながら成功したとは言えませんが、全て手入力の状態からは半歩でも前進できたかと。

部長：なるほど... しかしそういった機械装置の開発・製作と同じでシステムの世界においても新しいチャレンジはしていくべきだと思うね。

猫山：そうですね。後は入金管理の前段として検収の入力が行えたり、また以前は自社製装置で実際の表面処理を行うパイロットセンターのようなところがあったので、その加工費用の請求のため円柱とか角柱などを指示して単価を求める機能も用意をされていました。

