



「一丁啣」^{いっちょかみ}が行く!

第70回：食材偽装

全国のホテルや百貨店で次々と食材の「誤表示」が相次いでいます。まあ、出るわ出るわ…。驚くというかあきれればかりです。あまりのアホらしさに腹も立たないといったところではないでしょうか。

「担当者の知識不足や理解不足」などという言い訳を聞くに及んでは、『あんたらプロやろ!』と突っ込まざるを得なくなります。そもそも、これらの食材偽装はどうか業界ではだいぶ以前から行われてきており常態化していたそうです。いろいろな要因はあるようですが、コストを切り詰めるあまりに納入業者に過酷な値下げ要求をしたことも常態化を招いた一因のようです。

「大正エビ」や「芝エビ」と表示されていたのが実は安価なバナメイエビだったり、「車海老のテリーヌ」と表示されていたものがブラックタイガーであったり、「和牛ステーキ」が牛脂注入肉であったりしたわけですが、そもそもそれらの違い、食べて気付いた消費者はどれだけいたのでしょうか。

私はあまり味覚に自信がないので絶対に気付かなかったと断言できますが、食通の人たちはどうだったのが気になります。

お正月にテレビでやっている「芸能人格付けチェック」という番組、ご覧になったことありますか?

一流の食材を使った料理と、三流のものや偽物で作った料理を目隠して食べて、どちらが本物であったかを当てる趣向です。案外当たらないんですね。当たらないのを見て、私はいつも喜んでいるんです。

そもそも味覚というのはそんなに正確なものじゃないと思っています。

だいぶ以前ですが、あるバーで5~6人で飲んでいたら、私が「ウイスキーとブランデーが判らない」と言ったら「銘柄まではともかくとして、ウイスキーとブランデーの違いくらい判らないはずがない。おまえはよっぽどの味覚音痴だ」と一斉に口撃されました。そばで聞いていたママが「それなら飲み比べをやりましょう」と乗ってきて、小さな1オンスグラスにウイスキー3種類とブランデー3種類を入れて、それぞれ一口飲んでウイスキーとブランデーを分ける飲み比べをやりました。結果は全問正解者なしでした。高級ウイスキーをブランデーと間違えた人が多かったですね。そしてその時、「見てみい、判らへんやろ? 人のこと、味覚音痴とかいうてるけど、あんたらも一緒や!」と言って溜飲を下げた覚えがあります。

今回の食材偽装、本当の味も判らないのに、「芝エビ」と書いてあればおいしいと思い、「和牛」と書いてあれば「やっぱり和牛はうまいなあ」なんて舌鼓を打つ。そんな消費者がこのような偽装を招く遠因だったのではないのでしょうか。

たとえそれがなんでもあっても、食べてみておいしいモンはおいしい、まずいモンはまずいと、自分の舌で判断することが大切なのではないのでしょうか。今回の事件は、ブランドに弱い日本人の一面を見たような気がしますが、皆様はいかがお思いでしょうか。

TOPICS 『はんぱい☺』シリーズ消費税対応のお知らせ

来年4月から増税されている消費税への対応について以下の通りご案内いたします。

シスポートがご提供している販売管理システム『はんぱい☺』シリーズの消費税対応は次の通りです。

ご登録ユーザー様には詳細案内を2月中旬頃に個別にいたします

対象ソフト

汎用販売管理ソフト

はんぱい☺ win

はんぱい☺ win for ORACLE

はんぱい☺ sp

はんぱい☺ sp MSG

アパレル業向け販売管理ソフト

おぱゐる☺ win

おぱゐる☺ win for ORACLE

おぱゐる☺ sp

呉服業向け販売管理ソフト

ごふく☺ win for ORACLE

対応

全ユーザーの90%超を占める保守契約ユーザー様

2月中旬頃、運用マニュアルを無償で配布しますので、それに従って税率変更作業を実施していただきます。不明な点は無償で電話対応します。出張作業は別途有償となります。

保守契約を締結していただいていないスポット対応ユーザー様

有償にて運用マニュアルの送付と電話対応サポートを提供します。

※消費税に関わるカスタマイズをしている場合、有償にて修正する必要が生じる場合がございます。個別にご相談下さい。

読者訪問



第47回

お伺いした会社 有限会社 I・T・S
 お話を伺った方 代表取締役 伊勢 恵治 様
 会社の所在地 〒537-0003 大阪市東成区神路 1-6-25
 連絡先など TEL 06-6971-0491 FAX:06-6978-2891
 URL http://www.its-works.co.jp/

今回はユニホームの販売会社、アイ・ティー・エスさんをお訪ねしました。同社は作業服などの制服を販売されておられる会社で、卸と小売りが半々程度だそうです。主に男性用のユニホームを扱っておられ、近隣の金属加工などの町工場の作業服をはじめ建設業や運送業など、現場で汚れるユニホームを主に扱っておられます。少し変わったところでは病院や警察などに納めることもあるとか。

本社の1階が小売店舗となっており、そこではユニホームの他にも手袋や靴などの作業用小物も取り扱っておられます。もともとあまり景気には左右されないそうですが、近年は経費削減からか今まで2着支給していた制服を1着にするなど支給品の数を減らす企業も増え、売上が減少してきているそうです。

一方で、大型ホームセンターなどの進出で市場が侵食されつつあり、生き残りをどうするかが大きな課題だとおっしゃいます。

そんな中、昨年からはインターネットでのネット通販をはじめられました。楽天などのECサイトに登録するのではなく、自営のサイトで運営されています。当初はひと月数万円の売上だったものが今では年間1千万円を越えるまでになったそうで、これからもネット通販に力を入れていきたいとおっしゃってられました。

特に日本製の素材を使っていることを強調し、作業服に特化して展開を進めていこうとされています。

同社は平成3年に創業されたのですが、その1年後の平成4年に当社の販売管理ソフト『BIBU@』をご導入いただきました。最初は市販のソフトも検討されたそうですが、リピート注文いただく際に〇〇さんのユニホームは、どのメーカーの何色でサイズはいくらだったかという履歴管理をしたいということで、カスタマイズ対応ができる『BIBU@』の商品コード体系を改変して、色・サイズ別の管理ができるようにしてご導入いただきました。

“お客様のデータの蓄積が財産”とおっしゃっておられ、『BIBU@』がお役に立っていることを嬉しく思いながら同社をあとにいたしました。



伊勢社長



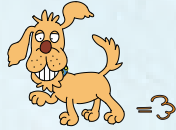
『はんぱいQ』に入力中の伊勢社長



1Fの店舗風景

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：おはようございます、部長！ さっそく出掛けましょうか？
 部長：おお猫山君。やけに元気そうだね？
 猫山：そりゃそうですよ。言ってる間にクリスマスですからねー。部長も今日訪問する〇〇出版様にお願ひしてお孫さんに絵本でも...
 部長：ばっかもーん、わしゃまだ孫はおらんわい！



部長：だが〇〇出版さんは絵本なんか出版していたか？ 私の記憶では美術関係の書籍が中心だったと思うが...
 猫山：たしかに本部といいますか中枢ではそういった書籍の企画、出版をされています。しかし別の場所にカタログ販売の事業部がありまして色々な通販カタログに色々な出版社の書籍を掲載して販売する、という展開をされているのです。
 部長：ほほー。その部分は卸売みたいなイメージだね。
 猫山：ただ普通の卸売とは違いますので。私達は元々本部のシステムを手掛けておりました。本部は出版社的には一般的な掛率で単価を算出したり、卸店別に返品（返本）額や率が集計されたりするようになっていきます。また個人のお客様も多いのでその部分は標準機能の範囲で顧客管理的な運用をしていただいています。また棚卸入力など在庫管理機能もうまく活用いただいています。一方後で導入いただいた事業部の方はちょっと特殊な見積書みたいなカタログの入力から始まって、実績資料とか協賛金の請求など結構いろいろやりました。



猫山：てなことを言ってるうちに部長、到着です。
 部長：そうか。ところでクリスマスも近いことだし、君こそお子さんに絵本でもどうかね？
 猫山：うぐ... 私、彼女すらいらないんですけど...



部長：では今日はその事業部の話を中心に聞かせてもらうかな。
 猫山：それがいいですね。一応予備知識を述べると、カタログ入力という画面があってどこの得意先の何というカタログにどんな書籍を掲載してもらおうか、いくらで納入していくらで販売してもらおうかを入力していきます。
 部長：なるほど。これで商品マスタに登録されている書籍とカタログが紐付きになる訳だ。
 猫山：そのとおりです。売上の入力においてもどのカタログに掲載された分かを指定しますので、これでカタログと商品を絡めた実績表が作成でき売上状況が把握できるようになります。
 部長：協賛金というのは？
 猫山：得意先から請求される費用で〇〇出版様が仕入先から代行回収されます。いわばカタログへの掲載費用みたいなものでカタログごとに決まっています。これもカタログ入力の結果から導き仕入先となる各出版社宛の請求書発行、入金管理に繋がるようになっています。あと補足事項としては、本部と事業部はVPNで結ばれていてリアルタイムな管理になっている、ある得意先からの受注はオンラインで受けて売上に展開している、といったところでしょうか。
 部長：ふむ、なかなか合理的なシステムのようにやないか。いいねえ。しかしまあ世の中にはいろいろな業態があるもんだなあ。