



謹賀新年

2014年(平成26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、昨年来アベノミクスで景気が良くなってきたと言われますが、皆様にとりましては如何でしょうか？ 京都中小企業家同友会が昨年9月に実施した景況調査では、アベノミクスにより何らかの「好影響」があったと回答した企業は全体の21.2%で、何らかの「悪影響」があったと回答した企業(12.4%)を大きく上回ったものの、回答企業の66.4%が「影響なし」と回答し、アベノミクスの影響が多くの中小企業に波及したわけではないことが示されました。

また、年末の忘年会シーズンの祇園等の歓楽街の人出を見ていると、例年より多くの人が出ており、じわじわと良くなりつつあるのかなどの予感もするものの、4月からの消費税増税を前に腰砕けになる懸念を感じざるを得ません。

そのような状況ではありますが、どうか皆様方にとりましても今年が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	2014年(平成26年)1月18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	『自社の社会的信頼を獲得して業績拡大へ』 ~危機における経営者の決断と社員との信頼関係~

北海道の男爵イモを使ったコロッケを主力とする冷凍食品メーカーの同社は、2007年に食肉偽装事件が起こった際、偽装と知らず肉を仕入れていたと自ら記者会見を開きます。「われわれも被害者、新聞広告で済ませては」という社内の声を押し切った決断でした。前年に大手子会社の工場を買収したばかりのタイミング。全国のスーパーから商品は撤去され、一時は売上3割減に落ち込みますが、事実を公表したことで信頼が高まり、同年の売上は初めて60億円を超えました。社員への揺るがぬ信頼があつた決断でした。

講 師	藤井 幸一 氏 サンマルコ食品(株) 代表取締役社長(北海道同友会 副代表理事)
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)

● 京都ビジネス交流フェア 2014に出展決定!

今年も公益財団法人京都産業21が主催する「京都ビジネス交流フェア2014」に出展いたします。

- 会 期 2014年(平成26年)2月20日(木)~21日(金)
- 会 場 京都パルスプラザ(京都府総合見本市会館 京都市伏見区)
- 主 催 京都府、(公財)京都産業21
- 出展予定品目 小規模中小企業向け生産管理システム『Assist』、エレベータ保守管理システム『Smart UP's』

読者 訪問



第48回

お伺いした会社	西宗株式会社
お話を伺った方	代表取締役社長 清水 英人 様
会社の所在地	〒542-0081 大阪市中央区南船場1-8-9
連絡先など	TEL 06-6271-8431 FAX:06-6271-8437
URL	http://www.nishimune.com

今回は包装資材総合卸業の西宗さんをお訪ねしました。数ある包装資材の中でも特に食品用のパッケージを中心に取り扱っておられます。現在の社長は4代目ですが、もともとは日用雑貨のポリバケツなどを取り扱う商社だったそうで、先代社長(現会長)の時に和歌山方面から梅干しの流通に必要な高級感が演出できる容器の提供を要請されてその容器を自社開発したのがきっかけで、食品関係の容器の製造卸にシフトしてこられたそうです。現在では北海道でのいくら、塩辛の容器から九州・沖縄などの明太子や海鮮珍味の容器など、広く全国的に容器の提供をされています。特に“改ざん防止付き容器”という特殊容器が自社の強みの商品で、そのバリエーションは業界一だとか。“改ざん防止付き容器”とは、食品封入時に特別な装置を使わずに手で密閉加工することでき、顧客が手で簡単に開封できるというもので、食品業界では広く採用されています。また、最近では医療用のパックなど付加価値の高い商品も開発するなど商品の幅を広げておられます。そのような自社開発商品の他にも、梅干しやキムチの容器などはメーカーから仕入れて販売するなど、食品容器全般にわたり総合的に御販売されています。

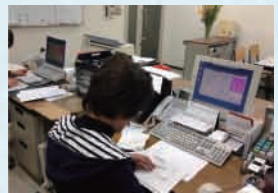


清水社長



取扱商品の一例

当社とのお付き合いはMS-DOS版の時代から始まりました。近くのIT機器商社「関西システム販売(株)」様からの紹介で同社を介して納入させていただいております。販売管理ソフト『**ぽんぽん**』をベースに、仕入先とのオンラインでの発注・仕入処理、総原価計算処理、予算管理年間統計処理などのカスタマイズを施して納入させていただいております。昨年のシステム更新時に、当社の設定ミスにより顧客(販売店)に送るべき伝票が誤って納品先に送られてしまうというトラブルがあり多大なご迷惑をお掛けしましたが、そのお客様とも“雨降って地固まる”のごとく最近では親密なお取引が続いているというお話をお聞きしてひと安心しました。寛大なご配慮に感謝すると共にシステムを提供する我々にとって、常に細心の注意を払うべく気を引き締めなければならない教訓となりました。これからもシステムを有効活用いただき更に業容が発展されることを祈念いたしております。



『**ぽんぽん**』をお使い
いただいている事務所風景

犬も歩けばサポーター日記

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～、ほちほち出掛けますよ～。
部長：なんだ、その軽いノリは。だいたい君がそんな調子の時は危険なんだよなー。
猫山：何をおっしゃいますやら。早く出発しないと〇〇フットさんに怒られますよ。

部長：ところで“フット”というからには足に関係があるのかな？
猫山：へっへっへ。部長もなかなかお茶目ですね。今日お伺いする〇〇フットさんは足は足でも足場を組むサービスをされている会社なのです。
部長：そ、そうか。そりゃ新機軸だな。しかしだよ、仕事が終わったら請求という分かりやすい仕事じゃないのかな？
猫山：その程度では天才SE・猫山の出る幕はございません。足場を組む以上、終わったら解体しなければなりません。この業界では契約金額を工期の最初と最後に請求するというスタイルがあり、それを「架け出し」(かけばらし)と呼んでいます。
部長：うお読めたぞ。最初、つまり架けた時に60%、最後、つまり払した時に40%とか請求するんだな？
猫山：へっへっへ。まだまだですね。確かに請求はそうなのですが、支払にも比率が関係してくるんですよ。
部長：なんだ、〇〇フットさんに施工部隊がいるんじゃないのか？
猫山：もちろんおられます。しかし繁忙期や大きな工事になると手が回らなくなるので、手伝ってくれる職人集団が何組かありましてこの人たちとも比率を取り決めていきます。よって請求は50:50だが、支払は100:0なんてこともある訳です。
部長：しっかり管理しておかないとゴチャゴチャになりそうだな。

猫山：という訳でして私の頭脳の出番となるのです。まず物件台帳と呼ばれるマスタがあり、見積書データから引用できるようにしています。その内訳として契約内容を明細として入力しておきます。売上と仕入はその明細を呼び出して計上するので、おのずから物件台帳を見れば収支もわかるし、請求と支払の状況もわかるようになっています。

部長：なるほど！ 原価管理もできるシステムにしてあるんだ！
猫山：素晴らしいでしょ。他に事務処理の苦手な職人さん向けに今月はこういう内容で請求してね、という請求依頼書が発行できたり、自社も含めた施工部隊別の金額や棟数、平米数の集計資料も用意して統計データも見えるようになっています。また過去の物件の検索や、シートなどを販売したり1日くらいでレンタルする場合にも対応できるようにしてあって大変便利にお使いいただいていると思います。
部長：ほほー、少し見直したぞ。猫山君！
猫山：〇〇フット様では 1. 安全性 2. 効率性 3. 専門性 に重点を置いて業務を進めておられます。そのお手伝いができて私も大変嬉しいです。

部長：ん、待てよ。毎日君が帰った後、西松が遅くまで残って動作確認していたのはこちらのシステムじゃなかったのか？
猫山：やば...。
部長：そうだ、名案が浮かんだぞ！ 君の給料も架け出しでいこう。納品で50、完了で50だ。だいたい君の場合はいつも人任せだから納品してからやたらとミスが発覚するんだ！
猫山：おお... ま、せいぜい“足”がつかないようにやるとしましょう...。