



“一丁<sup>いっちょかみ</sup>”が行く!

第75回: 異業種交流会

異業種交流会が盛んです。中小企業の団体には商工会議所や商工会をはじめ、中小企業団体中央会や中小企業家同友会などいろいろありますが、いずれもそれらの組織に加盟している企業間の情報交流や各種研修、研鑽、各種セミナーの開催などを主な活動としています。それに対して企業間のビジネス交流（相互取引）を主たる目的として開催される交流会を異業種交流会と呼んでいるようです。（明確な定義はないようですが・・・）

従来の異業種交流会は、上記に挙げた団体等が会員を対象としてビジネス交流の場を設けるスタイルや、銀行や保険会社などが主体となって開催する交流会などが多かったようですが、いずれも比較的緩やかな交わりなので、「まあ、ご縁があったらお取引しましょう」という感じなのですが、もっと直接的に取引の機会を作ろう、お互いに売り込んで自らが顧客となったり知人を紹介したりしてビジネスチャンスを広げよう、という積極的な異業種交流の取り組みが流行っています。顧客を増やしたい、取引先を拡大したい、売上を上げたいという本音を前面に出して、お互いにビジネスの可能性を探る取り組みです。

BNI というアメリカからやってきたものがあります。毎週決まった曜日の朝 6:30 から集まって、それぞれメンバーの企業を他社に紹介したり、自らが顧客となったりして実際に取引を実践していこうというものです。チャプターと呼ばれる1つのグループには同業者同士での競合を防ぐため一業種一人しか入れません。今京都市内には10近くのチャプターができています。

守成クラブという北海道から生まれたものもあります。こちらは月に一度、夜に市内のホテルに集まって、10名程度のグループに分かれて自社紹介やPRを行います。また会場の後方にブースを設けて展示即売をすることもできます。自社のチラシを配って積極的なアピールをしたり、食事をしながら熱のこもった商談をしたり・・・と、毎回熱い交流が繰り広げられます。京都には2つの会場があり、毎回 60 ~ 150 名が集まっています。

他にもそういった具体的な商談交流会があるかも知れませんが、人口の減少や市場規模の縮小が予想される中、如何に顧客を獲得するか、どうやって取引先の拡大を図るかが企業戦略の重要なテーマとなってきているので、そういった直接的なコンタクトを通じて、積極的にビジネスコラボレーションを図る動きが盛んになって来ているのでしょう。

いずれにしても、顧客拡大のためにいろいろな試行錯誤が続いていくのかも知れません。

ITよもやま話

《 WindowsXP 対策 》

ITにまつわるホットな話題や耳寄りな話など適宜お届けします

4月号でも少し触れましたが、WindowsXP のサポートが終了して2ヶ月が経過しました。

そして現在、「マイクロソフトのサポートは終了したけどウイルス対策ソフトを入れているから使い続けても大丈夫」とか「サポートが終了したので危険性が増しており、絶対に使ってはいけない」といった誤った認識をされている方がいらっしゃいます。そこで、今回はもう一度、その意味をしっかりとご理解いただきたいということで取り上げました。



まず次の点をご確認下さい。

※脆弱性とはプログラムの弱点・欠陥のことで、その脆弱性を修復しないと外部からウイルスや不正プログラムなどに侵入されてしまう、いわば侵入される穴をふさぐことができない状態になってしまうことを意味する。

1. もともとシステムには脆弱性があり、新たな脆弱性が見つかるたびに Windows Update で修復されている（脆弱性という穴を埋めている）。その脆弱性という穴があると、ウイルスの侵入や不正アクセスという脅威にさらされることになる。
2. どんな製品も発売から一定の年数がたつと保守やサポートを打ち切る。（メーカーにとって永久にサポートし続けることは不可能）

つまり、サポートが終了したXPパソコンはウイルス感染や不正アクセスのリスクが高くなっているということです。ウイルス対策ソフトを入れていてもシステムの脆弱性はカバーできないのでリスクが高くなっていることに変わりはありません。

では、絶対に使ってはいけないのでしょうか。総務省の通達では、ネットワークに接続しない、外部とのデータのやり取りをしないという使い方なら使用可能としていますが、現実的には難しいですね。ウイルス対策ソフトの多くは今年中は更新が提供されるものが多いようですので、ウイルス対策ソフトを入れて稼働し、あまり長時間ネット接続するのは避ける、というのが現実的な選択肢かと思えます。

ただ、くれぐれも申し上げますが、2015年にはウイルス対策ソフトの更新も終了してくると思いますので、今年中には Windows7 か Windows8 に買い換えされることをお勧めします。

こんなたとえ話はどうか

今までガードレールが敷設されている道路を歩いていました。万が一、暴走車が突っ込んできてもガードレールが守ってくれる（完全ではないが）ので安心して道路を歩きました。でもそのガードレールが外されました。ガードレールがない道は危ない！ かとって一切外出しないわけにはいきません。常に暴走車が突っ込んでくるとは限らないので、注意しながら外出するというのが現実的な行動でしょう。要するに、不要不急の外出は控えるようにして、外出時はまわりに気を付けて歩こうということではないでしょうか。しかし、ガードレールの敷設してある道があるなら、やはりそこを通るべきです。いつ暴走車が突っ込んでくるかわかりませんから。

# 読者 訪問



第53回

お伺いした会社 株式会社デリバリーサービス  
お話を伺った方 代表取締役社長 山田 博彦 様  
事業内容 運送業（新聞折り込みチラシ配送、メール便配送、旅行カバン配送など）  
会社の所在地 〒604-0907 京都市中京区河原町通竹屋町上ル大文字町 238 番地  
連絡先など TEL:075-211-6541 FAX:075-211-6875  
URL <http://www.delivery-service.jp>  
e-mail [delivery-service@isis.ocn.ne.jp](mailto:delivery-service@isis.ocn.ne.jp)

今回は“読者”というより“支援者”といった方がいいかもしれないデリバリーサービスさんをお訪ねしました。そう言いましたのは、このQ-info、いつもデリバリーサービスさんから皆様のお手元にお届けいただいているからです。まさに、Q-infoの“関係者”といったところです。

みなさん、メール便というのをご存じですよ。宅配便のシステム（配送網）を利用して、書類や商品カタログなどの、郵便法上の「信書」ではない軽量な荷物を運ぶ運輸業者による輸送サービスを指します。

（デリバリーさんは信書の送達許可も得ておられますので、「信書」を配達することも可能です）



本社外観

大手の宅配便業者がこぞって行っているサービスですが、デリバリーさんは特に京都の業者という強みを活かし、京都市内はA4サイズ封筒（角2）500gまでを50円（税別）で配達するというサービスをなされています。ですので、当社でもこのQ-infoの創刊時からデリバリーさんに配達をお願いしております。

（ちなみに、滋賀県・京都南部地域は70円、その他の地域（全国）は76円となっています（いずれも税別））

デリバリーサービスさんはもともと京都新聞の販売店に、折り込みチラシを配達する事業をなさっており、いまでも大きな事業の柱となっています。また、観光客を対象に京都駅から宿泊ホテルまで旅行カバンを配達するサービスや、官公庁を中心に各種書類やポスターなどの定期配達なども手掛けておられます。

同社は昭和60年に現山田社長の弟様が山田運送店として運送業を開業され、平成元年に法人化して社名も現在の株式会社デリバリーサービスに変更されました。

現在の山田社長は京友禅の会社にお勤めになっていたのですが、弟である当時の社長から『手を貸して』と言われ、平成11年に同社に入社されました。52歳の時だったそうです。

運送業など全く未知の世界の中で、世の中のいろいろな新たな運送ニーズを探しながら飛び込み営業として外回りをしていたある日のこと、博物館に行ったら各地の博物館や大学、官公庁などに展示会のポスターを定期的に発送するニーズがあることを知りました。話を聞いてみると、ポスターを丸めて紙管（しかん）という紙の筒に詰めて、宛名ラベルを貼って郵便局に出しているとのこと。1,000枚以上の発送はコストと手間のかかる仕事だと聞きました。「ポスターを丸めずにそのまま送ることができれば、送る側も手間とコストが削減でき、受け取った側もすぐに張り出しができるというメリットがある」と思った山田氏は、「そのポスター、丸めずに送りまひょか？」と提案。ポスターは丸めて紙管に詰めて送るしかないと思っていた博物館側は驚きながら半信半疑で頼んでみるとポスターをそのまま受け取って送り先に運んで手渡ししてくれる。たちまちこの話は他の博物館や美術館、大手新聞社、NHKなどを中心に広がり、送りたいものを送り手のニーズをくみ取ってこまめに送ってくれる運送屋さんとしてシェアを広げていきました。まさに、小規模事業者だからできたチャレンジでした。前述のメール便も新聞販売店の人に配ってもらうという発想からスタートしたそうで、常に新しい発想で新たなニーズを掘り起こしておられます。

平成17年にもっぱら対外的な営業活動を担ってこられたご自身が社長に、弟様が会長にそれぞれ就任されました。平成18年には個人情報保護を目的に有限会社中小企業診断所（SBC）の支援のもとプライバシーマークを取得し、平成21年には総務省近畿総合通信局より特定信書便事業の許可を受けるなど、社長になられてからも事業環境の整備と新しい事業展開を常に考えて実践しておられます。

これから高齢化社会を迎える中で、地域の高齢者や買い物弱者への新たなサービスを模索中だとのこと。まさにソーシャルビジネスとして地域とともに事業の発展を期しておられるデリバリーサービスさんと山田社長にエールを送りたいと思います。

## TOPICS

### 企業経営実践型ビジネスゲーム『バトルクレーン』体験会のご案内

開催日時 2014年6月7日（土） 13:30～17:00

会場 こどもみらい館 4F（烏丸丸太町より東南方向へ徒歩3分）

参加費 1,000円

※申込締切日を過ぎていますが、ギリギリまで受け付けますので、参加してみようかという方は至急ご連絡下さい。

※大変エキサイティングなゲームで、社員研修の題材として最適です。是非ご体験下さい。

Battle Crane®

バトルクレーンについては  
こちらをご覧ください。

<http://www.battle-crane.jp/>

2014年6月発行

Presented by Sys:port corp.

第78号



サポート情報提供機関誌

info