



シスポート情報提供機関誌

info

第82号

2014年10月発行

[Sys:port] シスポート株式会社

〒610-0361 京都府京田辺市河原平田23-16

TEL (0774) 63-1131 FAX (0774) 63-1130

e-mail info@sysport.co.jp URL http://www.sysport.co.jp



## いっちょかみ “一丁噛”が行く！

第79回：新幹線開業50周年



昭和39年(1964)10月1日、東京ー新大阪間にまったく新しい高速鉄道が誕生しました。その名は東海道新幹線。

増え続ける貨客に在来の東海道本線が限界に近づくながで、東京オリンピックに間に合わせるべく作られたまったく新しい高速旅客鉄道の開業でした。戦前からあつた弾丸列車の構想を引き継ぎ、在来線とはまったく異なる思想で作られました。

在来線が線路幅1,067mmの狭軌であるのに対して、1,435mmの標準軌を採用し、すべて立体交差で踏切をなくし、信号機を一切なくして信号を車上で確認できるATC(Automatic Train Control)システムを導入するなど、従来の鉄道の常識をくつがえした日本独自の高速鉄道でした。

ダンゴ鼻で知られる0系新幹線は世界で初めての時速200kmを超える営業運転を行ない、開業時から引退までの44年間活躍しました。また、2階建て新幹線の100系、270km/h運転の“のぞみ”を登場させた300系、300km/hでの営業運転でギネスブックにも載った500系、カモノハシのくちばしのような700系、そして更に進化したN700系など50年の進化は懐かしくも思えます。

新幹線の開業前に大山崎～水無瀬間の新幹線の線路を約半年間走っていた阪急電車に乗つて感激したこと、開業の時、東京駅を出て行く新幹線の生中継のテレビを食い入るように見ていたことなど、知っている人、思い出す人は少なくなってきたかも知れません。

名古屋ー大阪間はもとより、東京ー名古屋間のリニアモーターカーに乗れるかどうかわからない年齢だと思いながら、新幹線50周年をかみしめています。



0系



300系



700系

シスポートの販売管理システム（@シリーズ）は、基本パッケージをベースに、いろいろな業種・業態に合わせてカスタマイズしてご提供する“イージーオーダー型”的ソフトウェアです。あらゆる業界で活躍している@シリーズの一部をご紹介いたします。

## ◎ シリーズ奮戦記

使っていただいている業種・業態 呉服卸業

ベースとなった◎シリーズ ごふく◎ win for ORACLE

### 導入のポイント

- 浮貸はもちろんですが、拠点間の在庫移動、催事など商品の移動が多いため、入力が簡単にできるようにプログラムを対応しました。
- コスト削減のために無線タッチスキャナを利用してあります。
- 催事会場にノートパソコン、プリンターを持ち込みその場で伝票発行を行うようにしております。



### カスタマイズと運用のポイント

- 商品出荷時に数量が多く、従来の入力画面では操作が煩雑になるため、出荷先、出荷商品などの必要最低限の項目のみで入力が行えるようようになりました。
- 外部から、事務所のサーバーにアクセスを行うためにVPNを構築し、プログラム自体はサーバー内で動かし、端末では画面イメージの操作のみを行う方式（ターミナルサービス）を利用することで、回線状況による影響は抑えるようにしました。
- VPNによる拠点間のリアルタイム接続

## TOPICS

入場無料

第26回 大商談会 中信ビジネスフェア 2014 CHUSHIN BUSINESS FAIR 2014

■地元企業による多彩な展示 ■第7回 中信学生デザインコンテスト  
 ■産学公連携コーナー ■KBS京都「京biz S」特別企画  
 ■京の味覚「老舗弁当」コーナー ■海外進出セミナー  
 ■創出支援セミナー

会場へは便利なシャトルタクシーをご利用ください。  
 運行区間：竹田駅西口ー京都パレスプラザ  
 運行時間：9:00~17:00 (随時運行、運賃は無料です)

先月号にはパンフレットも同封させていただきました。是非ともご来場いただき、シスポートブースにお立ち寄り下さい。

Presented by Sys:port corp.

# 読者 訪問



第57回

お伺いした会社  
お話を伺つた方  
事業内容  
会社の所在地  
連絡先など  
e-mail

株式会社 RINSAN  
代表取締役 殿谷 幸司 様  
建材業（建築資材販売、外装施工、新築、リフォーム）  
〒620-0042 京都府福知山市北本町 28 番地  
TEL: 0773-22-2541 FAX: 0773-23-2226  
tonoya@rinsans.co.jp

今回は、福知山のRINSAN様（旧社名：福知山林産商会）をお尋ねしました。今年8月に発生した福知山市の大雨で多大な被害を受けられたと聞いておりましたので、一段落された頃を見計らってお見舞い方々訪問しました。今回の水害では殿谷社長が経営しておられる他の2社もあわせて4,000万円ほどの被害を受けられ



水害被害を受けた倉庫

たとか。それをお聞きして驚くと共に適切なねぎらいの言葉もなかったのですが殿谷社長はいたって元気で、水害の話よりは近年の事業拡大のお話を熱く語って下さいました。



殿谷社長

前回、殿谷社長とお会いしたのは5年ほど前。そのときは6名ほどの社員さんでRINSANという会社をやっておられましたが、その後、建築業に進出され、今や株式会社谷英建築、株式会社タニヒデという別会社を二つ、全社員23名を擁する事業規模に拡大されています。

もともと殿谷社長は木材製材業の3代目としてスタートされ、建築資材を扱う建材業として1~2億円規模で推移してこられました。販売先の大半が工務店であり、弱小工務店からは支払が滞ったり分割払いを要請されたりで、これではいつまで経っても自社の業態がよくならないと判断。地元工務店からは反発をかうのを覚悟で建設業に進出。福知山市外を中心に住宅建設などを担う会社を2社立ち上げられました。現在年商は全社で13億程度の規模になったということで急成長されておられます。

株式会社RINSANさんで経営革新の承認をとられてから、殿谷社長の経験談を聞きたいという依頼が全国から多く寄せられ、各地を回って中小企業者の方のお話を聞く機会をたくさん得られました。

そんな中で、今までの自分が井の中のかわづであったことに気付き、もっと社員を信じて社員を育ててみんなが喜べる会社にしたいと決意。小さい会社だからこそできることをやろう、そのためにはスピードが第一と、全社員が朝の5時に出社し、9時までに見積などの社内業務をすべて片付けて9時には全員が外出するという行動パターンを確立されました。お客様から何かリクエストがあれば、明日持つて行きますとか、メーカーに聞いて明後日返事しますとかいうようなことはせず、即訪問してお客様のリクエストに応える。スピードが命とおっしゃっておられます。スピード対応するためには社内業務は電話がかからない早朝にすべて効率よく片付けてしまい、9時から戦闘開始で全員が走り回る。そして、夜は全員が6時には退社して翌日に備える。大手ハウスメーカーに打ち勝つためには、優秀な社員とスピードが命だ。他社と同じことをやっていたらアカン、うちだからできることを徹底してやる。そのためには社員に徹底して問い合わせ、社員自らがやりたいという風土を形成。やらされている、やらないかん、と思っているうちはダメ。一人一人が自分事としてやりたい気持ちになることが必要。社員を信頼して社員に育ててもらって今があるとおっしゃいます。社員が悪い会社はダメ、つぶれた会社も一杯みて来た。だから社員を育てて社員と一緒にになってこそ今の業績が作れているとおっしゃっています。

そもそも、会社が、いや社長が変貌されるのは5~6年前のある事件がきっかけだったとか。

客先から65万円を集金してきた社員から一本の電話が入りました。「集金してきたお金を落としてしまった！」と。会社に帰ってきてしょんぼりしている社員に殿谷社長はポケットマネーから黙って65万円の現金を渡し、「落としたと思ったけど出てきたとみんなに言っておけ」と。疑いもせず責めもせず、黙って出してくれた社長の姿にその社員さんは大感激し、その後、社業に邁進してメキメキと頭角を現します。そして「ボクは死んだら社長と一緒にのお墓に入りたい」「子供ができたらRINSANで働かせたい」と公言するようになりました。それを見ていた社長、今まで何度も社員に裏切られたこともあったけど、ひたすら信じて

きたことが社員を成長させることにつながった。社員のお陰で自分が変わることができた。社長が変わったら社員も変わってきた。そして、会社も変わったという好循環を実践されました。

社員の成長は会社発展の原動力と、身内中心で同族経営をしていた時には考えられなかつた経理公開をはじめ、決算賞与支給や能力成果主義を導入し、全員総力で社業に邁進しておられます。

今回の水害被害、5~6年前なら社員をクビにして事業縮小し、場合によっては事業を辞めてたかも知れないとおっしゃいます。しかし今は、借入もせず行政からの大きな支援も受けず、すべて自社資金で賄うができる。これも社員のお陰だとおっしゃいます。

お話を聞きしている間、何十回と、社員が…、社員のお陰で…、という言葉が出てきました。

帰りがけ、「社長いつまでも古いクルマに乗ってないで！」といって、社員がお金を出し合って買ってくれたというアウェイを嬉しそうな顔をして見せてもらって帰路につきました。

すばらしいお話を聞きすることができた感激と、自らを叱咤激励する興奮を抱きながら、そしてまた数年後、是非お話を聞きに伺いたいと思いながら、夜のとおりが降りた京都縦貫道を走っていました。

2014年10月発行

Presented by Sys:port corp.

第82号



シスポート情報提供機関誌  
info