



## “一丁啮”が行く！

第80回：小型と中型

12月に入り忘年会シーズンとなりました。皆様は何回くらい忘年会がありますか。私は正式(?)に「忘年会」と名前がつくものだけで5回あります。それ以外の非公式(笑)な飲み会を含めると・・・ 何回あるんでしょうか(^\_^;

さて、飲み会が増えるとタクシーに乗る機会も多くなります。いつも思うことなんですが、タクシーの小型と中型、あれってどういう差なんですか。

昔は中型タクシーは前列がベンチシートになっていて、前に2人と後ろに3人、つまりお客が5人乗れました。ところが最近はベンチシートの車が少なくなり、前列1人、後列3人、すなわち4人しか乗れません。これでは小型タクシーと乗車定員が同じということです。5人でタクシーに乗るから中型を探そうって言っていたのは昔のこととなりました。

乗車定員が同じなのになぜ料金が違うんでしょうか。

小型と中型の違い、調べて見ました。すると『車の長さが4.6メートル以上で乗車定員が6名以下の車』が中型で、『車の長さが4.6メートル以下で乗車定員が5名以下の車』が小型だそうです。ここで言う乗車定員は運転手も含んでいますので中型は6名以下となるのですが、6名と規定していないところが問題ですね。5名でも構わないと。ですから、長さが決め手みたいです。でも、おかしいことがあります。現在のモデルのプリウスですが最初は中型として認可されていました。3ナンバーだからかなあと思っていたんですが、最近では小型として走っています。つまり同じ車で小型と中型がある！ こんなおかしいことって許されるんでしょうか。

そういえば昔、MKタクシーが当時中型で走っていたセドリックを小型車として走らせたことがありました。やはりそれもおかしいですね。

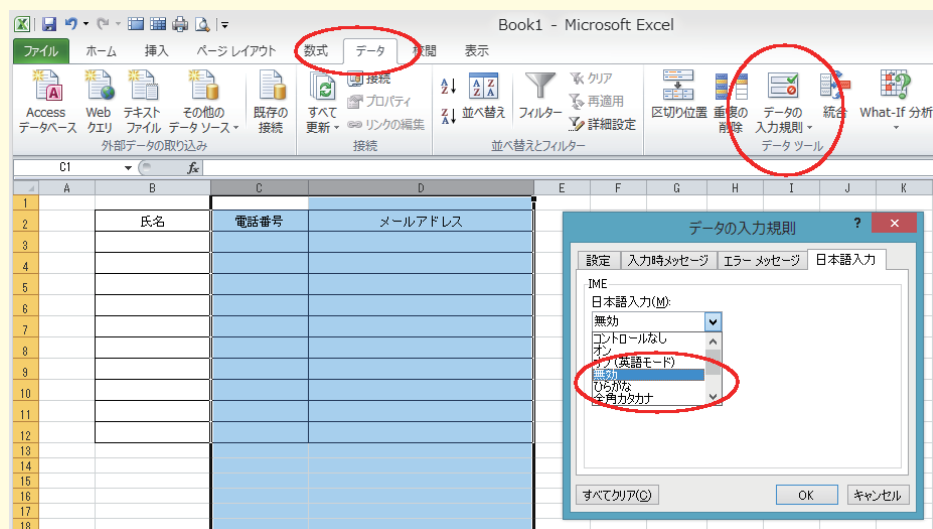
いっそのこと、小型と中型の区別をなくしてしまった方がスッキリすると思うんですが…。小型と中型の区別なんかいらないと思っている人は多いんじゃないでしょうか。

先日乗ったタクシーの運転手さんに「小型と中型の区別なんていらんのんとちゃいますのん?」と言ったら、昔と違って料金の差が少なくなってきたと言うんです。先日あるところまで2台の車でお客様を送っていったそうです。その時、前が小型車で自分の中型車は後ろからピッタリとくっついて行ったところ、目的地に着いたら1,500円くらいのメーターで、前の小型車と後ろの中型車の料金差は10円しかなかったと言うんです。自分が中型車に乗っているから少しでも安さを強調したかったのかも知れませんがホンマかいな?と思いますよね。あまり疑ってもいけないのでそのまま聞き流しましたが、それにしても10円しか差がつかなかったってすぐには信じられません。

しかし、本当にそんなに料金差が少ないとしても、つつい小型車を探してしまうのは貧乏人の習性なんだろうね(^\_^;

## ごぞんじでしたか？

## Excel ワンポイントテクニック



全角文字を入力できないようにする

電話番号やメールアドレスの入力場所を予め全角文字が入力できないようにすることができます。

日本語入力をさせない列を選んで、「データ」タブを開き「データの入力規制」をクリック。

日本語入力」タグを選んで、無効に設定すると日本語入力ができなくなります。

## 読者 訪問



第59回

お伺いした会社 株式会社 大阪ジャージ  
お話を伺った方 代表取締役社長 井村 潤 様  
事業内容 ニット製品製造業  
会社の所在地 〒536-0021 大阪市城東区諏訪 3 丁目 14-34  
連絡先など TEL:06-6965-7088 FAX:06-6965-7090

今回は大阪ジャージさんをお訪ねしました。

ジャージというとスポーツや軽い運動、部屋着に気楽に着られるトレーニングウェアを想像するのですが、伸縮性を持たせた編み物（ニットやメリヤス）を指すのだそうです。昔は同社の近辺にも〇〇メリヤスという名のついた会社が多くあったのだそうですが、下着を想像するメリヤスという名前ではなくジャージという名称を社名にして昭和58年に創業されました。井村社長は昨年、従兄弟である先代社長から社長を引き継がれました。

原料である糸を仕入れて10社以上ある協力工場で編み物（伸縮性のある袖口の生地などのパーツ）に仕上げて出荷されるのですが、繊維生産の海外移転が進むなかで国内でのニット製品の生産は2〜3%にまで落ち込んできているのが近年の傾向だそうです。

そんな中で同社では、単に生地を生産するというだけではなく、ゴルフウェアなどの高級ブランド製品に使うニットのパーツの企画やデザインをアパレルメーカーに提案し、企画提案力で他社との差別化を図っておられます。

大量生産の衣類などはすべて海外で生産されることが多いのですが、高級ブランドで少量生産のものは、生地は日本で生産し縫製を東南アジアなどの海外でやるということが多いそうです。従って、アパレルメーカーが多い東京に行って商談される機会が増え、今や取引先の90%が東京だそうです。

繊維業界の経営環境は厳しいものがありますが、『新規参入がないので生き残っている』と謙遜しておっしゃっておられました。



井村社長



ニット生地  
の  
パーツを生産

同社製品が使われて  
いるパーツ部分



生地の見本帳

当社とのお付き合いはMS-DOS版の『はんぱい』の時代にさかのぼります。業務の効率化にはコンピュータは不可欠と導入していただき、Windows対応となった現在も幾度かのバージョンアップを経てお使いいただいております。

特に、売れ筋や市場動向の分析にはコンピュータが欠かせないと、そしてまた、『コンピュータは手書きに比べると3人分の働きをする』とおっしゃって『はんぱい』を活用していただいております。

厳しい業界の中であって、今までのいろいろな経験や知識を武器に、どんなニット製品にも対応できる強みを活かしてパーツの生産で生き残りをかけて頑張っておられます。

何でもかんでも海外移転して国内産業が空洞化してきている昨今、厳しい繊維業界でこれからもメイドインジャパンを旗印に頑張っていかれることを念じております。

## シリーズ奮戦記

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”のソフトウェアです。あらゆる業界で活躍している◎シリーズの一部をご紹介します。

使っていただいている業種・業態

出版業（月刊雑誌を個人客に販売する部署と、委託や常備を行う法人客相手の部署があり、業務自体も別管理をされております。）

ベースとなった◎シリーズ

はんぱい sp

導入のポイント

- ・月刊雑誌を定期購読されるお客様から預かった前受金残高の管理
- ・送付先のお客様の購入部数は1部とは限らないため、購入部数毎に配達のリスト作成
- ・委託や常備の出荷数および残数管理

カスタマイズと運用のポイント

- ・毎月定期購読されているお客様の売上手入力するのは、件数的に難しいため一括して売上が行えるようにしました。
- また、前受金をいただき毎月の定期購読分の代金を引き当てていき、前受金が不足する前に振込依頼が発行されるようにしました。
- ・外部に発送委託している発送先と発行部数を一覧表で出力し、確認できるようにしました。
- ・委託出荷、常備出荷した商品の売上や、返品を入力し、残数の把握を出来るようにしました。

