



# 謹賀新年

2015年(平成27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、昨年末に行われた総選挙。皆様はどうお感じになりましたでしょうか。大方の予想通り、政府自民党と公明党の大勝利となり、まさにアベノミクスが信任された格好になりました。そして2年あまり先の2017年4月には、景気動向に関係なく消費税が10%に増税されることも決まりました。その可否はともかくとして、もう一つ気になるのが“軽減税率”の話。食料品などの生活必需品等の税率を低く抑えるという複数税率を導入しようとしています。そうなれば、もはや手作業での請求書発行は困難になりコンピュータシステムを使わざるを得ないことになるかも知れません。どのような制度になるのか予断を許しませんが、ギリギリになってからではシステムの導入や対応もおぼつかなくなるかも知れません。政府の動きに注目し、是非、早めの対応をご検討下さるようお願いいたします。

なにかと厳しい状況ではありますが、どうか皆様方にとりまして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。

サポート株式会社 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 2015年(平成27年)1月21日(水) 午後3時30分開場/午後4時開会(講演80分)  
 会 場 京都ブライトンホテル(上京区新町通中立売(御所西) 075-441-4411)  
 演 題 『地に足をつけて生きる ～鳥の目と虫の目で“地域と日本”を考える』  
 講 師 秋山 豊寛 氏

1942年、東京生まれ。宇宙飛行士、農民、ジャーナリスト。2011年11月より京都造形芸術大学教授。国際基督教大学卒業後、TBSに入社しロンドン駐在、ワシントン支局長などを歴任。1990年12月2日から9日間、日本人初の宇宙飛行士として旧ソ連の宇宙船「ソユーズ」、宇宙ステーション宇宙ステーション「ミール」に搭乗。1995年にTBSを退社し、翌年から福島県滝根町に移住して有機農業に従事。著作に『鋤と宇宙船』(ランダムハウス講談社)、『農人日記』(新潮社)、『宇宙と大地—農のある暮らしへ』(岩波書店)など多数。

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)

### ● 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 2015年1月31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

参加申込みもこちらから

※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  
 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/>

### ● 京都ビジネス交流フェア 2015 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 2015」に出展いたします。

- 会 期 2015年(平成27年)2月18日(水)～19日(木)
- 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』

# 読者 訪問



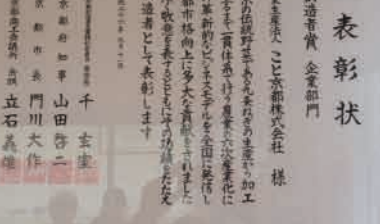
第60回

お伺いした会社 こと京都株式会社  
 お話を伺った方 代表取締役 山田 敏之 様  
 事業内容 九条ネギ生産・販売  
 会社の所在地 〒612-8236 京都市伏見区横大路下三栖里ノ内 30 番地  
 連絡先など TEL:075-601-0668 FAX:075-601-0662  
 URL http://www.kotokyoto.co.jp/

今回は九条ネギの売上でグループ全体で年商10億円に近づき、全国的にも注目されている農業生産法人こと京都株式会社の山田社長にお話を伺いました。

山田社長は農家の次男としてお生まれになり、32歳までアパレルメーカーにお勤めになっていました。30歳頃から独立志向が強くなったものの、農業を営んでおられる実家は次男ということで事業継承を考える状況ではありませんでした。しかし、農産物は外国から安く仕入れればよいという風潮の中、食の安全性や環境に強い関心を持ち、これからは環境や食が重要になる、つまり農業の重要性も増してくるのではないかと考えはじめた矢先、お母様が交通事故に遭われ、教師をなさっているお兄様が戻れない状況の中で、実家の家事を手伝う必要にも迫られて農業を引き継ぐことを考えはじめます。実家が農家であるからこそ継ぐことができる選ばれた環境の中にいることに気づき、「農業は若いモンがするもんじゃない」というまわりの反対を押し切って就農されました。

就農時に1億円の目標を掲げられましたが、初年度の売上げが400万円と農業の難しさを実感されました。しかし、やるからには農業で1億円の売上を目指そうといろいろな野菜生産をしていた業態を変更して周年栽培できるネギに特化。父親の反対を押し切ってカット葱の販売を手掛け、特にラーメン店をターゲットに事業を展開。カット葱をビニール袋に詰めて東京のラーメン店を一件ずつまわり、京都の九条葱を生産している農家が売りに来ましたとアピールして販路を拡大されました。有名ラーメン店からも注文がもらえるようになり、7年目に1億円の売上を達成されます。



「京都創造者賞 企業部門」賞の表彰状

葱の仕入～加工～販売を手掛ける“ネギ屋”といわれる葱商社が京都に100社ほどあったようですが、ネギ屋が儲かるなら農家がやればもっといいと、九条ねぎの生産～加工～流通販売を一貫して行うビジネスモデルを確立されました。そして、昨年9月にはそのビジネスモデルが「京都創造者賞 企業部門」に選ばれ、山田知事、門川市長、立石京商会頭から表彰されました。『この賞がどの賞よりも嬉しい』と山田社長はおっしゃっていました。

食の安全がいろいろ取りざたされる中、中国ギョーザ問題が発生したときには売上目標を10億円に上方修正し、ホテル偽装事件が発覚するとさらに15億円に計画変更されました。そして、今年2月には現在の本社工場の2倍の規模の向島工場を竣工されます。また九条ネギ以外のネギを扱う「こと日本株式会社」を東京に設立するなど、ますます事業を拡大されています。

昨年、それまで使っておられた販売管理システムが限界だということで当社にお声掛けいただき、『はんぱい@』をベースにした新システムを導入させていただきました。本社～城南宮工場～美山養鶏場～東京事務所(こと日本)を結ぶネットワークが完成し、事務処理の効率化に寄与させていただいております。

今回いろいろ山田社長にお話を伺い大変大きな刺激をいただきました。常に上を目指して目標を設定し、それをクリアしてまた上方目標を設定して登っていく。京都が誇る元気企業として他の中小企業の目標となるよう、ますます頑張ってくださいと思います。



山田社長



## シリーズ奮戦記

サ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 宅配業(メール便などの配送請負) ダイレクトメールなどをそれぞれの地域に擁した配達員に委託して宅配する業務です。各地域に配したセンターまで同社が運び、そこから先は配達員が個別配達します。

ベースとなった®シリーズ **はんぱい®sp**

### 導入のポイント

- ・顧客に対しては配達地域、重量、部数に応じて料金を計算します。
  - ・配達員に対しては重量・部数に応じて配達料を計算します。
- それら、客先への請求額と配達員への配達料を効率的に計算するシステムが求められました。

### カスタマイズと運用のポイント

- ・配達地域別・重量毎の配達代金と、配達員ごとの配達基本額をマスター化しました。
  - ・配達員別に日々の配達部数を入力できるようにしました。
  - ・配達地域別に入力した配達部数の合計が、請求書に反映するようにしました。
  - ・各種入力画面をエクセルライクな画面にし、入力のしやすさを追求しました。
- システム導入前は、エクセルで入力したものを手作業で集計して請求書を作り、配達員に配達料を支払っていましたが、システムを導入することで業務時間の短縮、間違いの削減ができました。

