



# “一丁啮”が行く！

第82回：東京一極集中



いよいよ北陸新幹線(金沢・富山～長野間)が開業します(2015年3月14日開業) 長野から金沢までが開業し、北陸地方の人が待ち望んでいた新幹線がやってくるのです。高崎・東京間は上越新幹線と共用しますが、金沢から東京まで最速2時間28分で結びます。

JR東日本とJR西日本が共同開発したE7系・W7系車両が投入され、グリーン車よりもハイクラスなグランクラス車両(2列・1列)の投入、洗浄便座トイレの設置、全座席への電源コンセントの設置、

交流・直流両用対応の電源制御装置など、鉄道ファンなら興味が尽きないところですが、手放して喜んでいいのかどうか、複雑な気持ちです。というのは、何でもかんでも東京に集中してしまう“東京一極集中”が更に加速されると思うからです。

今まで金沢はどちらかというに関西圏のようなところがありました。

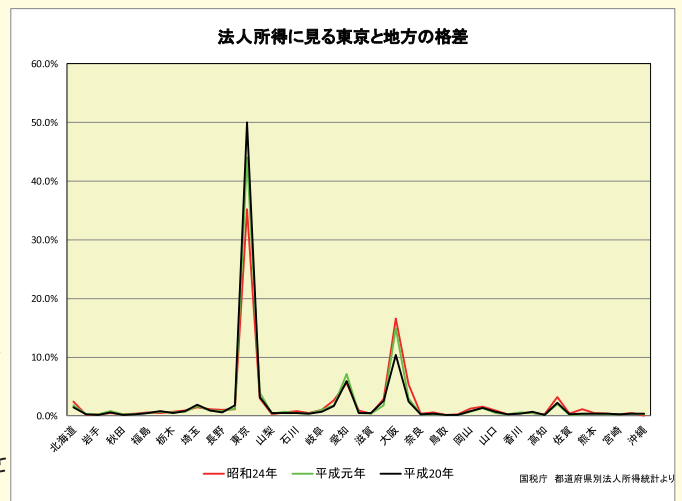
大阪から金沢までは特急“サンダーバード”が最速2時間39分で結びます。一方、金沢・東京間は在来線越後湯沢経由で3時間47分かかっていました。すなわち、金沢から見ると大阪へは約2時間40分、東京へは3時間半以上かかっていたのですが、それが逆転し東京まで2時間半で行ってしまうのです。つまり金沢から見ると、大阪より東京の方が近くなるということなんです。これは極端に言えば、金沢は関西圏から首都圏になるということですよ。

右図を見て下さい。これは都道府県毎にその都道府県での法人所得を集計してグラフ化したものです。つまりそのエリアの企業から出てくる申告所得を集計したということです。本社が集中している東京が一番多いのは当然ですが、過去のデータとの比較に注目していただきたいのです。グラフの「赤」の折れ線は昭和24年のデータです。全国の法人所得のうち、約35%が東京に集まっています。平成20年のグラフは「黒」の折れ線です。なんと東京には約50%の所得が集まっているのです。全国の法人所得の約半分が東京に集まっているのです。しかも、昭和24年から平成20年までの60年間で、その集中度合いは15ポイントも進んでいたのです。

いまやスーパーといえばイオンばかり、家電といえばヨドバシカメラやビックカメラなど、関東勢の独壇場です。なんでもかんでも東京に一極集中していいんでしょうか。私はイオンよりせめてイズミヤへ・・・、ヨドバシよりジョーシンへ・・・なんてささやかな抵抗をしていますが(笑)

これから高齢化社会を迎えます。蛍光灯がつかないと云ったら、蛍光灯のグロー球を替えに来てくれる近くの“町の電気屋さん”は激減してきています。安倍政権は「地方創生」を重点政策に挙げていますが、果たして本当に地方が元気になるのでしょうか。

ちょうど2年前の2013年3月発行の第63号でも、同じようなことを書いていますが、国に期待するばかりではなく、まずは自分たちができること、地方や地域ということは今一度考えてみようじゃないですか。



## ごぞんじでしたか？

## Excel ワンポイントテクニック

	A	B	C
1	氏名	性別	点数
2	山田 太郎	男	89
3	井上 花子	女	65
4	木下 浩史	男	54
5	寺田 守	男	80
6	小川 康江	女	53
7	田浦 恭子	女	81
8	清水 英二	男	77
9	山下 清彦	男	73
10	森 賢治	男	59

今回は、条件を指定してその条件に合ったデータがいくつあるかを数える「COUNTIF 関数」についてご紹介いたします。

左の成績表の中で、男性と女性の人数を数えてみましょう。

条件に合ったデータの数を数えるには、COUNTIF 関数を使います。COUNTIF 関数は、以下の書式で使います。

=COUNTIF( 範囲, " 検索条件" )

・・・すなわち、指定した範囲内で検索条件に一致したセルの個数を返します。

出欠一覧表などで○の数を数えるときなど、大変重宝して使えます。ごぞんじでなかった方は是非活用して下さい

性別	人数	関数
男	6	=COUNTIF(B2:B10,"男")
女	3	=COUNTIF(B2:B10,"女")

合格人数	関数
6	=COUNTIF(B2:B10,">=60")

60点以上の合格者の人数です。

# 読者 訪問



第62回

お伺いした会社 北野化成株式会社  
お話を伺った方 代表取締役 北野 正次 様  
事業内容 プラスチック加工業（射出成型製品製造加工）  
会社の所在地 〒577-0033 大阪府東大阪市御厨東2丁目8番12号  
連絡先など TEL:06-6789-0489 FAX:06-6789-5515  
U R L http://www9.ocn.ne.jp/~kitano

今回は東大阪市にある北野化成株式会社様をお訪ねしました。  
同社では1993年に弊社の販売管理ソフト『**はんぱい**』を導入していただき、現在までいくどかのレベルアップを繰り返しながら20数年にわたりお使いいただいている老舗ユーザー様です。

同社はプラスチックの射出成型加工をなさっている会社で、大手電子部品・機器メーカーのコネクタのプラスチック部品の製造を手掛けておられます。



生産中の部品

現在の社長は三代目にあたります。昔はビニールの透明ケースの製造などをされていたそうですが、現社長の代になってから積極的に大手メーカーのコネクタ部品の下請け製造に注力され、そのメーカーの発展と共に同社も成長されてきました。しかし近年はその大手メーカーの部品製造も海外に移転されてきており、全盛期の1/10ほどまでに落ち込んできたとおっしゃいます。

そんな折、筆ペン製造メーカーから筆ペンの先のインク抽出部のジャバラ部品の製造依頼が舞い込んできました。

この部品は大変精密なもので、細いジャバラ状のスリットを正確に成型する必要があると、同社の技術を見込んでの発注だったようです。そんな同社の精細加工技術を活かした筆ペンや化粧品ケースの精細部品の売上げは、現在では1/4にまで増えてきたとおっしゃいます。



筆ペンのジャバラ状の部品

当社とのお付き合いは前述のように大変古いのですが、大手メーカーからの電子発注(EDI)への対応や業態変化に伴うシステムのちょっとした変更など、『**はんぱい**』ならではの小回りのきくカスタマイズで順次対応してきており、今や業務遂行に欠かせないシステムとして重宝してお使いいただいております。

同社は社員数名の小さな町工場ですが、早くから販売管理システムを導入されるなど、業務の効率化を進めてこられました。そして、業務効率化で生まれた時間を生産技術の研鑽に使われ、大手筆ペンメーカーから声がかかるほどの精細加工技術を取得されました。

北野社長は「うちみたいな小さな会社は細々とやっていくしかない」と謙遜しておっしゃっていただきましたが、他社ではできない精細加工技術の強みを活かして、もっともっと発展して下さいますことを心から願いながら同社をあとにしました。



北野社長



工場内の様子



工場でご説明  
下さる北野社長

## 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 ・おしぼりレンタル業  
布おしぼりやタオルのレンタル、アメニティ設備のレンタル・備品販売

ベースとなった◎シリーズ **はんぱい** sp

導入のポイント ・業界特有のレンタル料の計算が自動的にできるようにすることで導入いただけました。

カスタマイズと運用のポイント ・基本料+使用量に応じて追加料金が発生するという計算方法に対応  
・あらかじめ基本料や、それに含まれる本数を登録  
・日々の納品数を入力する際に、追加料金の有無を判定して自動計算

以前は一件ずつ帳面に記入して、追加料金を手計算していたそうですが、システムの導入により事務作業は大幅に軽減できました。昔の手作業のころにはもう戻れないとおっしゃっています。業界的に標準的なモデルかどうかは分かりませんが、定型業務はシステムで管理することで業務の効率化が図れて喜んでいただいております。