



スタッフのつぶやき

サポートのスタッフが、読者の皆様一言お話しさせていただくコーナーです。

こんにちは、西田です。昨年のマラソンシーズンは、練習不足かランニング障害かわかりませんが、4レースにでて2レースはリタイア、2レースも5時間台後半といまいちな結果でした。

次に活かせるように不調の原因を分析して、対策して次のマラソンシーズンに備えたいと思います。

ところで、皆さん毎月の携帯代金って気になりませんか？

僕は会社でiPhoneを使わせてもらっているのですが、個人の電話はガラケーを使っていますが、LINEが使えないのが不便になってきました。かといって、会社の携帯に個人の連絡が入るのもちょっとな。ということで格安simへの乗換えを考えています。候補はLINEモバイルさんかTONEモバイルさん。いずれも、月額2000円ぐらいでいいのですが、結局端末を購入しないといけなないので月額は3000円ぐらいになると思うとなかなか踏ん切りが付きません。皆様のお勧めがあれば教えて下さい！^^

システム部 西田 進一



いっちょかみ

“一丁嚙”が行く！

第117回：クラウド

クラウドという言葉が登場してから久しくなりますが、皆様はクラウドシステムをお使いになっ

ていますか？クラウドとはクラウドコンピューティングのことで、ソフトやデータをクラウド（雲：インターネット）上に置いておいて、スマホやパソコンを使ってどこからでもデータを閲覧、編集、アップロードなどができるサービスの

ことです。Googleが提供しているいろいろなサービス（GmailやGoogleマップ、Googleカレンダーなど）をはじめ、乗換案内や各種予約、名刺管理などその種類は多岐にわたっています。

今やあらゆるビジネスシーンやプライベートシーンでパソコンやスマホを使って居ながらにして各種情報を得たり登録したりできるメリットを享受しています。一昔前では考えられなかったことです。

そんな便利なクラウドサービスでも困ったことがないわけではありません。

そのサービスを提供するためのソフトは自分の手が届かない雲の上にあり、適宜、改良や改変がなされます。ある日そのサービス画面を出してみると見たことがない画面になっていて、操作に戸惑うことなどがしばしばあります。改良されているのだから仕方がないといえばそれまでですが、そのような変化にいかに早く順応していけるかが問題です。

年齢と共に固くなってきている頭をほぐすのにはいいのかもしれませんが、なんの前触れもない変化にイライラしたり腹が立ったり・・・。

これからの社会ではあまり細かいことにこだわらず、『へえ～、そ～なんだ』とか『そだね！』とか言ってるのが、精神衛生上いいのかも知れませんか。（一丁嚙）



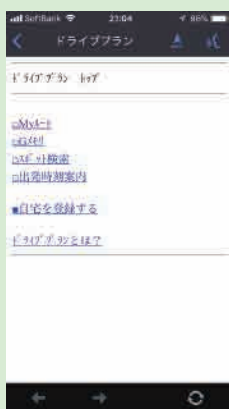
SSATとは、スマートフォン、サービス、アプリ、タブレットの頭文字で、それらに関するワンポイント情報をお伝えしていくコーナーです。

テーマ：ドライブプラン

今回はIoTとAIを使ったサービス「ドライブプラン」を紹介します。

実は最近、初めて車を購入しました。今までは、レンタカー、カーシェアリングを利用していましたが、子供の習いごとのお迎えや、家族でお出かけなどを考えるとそろそろということで家の近所のトヨタさんにお世話になりました。

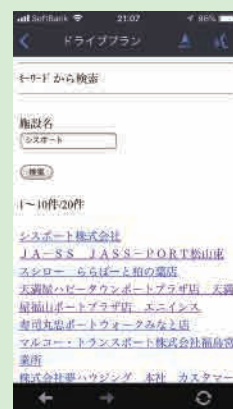
私の話はさておき、トヨタ社のナビはT-CONNECTというサービスと連動できて、その中の一つにドライブプランというのがあります。（裏面ページに続く）



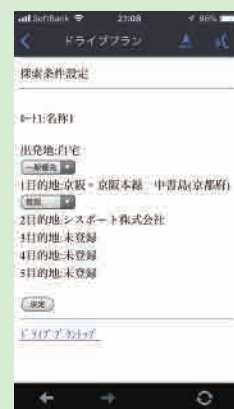
ドライブプラントップ画面



ルート設定画面画面



目的地検索画面



検索条件設定画面

読者 訪問



第101回

お伺いした会社 株式会社神山工務店
お話を伺った方 三辻 善道 さん
会社の所在地 〒616-8337 京都市右京区嵯峨明星町 1-20
連絡先など TEL 075-872-2222 FAX 075-872-3882
事業内容 住宅建築、リフォームなどの建築業

今回は榊神山工務店の三辻社長をお訪ねしました。ご本人は2代目だということで、ちょうど三辻社長がお生まれになった年にお父様にあたる先代の社長が創業されました。お父様は徳島県のご出身で、中学卒業後京都に出てきて親戚がやっておられた工務店にお勤めになり、その後、独立開業されたとのこと。社名の神山（かみやま）工務店の神山とはお父様の出身地、徳島県名西郡神山町からとった名前だそうです。三辻社長は近畿大学を卒業後、大阪の設計事務所に勤務され、1985年に神山工務店に入社され今年、法人化されました。



三辻社長

工務店はたくさんありますが、神山工務店さんの特徴をお聞きしてみると、まず第一に木造建築にこだわっていることだとおっしゃいます。住宅や店舗をはじめ社寺や茶室なども手掛けられているそうです。特に先代はお寺関係に強く大徳寺の多くの塔頭が大きな得意先だったそうです。



和風な事務所の入口

三辻社長は和風建築は面白いとおっしゃいます。和風建築は材料の素材そのものを活かすことが多く、材料の使い方にいろいろな工夫ができ、またそのことで心地よい空間を作り出すことができると。その点、洋風建築の場合は材料が隠れてしまうことが多く、面白みに欠けると言われます。実際に施主さんといういろいろな話をしながら、もっとこうしませんか、あーしませんかと、提案することが多いんだそうです。アイデアと工夫を活かせることが強みになっているのでしょう。

受注形態は施主直接が6割ほどで残り4割程度が設計事務所などからの依頼だそうです。自分なりに付加価値の高い仕事をやっていきたいと思うが故に、もっと直販を伸ばしていきたいとおっしゃっていました。

営業担当などいないので新規開拓の営業活動はしていないけど、仕事の結果が営業になっていると。すなわち、弊社で施工させてもらったお客様がご満足いただいているので、そのお客様が口コミで次々と新規のお客様をご紹介くださるのだとか。また、テレビの「ビフォーアフター」に施工者として4回も出演したことがあり、『ビフォーアフターに出たことがある工務店さん』と言ってご紹介いただけるそうです。

もっとも、ビフォーアフターは原価割れで儲けなかったそうですが、出たことが弊社の付加価値となって営業面でプラスになって良かったと思いますと言われていました。

性能重視の大手ハウスメーカーにはできない顧客毎のニーズに合った心地よさを追求することが、『神山さんは少し高いけどいい仕事してくれるから満足できる』と言っていただけることにつながっていくんだと思っていますとおっしゃいます。

昨年、IT導入補助金の申請が採択され、当社の工事業向け原価販売管理『**こうじ**』をご導入いただきました。人数が少ない会社だけに、ITを活用して業務効率や生産性の向上を図っていただきたいと思います。

最後に経営課題をお聞きしたら、目下の最大の課題は事業承継だとおっしゃいました。お二人の娘さんはぜんぜん畑違いのお仕事をなさっているとかで、事業継続のためにもいろいろな“手”を考えていきたいとおっしゃっていました。

今は『どうせやるなら自分へのご褒美。幸せ作りをお手伝い』と題して“60歳からのリフォーム”をアピールされているとか。付加価値が高いものをご提供すればその付加価値はお客様の満足度に比例すると。数値化できない心地よさの提供を武器に、まだまだ頑張りたいだきたいという思いを胸に帰路につきました。

（一丁囃）

SSat

（前面ページから）

ドライブプランというのは、パソコンで行きたい場所をあらかじめ登録することで、出発前に道路交通情報をメールでお知らせしてくれるようです。

登録した目的地・ルートはWEBサービス（トヨタスマートセンター）から、車のナビに送られてきます。

運送関係のお客様から、配車って難しいっていうお話を聞いたことがあるので、今度一度試してみようと思っています。

しかしそれにしても最近のクルマのIT化は目を見張るものがありますね。

自動ブレーキはもとより、車線逸脱警報、車間距離接近警報、前車発進通知、急発進制御など、だんだん自動運転に近づいてきています。

今年車検を迎えるクルマに乗っている知人が「今年乗り替えるより、来年の方がもっと安全システムが進歩しているかと思うので、乗り替えは来年以降にするわ。」と言っていました。

こんなことを言っていたらいつまで経っても乗り替えられないと思うんですがね（＾＾； （しんきち）

2018年 6月発行

Presented by Sys:port corp.

第126号



シスポート情報提供機関誌

info