

# 読者訪問



第24回

お伺いした会社 (株)やまざき (<http://www.kyo-kimono.com>) / 有ベルブライト (<http://www.bell-bright.jp>)  
 お目に掛かった方 代表取締役 北村 卓也 さん  
 会社の所在地 〒604-0025 京都市中京区上妙覚寺町 226 / 〒604-0024 京都市中京区下妙覚寺町 195  
 主な業務内容 婚礼衣装製造卸 / 結婚式場・写真スタジオ・貸衣装  
 連絡先など TEL:075-241-0296 FAX:075-255-1769 / TEL:075-257-0005 FAX:075-257-0035

今回は婚礼衣装のやまざきの北村社長をお訪ねしました。北村社長はやまざきの三代目社長にあたります。初代社長の山崎義昭氏が昭和43年(1968年)に婚礼衣装専門製造卸として創業され、平成18年(2006年)に二代目社長の山崎義久氏が急逝されたことにより、当時専務取締役であった北村卓也氏が三代目社長に就任されました。「地味婚」「少子化」などの影響で婚礼衣装製造卸だけでは将来的に厳しくなるとみた北村氏は、専務時代の平成15年(2003年)に貸衣装のベルブライトを立ち上げ、その後も写真スタジオや宴会場の拡張などもおこない、二本目の柱として業容の拡大に努力されました。



北村社長



ごふくQ入中

少子化や結婚しない人の増加などで厳しいのでは?との問いに『初婚は減っているが再婚が増えているので婚礼数そのものはそんなに減少していない』とおっしゃいます。しかしながら、和装での婚礼は減少に歯止めがきかず(最盛期の1/5程度)、また東日本大震災で大きな影響を受けられましたが、業者向けのレンタル事業や婚礼衣装のクリーニング、婚礼美容などの新規事業を次々と展開されておられ、そのバイタリティにはただただ敬服するばかりです。



反物ごとにバーコードで読み取り単品管理をする

平成20年(2008年)に、それまで使っておられたコンピュータシステムをリニューアルされるに際して、従来のシステム会社の対応があまり良くないとのことでサポートにお声掛けいただき、バーコードで反物の単品管理ができる呉服業向け販売管理システム『ごふくQ』をベースにやまざきさん仕様にカスタマイズして導入させていただきました。

『ごふくQ』は一般的な販売管理ソフト『はんばいQ』をベースに呉服の卸売業向けに特化したシステムで、呉服業界特有の浮貸・浮借などの処理に対応していたり、染色や縫製など加工先の進捗・原価管理機能などを備えていてバーコードで単品管理ができるなどの特徴があり、京都らしいソフトとして地方の呉服卸業様でも導入いただいております。



システムの外観

北村社長は京都中小企業家同友会の代表理事も務めておられ、『同じ同友会仲間の米田さんのところなら安心』とご指名をいただいただけにプレッシャーも大きいのですが、『かゆいところにも手が届くサポート』とおっしゃっていただき嬉しく思っております。『同友会会員同士は敷居がないのでなんでも言えるし安心もできる。だから特殊なものを除き95%くらいは同友会仲間の会社と取引している』とおっしゃいます。

同友会で学び、経営指針書の策定～発表会も毎年行っておられ、今後の更なる躍進に期待したいと共に、厳しい環境下でも業績を伸ばしておられる同社の姿からは学ぶことも多く刺激を受けて帰路につきました。

## 犬も歩けばサポート日記



事例をご紹介しているコーナーです。サポートのサポート担当者の奮戦記からなにかヒントを得ていただければ幸いです。



### 今日のご相談

競走馬を預かって休養させたりレースに備えて調教をさせたりなさっている育成牧場の「はんばいQ」をお使いのお客様からご相談がありました。現在は馬の出入り(入退厩と呼びます)をノートに記帳していて締日(この業界は20日締しかありません)に預かった日数を数えて馬毎に「はんばいQ」に入力するという方式でしたが、それをカレンダーみたいな画面で予定を組めないかなあ、そしてその情報から自動的に日数を計算できひんかなあ、と...



### 今日のご提案

何と言っても普段、味気ない画面で数字を足したり引いたりするのが得意な弊社としては“カレンダー型のインターフェイス”というのは?? 開発のスタッフにも相談しましたが“えーっ!”と絶句される有様です。まあ何事もチャレンジですしどうせやるなら、と調子に乗って入厩中の各枠に処置内容(休養や調教の概略)も記入できるようにしておき、締日処理時に「調教報告書」として発行、請求書に同封すれば顧客サービスにもなりますねー、と提案してみました。

おやおや、また無謀な提案を...しかしIT技術の進歩にもかかわらず昔からやっていることが変わらない販売管理業務の世界において新しい挑戦をするということは大変重要です。我々も社内ではネットで無料提供されているスケジュール表を使っています。確かにそのデータが社内の基幹システムと連携すれば面白いことが考えられますよね?例えば商品のレンタル情報や客先への定期訪問情報を予定表で入力しそこから報告書や請求書へとか。またWEBシステムを絡めると今流行りのスマートフォンなどを使って社外で入力なんてことも出来そうです。とてもおもしろいのでぜひ受注してきて下さい。

### 今日のお感



### ※後日談

七転八倒の末、まあまあ使い物になるカレンダー型インターフェイスが完成し何とかお客様のご要望に応えることができました。従来も予定表は手書きで作成されていましたから結果として請求処理の効率化にもなりました。いずれにしても“味気ない画面で数字を足したり引いたり掛けたり割ったり”することに安穩としてはいかん!ということを感じた案件でありました。