

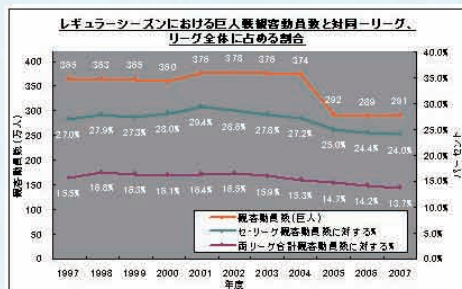
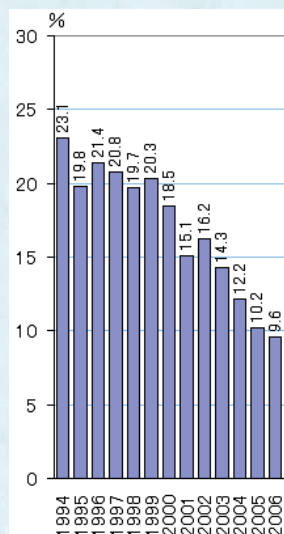


“一丁啮”が行く！

第64回：プロ野球中継

久々に早く帰宅できた5月初旬のある日、『そうそう、今日は阪神読売戦を東京ドームでやっているはずや。ビールでも飲みながら久しぶりにテレビ観戦でもするか』とテレビの前に座ってテレビのリモコンのスイッチを入れて愕然としました。どこのチャンネルでも阪神読売戦の中継はやっていないではないですか！東京ドームなら読売テレビでやっていそうなものなのにやっていない。伝統の一戦といわれる阪神読売戦がテレビで中継されないなんて!(>_<)、

久しく野球中継を見ていなかったで最近の野球中継事情に疎い私はネットで調べてみました。するとどうでしょう。ここ数年来、確実にプロ野球のテレビ中継は減ってきているようです。サッカーなどのプロスポーツの多様化に加え、BS、CSなど衛星テレビの普及と衛星テレビでの中継増加、インターネット中継の増加などが挙げられるようです。しかし更に調べてみると、プロ野球中継のそれも、読売戦の視聴率そのものが極端に低下してきていることが判りました。1994年に比べて2006年は40%程度にまで落ち込んでいます。(右図)更に読売戦の観客動員数も激減しています。(左図)



読売戦の観客動員数の推移

つまり、これらのことからわかることは、読売の一極集中の人気に陰りが出てきたということです。

そもそも、読売ジャイアンツを巨人と言うことからして間違っていると思います。球団名は読売なのにあの球団だけ“巨人”というのはなぜでしょうか。阪神ファンの私は『巨人というなら猛虎と言え！巨人阪神戦ではなく巨人猛虎戦と言うべきではないか』とかねがね言っています。(ドラフト会議では確かに『巨人』とは言わずに『読売』と呼んでいます)

折しも、読売ジャイアンツの元監督 長嶋茂雄氏と、元読売ジャイアンツ選手でアメリカ大リーグでも活躍した松井秀喜氏に国民栄誉賞が贈られました。栄光の歴史にも一区切りついたところで、ほちほち“巨人”というのをやめませんか。

TOPICS

WindowsXP のサポートが2014年4月9日をもって終了します

WindowsXP のサポートが終了するというニュースはマイクロソフトの HP はもとより、ハードメーカーの HP などでも告知されており、私どもにも「WindowsXP のサポートが終了するって聞いたのですが、パソコンを買い替えないといけないのでしょうか」といったようなお問い合わせもポチポチいただくようになってまいりました。そこで、今回は少し本件についてご説明をさせていただきます。

まず、サポートの終了とは何か。

サポートが終了したら、突如使えなくなってしまうようなことはありませんし、使ってはいけないということもありません。サポートの終了とは、セキュリティ更新プログラムなどの重要なサービスが提供されなくなることを意味しています。Windows を使っているとシャットダウン時などに Windows の更新を…というようなメッセージが出て、Windows が自動的にアップデート(更新)されます。これは、セキュリティ関連の脆弱性(弱点)を修正するために修正プログラムが提供されるもので、次々に現れる新手のウイルスなどへの対策を強化するという目的があります。サポートの終了に伴って、脆弱性の修正や強化がされなくなりますので、ウイルス等の脅威にさらされるリスクが増えることになります。

ですので、インターネットに接続して HP の閲覧やメールのやりとりなどを頻繁にするような使い方をする場合などは、外部からの脅威に対するリスクが高くなりますので、新しい Windows (windows7 や Windows8) にバージョンアップするか、新しいパソコンに買い替えた方がいいかも知れません。とはいうものの、ウイルス対策ソフトをインストールされている場合がほとんどだと思いますので、2014年4月9日を過剰に意識する必要はないかと思います。

一方、社内の閉ざされた環境の中で、もっぱら業務用に専用機として使っているような場合には、外部からの脅威も少ないので、使い続けても大きなリスクとはならないでしょう。

結論として、インターネットに接続されており HP の閲覧やメールのやりとりを頻繁にしている場合には、ウイルス対策ソフトがインストールされており、ウイルス定義ファイルが最新の状態で更新されていることを確認した上で、パソコンの寿命などとの兼ね合いで買い替えを検討されれば良いかと思います。但し、比較的早い時期にウイルス対策ソフトメーカーが XP への対応を打ち切ることも考えられますので、その場合はその時が買い換え時期の期限と考えるべきでしょう。

読者 訪問



第41回

お伺いした会社	有限会社テアトロ
お話を伺った方	代表取締役 上島 孝行 様
会社の所在地	〒542-0081 大阪市中央区南船場2丁目12番2号
主な業務内容	輸入紳士服、雑貨卸 小売業
連絡先など	TEL:06-6243-0277 FAX:06-6243-7734
ホームページ等	URL http://www.teatro.co.jp e-mail info@teatro.co.jp

今回は輸入紳士服卸のテアトロさんをお訪ねしました。突然の取材訪問だったのですが、上島社長は暖かく迎えて下さって、いろいろとお話をお聞かせ下さいました。

衣料の街、大阪船場にあり衣料商社として主にイタリアの紳士用衣料品を取り扱っておられます。

近年はユニクロに代表されるような低価格衣料が多くなってきていますが、“いいもの”や“こだわりのもの”を求めるニーズも決して少なくないということで、ブティックやデパートなどに卸しておられます。

イタリアには有名ブランドの下請け工場がたくさんあり、その工場が有名ブランドと同じものを自社ブランドで安く供給するというケースもよくあるそうで、そういう安くいいものを消費者に提供していきたいとおっしゃっていました。

また、東京の青山にはショールームを兼ねたアンテナショップを開業されており、自社ブランドの向上が今後の課題だとか。



ちょっとオシャレな感じの
ショールームの入口

弊社とのお付き合いは古く、MS-DOS版の apparel 業向け販売管理システム『あばれるQ』をご導入いただいたのが最初で、いまでもシステムを重宝して使っていただいております。『あばれるQ』は商品コードに色とサイズの枝番を持っており、色・サイズ別の在庫管理ができるのが特徴で、同社ではデパートなどへの出荷に必要な商品ラベルの印字作成機能やハンディターミナルを使った出荷処理、商品売上報告書への写真の添付などのカスタマイズを施してお使いいただいております。

事務所の一階が直営店舗になっており帰りに立ち寄らせていただきましたが、とてもお洒落なジャケットやネクタイなどが展示されており、普段お洒落なものにあまり縁がない私でもつつい見入っていました。

最近はや安で厳しいとおっしゃっていましたが、お洒落な年配の人が増えつつある昨今、これからの高齢化社会にも貢献していただきたいと思います。



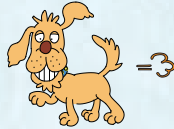
上島社長



直営店舗内

犬も歩けばサポート日記

シーズン2



サポートのシステムはいろいろな業種・業態でお使いいただいております。こんな業種でこんな使い方をされているといった事例をご紹介します、参考にさせていただきたく思っております。

部長：おはよう
猫山：おはようございます。それとおめでとうございませう！
部長：何がめでたいんだ？
猫山：部長、今度、町内会長なんですよ？めでたいじゃないですかー。
部長：……
猫山：それはさておき、今日同行いただく先は町内会長さんの強い味方！駄菓子や玩具を安く売ってくれる現金問屋・〇〇屋さんです。
部長：現金問屋さんってことはそこはお店みたいになっているのかい？
猫山：そういうことです。細かい商品が所狭しと並べられています。
部長：でもはんばいQをご導入いただいているんだらう？
猫山：現金問屋と言いつつ掛売もかなりあるので両方管理できるはんばいQが最適、ということなのです。



部長：通常種類が多い商品を扱うお店にはPOSレジが導入されていると思うが…
猫山：そうなんですよね。当然はんばいQにもPOSレジ的な機能が要求されます。しかも掛売が発生するのは同業者や企業などで、一般の町内会長さんと同じ価格という訳にはいきません。そういったあたりが導入時のご要望だったと記憶しています。



猫山：ということで部長、夏の地藏盆対策もこれでばっちり！
部長：そのガセネタの出所は君だな？
猫山：は？
部長：今年は“腸内環境”を改善しないといかん、という話が君の頭の中で異常変換されているようだ…出来たら今度は薬問屋さんに連れて行ってくれ！
猫山：そ、それは失礼しました…

部長：具体的にはどんな対応を行ったのかね？
猫山：まずお客様を登録する際、現金取引か掛売か、また単価ランクはどれかを設定できるようにしてあります。お客をフリガナや電話番号で検索して呼び出した時点でシステム上、取引形態も確定する訳です。
部長：同時にどの単価を引っ張ればいいのかも決定する訳だ。はんばいQには得意先別商品別に価格を記憶していく最新単価機能があるがそれでは対応できなかったのかね？
猫山：運用できないことはなかったんですが…やはり掛売主体でほとんど客先毎に価格が異なるような商売とは違い、お客様がこの商品いくら？と訊いてこられたら商品マスタ見てすぐ答えられるランク単価が今回はマッチすると判断しました。
部長：POSレジ的な使い方ということだがやはり商品はバーコードで引っ張るのかね？
猫山：そうです。ただしコンビニみたいにタッチスクヤナは使いません。店の人がお客を案内して会話しながら商品をピックアップしていく際にハンディターミナルで収集していきます。もちろんカウンタに持参された時も同じ使い方をされています。
部長：なるほど。実情に即したシステムの使い方だね。
猫山：そうなんです。売上画面の構成も一度に多くの明細が扱いやすいように修正してあります。これは使う人と使われるシステムがうまくマッチしている例だと思います。とにかくお客が来て精算が終わるまでのスムーズな流れを見ていると惚れ惚れしますよ。

