



スタッフのつぶやき

サポートのスタッフが、読者の皆様に一言お話しさせていただくコーナーです。

皆さん、こんにちは。西田です。
最近、ストレスが溜まっているなど自分で思うところがあってストレスチェックを受けました。結果はなんと、「仕事の負担でのストレス要素はない」とのこと。安心した反面、不安もあったり…。それはさておき、昨年の12月に勤続20年の表彰をしていただきました。次の3月で45歳、老眼も出はじめて来ました。実は昨年の夏に初めて、骨折（脊椎横突起）を経験。その影響か、ぎっくり腰、さらに悪化して、ヘルニアで坐骨神経痛になり足がしびれた状態での年越しになりました。ストレッチ、簡単な筋トレで、しびれも薄れてきているので、もう少しでまた運動できるかなかって所まで治ってきました。老化が激しいのか、よくわかりませんが、元気に皆様にお会いできるようにがんばりたいと思います。

システム部 西田 進一



の穴

テーマ:技術力

ITアドバイザー養成所、その名も“ネコの穴”として新登場!!

10年～15年ほど前に「技術（作業）は総て外注に出してコストダウンを図ろう！」が流行しました。短期的にはこのアウトソーシングが大成功を収めます。

ただ、システム開発の分野では恐ろしいことが起こりました。自社内で開発を一切しないと技術力が落ちていってしまいます。「外注に指示&依頼したシステムが想定通り、正しく稼働するか判定できない」状態になり、結果として「外注に依頼するための仕様を策定できない」と「そもそも何をシステムで出来るのか分からない・頼めない」という、お客様に何も提案出来ないシステム開発企業に変質してしまうのです。

これって深刻な問題です！

「ふわっとしか仕様を決められない」から総て丸投げ！を良く言うと専門用語で「上流工程を押さえる」などと表現したりします。PDC Aの「DC A」を外注に投げて、P（プラン）だけを管理することに集中する！！なんてかっこええこと言うんですが、DC Aの知識や技術無しにプロジェクト管理や仕様の策定は非常に厳しく、なんとかシステムが完成して運用がスタートしても保守が出来ません ^^;

開発者は「お客様の業務効率を改善する為にお客様の業務知識と業務フローを理解し、自分の技術を駆使してシステムを開発」します。「お客様から業務をお聞きする→開発（改良）する」ことで（業務）知識と技術を身につけていきます。ところが、外注に丸投げで依頼すると。現場でお客様といっしょになって、業務を理解する部分がすっかり抜け落ちてしまうのです。

私たちは、自前に拘って40年間システムを開発し続けてきました。小さいながらも、営業～システム設計～開発～サポートまで自前です♪ 流行りに乗れなかった？のが幸いしました（^^）少数精鋭を武器にこれからも頑張っていきます♪ どうぞ宜敷く御願います！

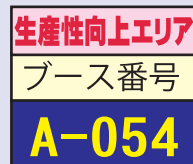
（巻Q）

TOPICS

ビジネス交流フェア2020に出展します

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2020」に出展いたします。

- 会 期 2020年（令和2年）2月13日（木）～14日（金） 10:00～17:00
- 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 小規模中小企業向け生産管理システム『Assist』他



是非、会場にお越し下さい。

読者 訪問



第121回

お伺いした会社	こと京野菜株式会社
お話を伺った方	取締役副社長 宮川 光太郎 様
会社の所在地	〒621-0252 京都府亀岡市本梅町中野流田 10-1
連絡先など	TEL:0771-26-8011 FAX:0771-26-8012
業務内容	京都産 京野菜の冷凍加工
URL	https://kotokyoyasai.co.jp

今回は京野菜の冷凍加工をなさっている、こと京野菜さんの宮川副社長を訪ねました。

同社はもともと、こと京都（株）と岩谷産業（株）の共同出資で2015年に設立された会社です。こと京都さんは九条ネギの生産・加工・販売を手掛ける農業生産法人で、同社の代表はこと京都（株）の代表取締役である山田敏之氏がなさっています。（こと京都さんには、2015年1月号の読者訪問でお邪魔しています）

同社は、こと京都や京都府内の農家が生産した京野菜を、岩谷産業が有する独自の冷凍加工技術「フレッシュ・アイ製法」を使ってまるで採れたてのように美味しく冷凍加工して市場に供給することを目的として設立されました。

京野菜はものによっては旬の時期が短く生産量が限られています。旬の時期にまとめて冷凍することにより、年間を通じて安定的な供給をすることが可能になります。また、農産物は一般的に豊作になると値が下がります。流通側は一定量しか買取りえず、余った野菜を道の駅などで安売りしなければならなくなります。一方、マイナーな野菜は一定量の供給を求められても出せないことが往々にしてあります。天候などによって収穫が左右され不作になって十分供給出来なくなることもあります。そのような京野菜の市場環境の中ではコストも売上も読めません。よって後継者が育たない、生産量が減る、市場規模が縮小するという悪循環に陥ります。

そこで、こと京野菜では冷凍技術を駆使することで、旬の時期に採れた良いものをそのまま冷凍保存し、市場が求めるときに安定供給することを目指しています。地元農家には『出来たときに出来ただけ持ってきて』と言っています。豊作で値下がり気をすることもなく安心して作ることが出来ます。普通、100t出そうとすると150t～200t作るのだそうです。余った分をこと京野菜に持ち込んで買い取ってもらおう。農家にとって『あそこはいつでもちゃんと買ってくれる』と余った野菜の受け皿になっています。収穫量の波にとらわれないで荷受けしてくれる仕組みは、農家から大変喜ばれているそうです。

宮川副社長は「中小企業は地域と共に生きていかなければならない。そのためには地元の生産者とい関係を作り、お互いにあてにされるのが大切だ」とおっしゃいます。

岩谷産業のフレッシュアイという技術は、冷凍前に蘇生させて冷凍するのがポイントだそうです。既存の冷凍野菜は収穫して時間が経ってから冷凍しているので解凍したときに鮮度が落ちているとおっしゃいます。収穫したときが一番品質がいい、即冷凍すると細胞壁が壊れない。なので、同社では劣化してから冷凍するのではなく、収穫してすぐに冷凍する、しかも蘇生させて冷凍する。その結果、収穫段階の品質をキープ出来るので、収穫してから時間が経っている生鮮物より新鮮な状態で食べられるのだそうです。

流通段階で時間が経っている生野菜よりフレッシュアイ製法での冷凍野菜の方が鮮度がいいと言うことを知ってもらいたい、そして、冷凍の概念を覆したいとおっしゃいます。

冷凍することによって京野菜が輸出出来るようになった。生の九条ネギはバンコクが限界。でも冷凍なら香港でもシンガポールでも、アメリカでも使ってもらえる。マンハッタンの和食店で京野菜を使ってもらえることを目標に頑張りたいとおっしゃっていました。

昨年、IT導入補助金を活用して弊社の販売管理システム『**ほんぼい**』を導入していただきました。もともと市販のパッケージソフトを使っておられたのですが、やはりもっと自社に合ったものをとということで、こと京都さんで使っていただいている『**ほんぼい**』をベースにしてご導入いただきました。

よりフィットしたシステムの導入で生産性が向上し、アメリカ進出をも果たしていただけることを願っております。（米田）

いっちょかみ “一丁嚙” が行く！

第136回：キャッシュレス決済②

昨年の10月号（第142号）でキャッシュレス決済について書きましたところ、Replyシートで感想などを書いて返信いただいた方のほとんどがなんらかのキャッシュレス決済を使っておられました。（交通系ICカードが多かったです）

そして私もPayPayを使い始めようか…なんて書きましたが、その後PayPayを使いはじめ、いまやそれなりに使い込んでいます。先日、比較的高齢者が多いある会合で複数の方が『最近、レジで小銭を出すことが少なくなった』とおっしゃっていました。聞けばキャッシュレス決済を使っていると。キャッシュレス決済の利用者は例のポイント還元効果もあって着実に増えているような気がしますが、皆様、いかがですか？ 同封のReplyシートで是非、利用状況などをお聞かせ下さい。（一丁嚙）

編集後記

朝晩の寒さは冬を感じますが昼間は暖かく感じる日が多く、暖冬を実感しています。気象庁の長期予報での暖冬予報が当たった形になっていますが、困っているのはスキー場です。1月8日現在で滑走可能なスキー場は全国約400カ所のうち67%程度だそうで昨年同時期の89%より大幅に少なくなっています。これも地球温暖化の影響なのでしょう。