



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。

9月を担当するのは、岡です(^_^) 残暑が厳しいイメージしか9月にはありませんが、実はとっても大切な日があるんですよ〜せっかくなので、ご存じの方はおさらいの意味で・・・ご存じない方は♪(´▽｀)フムフム...とさせていただきますように♪

3月3日の「桃の節句」、5月5日の「端午の節句」は皆さんよくご存知だと思います。

他に3つの節句を合わせて、一年には「五節句」があるんですよ。 ※下部に挙げておきますね♪

そうです！そのうちの1つが、9月9日の「重陽の節句」です。 陰陽（安倍晴明さんが有名ですね！）の思想で、奇数は縁起の良い「陽」の数とされ、特に9は最も大きな奇数です。

それがなんと！2つ重なるお目出度い日に、宮中で邪気を払い長寿を願って菊の花を浸した菊酒を飲み、詩を読んだりする節句が設けられました。 ※「陽」の数字が2つ重ると不吉とされ、その邪気を払うための行事という説も。

だから、「重陽」と呼ばれるのです〜(^_^)

1日も早く、流行り病のコロナが退散して長寿が叶うように、9月9日は「重陽の節句」をご家庭でもいかがでしょう？

五節句：人日（1月7日） 上巳（3月3日） 端午（5月5日） 七夕（7月7日） 重陽（9月9日）

（営業部 岡 恭弘）



IT雑情報 【スマホで交通系ICカードの残高・履歴確認】

このコーナーではITに関わるいろいろな情報をお届けします。

皆さん、ICOCAやPiTaPaなどの交通系ICカードはお使いですか？

交通系ICカードを利用したことがある人の割合、いくらくらいだと思いますか？

2年ほど前の調査ですが、東京都がなんと、91.6%だったそうです。

SuicaやPASMOといったカードが普及し、特にSuicaはスマホで使えるモバイルSuicaの出現で飛躍的に利用者が増えたそうです。

関西での利用率は、大阪府65.7%、京都府60.6%だそうで、一番低かったのは徳島県の10.7%だったそうです。

僕は通勤定期に、以前は磁気定期券とPITAPA（後払い方式）を併用していましたが、ICOCAで近鉄と京阪の定期が作れるようになってICOCA一枚になりました。乗り越し精算も、チャージさえしておけば自動的に精算してくれるのですごく便利です。

さてここからが本題です。

交通系ICカードの利用履歴をスマホで確認できるのをご存じですか？

ICOCAに変えた当初は券売機で履歴を印刷して持って帰り、その印字された履歴を見ながら交通費の精算をしていました。

でももう、そんな面倒なことは不要です。

スマホに「ICカードをスキャンできるアプリ」をインストールすればスマホの画面で履歴確認ができるので、いつでも簡単に残高や履歴が確認できます。

一番右の画面はICOCAカードを読み取ったときの画面です。

交通運賃以外にも、キャッシュレス支払履歴も出てきます。

ちなみに、PiTaPaの場合は後払いですので、金額はすべて0円と表示されます。（しんきち）



アプリのアイコン



スマホでカードを読み取ります



スマホの画面で履歴を表示します

読者 訪問



第140回

お伺いした会社
お話を伺った方
会社の所在地
連絡先など
ホームページ
事業内容

株式会社全国小売業連合
営業部長 齊藤 宏明 様、事務局長 岩田 美幸 様
〒541-0058 大阪市中央区南久宝寺町 2-2-9 船場フジビル 3階
TEL:06-6264-3086 FAX:06-6264-3087
http://www.jaru.co.jp
共同仕入、店舗活性化事業、各種セミナー開催業務

今回は、大阪船場にある(株)全国小売業連合(略称:全小連)様をお訪ねし、営業部長の齊藤様と事務局長の岩田様からお話を伺いました。

全小連さんは、株式会社でありながら、普通の株式会社とはちょっと違う事業展開をなさっています。というのは、中小零細の衣料品店が自己防衛のために共同仕入れ機構を作ろうというところからスタートしたからです。

小規模な衣料小売店は、大手優良メーカーから直接仕入れることが出来ず、現金問屋から仕入れるしか方法がありませんでした。品揃えも十分ではなく、しかも現金仕入となることから資金繰り的にもしんどい状況で、なんとかメーカーとの直接取引で安く仕入れが出来ないものかということから、協同組合的な発想で生まれました。



岩田様と齊藤様

加盟店に株主になってもらって資本金を増強し、メーカーからの信用を得て仕入れた商品を加盟店に卸すという流通機構を形成しています。メーカーからすれば、全小連が支払保証をするので安心して商品を提供でき、加盟店からすれば75日という支払サイトで商品を仕入れることが出来、双方にとってメリットがある流通形態を構築することが出来ました。

まさに協同組合的な業態ですが、小売店が集まって出資してつくった組織は大変珍しいのだそうです。

加盟するにはいくつかのハードルがありますが、加盟すれば月に一度の商談会での商品仕入や共同チラシの提供など、メリットも多いようです。近年では、全小連と取引がしたいというメーカーが現れるなど、その存在は大きくなってきています。

株式会社の社長(代表取締役)は3名で、2年1期で3期までとし、2年ごとに株主(加盟店)から選出しているのだそうです。

当社がお付き合いさせていただくようになったのは12年前に遡ります。

私が加入している京都中小企業家同友会に全小連の当時の社長がいらっしゃいました。

あるとき『今度プリンターを買い替えようと思見積をとったんやけど、えらい高いんや。そんなもんかいな』と相談がありました。

いろいろお聞きしているうちに社内の販売管理システムも更新時期が来ているのでということになり、更新の見積提案に参加することになりました。何度かの仕様打合せを経て見積を提出しました。

確か6社くらいのコンペだったと思います。当社が一番安かったわけではないようなのですが、提案内容をご評価いただき当社にご発注をいただきました。

それ以来、システムのメンテナンスを含め継続的にお付き合いさせていただいております。

同社のHPに載っている基本理念には『私たち衣料品店は、毎日楽しく快適な暮らしをしたいと願っているお客様である地域住民の皆さんが、日常必要とされる沢山の商品のうち、良い衣料品を少しでも安く販売することを通じて、国民生活の向上と平和で文化的な社会の建設に貢献することを社会的使命と考えています。』と書いてありました。

まさに地域に根ざしている中小企業(中小小売業)のための組織として、これからも地域住民のため、中小零細小売業のために発展されていくことを願いながら同社をあとにしました。(米田)



事務所横の商談会場



共同チラシ



いっちょかみ

“一丁啮”が行く!

第153回: エアコン

今年の夏も猛暑が続き、暑い暑いといいながら毎日を過ごしています。熱中症警戒アラートなるものも発令されるなど、毎年暑くなっていくような気もしますね。さすがにエアコンのない家とカクマなどはないかと思いますが、私が学生だった頃はエアコン(当時はクーラーと言うてましたね)なんてかなり贅沢品でした。クルマはもとより電車にもエアコンは付いてませんでした。窓を全開して走っていましたね。私は大阪の大学に通っていたので毎日阪急電車に乗っていたのですが、大学4年の時、1972年に冷房完備の5300系が京都線に登場しました。「冷房車」と窓に大きなステッカーが貼られていたのを覚えています。なんかめっちゃ嬉しかったですね。🚃 その5300系の車輜は今も京都線で現役として走っています。電車の寿命って長いですね。

卒業して大阪の電子機器販売会社の営業マンとして勤めたんですが、社用車にはクーラーが付いてませんでした。最初からエアコン装備のクルマは少なく、あとから助手席のところに室内機をぶら下げる格好で取り付けていましたね。自分が乗っていた営業車にクーラーを取り付けてもらったのは、入社して4、5年してからだったかと思います。

そんな時代から思うと今は天国みたいですが、エアコンの普及などで当時より外気温も上がり、温暖化も進んでいますので、何がいいのか、チョット考えてしまいますね。(一丁啮)

編集後記

コロナ禍での開催で賛否が問われたオリンピックでしたが、皆さんはどの程度ご覧になりましたか? かなり盛り上がった人、冷ややかにみていた人、まったく関心がなかった人など様々かと思いますが、前回1964年の東京オリンピックが戦後復興の象徴として、また高度経済成長の先駆けとして全国民が一致団結して盛大に開催されたことを思うと、あまりにもその差に驚くばかりです。