

島根・大阪初のビジネス交流会 県内企業の販路拡大を支援

りそな銀開催、関西の製造、卸・小売りなど100人出席

ビジネスマッチングを狙った「島根大阪ビジネス交流会」。参加者は島根県内企業の経営者によるPRに耳を傾けた。大阪府中央区、りそな銀行大阪本店



（株）りそな銀行（大阪府中央区）などが5月、同行大阪本店で「島根・大阪ビジネス交流会」を開いた。島根県内の企業と、同行と取引する関西の中小企業のマッチングを狙った初の取り組み。県内企業2社が自慢の技術や製品をPRした。

同行が出雲市駅南町2丁目目にコールセンター「島根カスタマーセンター」を開設し、8月で10年になるのを機に、島根との「縁」を深めると共に、県内企業の販路拡大などを支援するために企画。大阪府を中心に機械、電機、

金属加工といった製造や、卸・小売り、IT関連の企業関係者約100人が訪れた。交流会では、特殊鋼加工の（株）守谷刃物研究所（安来市恵乃島町）の守谷光広社長が、刃物や自動車部品などの製品や生産技術を説明。産業用機

械製造の（株）研電社（出雲市長浜町）の石飛稔社長は、排水処理に代表される環境関連製品について発表した。また、県企業立地課の職員は、企業進出時の各種優遇制度や立地コスト、勤勉な県民性、地震発生時のリスクなどを

説明した。終了後、関西の企業が両社や県と懇談し、製造やITの数が県内への進出に興味を示した。県の担当者は、りそな銀行のネットワークで企業が集まった点に着目し、「島根県と接点が多かった多くの企

松江の「ビジネスインフォメーションガーヴァン」

「営業成績管理システム」 タブレット端末で一括管理



ビジネスインフォメーションガーヴァンが開発した営業成績管理システム。タブレット端末やパソコンで営業成果を把握できる。松江朝日町

ソフトウェア開発の「（株）ビジネスインフォメーションガーヴァン」（松江朝日町、南野博社長）がこのほど、営業成績などをタブレット端末などで一括管理する「営業成績管理システム」を開発した。

ホンダカーズ松江の依頼受けソフト開発

（株）ホンダカーズ松江（松江市東津田町）の依頼を受け開発した。これまで新車や

中古車などの社員個別の売り上げをエクセルで管理し、月末に集計していた。システム

の導入で、売上状況や目標、進捗状況を数字やグラフなどでリアルタイムに把握できるようになった。

データは営業社員が所持するタブレット端末やパソコンで確認でき、ホンダカーズ松江の中村光明事業管理課長は「営業成績や進捗状況が把握でき、営業の活性化につながっている」と話す。

同システムは、プログラミング言語にルビーを、サーバーのOSにはリナックスを使用するなどオープンソースを活用し価格を抑えている。

ビジネスインフォメーションガーヴァン松江開発室の担当者は「パッケージ販売のシステムよりも社の業態に柔軟に対応できるオリジナル性が高いのが特徴。技術を活用し、新たな商品を開発したい」と話す。