

# IOT技術の提案を強化

## 物流や製造業に効率化提案

### キー・ロジックコンサル事業の受注獲得に

経営コンサル業の㈱キー・ロジック(岡山市北区幸町3-21、大原章道社長、電086・238・8171)は岡山県内の企業向けにホームページ作成やシステム開発などの提案を強化するなど、IoTコンサル事業を本格化した。近年、製造業では「IoT(モノのインターネット)技術」の導入が進み、IoT技術を使った業務の効率化なども提案していく。



大原社長(右)と山縣シニア  
コンサルタント

運送業、卸売り業者向けに、工場内や資材調達の物流などの改善提案の経営コンサルを主力にしている。大原社長は中小企業診断士、トヨタ生産方式作業改善実践トレーナー、ロジックティック経営士の資格を持ち、IoTコンサル担当の山縣昇シニアコンサルタントは20年以上、岡山県内のIT産業で活躍し、デザインやシステム開発全般に精通する。

同社では既存、ECサイトの開設やSNSを活用した告知力のあるホームページ作成を受注しているが、大原社長の顧問先の製造業や卸会社、運送業者向けに業務効率化のシステム導入なども提案していく考えだ。

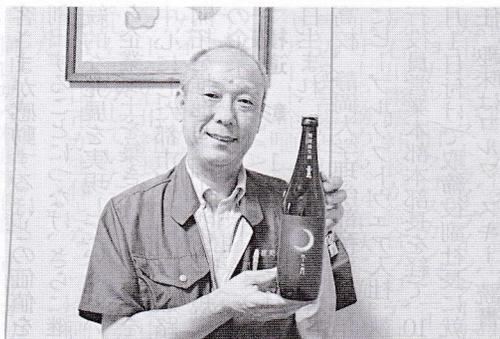
大原社長は「業績を上げるコンサルとして、IT技術も駆使しシエアを獲得したい」と、山縣シニアコンサルタントは「接続プロバイダー会社では役員も務め、人脈を活かす。IoTが着目されるなど、製造現場にもニーズを開拓したい」とそれぞれ抱負を語った。

## 「冬の月」の売約が順調 冬の定番商材として受注

嘉美心酒造

今年で累計26万本の販売に

酒造メーカーの嘉美心酒造(浅口市寄島町7500-2、藤井進彦社長、電0865・54・3101)は、同社の冬の定番商品「純米・無濾過原酒『冬の月』」の販売量が今年度は2万本を記録する、と発表した。冬の月は今年で17年目となり、既に製造する8割の受注が酒販店などからある。今年の販売で累計販売本数は26万2854本を記録するなど、中小規模の酒造会社製造の搾りたて商材としてはトップクラスに育った。



冬の月を持つ 堀井常務

アルコールは16%。甘口で酸味と、米の旨味のある商材で、ラベルの三日月のデザインには、100本に1本、満月のデザインがあるのも消費者に受けている。

毎年の定番商材として、酒販店など向けの出荷の最終締め切りとなる11月7日(月)まで営業を推進。価格は1800mlが3240円、箱入り(3497円、720mlが1574円、箱入りは1676円。いずれも税込)。

堀井常務は「備後、岡山地区だけでなく、東京などの首都圏や大阪、神戸市の酒販店からの注文もある。年末に発売する酒として定着し、全国区に育つた」と話した。

## 経済レポート

1570号(2016年10月20日)もくじ

〈興信情報〉……………21

〈かお〉ピープルソフトウェア㈱  
副社長 横道 彰さん……………7

〈ワイドおかやま〉  
岡山芸術交流開幕……………6

キー・ロジック IoT技術の提案を強化……………8

ケンソニック 竹の伐採事業に参入……………9

パナソニック 津山地区の金属加工業の支援……………12

〈企業パトロール〉㈱赤田運輸産業……………11

〈新設法人〉(岡山県)……………16

〈企業概況〉(岡山県)……………19

〈ひと〉サンキョウハウジング㈱グループ  
社長 中川克之さん……………23

〈特集〉  
ボエック 事業拡大とメセナも積極的……………24・25

バースコミュニティ 学童保育とスタジオの複合施設……………15

八天堂 11月、シンガポールにカフェ出店……………26

セブンイレブンが笠岡ラーメン発売……………33

〈いんたびゅう〉……………30・31

〈新設法人〉(備後圏)……………38

〈企業概況〉(備後圏)……………40・41