

総力特集 相手の心をギュッとつかむ「文書テクニック」とは？

PHPビジネス

ざ・にじゅういち

THE 21

特集 「仕事のできる人」がノウハウを明かす！

大前研一 (経営コンサルタント)

清水義範 (作家)



特別企画 熱血起業家の
"飽くなき挑戦"に迫る！

「気になるあの経営トップ」との60分

松田公太 (タリーズコーヒー インターナショナル
ファウンダー)



平成21年5月1日発行 毎月1日発行 第25巻第2号 5月22日号三冊組発行

読まれる文書 vs. 捨てられる文書

相手に合わせてタッチを変える、最初の1枚に時間をかける……
"目からウロコ"の文書テクニックが満載！

特集

柔軟な発想力&果敢な行動力が求められるいま、
元気企業では30歳前後の"若き力"が大活躍！

時代を切り拓く

アラサー

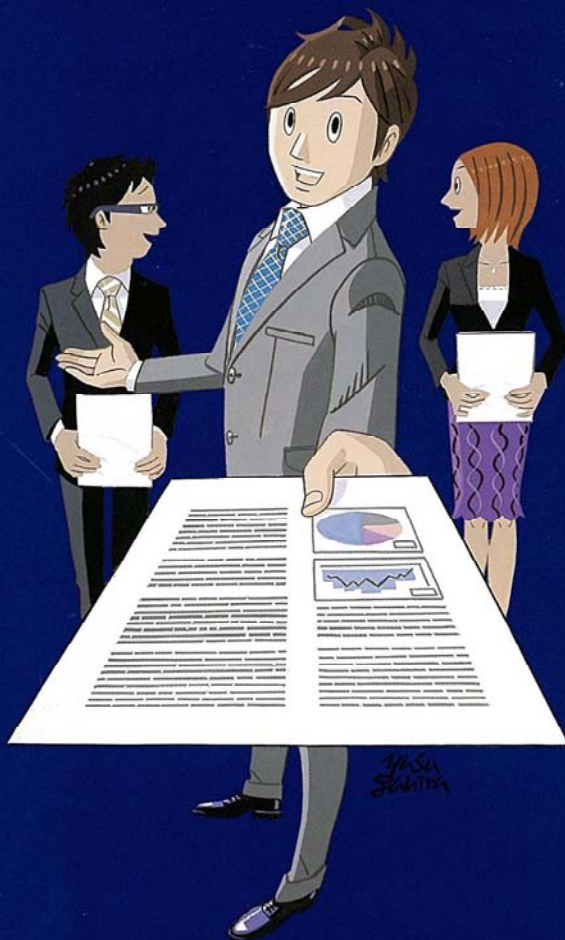
「A-30リーダー」の仕事術

2008

No.285
PHP INSTITUTE
定価520円

08

「仕事満足度」120%マガジン



PROFESSIONAL INTERVIEW



道尾秀介 作家



仲里依紗 女優



中原 俊 映画監督

特別企画

21世紀に 伸びる企業

地域の活性化と安全・安心を図る

住宅産業・建設業をバックアップする 携帯ネットワークサービス「コレ」

株式会社システムデザイン・アクティ



石本 光史氏

株式会社システムデザイン・アクティ
代表取締役社長

島根県東部に位置する出雲地方は、古代日本において最も発達した地域の一つであった。神原神社古墳から三角縁神獣鏡が出土。奈良時代に記された古事記・日本書紀・風土記に、出雲を舞台としたスサノオや大国主の神話が語られるなど、その存在は大きなものであった。また近年では、石見銀山が世界遺産に登録されたことは記憶に新しいところであろう。

そんな島根県の中心部・松江市に本拠を構え、日々研鑽を重ねているのが、ここに紹介する株式会社システムデザ

イン・アクティである。

「地元根を張り、地方から全国に影響を与えられるような仕事をしたいと思っています」

島根県民の特性と言われる「優しい」をそのまま体現するような柔和な笑顔で語ってくれた石本光史社長。

山陰中央新報社員を経て、石本社長が同社を設立したのが昭和63年。システム受託開発会社として順調に成長し、他県の信用金庫の開発まで任されるようになったが、バブル崩壊と時を同じくして同社も冬の時代に。そこで、「受け身」ではなく「攻め」の姿勢に転じ、自社パッケージの開発に着手したのが浮上のきっかけであった。

戸惑う施主に解りやすく回答する 「マイホームFP」

試行錯誤を繰り返し、平成10年、ついに完成したのが「マイホームFP」

である。「マイホームFP」は、ひとりの住宅営業マンが日常の営業活動を通じて様々な顧客と接し、その経験や失敗をもとに10年の歳月をかけながら「契約率をアップさせる」ためのツールとして実際に使用し実績をあげていたものを、作成者と共同で商品化。

住宅購入には様々な疑問や不安がつきまとう。「無理のない購入金額は?」「頭金が少ないから住宅ローン組むのが不安」「金利が変わると何がかわるの?」といった具合に。

ここで提供される情報は客観的かつ正確なものであり、人為的に作成した架空の数字やデータではない。顧客にはきちんとしたデータに基づいたシミュレーションを多角的に提供しながら、その結果を踏まえての最終判断は顧客自身の「自己責任」において決定してもらうというコンサルティング手法のスタンスに立っている。住宅担当営業マンにとって都合のいい結果だけでなく、

あえて不利になるような結果も見せることで、顧客の営業マンに対する信頼も強くなっていき、成約率アップにつながるわけだ。

同社ではパッケージ販売のみならず、人材育成もセットで行っており、現在では、セキスイハウスや三洋ホームズ、バナホームといった大手住宅販売会社でも使われている。

また、証券化などますます高度化・複雑化する不動産の多面的なコンサルティングを行う資産運用シミュレーションソフト「Super Adviser (スーパーアドバイザー)」もプロからの信頼が厚いツールである。

このように不動産・住宅業界を陰から支えてきた同社であるが、業界事情が非常に厳しいのは周知の事実。「急激な回復」が望めないならば、「収益の安定化」を図る取り組みが急務と考えた同社では、新たなビジネスチャンスの創出として携帯電話に着目した。

「よく携帯電話を使ったビジネスは時期尚早と耳にしますが、決してそうではありません。これまで主流だった『携帯派』（使用目的：電話とメールのみ）から、『ケータイ派』（使用目的：情報収集にも活用）に移行しつつあります。携帯電話使用人口1億人のうち、実に約7割以上がインターネットにも接続しているのです。この『ケータイ派』を取り込むこそ、時代に即したビジネスモデルだと確信しています」（石本社長）

携帯ビジネスで 新たなチャンスを生み出す

平成17年に開発した携帯電話用サイトの作成・運営システム「ルコレ」は、情報量が豊富で、編集・更新が簡単なシステムとして、主に小売店向けにサービスを提供してきたが、建設会社や



工務店の力になれば、と住宅産業向けにも拡販を開始した。

この「ルコレ運営ライセンスパッケージ」は、「地域産業の活性化支援事業」と「安全・安心のための地域貢献事業」というユニークな特徴をもつ。

まず、運営会社となる建設会社・工務店は、地域の会社やお店といった加盟店を募集し、「ルコレ」を提供する。加盟店は携帯ホームページに最新のサービス情報や限定サービスを速やかに掲載することで集客力をアップでき、さらにメール配信によりリピート率のアップにもつながられる。つまり、「ルコレ」を加盟店に低価格で提供すること、加盟店の売上増大に貢献し、地域産業の活性化を支援できると同時に、運営会社は毎月の「現金回収」で安定収益を確保し、かつ、加盟店の店主・店員との日常の自然なふれあいにより、改装・新築の見込客獲得につながる仕



少数精鋭で力のある社員が集う

組みだ。

2つ目の「地域貢献事業」では、運営会社が「ルコレ連絡網」を自治会やPTA、少年少女スポーツクラブの保護者会などに無償貸与することで、地域の安全・安心を守り、コミュニケーションを深めることに貢献する。社会的評価の高まりのみならず、地域住民への直接メール配信も可能になり、地域密着型の営業活動の礎になりうるシステムといえよう。

確かに、住宅産業・建設業から異業種への参入ということもあり、運営会社になるには多少の戸惑いがあるかもしれない。しかし業界は違えども、既に行っている確実な成果をあげている会社がある。何を隠そう発案者である石本社長その人である。

新聞販売所で「ルコレ」を生かし 地域の安全・安心に貢献

実は、IT会社である同社とは別に、家業である新聞販売所「山陰中央新報江津販売所」も営んでいる。昭和43年に両親が創業した販売所を昨年引き継いだ石本社長。IT会社を経営する身であり、新聞販売業を専従で行えないジレンマがあったが、テーマを「お届けするのは『情報』守りたいのは地域の『安全』と『安心』と定め、悩みや迷いを払拭し、新たな活動を開始した。地域貢献への取り組みとして以下のようなのものがあげられる。

①高齢者や身体の不自由な方のために、

古新聞の回収②配達スタッフで「夜中も見守り隊」を結成し、深夜の配達時にパトロール活動を行う③配達時に「高齢者世帯の見守り活動」を行う④見守り世帯の異常を察知した時に、離れて暮らす子ども世帯と同店の間に携帯メールによる連絡網を敷設。「見守り安心メール」を交わすことにより、安否確認を行うとともに、警察や地域住民と協力して安全確保に努める、などである。

まさに「ルコレ」を異業種である新聞販売業に生かした形で、同店の取り組みは各種マスメディアに度々取り上げられ、知名度アップとともに、地域貢献に積極的として地元住民に愛される企業に成長している。

(一)

【会社データ】

本社 島根県松江市浜乃木7-9-7
TEL 0852-31-1670
設立 昭和63年4月
資本金 3400万円
社員数 9名

事業内容 業務ソフトウェアの受託開発、制御システムの受託開発、パッケージソフトウェアの開発と販売、ソフトウェア導入に関するコンサルティング、建設業・住宅産業における営業担当者教育（eラーニング）

URL <http://www.acty.ne.jp>