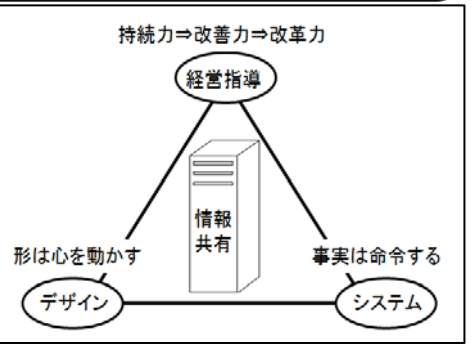


MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

### 「3つの力」(持続力・改善力・改革力)

右掲は、現在の当社がお客様に提供している業務関連図です。「情報」を中央にして「経営指導」・「デザイン」・「システム」がトライアングルに絡まっているのです。「経営指導」は、いわゆる「人・物・金」の3資源を活性化させる事なのですが、全ては「持続力」がキーになります。何かをやり始める事はどちらの企業でもされている訳ですが、壁にぶつかっても跳ね飛ばされない事、すなわち「改善」する事で壁を突破する事、そして、それが当たり前という風土づくりが大切なのです。



当社のお客様は物販系企業が多く、「商品」を軸に「お客様」に向かって行く事で業績を向上させるという事が重要課題なのです。この課題を支援する「デザイン」は「形は心を動かす」というパワーを発揮するのです。経営指導で決めた事を「形」にするスピードが必要なのですが、当社に専門デザイナーがいて「ちらし」や「ホームページ」を2・3日で作成する事が可能なのです。決めたら即発信という事ができて「無人営業」で支援をするのです。あるお客様は「うちの社員は、AMIのスピードについて行けない」と評価される程タイムリーに提供できています。

さらに、「システム」は「事実を命令する」というパワーを発揮して「見える化」で現場の現状把握を共有化できる機能で貢献しています。俗に「CRM」と言いますが、お客様との関係性をいろんな切り口で分析する事で「異常」というアラームを出す事で営業員がお客様とのコミュニケーションを促すのです。「〇〇の商品が〇〇日売れていない」という事実で関係性を再構築する為のアクションを求める訳です。

このように、「デザイン」と「システム」によるサポートを行える事が他社と大きく違う差異化ポイントなのです。当社では、オンリーワンという言葉をお客様にとってのオンリーワンと定義していますが、「デザイン」や「シ

### 「デザイン力」x「システム力」で現場をサポート!

システム」という機能は中小企業のウイークポイントであり、「経営指導」の成果に直結するこれらの専門社員を自社に擁して、そのウイークポイントを解消して「自主的経営近代化」と「強靱な経営体質づくり」の両面を具現化して「お客様のオンリーワン」という存在と評価して頂いているのです。

また、「システム」はあるお客様をモデルにソフトウェアづくりを行っていますので、机上の空論ではなく、実際に使い込まれて機能を磨いている物になっています。パッケージという言葉がありますが、このお客様をモデルに開発したソフトを「Fit&Gap」という考えで、自社の実情と照合して「そのまま」か「カスタマイズ」のいずれかかを選択して導入して頂けるのです。もちろん、業務は生きているのでドンドン変遷するのが当たり前なので変更や追加が必要になるのですが、これは自社開発のソフトなので容易に行う事が可能であり、実際にお客様に大きく評価して頂いているところなのです。

シンプルな機能なのですが「文書管理ソフト」もご提供しています。例えば、自社の実績をPDF化して保管すれば、全員が検索可能になり共有財産化となるのです。他社からの見積書やカタログ・提案書も同様にPDF化して保管する事で誰でも検索可能になっています。何でもないようなデータベース検索ですが、「共有化」で誰もがアクセスして成果を挙げているのです。

CRMソフトも単なる日報機能に止まらず、販売管理システムと連動したものになっているので、日報報告で「気配」報告した物を自動的にSP案件として登録されて「取る為に」というMMQC活動で見積(PP)から受注へと進展させて業績向上に貢献しています。もちろん、お客様ランク毎に訪問管理しますので「アラーム」を発して、ランクの低いお客様でのノータッチ敗戦を防ぐ効果を発揮して大変喜ばれています。

#### ワンポイント・アドバイス

デザイナーやシステムエンジニアという職業は専門性が高い上技術の進歩も早いので、普通の企業で雇用されても直ぐに時代遅れの状態になるのです。これでは高い人件費が活きる事ができなくなるのです。アウトソーシング時代です。ぜひ、皆さまの会社でも専門性の高い業務のアウトソーシングをご検討されることをお勧めいたします。

