

便利な企業データ抽出管理ソフトを 開発・販売する 株式会社アンサー

株式会社アンサーは Android アプリ開発技術者の育成や派遣、助成金を利用して社員研修ができる「従業員基礎能力向上プログラム」など、人材育成によって企業をサポートする事業やコンピュータシステムおよびプログラムの企画・設計・保守の受託業務などを展開している。

2014年3月、企業データ抽出管理ソフト「C's」(シーズ)の無料体験ダウンロード版を、4月以降は製品版をリリース。営業マンにとってかゆいところに手が届く便利な機能を備えたソフトの誕生秘話について伺った。

営業マンの「もっと便利に」から生まれた「C's」(シーズ)

「『C's』は企業データ(顧客名簿)をリズナブルに集められ、見やすい一覧表に自動編集することができるソフトです。さらに、抽出した企業に対して、ボタンひとつで電話を掛けたり、メールを一括送信したりできます。もちろんファックスや宛名をプリントすることも。ホームページや地図情報も1クリックで閲覧できるなど、どんな仕事にも必ず使っていただける機能を備えています。取扱説明書がなくてもわかる、どなたでも使いやすい設計にしています。」と取締役の狩野茂臣氏。

開発のきっかけは同社営業マンのアイデアだった。人材派遣を行っているため、クライアントを探す場合に求人サイトなどからピックアップしてエクセルで一覧にしていたが、かなりの手間と時間がかかっていた。「これを自動的にリストにできないか。」というアイデアが始まりだった。

「C's」のデザインを担当した川口氏に当時を振り返ってもらった。「2013年の10月頃、営業マンが顧客リストを一覧にするのが時間も手間もかかるのでもっと楽ができるようにとエクセルを利用して自動で管理できるC'sの簡易版のようなものを作っていたんです。社内で『これは便利だ!』と盛り上がり、『もっと見栄えをよくしよう』『もっと便利に使い勝手をよくしよう』と営業マンもプログラマーもアイデアを出していくうちに、どんどん中身のイメージが膨らんでいきました。」

「プログラマーの川村から『企業データ抽出をもっと肉付けしていきたい』と聞いてから、『いいやん。やってみたら』と返事をした後、外出して帰ってきたら事務所のボードに『C's』と紙が貼ってあって『え? もう名前もできたんや』と思いました。」と笑いながら語る狩野取締役。社員たちのスピード感ある行動を喜んでいたという。そして、約半年後に開発は完成し、リリースへと漕ぎつけた。

有名な31サイトから企業データをリスト化 鮮度の高い企業データを提供

「C's」はエクセル版で最大1万件抽出と保存が可能で月4000円(税別)。オプションのメール機能と電話機能を付けるとプラス月3000円。トータルで月7000円(税別)と価格はリズナブルに設定されている。年間契約やオプションのセレクトなどができるので各企業の仕事の必要性に応じて選べるようになっている。

「一発でリストアップできるので、当社でも営業マンの負荷がかなり軽減されました。営業マンにとって成績に差をつけるには電話をいかにかけるか、お客様との出会いがあるかが勝負です。今まで顧客のリストアップの作業が大変で挫折してしまう人もいましたから、このソフトは当社にとってなくてはならないもの。顧客のリストアップは業種を問わず必要なものですから、このソフトは他社でも活用してもらえると確信しています。また、閉じてしまった会社など、営業に使用できない企業データを集めても意味がありませんから、生きているホームページからデータベース化して、活用できる企業情報を提供しています。」と狩野取締役。

営業マンがとことん楽できる アクションにつながるボタンを装備

「C's」の見た目は簡単にするように心がけたという川口氏。「エクセルで名簿を表にすると窮屈に並んでいるでしょ。文字がいっぱいで見えるのも大変。下にスクロールする内にどこだったっけ?ということも度々ありました。ですから『C's』の一覧の上下は10社まで、項目は5つにしました。また、パソコン業務に慣れていない方は操作する時にデータを消してしまったらとか、戻らなかったらどうしようと不安を抱えています。そんな方にも簡単に操作してもらえるように、ボタンは必要最小限に絞ってめいっばいわかりやすくしました。ゲームに近い感覚で簡単に使ってもらえます。」

また、こだわったのは見た目だけではなく営業活動のアクションを助けられる機能(電話、メール、ファックス、HP・地図閲覧、宛名印刷機能など)を装備したことだ。「『C's』は『Company Information Search System』の頭文字から取りました。また、『seize(シーズ)』という同じ読み方の単語は『掴み取る』という意味をもっています。企業データをただ抽出するのではなく、

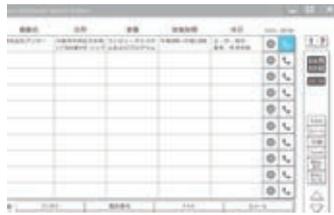
Company Information Search System



営業マンのアイデアから生まれた
企業データ抽出管理ソフト「C's」(シーズ)



簡単でわかりやすい画面



見やすい表とわかりやすいボタンで操作もラク



企業データの管理画面

新規顧客を掴み取る、成功を掴み取るというような願いを込めて名前を考えました。使われる方のニーズによって電話やメールなどの機能はオプションで選べるので、業務に合わせてカスタマイズしてもらえればと思っています。今後はタブレットやスマホに落とし込んでもっと汎用性が高くなるようにしていきたいと思っています。」とプログラマーの川村氏。

風通しのよい社風や誠意ある仕事で信頼関係を結ぶ

社員のアイデアから生まれた「C's」が形にできたのも、狩野取締役の采配がピシッと決まっていたことが大きい。「取締役の進行管理や展開についてのビジョンが明確でした。取締役は僕らのアイデアをよく聞いてくれますし、少人数の会社なのでフットワークも軽く、アイデアを試してダメだったらすぐに違うアプローチができる。環境的にも恵まれていると感じています。知識や技術を持っている人が集まっているので、能力が高いチームで仕事ができるのが楽しいです。新しいことにどんどん挑戦できる会社です。」と川村氏は語ってくれた。

狩野取締役は良い事も悪い事も口に出すタイプとか。その根底には「自分の利益だけを考えて相手先を裏切るようなことはしたくない。覚悟を持って正しいと思うことをする。」という気持ちがあるという。

「世間を狭めるようなことは決してしたくない。きちんと信頼関係をつないでいける人が生き残っていけると思うんです。誠意ある仕事をする事で自分が本当に苦しい時も助けてもらえるのではないのでしょうか。社員たちには正しい判断をしてほしいと思っていますので、日頃からお互いの想いや意見を交換して価値観を共有しています。」この想いは社員にも伝わっているよう

うだ。誕生したばかりの「C's」だが、今後はユーザーのニーズを素早くキャッチし、社員のアイデアもさらに盛り込むなど、さらに進化していくに違いない。



Android アプリ開発技術者の育成講座の風景

株式会社アンサー

代表取締役 狩野 茂太

取締役 狩野 茂臣(写真中央)

川口 友宏(写真左)

川村 俊介(写真右)

〒540-0008
大阪市中央区大手前1丁目6番4号
TEL : 06-6358-2211
FAX : 06-6358-2215
http://www.to-answer.com/



【事業概要】コンピュータシステム、およびプログラムの企画・設計・開発・保守の受託業務、Androidに関する人材育成支援事業、Android技術者育成事業 求職者支援訓練、流通業における各種精密機器の物流・移設・設置・各種設定 など