

(株)ソフトウェア研究所

兵庫県神戸市兵庫区羽坂通3-4-11
TEL.078-577-3435 FAX.078-577-7655
http://www.esofken.com

対談

代表取締役

藤原 正宏

×

インタビュアー

清水 章吾

[俳優]



企業の営業業務の向上に貢献する 行動支援システム『アクションマン』

清水 まず御社の沿革からお願
いします。

藤原 以前は大手スーパーの企画
部門で五年間システム提案を担当
していました。しかし続けるうちに
自分はサラリーマンに合っていない
のではと感じるようになります。そ
こで新たな仕事に取り組もうと独立を
決意して昭和五十七年にパソコン
クールとして出発しました。

清水 その後コンピュータに関する
様々な業務を手掛けられ、このた
びGPS機能を用いた携帯電話での
行動支援システムを開発・販売さ
れたそうですね。

藤原 ええ、懇意にして頂いている
会社から相談を受けたことがきっ
かけで完成した営業マンの行動支
援システム『アクションマン』です。

清水 更に詳しい説明をお願いします。

藤原 GPSを備えた携帯電話を
用いて営業マンの所在地や状況な
どがパソコンで確認できるという
システムです。

清水 行動した時間、訪問先が把握
でき、営業マンは常に見られている
というわけですね。

藤原 ええ、ですがそもそも当シス
テムを考案したのは企業における
営業業務の効率を更に向上させる
ことが目的で、監視ではなく支援な
のです。

清水 なるほど。では、こちらを取
り入れることにより、具体的にどう

いった効果が期待できるのでしょ
うか。

藤原 各営業マンの売上成績や状
況分類などを週間・月間単位でま
とめることができ、更なる効率的な戦
略を考案できます。また、現在地周
辺の得意先を社内から発信するな
どのフォローも可能です。更に成績
優秀な営業マンの行動スタイルを
モデルにすることで模範的行動パ
ターンを確立でき、業績を伸ばすお
役に立てるのではと思っています。

清水 開発に要した期間は。

藤原 以前からアイデアを温めて
いましたが、実際開発に取り掛かっ
たのは平成十八年八月からで、二カ
月ほどで完成させました。

清水 非常に短期間で完成された
ことに驚きました。

藤原 実際に使って頂き、ご要望な
どがありましたら更なる改良を行
なっていくつもりです。

清水 今後の展望をお願いします。

藤原 まずは『アクションマン』を
多くの方に知ってもらい、業務の効
率化のお力になれば嬉しいです
ね。また、今までの業務を大切にし
ながら新しい仕事にも挑戦したい
と思います。それには人材が重要で
すから、優れた人材の確保・育成と
新商品開発で相乗効果を図りたい
です。

清水 大いに期待できるシステム
だと思しますので、広く普及するこ
とをお祈りしています。