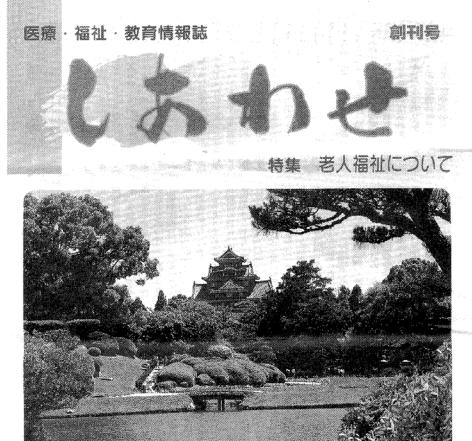


平成7年、情報誌『しあわせ』を発行。バラバラに発信されていた医療、福祉、教育の情報をまとめてあり、地域貢献する情報誌である。



コンポテックス導入時には、情報処理機能を訴えてもなかなか顧客に理解してもらえなかつた。地道にコツコツと仕事をこなしていくうちに顧客の理解も深まり、今ではデータ処理サービスが同社の大きな武器となっている。いくつか具体例を紹介してみよう。

まず顧客の事務の合理化に役立っている事例である。

ある財団法人の業界団体の会員名簿を受注し、これを活用して年一回の総会資料の一括受注に成功している。封筒、案内状記念品引換券、表彰状入れ筒のシール等名前が入る資料はすべて名簿データと連動して作成される。同時にそこからの請求書、領収書、領収控えも受注できた。

次はトーナメント表作成システムの例である。高校体育連盟柔道部の個人データと名簿データを情報処理を使用してトーナメント表に一括処理するシステムをつくり、校正なしで短納期、低価格でパンフレットを作成。これで先生方の信用を得ることに成功して、学校の他のパンフレットやポスターの受注に結びついている。

今、郊外のショッピング・センターに圧されて、印刷業の大切な顧客である地元地域の商店街の衰退が目立つ。正孝氏は何とか地域の商店

に元気になってもらう方法はないかと、情報処理を利用した販売促進業を計画している。地域の顧客情報をデータベースとして活用し、顧客特性を把握した上で、DMやテレフォン・マーケティングによりアプローチする。「従来大型店しか実行できなかったエリア・マーケティングを、中小商店が気軽に低価格で実行できるように支援したい」これが次なる挑戦テーマである。

情報化時代の印刷業にとって、優秀な人材の採用と育成は何においてもキーポイントとなってくる。正孝氏は、短大、専門学校を自らまわり、会社の理念、方針を説明して自社を理解してもらう。「人こそ財産」と信じて人材を集め、ネットワークの構築に努めている。関連メーカーの技術者と仲良くすることも重要だ。技術者同士本音でつきあえば、技術レベルの向上も大いに期待できる。各種の研究会にもどんどん社員を参加させ、刺激を与え、最新技術情報の収集とやる気の向上に役立てている。