

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来! チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 8月28日放送分 営業はe - メールで! ? ~ソフトメーカーの公的支援活用~”

8月28日放送分 営業はe - メールで! ? ~ソフトメーカーの公的支援活用~”

28日放送 (TX・TVO・TSC)

29日放送 (TVH・OX・TVA・RCC・TVQ・OTV)

30日放送 (BSJ)

【企業レポート】中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金は、それまで培ったノウハウを活かし、日本の産業を活性化させるべく一つに統合し、7月1日、新たに中小企業基盤整備機構(略称:中小機構)として生まれ変わった。その中核となる中小企業・ベンチャー総合支援センターの専門家継続派遣制度等を利用し、短期間での株式公開に成功したソフトウェア開発・販売の株式会社エイジア(資本金:8,890万円、従業員21名)を公的支援の有効活用事例として紹介する。

ビジネス・ホット情報 備えて万全 安心経営! 中小企業倒産防止共済制度
問い合わせ

独立行政法人中小企業基盤整備機構 共済相談室 TEL 03-3433-7171

営業はe - メールで! ?

~ソフトメーカーの公的支援活用~

[視聴覚教材No. TV16-22](#)

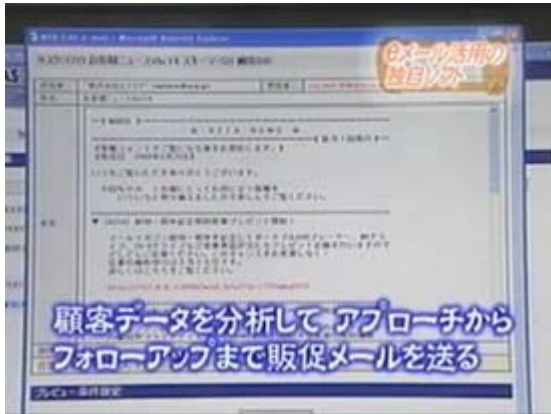
[動画配信中\(新規ウインドウ\)](#)



志垣さん、今日は東京の品川にやってきた。ここは旧東海道。江戸時代、この道を走った飛脚は早い人でも京都まで3日はかかったそう。今の時代、やっぱりeメールが早い!

e - メールを活用した販売促進ソフトの開発・販売を行う(株)エイジアの江藤社長。オーディオメーカーに勤めていた江藤社長は1995年に独立し、創業。5年前、ネット

通販の問題に気づき、独自の販売促進ソフトを開発した。



「インターネット上の店では販売員や営業マンを雇うのではなく、IT技術を使い、ソフトで代わりをすることを考えた。」と江藤社長は説明。

Point:ITで営業マン機能付きの販売促進ソフトを開発。

「WEBCAS」は顧客の生活情報やニーズを分析して、個別に購入を促すメールや商品購入後のフォローメールなどを的確なタイミングで送るソフト。優秀なセールスマンの役目をe-メールで果たす。



ソフトを使用しているケーブル製造販売メーカーの斉藤社長。「一律で送るメールは読んでもらえない。WEBCASの場合、適した内容を編集してメールを送るので、オンリーワンのメールを送れる。」とその有効性を話す。

銀行の融資の他、未上場企業の株式の発

行・流通を公開する市場である「グリーンシート」に株式公開して資金を得た。「利益を株主に還元する必要はあるが、銀行のように金利は付かず、毎月の返済もない。ベンチャー企業には有難い資金調達方法。」と江藤社長。

Point: 株式公開して資金調達



また、株式公開は情報開示することにもなり、お客様からの信頼度も増した。「ストックオプションを頂いているので、励みになる。」と社員の士気が向上するというメリットもあった。

Point:

株式公開で顧客の信用が上がる
社員の士気も向上



「中小企業・ベンチャー総合支援センターの専門家派遣を受け、株式公開をスムーズに公開できた。」と江藤社長。延べ5人の専門家派遣を受け、3ヶ月という短期間で株式公開を果たした。支援センターへ行ってみることに。

Point: 専門家派遣の公的支援で株式公開



「中小企業基盤整備機構(略称:中小機構)」の運営する「中小企業・ベンチャー総合支援センター」では経営相談、情報提供、専門家派遣などを行い、中小企業の経営課題の解決をサポートしている。



エイジアを担当した奥山氏。「会社の状況を伺い、次に何をすべきか把握し、どんな専門家を派遣すれば効果が出るかを連携して取り組んだことで、効率的に支援ができた。」と説明する。



中小機構の鈴木理事長は「日本経済を支えるのは中小企業だという意識が強まっている。中小機構では地域を支える中小企業を支援していく。企業には発展段階があり、それに応じた細かいサポートをしたい。」と語る。

「今後はブランド確立を目指す。それには優秀な人材を確保し、他社に負けないスピードで新製品開発することが重要だ。」と江藤社長は最後に語った。



[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN