

はじめに…

株式会社ベビーユニバース 代表取締役の五十嵐です。

会社設立以来28年間、様々なお客様の受託開発をさせていただきましたが、凄い戦略やこちらが驚く機能など多々あり、業務効率化や売り上げアップに直結する成功事例としてご紹介することによって、皆様の業務に何らかのお役に立てるのではないかと考え、この度、ベビーユニバース開発成功事例全10回（隔週）のメルマガ配信を始めさせていただきましたこととなりました。

それでは、第1回目から…

ベビーユニバースの開発成功事例その1：



*画像はイメージ

大手印刷会社様のWin&Winな囲い込み戦略

開発のご要請をいただく時、よくある目的の1つに「コスト削減」がある。

様々な「コスト削減」がある中で、ソフトウェア開発会社である当社に託される「コスト削減」は自動化による「人件費の削減」、つまりは「業務フローの時短」だ。

この大手印刷会社も最初は「業務フローの時短」のはずだった。

（守秘義務があるので、詳細は避けるが、）

最大手の印刷会社ともなると、毎日、様々な形式の印刷データが大量に送られてくる。

当然この会社にも厳格なデータ仕様はあるが、実際、それら全てが順守された完全なデータは少なく、この検査（業界ではプリフライトチェックと呼ぶ）や、更にはデータの修正に膨大な時間と労力が費やされていた。

この「プリフライトチェックとデータ修正」の自動化がご依頼内容となるわけだが、これが想定よりも厄介だった。

何が厄介だったかというと、ユーザーのスキルによって送られてくる印刷データが千差万別でデータ仕様とは程遠いモノも多々あり、その度に何度も修正対応に追われたのだ。

苦労はしたが、この自動化によって目的である「業務フローの時短」を大幅にクリアして無事納品。はい、これで完了、かと思ったら、さすが伸びている印刷会社の戦略は凄い。

今度は更にブラッシュアップして、それらをお客様に無料で配るといふのだ。

しかし、ここで疑問が湧く。

こんな便利なモノを無料で配ったら、お客様は大喜びだろうが、果たしてこの印刷会社にメリットがあるだろうか？

ところが、その心配はあっさりと裏切られる。

この無料ソフトで作成された注文情報を印刷会社が受け取った時には既に「プリフライトチェックとデータ修正」が完了している完全データということになる。

無論このデータはこの印刷会社のデータ仕様にも合っているのです、もはやプリフライトチェックは皆無になる。お客様に喜ばれ、自社のコスト削減も実現したこの案件は成功といえるだろう。間違いなくWin&Winな囲い込み戦略なのだ。なんと素晴らしい戦略だろう！