

入居企業紹介

その97

SIC に新しく入居された企業をご紹介します。

Desk¹⁰

食品通販ビジネス研究所

「理論と実践のノウハウを提供」



代表 鈴木 成夫さん

必要であったが、開発者たちの頭には今のスマートフォンのような端末のイメージが既にあったと言う。

【起業しようと思ったきっかけは？】

大学を卒業した鈴木さんは、自身が開発したシステムを持って社員5人の企業に入社。そこで世界の巨人と言われたIBMのコンピューターを知る。ヤマト運輸が宅配便を始めた頃で、物流システム等の構築が重要になってきていた時だった。

30代初め頃に独立・起業し、40代からは通販の世界に入り、多くの情報管理システムを開発運用してきた。これまで培ってきたノウハウを主に食品販売の分野で寄与したいと考えた。

【代表プロフィール】

【代表プロフィール】

食品通販ビジネス研究所

代表 鈴木成夫(すずき しげお)

福島県福島市生まれ、相模原市在住

1歳のお孫さんに「じいじ」と言われる59歳

趣味は、水彩画を描くこと。描き始めると食べることも忘れてしまうほど集中してしまう。

高1の時にアポロ11号が未踏の月面着陸をし、当時はラジオから白黒テレビそしてカラーテレビへと進んでいた時代で、これらを支えているのはコンピューターだと強く感じていた。

地元での就職を前提に商業高校へ進んだものの、コンピューターへの思いを断ち切れず大学受験を希望したが、商業高校の先生から大学受験の勉強は教えられないと専門学校へ進んだ。

しかし、専門学校で学ぶことは3か月ほどでマスターしてしまい、休学届を提出し大学の受験勉強を始めた。最新のコンピューターが備わった新設されたばかりの拓殖大学商学部経営学科を受験し合格。

大学生の時、新聞販売店の顧客管理システムをゼロから開発しさらにその運用を手掛けた。大学3年の夏休みに大蔵省主計局のプログラムを作ってみないかと誘われ参加し、ここでプロの仕事の仕方を目の当たりにした。

当時、ハードウェアは大きく、設置にも広い空間が

【事業紹介】

「食品通販ビジネス研究所」は、これまでのシステム開発をしてきた経験の集大成として、食品通販企業向けに理論と実践のノウハウを提供するもの。

例えば、お金を掛けた宣伝広告よりも、販売データを元に商品開発し、販売コストの削減を図り、ターゲット顧客をマーキングするなどのシステムや販売方法の提供をする。いいものを持っているが、売り方がわからないという事例には、商品の市場特性を見つうえで、顧客を拡大していく方法をアドバイスする。

【これからの夢は？】

食品の通信販売は、見込客1000件のDMで1件の新規顧客をつかむ。顧客開拓を効果的にやって行くには、地域と商品に合わせて顧客を確保してゆく「エリアマーケティング」が最適だ。依頼主のお客様自身が汗をかきながら、マーケティングをわかってもらい、顧客拡大のきっかけを作っていただき、いい商品を持っている人には、いい商売をしてもらいたいと願う。自ら設計した新規顧客開拓管理システムなどを広く普及させて行きたい。

食品通販ビジネス研究所
SIC-1 Desk



