

最近の出来事

——マーケットイン発想でのアプローチ——

企画理事 大村佳久



私事ですが、本年6月に人事異動がありました。以前は当社のR&D戦略やIT戦略を業務所掌としていましたが、今は企業ユーザマーケットに対して、お客様第一主義、現場主義などを事業方針に掲げて、営業活動を展開していく仕事をしています。前職は、どちらかというとシーズ志向（プロダクトアウト）での業務運営を行う傾向の強いところで、学会と当社との距離感という側面では近いポジションといえる職場でした。現職は、お客様・マーケットのニーズをよく見極め、営業戦略を立案し、営業活動を実践するというお客様最前線のセクションで、マーケット開拓のために新たな商材やサービスが必要な場合は、R&D部門に対し開発要望を出していくミッションも含め、常にお客様主導（マーケットイン）で物事を考え業務運営をしていくことが基本となる職場です。前職に比べると学会とはやや距離を感じる職場ではありますが、常にお客様やマーケットのことを念頭に置いての業務運営は、学会にも類似する点が多くあることを強く感じています。それは、学会の業務運営においても、会員サービスの向上や学会の社会的意義・貢献といったマーケットイン的運営の重要性が再認識されてきていますし、強く望まれているからだと思います。

話は変わりますが、9月に開催された2009年ソサイエティ大会のとき、市内から会場の新潟大学へ向かうバスの中で、真新しい背広姿の集団（学生会員でしょうか）と偶然一緒になりました。大会での発表が控えているので、緊張しつつも大会に参加する意義を雄々しく語り合っている姿が初々しく、頼もしくも感じられました。彼らのような若い人たちが気軽に参加でき、学会活動を通じ成長が促され、幅広い人脈形成ができ、学会や社会に貢献していく、またそのような先輩に触発され次の時代を担う学生が学会に興味を持ち、学会に加わる、このようなバリューチェーンを再構築し、更に発展させていくことが、学会運営を担うものの一人として果たすべき役割であると強く感じました。若い会員の興味を引くものとはどういうものなのかとぼんやりと考えつつも、学会にとって第一のお客様である会員の皆さん向けのサービス向上策を考え、実行し、会員の皆さんにとって価値ある学会にしていかなばと決意を新たに致しました。

会員サービスの向上と同様に、世の中の人たちへの貢献も学会の重要な役割であります。それは、世の中の人たちの生活を豊かにしていくことに、いかに貢献できるかだと思っています。生活の豊かさを実感して頂くサービスを提供していくためには、R&Dや技術的な側面で世の中を下支えすることはもちろんのこと、安心・安全な生活を支えるサービスやビジネスなどを生み出し、提供していくことが必要です。このサイクルを創造し、循環・発展させていくための役割を担う学会の重要性を改めて感じています。これからも会社の職務同様、学会においても、お客様第一の精神（世の中に必要なもの（ニーズ）を考え行動する土壌）を浸透させていく活動を通して、学会の発展の一助となれればと考えている次第です。