

社内初の女性部長として 責務を全うする

貴俵 恵氏 (株式会社エグゼックソリューション営業部長)



インターネット写真販売システムを提供する株式会社エグゼック (<http://i-exec.jp/>) の貴俵恵氏といえば、営業写真業界の元気印だ。貴俵氏は今期(2016年7月～)より、ソリューション営業部長のポストに就き、東奔西走している。

同部は、顧客開発チームとサポートチームで構成されており、従来貴俵氏は前者のマネージャーとして、新規顧客開拓の営業活動その他を管轄していた。一方サポートチームは、既存顧客のための操作説明や諸々の相談窓口である。これまでは顧客開発チームが新規で契約した顧客をサポートチームが受け継ぐ形でサービスを行っていたが、今回、契約顧客とのリレーションやフォローをいっそう深めていこうとの方針があり、全体の管理者として元気印の貴俵氏に白羽の矢が立った。

「いまでは部長以下複数の営業部員がそれぞれ担当を持ち、『顧客は、仕事のパートナーでもある』という意識でサポートやフォローも積極的に行っている。サポートチームの対応に加えて自分たちが動くことで見えてきたものも多く、顧客とのリレーションシップはより良いものになっている。また技術メンバーだったスタッフを営業にコンバートしたことによって、顧客サポートがいっそうスムーズになった」と貴俵氏は話す。

貴俵氏は2007年に同社入社。2006年に設立され2007年より主力であるインターネット写真販売システム「PhotoStore」がサービスを開始しており、まさに「PhotoStore」とともに育った10年選手だ。

「PhotoStore」も ますます便利に進化

そんな「PhotoStore」も10年のなかで顧客の声を聞き、さまざまな改善が行われてきた。そして昨年、バージョン2をローン

チし、いっそう便利で使いやすい生まれ変わった。

業界でも同社にしかない機能といえば、販売画面トップの自由なカスタマイズだろう。ユーザーである写真館が、あたかもホームページをもう1つ持っているかのようなトップ画面を作ることが可能。スタジオやその他サービスのリンクを貼るなど、見た目のカスタマイズにとどまらず、写真を売る機能以上の価値を持たせられるのだ。

またユーザーのアンケートに基づき、使い勝手やユーザー体験のなかでのわかりやすさ、心地よさの改善を常に行っており、そこから出てきたニーズにも応えている。たとえばタブレットやスマートフォンなど、さまざまなデバイスに最適化した販売画面もそうだ。

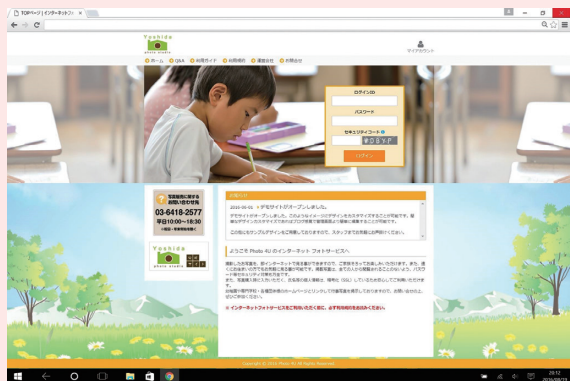
新たなサービスとしては、フォトフレームのセット販売にも対応。販売画面内で写真とフレームの組み合わせを自由にシミュレーションできるので、好評だという。

貴俵氏は「写真販売システム以外のところでも、写真館のためのIT会社として、どのようなところにニーズがあるのか、また困っていることはないか、さらに声を聞いていきたい」と気合いを見せる。

女性がより働きやすい 職場を目指して

元気印・貴俵氏の頑張りは、社員の半数が女性である同社で他の女性スタッフのモチベーション向上にも貢献している。

そんな同社には、子育て中や結婚適齢期の女性メンバーが複数在籍しているが、そ



自由なカスタマイズが可能な販売画面トップの一例



女性がより働きやすい職場を目指す座談会の風景

うしたスタッフが今後も引き続き働ける環境、また女性がより働きやすい環境の整備を目指して準備中だという。

たとえば待機児童問題や、突発的な病気で子どもを預けられない場合に、社内で一時的に預かるといった試みを始めている。その一環で、子育てママたちを招いた座談会を催し情報収集を行うなど具体的だ。「会社として社内保育所を持つようなところまでは規模的に難しいが、突発的なケースに対応できるように、子連れ出勤の場合の時差化も含め柔軟な環境をつくっていききたい。サポートチームは女性が中心だし、キャリアを積んだ女性スタッフは貴重な会社の財産でもある。そうした皆が働きやすい職場づくりをすることも、使命だと考えている」と貴俵氏は語る。