

# ニーズを先取りした システムの提供で企業をサポート

〈企業にとって真に必要なものを見定めるIT企業〉

株式会社ジャンガ・テック  
社長  
**劉桂榮**

後付け可能なPOSシステムのコネクターや顧客識別マーケティングなど、ユーザーに「これこそが欲しかった」と言われる製品やシステムを開発し、提供し続けているジャンガ・テック。若い世代を中心に社員たちが細やかな配慮をもったサービスを日々、構築しています。

劉桂榮社長に、これまでの開発と企業としての姿勢についてお伺いしました。



「日本で勝負していくために私たちが重視しているのはアイデアです。皆がやっていることに、何をプラスして、何ができるようにするかを考えます」  
 「会社のロゴは10の四角が繋がっている。モンゴルの伝統的な飾りですが、いろんな個性を生かしながら進めていくこととネットワークを表現しています」

**りゅう・けいえい** / 内モンゴル大学外国語学院を首席で卒業。1997（平成9）年に来日し、2002（平成14）年に株式会社ジャンガ・テックを設立。小売業をはじめ、企業のニーズを先取りするようなアイデアでシステムを次々と開発。日本情報技術取引所理事。

**<DATA>**

千葉市美浜区中瀬1-3幕張テクノガーデンB棟9階  
 ☎043-213-3501

事業内容：POS分析システムや販売管理システム、顧客管理システムなど基幹業務系アプリケーションの開発。各種アプリケーションの請負開発。ICTサービスのご提供。基本情報システム構築など。

**小売業では本社と現場をつなぐシステムで様々な悩みがあります。当社ではITでそれを解決していきたい。**

**内モンゴルから  
憧れの日本へ**

私は内モンゴル生まれの中国人で、本国の内モンゴル医科大学で助教授として日本語を教えていました。大学で学んでいた日本は私にとって憧れの地であり、日本語ができる中国からの輸入品管理者を公募していた日本企業で働くことが決まり、1997（平成9）年、念願の日本へ来たんです。

私が勤めたのはドラッグストアやスーパーを86店舗持つ小売業の企業で、POSシステムの担当部署で仕事をしていたのですが、当時のPOSシステムは電話回線を使用していたため、閉店後に全店舗からデータを収集できず、その日の売り上げが集計できないことも多かったのです。また、データの入力も商品が特売価格や定価に変わるたびに打ち直しており、値段を設定

すれば効率がいいと思っていました。

**POS基幹システムの  
WEB化の開発と運用**

そうした小売業の悩みを解決しようと、自分の会社「ジャンガ・テック」を立ち上げたんです。当初の社員は、私、技術者の3人だけでした。当時、大手メーカーが手掛けていたPOSシステムはいずれも電話回線を使用するもので、これをインターネットでも使えるようにしよう

と、創業2か月後に独自のハードウェア「ジャンガ・コネクター」を開発し販売を始めました。POSとパソコンをつなげれば、いつでもデータが送信できます。開発に2000万円ほど投資して、商品は約25万円でしたが、よく売れ、導入された企業にもとても喜んでいただきました。



**70種以上の機能を持つ  
人材管理システム**

2003（平成15）年、次に取り組んだのが人材管理シ

ステムです。小売業のお客さまのリクエストで、パートやアルバイトなどスタッフのシフト管理システムを製品化して、今では人事人材管理全般の「スタッフマネージャー」という名称で70以上の機能が選べるようになっていました。



## ビッグデータ分析による顧客識別マーケティング

リーマンショックの影響で私たちの会社も営業しても成果につながらない時期があり

時代は商品管理から個客管理に移行しています。「いらっしゃいませ」から「一歩進んで」いらっしゃってくださいへ。

ました。その時に、アメリカの経済学者が書いたマーケティングに関する本を社員全員で研究しました。これをどうやってITで生かせるか。話し合いを重ねてシステムが完成したのが、2008（平成20）年8月のことでした。

会員カードに年齢・性別・属性などのパーソナリティを入力し、その人の利用状況を分析して、購買動向やライフスタイルを記憶する。そして会員をいくつかのグループに分けて、優良顧客には商品紹介やセール情報などのほか、特別な優待サービスのクーポンを発行する。自分は特別な顧客だという意識を持っていただき、この店舗での買い物優先していただくのです。

時代は商品管理から、お客さまの管理へと移っています。積極的なプッシュなしではお客様は動かない。店側は「いらっしゃいませ」と待つのではなく「いらっしゃってください

さい」と誘いかけるのです。

ある小売業の企業にテストで導入していただき、データを見たら、97歳の方が102回も来店していることが分かりました。その社長が「この人はお客さまではない。もう家族ですよ。こんなデータが欲しかった」とおっしゃり、正式な導入が決まりました。

### 本部の意向が迅速に現場に伝わる

続いて、遠距離従業員管理に着手しました。本部の方々は現場(店舗)の状況を知るには巡店が必要になります。本



## 劉社長 Q&A

### Q 休みの日は?

A ブログを書いて、フェイスブックもやっています。土曜日は社員の週報に目を通して、午後は散歩。1日に5kmは歩くようにしています。日曜日は昭和の森やドイツ村、千葉港公園などの公園に行きます。

### Q スポーツは?

A テニス、ゴルフ、たまにバドミントンをしますね。

部の指示を店舗が迅速に対応できるシステム「リアルチェックキー」を開発しました。これで現場の予算を徹底的にコントロールできます。いろいろな開発を続けてきましたが、実は当社には一つのプロジェクトに開発者は2人しか担当させないんです。人数ではなく、スキルで勝負しています。自分が日本で初めて勤めた企業が小売業だったので、考え方にもなじみが深いのですが、今後は流通業全般の基盤が強くなるように、様々なシステムを開発していきたいと思っています。