

Q:従来の取引と USAGI システムを利用した取引の決定的な違いは何か？

A:それは、取引を「終わった数字(結果)」で管理するか、「生きている動向(過程)」で経営するかという、次元の違いです。

従来のシステムは、注文が完了した後の「結果」を記録するだけの「過去帳」に過ぎませんでした。しかし USAGI システムは、取引が成立するまでの「呼吸(プロセス)」を可視化し、責任者が現場の「真実」をリアルタイムで把握することを可能にします。

1. 「結果の集計」から「過程の統治」へ:責任者の視点が変わる

- **従来の取引:**責任者は、担当者が提出する日報や、月次売上表という「加工された結果」しか見ることができませんでした。問題が起きた時には既に手遅れであり、原因は常にブラックボックスの中でした。
- **USAGI の取引:**取引が成立する前の「見積依頼の頻度」や「商談の停滞」といった、**取引のプロセス(過程)**が自動的に可視化されます。責任者は担当者の報告を待つことなく、組織全体の「商流の体温」を直接肌で感じ、適切なタイミングで指示を出すことが可能になります。

2. 「運任せの継続」から「科学的な離反予測」へ:未来の守り方が変わる

- **従来の取引:**離反は、ある日突然「注文が来なくなる」という奇襲として訪れます。これは顧客の「無関心」という予兆を見落とし、経営を楽観という名の「運」に委ねている状態です。
- **USAGI の取引:**取引の「ゆらぎ(注文間隔や購入カテゴリーの変化)」をリアルタイムで検知し、顧客の心が離れる兆候を科学的に特定します。これにより、価格競争に巻き込まれる前に「先回り」したフォローが可能になり、優良顧客との絆を組織的に守り抜くことができます。

3. 「担当者依存」から「組織の資産」へ:データの価値が変わる

- **従来の取引:**顧客との微妙な距離感や「最近、あそこの動きが怪しい」といった機微は、担当者の勘と経験の中にしか存在せず、組織の資産になりませんでした。
- **USAGI の取引:**日々の取引から生まれる「ゆらぎ」を防衛資産として蓄積します。担当者が変わっても、あるいは経営者が現場を離れていても、データという「客観的な事実」に基づき、常に最適で安定した経営判断を下すことができるようになります。

【結論】

従来の取引における明日の売上は「運任せ」ですが、USAGI の取引における明日の売上は「過程」から導き出される「確信」です。「結果」という過去を見て一喜一憂する経営から、取引の「過程」という現在を直視し、離反の予兆に先手を打つ経営へ。自社の商流を守り抜くために、取引の「ゆらぎ」を科学的に管理し、商売の体温を経営者が直接つかむ仕組みこそが、これからの 10 年を生き抜くための絶対条件となります。

特許出願済(登録設定中):株式会社 USAGI 沈黙のデータを「予兆」へ変え、信頼を科学する時代へ。取引のゆらぎを味方に、顧客にとっての「生涯の伴侶」となる。