

## 顧客企業のDXを支援する 「提案型営業」への転換

大手企業からの受託開発に依存した事業構造を見直し、エンドユーザーとの直接取引を拡大するための準備を進めた。特に、顧客企業のDXを支援する「提案型営業」の定着に向けた仕組みづくりを推進した。

### 取り組み内容

#### Step 1 現状分析と 課題抽出

経営層から営業担当者まで、広くヒアリングとアンケートを実施し、営業課題を整理した。

#### Step 2 営業戦略の 策定支援

属人的だった営業プロセスを見える化したほか、PPM分析やSWOT分析に基づく営業戦略を構築した。

#### Step 3 営業マインド の定着

朝礼時間を活用したワークショップを継続実施し、顧客課題を起点に考える姿勢を浸透させた。

#### Step 4 提案活動の 基盤整備

AI技術も活用しながら、トークスクリプトや提案書の標準化に取り組んだ。

### 受入企業

日本ソフトテック株式会社

代表取締役 丸山 祐市さん

1989年創立。独立系SIerとして、プログラム開発やシステム構築などのITソリューションを提供している。医療機器ディーラー向けの販売管理システムなど、自社プロダクトも保有する。近年は企業のDX推進支援に力を注いでおり、富山県内では数少ない、経済産業省「DX認定」の取得企業でもある。

### 協力研究員

木越 善明 さん

石川県出身。コンピューター関連メーカーのPFUに39年間勤務し、うち27年間は首都圏でインフラサービスの商品企画や営業に携わった。関連企業のPFU ITサービスで代表取締役も務めた。ES（従業員満足度）・CS（顧客満足度）・CX（顧客体験）の研究を通じて培った「顧客体験価値の創出力」を専門領域としている。

本社  
日本ソフトテック株式会社

富山 “Re-Design”ラボ 事例

CASE:

直接取引増を  
目指した  
営業力の強化



取り組みの成果  
・今後の取り組み

- ・ワークショップを継続することで、従来の「御用聞き」型から、顧客課題に踏み込んで解決策を提示する提案型営業への転換を促した。
- ・「北陸でDXを相談するなら日本ソフテック」と認識されるブランド確立を目指し、DX推進室の設置や中期経営計画の策定準備を進めた。
- ・営業力強化の取り組みをグループ全体へ展開し、持続的な成長につなげていく。

▲ 受入企業の評価・今後の関わり方

参加理由

- ・M&Aで事業規模が拡大してきた一方、マネジメントが十分に行き届いていないという課題がありました。グループ全体の経営品質を高め、今後10年を見据えた中期経営計画を策定するにあたり、外部の専門的な知見を取り入れたいと考えました。

評価（成果・社内変化など）

- ・当初はグループ全体の経営方針の見直しを目指していましたが、木越さんとともに分析を進める中で、親会社である日本ソフテックの営業力強化が最優先課題であることが明確になり、その解決に注力していただきました。
- ・営業担当者はエンジニア出身が多く、提案が機能・技術を起点としたものに偏りがちでした。継続的なワークショップにより、顧客の課題や便益を起点に考える営業スタイルが定着しつつあることは大きな変化です。
- ・顧客課題の解決を担う「DX推進室」が新設され、木越さんの知見を基にしたDX推進と営業プロモーションの展開が、新たな価値創出につながる成果を上げています。

今後の関わり方

- ・DXの推進を検討している企業が「相談したくなる存在」となるためには、引き続き、提案型営業の強化が欠かせません。中期経営計画の策定も含めて、木越さんにご支援をお願いできればと思います。

▲ 協力研究員の評価・今後の展望

参加理由

- ・能登半島地震をきっかけに、地元・北陸に貢献したいとの思いを抱いていた中で、このプログラムを知りました。地域に根差して持続的な成長を目指す日本ソフテックの姿勢に共感し、自分の経験を生かしたいと考え、参加しました。

評価（取り組み・生活）

- ・無形のサービスの魅力を顧客に伝えるのは、容易ではありません。そこで、営業担当の皆さんとともに毎朝30分間、「お客様の課題を解決する」ことを中心に据えた営業の考え方を学びました。顧客視点のマインドが定着してきたと思います。
- ・日本ソフテックが持つAI技術を、営業計画やトークスクリプトの作成に活用しました。これにより、戦略的かつ計画的に営業活動を進めるための基盤が整いました。
- ・人的資源が限られる地域企業において、外部の人材が果たす役割の大きさを実感しました。大学で地域課題について学び、セカンドキャリアの方向性を再確認する機会にもなりました。

今後の展望

- ・日本ソフテックが持続的に発展していくよう、中期計画の策定に向けて力を注いでいきます。また個人的なビジョンとして、北陸のIT業界の若者がいきいきと働ける環境づくりにも挑戦していきたいと考えています。