



[人] PERSON

SIソリューション事業部 SI営業第一部
グループ長

平野 圭一



お客様のイノベーションに携わる営業を目指す

■ 営業は“売る”だけでなく“情報提供”が重要

2000年の入社以来、一貫して製造・流通業のお客様に対する営業に携わってきました。お会いするお客様は決裁権のあるキーマンで、ITから業界動向、経済情勢に至るまで詳しい情報を持っておられます。多忙な方ばかりで、お客様より半歩でも先んじた情報を持って臨まなければ、仕事の受注はおろか会っていただくことすらできません。さまざまな業種のお客様を担当していますが、お客様の事業に関する知識の習得はもちろん、業界動向や競合他社の情報などの把握にも努めています。システムを導入いただくだけでなく、有益な情報をお客様に提供することでお役に立つ、ということが営業活動の基本だと考えているからです。

お客様に対する思いは人一倍強く、お客様が何を感じ、何をやろうとしているのかを常に考え、信頼関係の構築を常に意識しながらお客様のところに頻りに足を運んでいます。当初は基幹システムの運用保守の取引だけだったお客様に、ビジネス拡大に貢献できるような提案をさせていただいたことで、SFA、CRM、BI、インフラなどの領域でお取り引きさせていただくようになったケースもあります。お付き合いの幅を広げていくことにより、自ずと情報の量・質とも共有する機会が増え、それを活用して新たな提案ができる形で相乗効果が生まれます。こうした経験やノウハウを他のお客様にも生かしていきたいと考えています。

技術力には自信のある当社ですが、それでも当社だけでカバーできない仕事は、その領域に強みを持つパートナー企業との協調で補完することによりお客様の満足度を高めていくケースも増えています。当社でほとんど実績のない領域のビジネスを、コンサ

ルティング会社と連携することで受注できたケースでは、お客様のビジネスにIT分野以外でも貢献できたのはもとより、当社も技術ノウハウを習得することができ、今後のビジネス展開への足掛かりとなりました。

■ 自らも周囲もイノベートすることが大切

お客様との会話の中に隠されたヒントに気付けるか、また、こちらからお客様に新しい気付きやビジョンを与えられるかは極めて重要です。このところ、お客様のITに対する知識や意識、IT活用意欲の高まりを感じる機会が増えています。市場が変革し、お客様自らもイノベートしています。当社も市場やお客様に後れを取らないようイノベーションを進めていかねばなりません。私自身、ITからビジネスまでの幅広い知識、経営課題やビジョンに対する考察力、共感を引き出すコミュニケーション能力を高めていく必要性を痛感しているところです。

後輩たちにも高い意識を持ってお客様のイノベーションに携わってもらうため、新しいことを積極的に仕掛けていけるよう指導しています。私は、「新しい」ことに取り組みねば営業ではない、と考えています。新規のお客様、新しい領域、新規ビジネスなどに踏み込み、それを実現することでお客様の満足度も上がっていくのです。そのためにも、私だけではなく、当社のひとりひとりがイノベートしていくことによって、会社としての総合力を高めていく必要があり、私もそこに貢献していきたいと考えています。

編集後記

北海道新幹線が開通しました。今回は、新函館北斗駅までの開通で、東京から最速4時間2分で到着するそうで、北海道がより身近に感じる気がします。

ところで、雪の多い地域で新幹線が安全走行するにはどんな対策があるか気になりました。調べたところ除雪機導入のほかに、トンネルのようなスノーシェルターや消雪用スプリンクラー、開床式高架橋で雪を落とす、などを導入しています。

中でも、線路ポイントに雪の塊が挟まって不転換する防止策として、ポイント部分に高圧の空気を噴射して吹き飛ばすエアージェット装置は、JR東日本秋田支社が従来の雪を「溶かす」から「飛ばす」という発想転換で生まれた技術です。オランダ、フィンランド、スウェーデン、イタリアにも輸出しているそうです。

本誌をお読みくださりましてありがとうございます。ご意見ご感想などを頂戴できれば幸いです。

Vol.20 2016年5月9日発行



発行人：長田 茂
発行：東芝情報システム株式会社
〒210-8540 川崎市川崎区日進町1番地53(興和川崎東口ビル)
連絡先：技術マーケティング部
E-mail wave@tjsys.co.jp URL <https://www.tjsys.co.jp/>



本技術誌は、適切に管理された森林からの原料を含む「FSC認証紙」と、「植物油インキ」を使用しています。