



TIS 株式会社

IT 基盤技術事業本部 IT 基盤ビジネス事業部

永松 一尚 IT 基盤営業部長

鈴木 克明 セクションチーフ

<https://www.tis.co.jp/>

【IT 基盤技術事業本部 事業内容】

お客様の業種・業務に応じた最適な IT インフラを設計・構築し、導入から運用・保守まで一貫したサービスを提供。クラウド領域では、パブリック・プライベート・ハイブリッドなど多様な環境に対応し、クラウドネイティブな設計や既存システムの段階的な移行など、お客様の要件に応じて柔軟に支援。国内データセンターや BPO 拠点を活用したアウトソーシングサービスを通じて信頼性・セキュリティに優れたシステム運用を提供し、災害対策から環境負荷の低減まで、持続可能な IT 基盤を実現。

今回、TIS 株式会社で営業活動を担当されている IT 基盤ビジネス事業部 永松様、鈴木様にオリエン特が提供する「セールストレーニング研修」の活用経緯やご感想についてお話を伺いました。

営業活動での提案力向上が課題として浮上

セールストレーニング研修を受けるきっかけになった背景について教えてください



永松 一尚 IT 基盤営業部長

IT 基盤事業本部の営業活動において、これまでの提案は個別のサービスやソリューションを提案する“「点」の提案”にとどまっていました。しかし実際には、お客様が求めているのは、より上流の視点から「何が最適か」を共に考え、将来像を共に描きながら課題を解決する提案です。IT 投資が企業にとって大きな負担となる中で、長期的な視野での計画に基づく最適な手段の選定や、ビジネス戦略に沿った幅広い視野での

提案が求められています。

営業部と企画部、人事部が取り組んでいる全社営業・マーケティング高度化の施策の中でも「提案力の強化」が一つの重要な課題であるとの共通認識に至り、実践を決定しました。

これまでの「お客様の依頼に応える提案」から一歩進み、「お客様と目的・ゴールを共有、伴走する提案」に転換を図る中で、メンバーにそのような経験が不足していることが、顕在化した課題として浮かび上がってきました。

この解決には、体系的なフレームワークの理解に加え、実践的に学び合える場や、実際のユーザー視点での視座が必要です。本研修は、まさにそのような実践的な学びの場としての環境を提供するものであり、我々の営業力強化に向けた取り組みにおいて、極めて重要なステップと位置づけられると感じました。

研修を決めたポイントについて教えてください。

本研修を採用するにあたっては、講師が TIS のビジネスニーズを深く理解されている点が、最大の決め手となりました。お客様との関係性や、TIS がどのようなビジネスモデルで価値を提供しているかといった背景を的確に把握したうえで、TIS に最適化されたプログラムを構築していただけたことは、大きなポイントです。

特に今回の研修は、単なる理論やフレームワークの習得にとどまらず、営業現場に即した実践的な内容で構成されている点が特筆されます。お客様に寄り添うアプローチが重視される中、実際にユーザー企業での経験を持つ講師を相手に、実戦に近い形で提案演習（ロールプレイング）を行うことができ、これまでの育成施策では補いきれなかった「実践力」の強化につながるものと捉えています。

受講された研修で得られた価値について、お聞かせいただけますか。

過去 2 回にわたる研修はいずれも価値ある内容でしたが、特に昨年度の実施は、非常に意義深い研修であったと感じています。お客様の状況を具体的に設定し、その課題に対して提案を行うという実践的な構成は、営業現場に直結する学びの機会となり、スキルの定着や自信の醸成に大きく寄与しました。



鈴木 克明 セクションチーフ

また、個人やグループによって提案スタイルにばらつきがある中で、全員がプレゼンテーションを通じて発表し合うことで、それぞれの提案手法の違いや強みを共有できたことも、大きな収穫でした。提案することの難しさや、相手に伝えることの難しさについて、受講者全体で共通認識を持てた点は、非常に有意義だったと実感しています。

実施時期が繁忙期と重なったにもかかわらず、各チームが役割分担をしながら主体的に取り組み、発表内容に対しても高い関心を持ち、互いに学び合う姿勢が見られました。研修後には「また参加したい」といった声も多く寄せられ、受講者の満足度が非常に高く、今後の成長意欲に繋がった点も企画側としても大きな成果であり、この研修の価値を裏付けるものでした。

研修という成長の機会の場を通じて、企画部・人事部と共創した本研修が社内表彰を受けたことも、副次的な効果として意義深く、お客様満足度と従業員満足度の両面において、確かな効果を実感しています。

今回の研修はどのような課題を持つ企業に推奨ができるかを教えてください。

営業という業務を考えると、実際には担当する事業や所属する組織によって、そのミッションやアプローチは大きく異なります。

そのため、「営業とは何か」という定義は曖昧になりがちですが、共通して重要なのは、人とのコミュニケーションを通じてお客様のニーズを正確に把握し、課題を明確にしたうえで、それに対して最適な解決策を提示する力であると考えています。

特に、「お客様の課題をいかに深掘りし、それにどう応えていくか」といった営業の本質に対して課題意識を持ち、基礎力の強化を図りたいと考える企業であれば、業種や業界、規模を問わず、営業職に携わるすべての方に広く推奨できる内容だと感じました。

社会的に人材育成の重要性が一層高まる中で、今後、オリエントに対して期待されることやご要望があれば、ぜひお聞かせください。

これまで2回にわたって研修を実施してきた中で、成功の要因は、オリエント社が我々の営業計画や TIS のお客様の方向性・方針を深く理解したうえで、プログラムを設計してくださった点にあると考えています。一般的な型にはまった研修ではなく、我々の現場や実際の提案シーンを想定した内容で構成いただいたことにより、受講者も自分たちの業務に直結する形で学びを得やすく、現場での実践にもつながりやすい内容となっていました。

今後も、こうした取り組みを継続的にご一緒できることで、オリエント社におかれても、現場の実情に即した教育設計がさらに洗練されていくことを期待していますし、我々としても、より高度なテーマへの挑戦を進めていきたいと考えています。

また、オリエント社に対して特に価値を感じているのは、我々と同じ目線で現場を見てくださるパートナーであるという点です。教育の場においては、単にフレームワークを持ち帰るだけでなく、それをいかに現場やお客様に適用・実装していくかが重要な課題となります。そのような課題に対し、実務経験と現場感をもって寄り添い、伴走していただけることは非常に心強く、今後も研修にとどまらず、実際のビジネスにおける協業でも引き続きパートナーとしてのご支援をお願いしたいと考えています。



以上

【問い合わせ先】

株式会社オリエント法人営業、または問い合わせフォームまで

(<https://krs.bz/orient/m/orient>)