

# Innovation Initiatives

## ICT事業者“非エンジニアリング部門”向け 満足と利益を「顧客と自社」に生み出す コンサルティング志向の顧客接点チーム再設計

【Consulting Oriented Team Redesign (CTR)】

2023年10月版



## ご挨拶とご提案の趣旨

4DL Technologies株式会社 SDA部門CCOの荒巻順と申します。

近年、ICT業界におけるインフラやソリューションの提供から、DX業界へとシフトし、顧客の価値変革を実現するためのコンサルティングが重要となってまいりました。

伝統的なICT業界の特色である、エンジニアリング能力の強化や最新技術の取り入れは引き続き価値を持ちつつ、DX業界の進化は顧客価値の変革を主眼としたアプローチが求められております。

この変革を実現するため、非エンジニアリング部門、すなわち、マーケティング部門、セールス部門、そしてコンサルティング部門の強化が不可欠です。私たちは、御社がこのDX業界への移行をスムーズに実現するための第一段階としてのプログラムを提案いたします。

詳細に関してのご質問やご相談がございましたら、どうぞお気軽にご連絡ください。



公式Webはこちらから

# 4DL Technologies株式会社CCO 荒巻順について

## 通信・クラウドソリューション業界の顧客接点部門に特化した人材育成コンサルタントです

業界の歴史的背景や現状・今後の技術動向、顧客経営動向を理解したコンサルタントが、業界内外の競合他社との差別化を実現するための課題を発掘し、最適な育成体系や計画立案を行います。

### 特徴 01

**法人営業における人材育成**の個社課題に合わせて、設計から運用までを**ワンストップ**で提供します

- 現時点での営業成績と、客観的な評価を通じて、組織を**俯瞰的視点で把握**することができます
- 貴社の中期計画や事業ビジョンに合わせた**「新時代に相応しい人材モデル」**のカスタムフィットが可能となります
- トップマネジメントが「人」を切り口にした新たな視点・視野を得ることで、新しい時代に向けた**最適な人材戦略**を立案できるようになります

### 特徴 02

コンサルタント自身が、**コンサルティングセールスにおける高い実績**があります

- コンサルタント自身が、25年以上のNTTドコモ（NTTコミュニケーションズ）様における案件コンペで、**勝率72%以上を維持**し、外部発注研修会社で唯一、スタート当初から2023年3月まで継続してご契約をいただいていた
- DXソリューションの実案件の代理店向けコンサルティングセールス支援をオンライン環境で実施し、**案件化率80%以上、受注（内定）率45%以上**を実現しています
- 通信・クラウド業界における法人営業部門育成体系の企画設計運用を、現場実践力に裏打ちされた実績が担保します



# ご提案の骨子/狙い

貴社に提供できる価値につきまして

# 非エンジニアリング部門の変革に向けた課題

1

**DX業に移行するために新しい「非エンジニアリング部門」を早急に作り上げ、脱「商材営業」をめざす顧客接点チームの再設計と育成**

- モノ売りから脱却するための「コンサルティング志向」に変革するマネジメント
- 新しい付加価値を生みだすための顧客接点の設計運営とPDCAサイクルを回すためのマネジメント

**CRMだけのマネジメントだけでは、同業他社との差別化はできません**

2

**高付加価値をもたらす非エンジニアリング部門人材の発掘と育成**

- 取り扱い商材に依存しない、顧客志向の課題解決型営業への転換
- 顧客の経営者に「参謀役」と位置付けられるためのコンサルティング志向の徹底

**トップセールス層に重点を置いた育成が非エンジニアリング部門変革の鍵となります**

## ご提案させていただきたいサービスの要旨

「業界事情に精通したコンサルタント」が「科学的実績のあるツール」で「営業人材/チームの改革」を実現し、「高付加価値を生み出す法人営業部門」に向けたご支援を行います。

— 01 —

対象となる人材を、  
ツールにて「評価/測定」

— 02 —

非エンジニアリング部門  
として求める  
高付加価値人材の  
「モデル設計」

— 03 —

測定結果と  
モデル設計を比較し  
「育成ビジョン」を策定

— 04 —

高付加価値化が  
見込めるマネジメントと  
スタッフを「選抜」

— 05 —

新しい時代に向けた人材を  
育成するための  
「方針と計画」の策定

さらに、この先のマネジメント/スタッフの教育研修や営業支援も承ります

# サービス導入によるメリット

## 1 業界に精通したコンサルタントが「方針・設計」を支援するメリット

貴社の**中期計画**や**事業ビジョン**に合わせた「**新時代に相応しい人材モデル**」のカスタムフィットが可能になります

**業界内外の競合他社との差別化を実現するための課題を発掘し、最適な育成体系の計画立案を行います**

## 2 科学的実績のあるツールを「人材育成」に導入するメリット

現時点の**営業成績**と、**評価者の主観ではない客観的な評価**を通じて、**組織を俯瞰的視点で把握**することができます

**トップマネジメントが新しい視点視野を得ることで、新しい時代に向けての戦略立案ができるようになります**

※数値的な部分は、NDA締結後のお打ち合わせで目標数値などを情報開示いただいた後、実績に基づき最善に見込みうる数値目標を提示させていただきます。



# 2

## CTR概要





## ご提案するサービスの概要

商材や価格に依存していたビジネスモデルで、

高パフォーマンスだった顧客接点人材が、

新しい時代でも高パフォーマンスを続けられる保証はありません

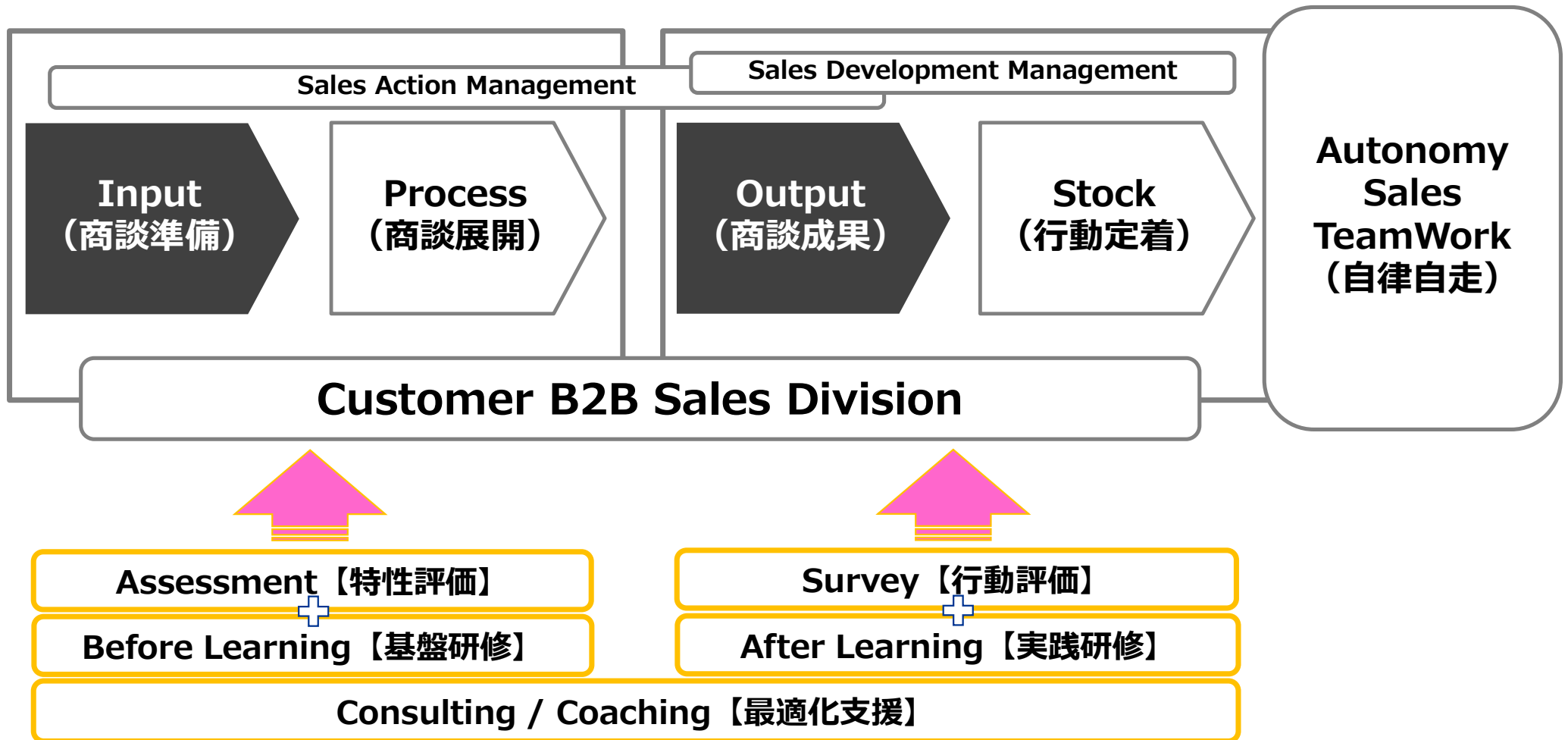


科学的な手法で「人」に関する「潜在的」な現状把握を行い、

「会社としてめざす新しい人材像」との乖離を可視化した上で

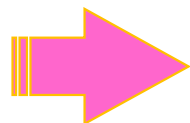
「最適な育成手段」をご検討されてみてはいかがでしょうか

# 今回ご提供するサービスの全体像

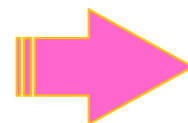


# チーム再設計プロジェクトモデル

Vision



Action



Stock

## 人の未来形

- ・対象人材の特性測定
- ・めざす人材像を設計
- ・育成課題の可視化

## 学びの未来形

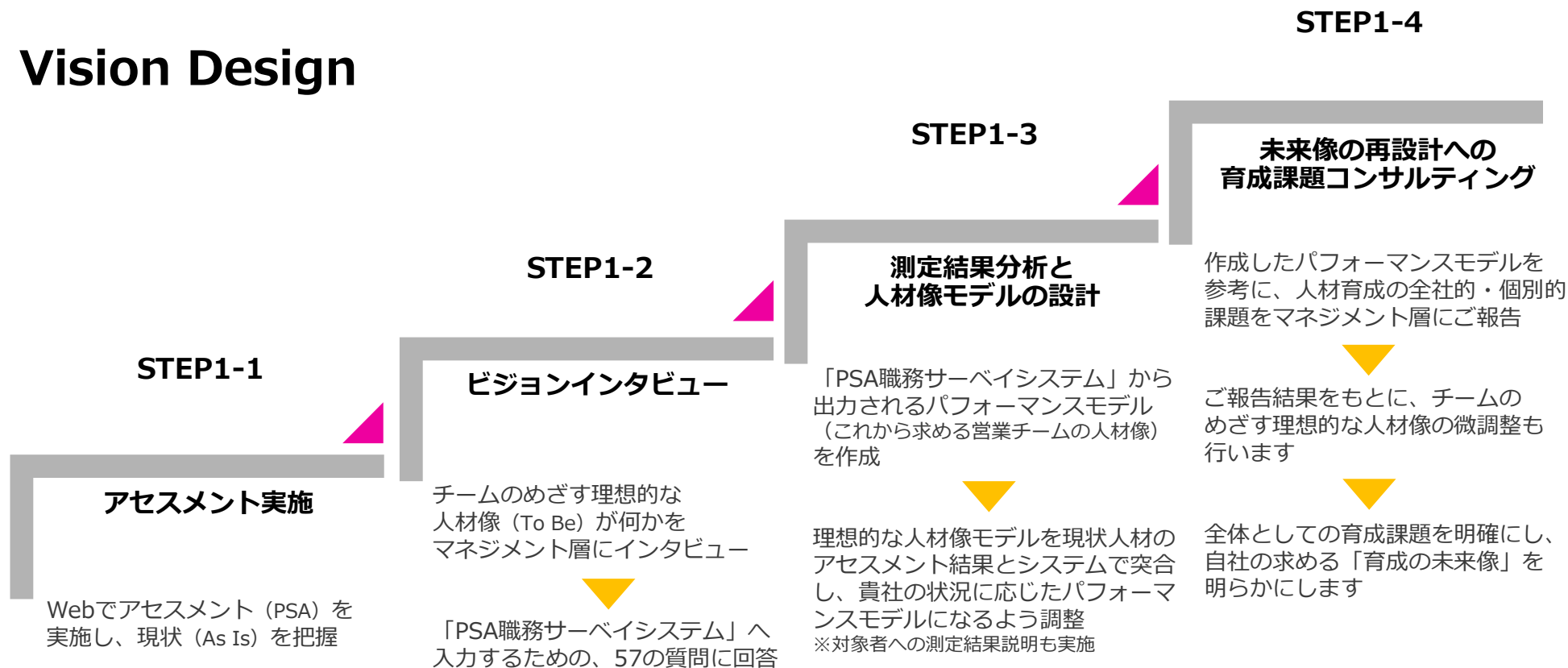
- ・育成課題の分析
- ・分析結果からの育成計画
- ・アクションプランの設計

## チームの未来形

- ・学習課題の測定
- ・成果定着の仕組み化
- ・自走自律に向けた支援

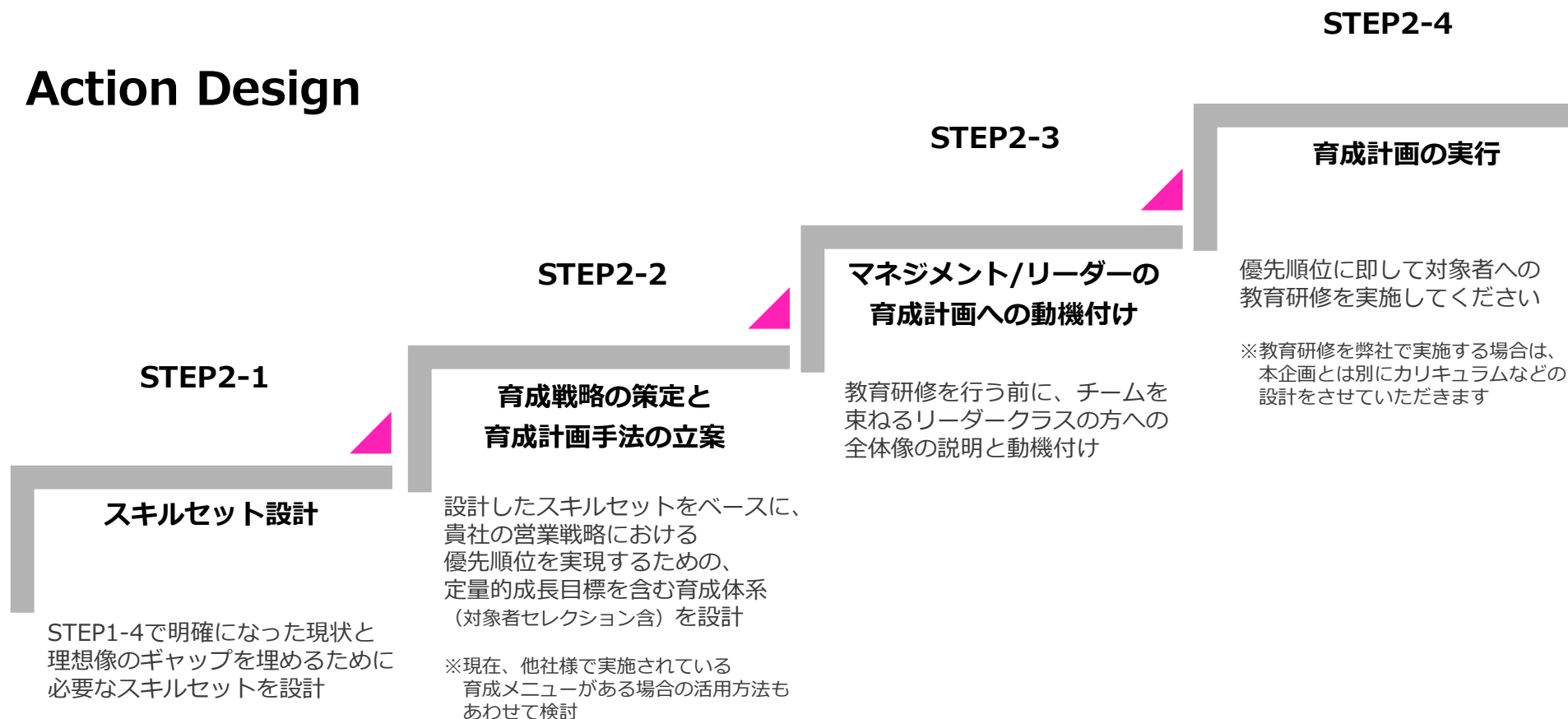
# チーム再設計STEP1 【再設計の元となる現状と未来を明らかにする】

## Vision Design



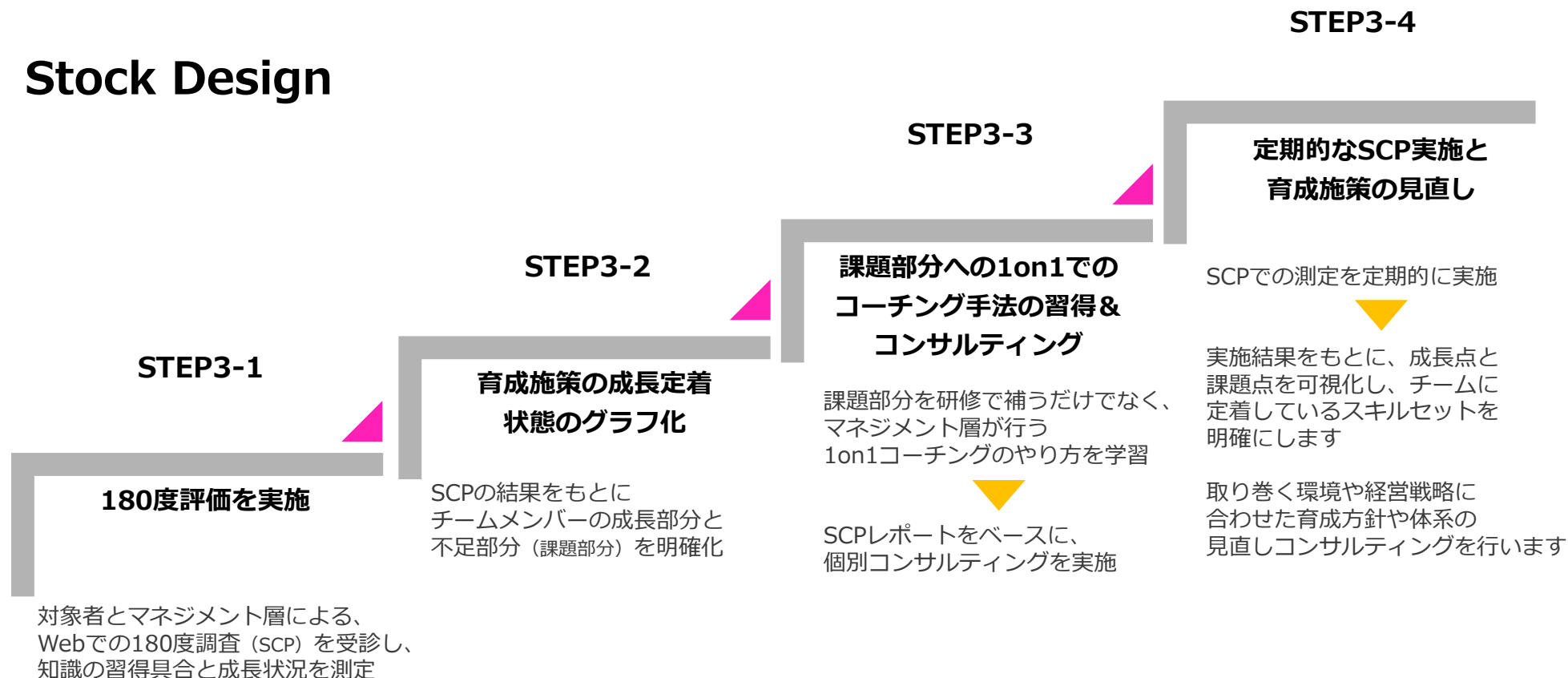
# チーム再設計STEP2【めざす姿に近づくためのアクションをつくる】

## Action Design



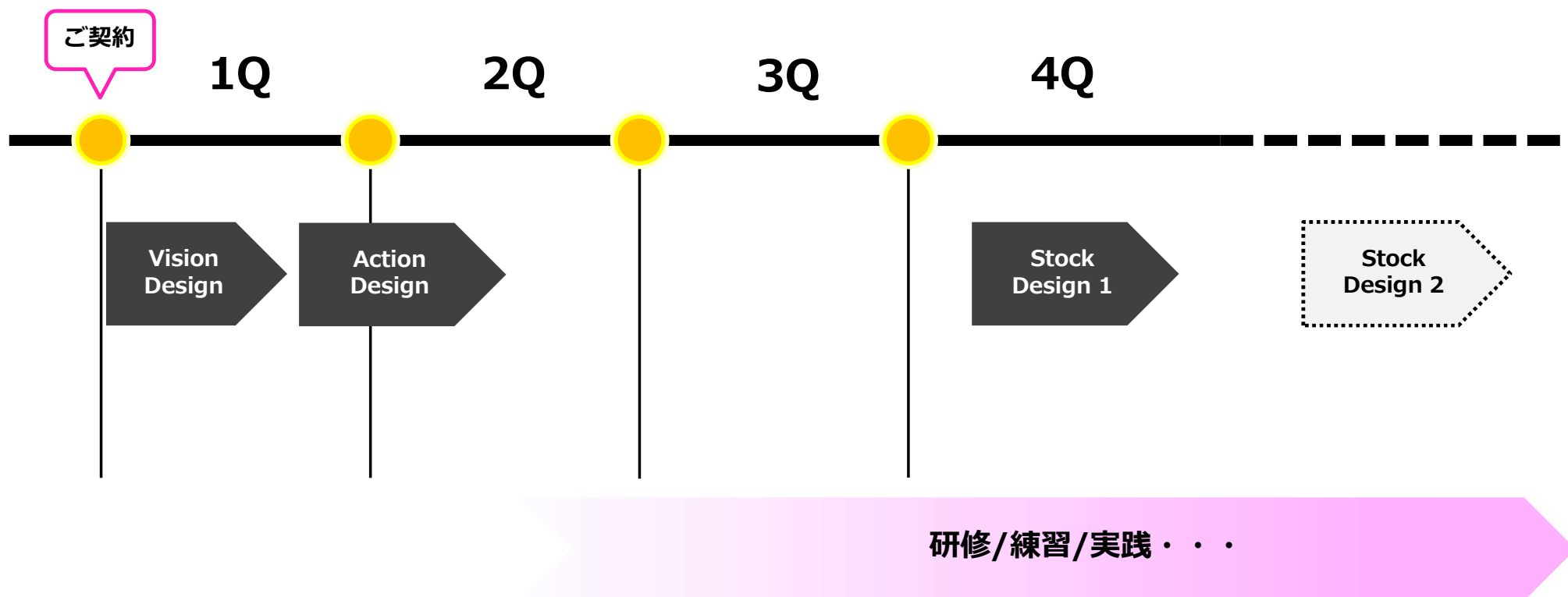
# チーム再設計STEP3【成長を定着させるための仕組みをつくる】

## Stock Design



# プログラムモデルスケジュールイメージ

非エンジニアリング部門チーム【部長1名/課長4名/営業担当者20名】の場合





# 3

## 科学実績のあるツールのご紹介

Profile Sales Assessment (PSA) と Sales Check Point (SCP)





# 新しい時代に合わせて業績を上げるためのマネジメントとは

法人営業としての適切な行動を  
個人とチームに定着させるためのマネジメント

理想の法人営業を実現する  
人材を発掘するためのマネジメント

Profile Sales  
Assessment  
(PSA)

人材像設計  
適材選抜・異動

Sales  
Checkpoint  
(SCP)

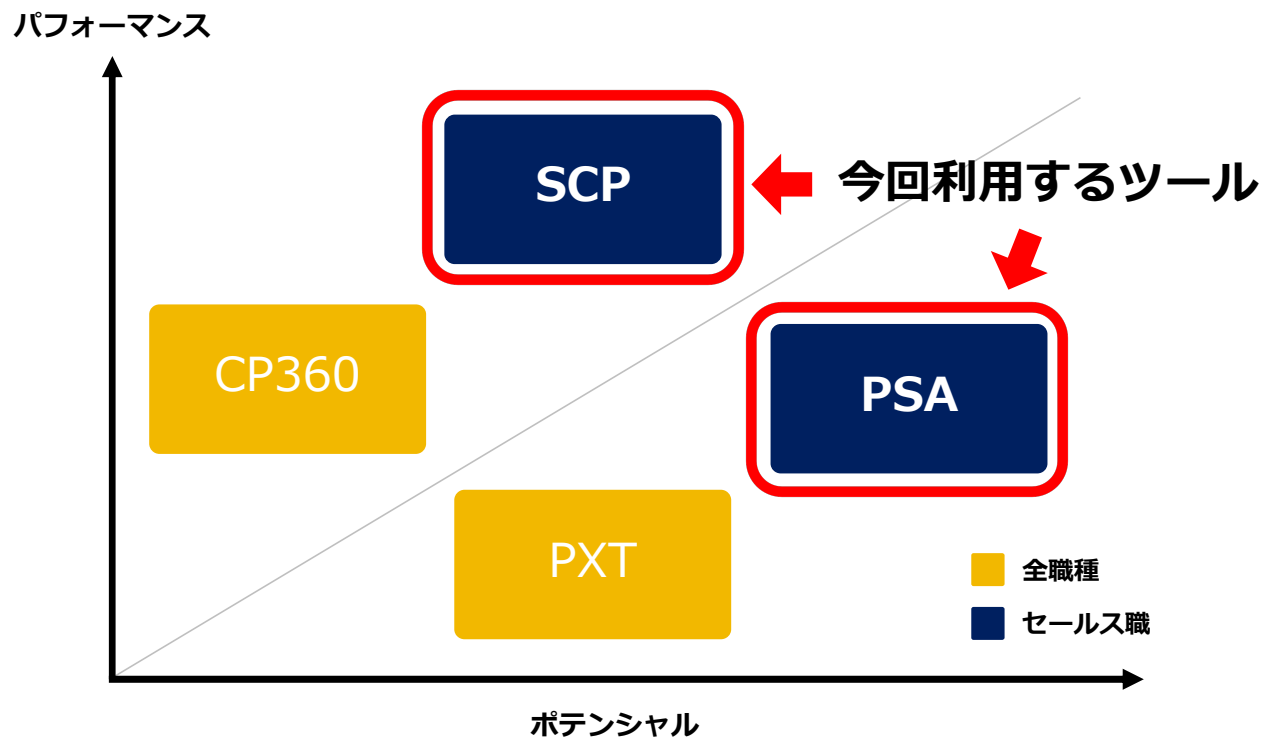
マネジメント  
ブリーフィング

1on1  
適切な行動提案

# 科学的に測定する二つの軸

現存の人材を伸ばしたい

パフォーマンスを測定し、目標値とのギャップを明確にすることで、開発領域を明らかにします。



成果を上げる人材の発掘

ポテンシャルを測定し、能力が発揮できるポジションへの配置、登用、採用に活用します。

# Profile Sales Assessment (PSA)とは



## 顕在化している領域

スキル： 学歴、職歴、経営知識、プロジェクト経験、資格 など

行動： 日々の言動、360度フィードバック情報、評判 など

## 潜在化している領域

### Profile Sales Assessmentの測定領域

- ・ポテンシャル
- ・職業DNAといわれる人材固有の資質面となります
- ・短期間では基本的に変化しにくい領域を測定します

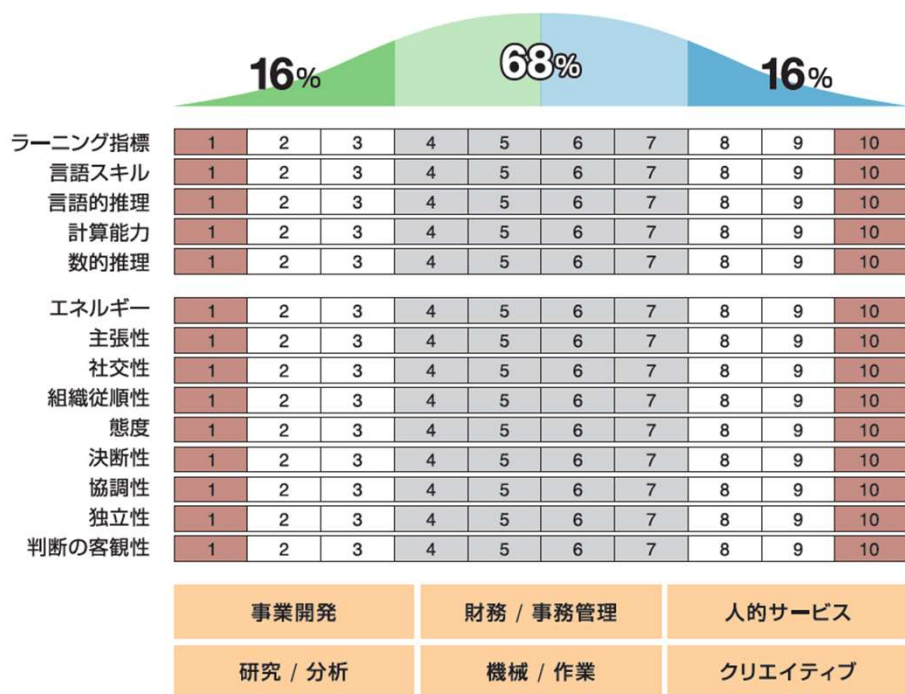
「思考スタイル」「行動特性」「仕事への興味」3点の結果が明らかになります

Profile Sales Assessment (PSA)は、  
営業活動に焦点を当てた潜在的な資質や特性を測定するWeb診断ツールです

# Profile Sales Assessment (PSA)の測定項目

- Profile Sales Assessment (PSA)は、「思考スタイル」「行動特性」「仕事への興味」を測定します
- 測定結果は、個人毎に数値化され、回答者は正規分布の形で表現されます
- 結果そのものに「良い」「悪い」はなく、あくまでそれぞれの人物特性(=強みの源泉)が示されるものになります

## Profile Sales Assessment (PSA) 20の指標

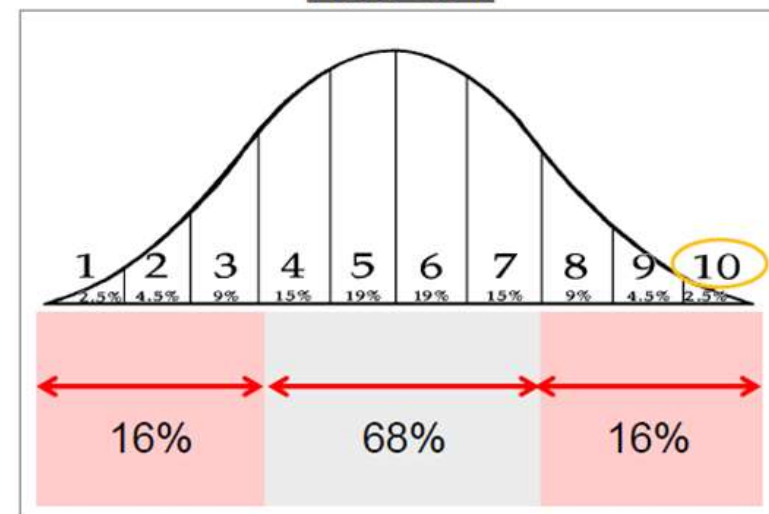


思考スタイル  
情報認知のスタイル

行動特性  
心地よいゾーン

仕事への興味  
動機欲求

## 回答者の分布



スコアは標準的な人口分布全体の中で示される。

回答者のスコア10の場合、その指標の強さが2.5%の範囲に位置することを意味する。

# Sales Check Point (SCP)とは

## ソリューションセールス部門における**180度フィードバックツール**

- 1 マネージャーと担当者における、**営業活動に対する認識ギャップ**を測定します
- 2 測定結果をもとにマネジメントが成果を上げるための**行動変容（スキル課題）**を促します
- 3 定期的に測定することで営業活動の質が変わり、**成果が期待**できます



- 1 **育成方針**に即したスキル開発ニーズが明らかになります
- 2 マネージャーが求める**セールスアクション**の優先事項を一致させます
- 3 1on1などでの**効果的なコーチング**やコミュニケーションを支援するためのレポートを提供します



# Sales Check Point (SCP)の測定項目

7つの普遍的セールスコンピテンシー、19のスキルセット、79のセールス行動

## 1. 企業家的アプローチ

- 事業開発精神あふれる態度
- 時間の有効活用
- 効果的な目標設定

## 2. 見込客を理解する

- 買手の行動を認識
- 買手の購買プロセスの理解

## 3. 適切な問題解決の創出

- 特徴と利益を説明できる問題解決
- 商品知識

## 4. 積極的顧客開拓

- 見込客の特定
- 約束を取り付ける

## 5. セールスプロセスの管理

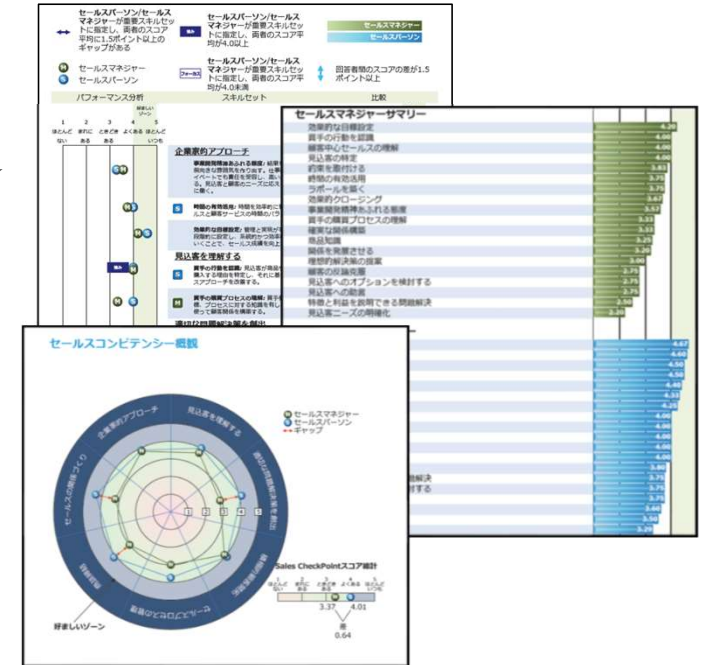
- 顧客中心セールスの理解
- ラポールを築く
- 見込客ニーズの明確化
- 見込客への助言

## 6. 商談締結

- 見込客へのオプションを検討する
- 理想的解決策の提案
- 顧客の反論克服
- 効果的クロージング

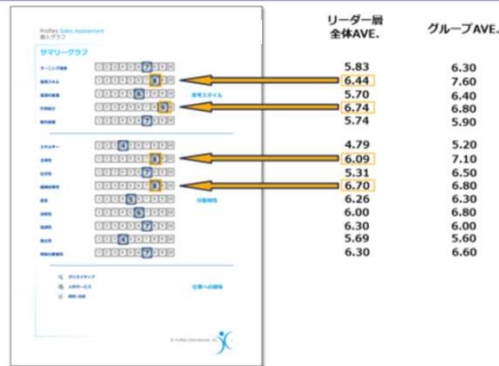
## 7. セールスの関係づくり

- 確実な関係構築
- 関係を発展させる



# 4DL Technologies から提供するチーム分析レポート（例）

## 個人グラフ



## 分析結果（マネージャー層リーダー層比較②）



行動特性の「強さ」が求められている環境にフィットするコンピテンシーと想定できる。

## 分析結果（全体平均数値）

	平均値		
	全体AVE	思考特性AVE	行動特性AVE
マネージャー層	6.53	6.65	6.46
リーダー層	6.53	6.11	5.96
差違	0.00	0.54	0.50

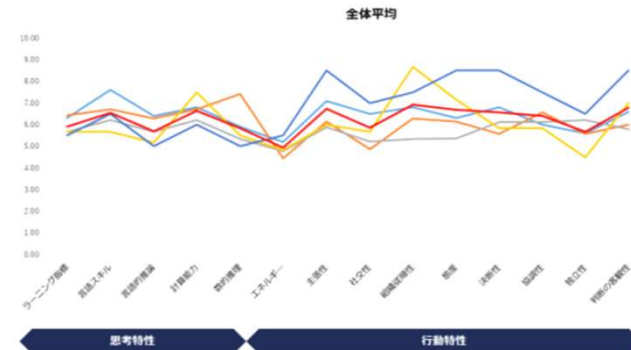
マネージャー層もリーダー層もトータルでの特性値は同値となった。

思考特性平均値は、マネージャー層が少々高い結果になっている。

行動特性平均値は、マネージャー層が少々高い結果になっている。

「法人部門全体として統一できている」「マネージャー層は現場よりも強めの特性が任命基準になっている」ことが読み取れる

## 分析結果グラフ（平均値比較）





# 4

## 無料デモコンサルティングのご案内





# ご興味をお持ちいただけたら無料デモコンサルティングへお申し込みください

デモコンサルティングでは、Vision Designをお試しいただけます

## デモコンサルティング実施内容

— 01 —

Step1-1~1-3の  
抜粋版を実施します

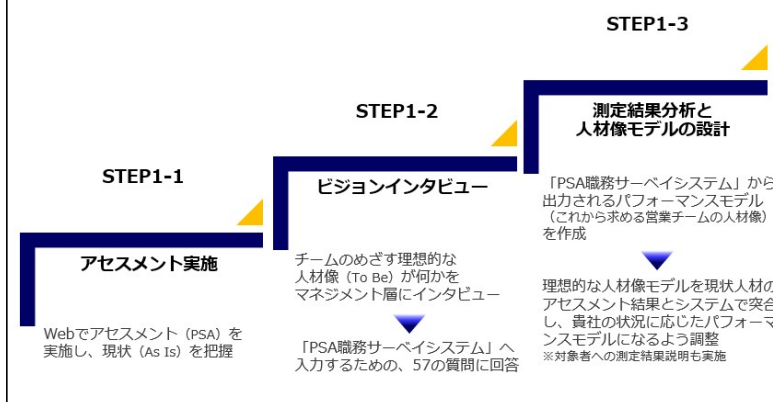
— 02 —

Profile Sales  
Assessment (PSA)  
受診「2名様まで」

— 03 —

受診結果レポートの  
作成と報告 (オンラインにて)

## Vision Design



申込・ご相談はこちら

担当：荒巻 順

☎ : 090-5990-0009

✉ : support@4dlt.com



# “ヒトとチームにReskillingを”

## Vision

Digital Technologyで、  
新しい学びの世界観をつくる！



## Business

### Solution Design with AI Technology (SDA) 部門

“AIを「専門分野で活かせる人材」の  
リスキリングプロダクト企画開発”



### Metaverse Communication Research (MCR) 部門

“Metaverse Technologyの研究  
開発と情報発信”

