

業界を超えた営業のセオリーが分かる！

あなたと
選ぶ

『プロセスマネジメント アワード2020』

～8社の実践企業の発表から見えてくる営業の本質とは～

2020年12月4日(金) 13:00～18:00
(受付開始:12:00～、オープニングイベント:12:30～)

主催：一般財団法人プロセスマネジメント財団

1. アワード概要

2012年度よりスタートいたしました『プロセスマネジメントアワード』、非常に多くの方にご参加、また、ご評価をいただき、今年度も開催させていただく運びとなりました。

「営業を科学する！」をキーワードに、国内30万人以上の取り組み・実践をされている「営業プロセスマネジメント」ですが、今年度も最新の取り組み内容を実践者の方にご発表いただきます。その数、なんと「8社」本来は、見学もお断りしているクローズドの中で実施されている「研修発表会」ですが、唯一、公式に限定公開しているのが本アワードです。

ご登壇いただく企業様は、同業の方には絶対に聞かれたくないとおっしゃっています。(※同業の方がいらっしやらないか、企業様にチェックいただけます。申し訳ございませんが、同業の方はご遠慮ください。)

この機会を逃すと聞けない企業様の発表もごさいます。是非、お時間を調整いただき、ご参加ください。

- 営業改革に取り組んでいるが、うまく進まない。成果に結び付かない。
- 何から手をつけたらいいのかわからない。
- テレワークでも売上/利益を上げ続けられる方法を知りたい

という方、発表企業様の取り組みより「業界を超えた営業のセオリー」「営業改革の成功法則」を、お話しいただく場を設けさせていただきました。お待ちしております。

最初にお断りさせていただきます。

研究発表に関する配布資料はございません。企業様には実データも用いてご発表いただくためです。表面的な発表ではなく、非常に生々しい発表となります。何卒、ご了承の程、よろしくお願い致します。

最新の実践内容が聞ける
年に1度のイベント！

8社いっぺんに
「取り組み内容」
を聞ける唯一の機会！

オンラインで分かる！
他の会社ではどんな
取り組みがされているのか？

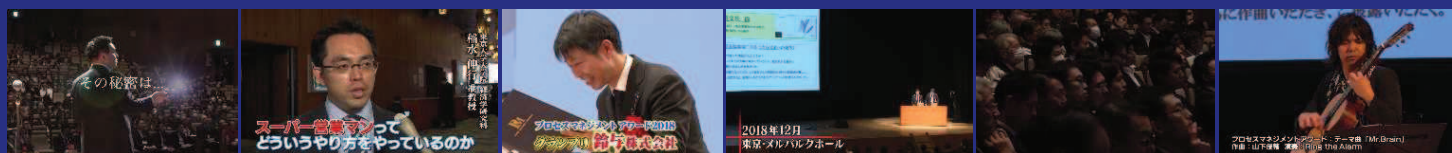
2. スケジュール

12:30～	オープニングイベント
13:00～13:30	講演『プロセスマネジメント大学の取り組み状況と研究発表のポイント解説』 一般財団法人プロセスマネジメント財団 代表理事 ソフトブレイン・サービス株式会社 代表取締役社長 野部 剛
13:40～14:55 (休憩10分)	実践研究発表① (※3社の企業様よりご発表頂きます。)
15:05～16:45	実践研究発表② (※4社の企業様よりご発表頂きます。)
16:45～17:00	参加者 及び、審査員投票 (※投票終了次第、休憩に入ります。)
17:00～17:30	特別講演 前年度 特別賞 受賞企業 (株)ダイエースペースクリエイティブ様 成果発表
17:30～18:00	授賞式 東京大学共同研究メンバーによる講評・研究の経過発表

過去開催の様子をご覧ください(映像あり)

昨年のプロセスマネジメントアワードの様子がTV番組になりました。

詳細はこちら ▶ <https://sb-service.co.jp/award/>



3. 実践研究発表企業様

アルプスシステム インテグレーション株式会社 様

設立:1990年4月2日 / 本社:東京都大田区雪谷大塚町1-7
業務内容:情報サービス業
ホームページ:<https://www.alsi.co.jp/>



講演タイトル:『製品営業からソリューション営業への進化！ ～営業力強化に向けた挑戦～』(仮)

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- ・営業毎に製品が固定化されていたため、効率的な営業活動ができていなかった
- ・担当製品以外の知識が無く、顧客の本質的な課題を把握できても他ソリューションの提案方法が分からず、機会損失が生じていた
- ・受注予算は決まっているが、KGI・KPIが明確になっていなかったため、達成までの道筋が見えていなかった

Ivoclar Vivadent株式会社 様

設立:2007年5月 / 本社:東京都文京区本郷1-28-24IS弓町ビル4F
業務内容:輸入/販売歯科材料・歯科機器に関する情報から物流まで
ホームページ:<http://www.ivoclarvivadent.jp/>



講演タイトル:『全社で取り組む営業組織の変革 セールスとマーケティングの連携で一步ずつ組織を動かす』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- ・大ヒット商品の売上が停滞。第二・第三の柱となる商品がなかったため全体の売上が伸び悩んでいた
- ・個人の進め方に依存する属人的な営業組織であった
- ・変革が求められるにも関わらず、新たな取り組みを拒否するカルチャーだった



NDIソリューションズ株式会社 様

創業:1981年1月 / 本社:東京都品川区北品川5-9-11
業務内容:ITシステム会社 基幹系システム開発、システム基盤構築および、AI活用による企業のデジタル変革をワンストップサービスで支援
ホームページ:<https://www.ndisol.jp/>



講演タイトル:『営業力=質×量×効率×戦略の向上！ ～テレワークで成果を上げるデジタル営業への挑戦～』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- ・新規顧客を獲得できない
- ・営業活動が属人的であり、計画的な営業を実践できていない
- ・営業のプロセスを“見える化”できていない
- ・営業組織を変えていきたいが、社内への展開がうまくいかない



オハヨー乳業株式会社 様

設立:昭和28年6月 / 本社:岡山市中区神下565
業務内容:牛乳・乳製品の製造・販売
ホームページ:<https://www.ohayo-milk.co.jp/>



講演タイトル:『営業を強くしてブランドを育てる！ 生き残りをかけた“結果の最大化”への取り組み』(仮)

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- ・創業70年近い伝統がありモノづくりへのこだわりと強みはあるものの、なかなか売れない・商品の導入に結びつかない
- ・ブランド構築をするのは我々営業だ！ブランドを育てるための営業強化を決意。しかし各営業の働き方はバラバラで営業スタイルも属人的で「誰が何をやっているかわからない」状態
- ・目標達成のために社内初の販促を短い期間で行う必要があったがG-PDCAを高速で回す仕組みがなかった



京王観光株式会社 様

創立:1953年 / 本社:東京都渋谷区初台1-54-2

業務内容:旅行事業・保険事業

ホームページ:<https://www.keio-kanko.co.jp/>



講演タイトル:『製品を持たない営業会社での実践報告 ～USPは「人財」-「組織」-「チーム戦」～』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- 個々の営業員が「個人商店化」してしまい、営業ノウハウが属人化していた
- 効果的な若手指導ができず、成果が出し辛い環境が続き、離職者が多く出ていた
- 営業員・支店の発言力が強く、全社での方向性統一ができていなかった
- 時代変化で顧客からコンサル営業を求められるが、個人商店では対応に限界があった



株式会社ユヤマ 様

創業:1964年 / 本社:大阪府豊中市名神口1丁目4番30号

業務内容:調剤機器・設備・システム・電子カルテなどの開発・製造・販売

ホームページ:<http://www.yuyama.co.jp/>



講演タイトル:『商談展開力を身に付け、お客様に価値を提供せよ！ 営業スキル底上げへの道のり』



★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

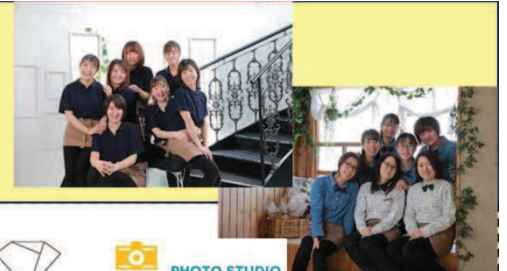
- 医療業界が激変する中でお客様のニーズが多様化し、的確な提案をしなければ受け入れられなくなってきた
- 商談の展開を予測し、準備し、柔軟に対応する力が求められるが、スキルの差は各営業パーソンの経験に大きく左右されている
- 営業スキルを底上げするための教育方法が標準化されていなかった

株式会社YJKホールディングス 様

創業:2009年 / 本社:福島県須賀川市西山寺町232

業務内容:振袖販売・レンタル業務、フォトスタジオ業務

ホームページ:<https://www.recie.jp/>



講演タイトル:『コロナで営業自粛でも売上UP！ 型があると人は成果を出せる！』(仮)



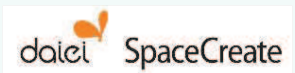
★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- 店舗拡大、事業再編のなか、「管理者」として何から手を付ければよいか分からなかった
- 営業担当者の退職に伴い、営業未経験者を早急に育成しなくてはいけなかったが、教育の仕組みがなかった
- 業務形態を変えたことで、従来の電話営業を廃止した。しかし、電話営業に代わる“新たな「営業の型」”がなかったため、売上が減少してしまった

4. 特別講演企業様

プロセスマネジメント アワード2019 特別賞

株式会社ダイエースペースクリエイト 様



設立:2006年3月 / 本社:東京都江東区大島4丁目6番1号 ダイエー大島店5階

業務内容:スペースクリエイト事業、人材サポート事業

ホームページ:<https://www.daiei-spacecreate.com/>

課題

- ①過去5年間、売上が横ばい。この状況を打破するためには新規取引先の開拓が必須だった。
- ②平均年齢53歳のメンバーは親会社からの出向者がほとんど。店長やバイヤー経験者など小売りの接客経験はあるが、社外での営業経験は少なく、新規開拓を自己流のスタイルで行っていた。
- ③基本の「営業の型」が不明瞭でナレッジが継承できない状態だった。

成果

- ①商談前の事前準備の進め方や、USP(自社の強み・競合優位性)の伝え方などを具体的に記載したハンドブックを作成。
- ②現場で実践できるよう、訓練(ロープレ)を行った。実践報告の義務化や1回あたりの参加人数と時間の短縮化など進め方を工夫すると、当初は31%だったロープレ実施率が71%へ向上した。
- ③愚直に取り組んだ結果、案件化率は53%→66%にアップ。
成約件数は一人あたり月平均1.7社→3.2社に。売上は前年比110%を超えることができた。

5. 第一部スピーカー

野部 剛(のべ たけし)

一般財団法人 プロセスマネジメント財団 代表理事
ソフトブレイン・サービス株式会社 代表取締役社長

早稲田大学卒業後、野村證券へ入社。本店勤務。トップ営業マンとして活躍。

2005年5月ソフトブレイン・サービス株式会社入社。

執行役員を経て2010年7月に代表取締役社長に就任。

著書:『これだけ! Hou Ren Sou(報連相)』(すばる舎)

『90日間でトップセールスマンになれる最強の営業術』(東洋経済新報社)

『成果にこだわる営業マネージャーは「目標」から逆算する』(同文館出版)

『営業は準備力』(東洋経済新報社)



6. アワード詳細

【タイトル】 プロセスマネジメント アワード 2020

【開催日時】 2020年12月4日(金) 13:00~18:00

【参加費用】 お1人様¥5,000(税込)

無料ご招待

途中参加
途中退室
可能

【対象】 経営者・経営幹部・営業幹部・営業企画/推進部門/人事部門 対象

※対象以外の方がお申込みされた場合、お断りさせていただきます。

【定員】 先着1,000名限定 (1社あたり何人様でもご参加可能)

【会場】 オンライン開催となります。(Zoomを予定)

※社内規定等により、Zoomでのご視聴が
難しい方には、Webexでの同時配信を
ご利用いただけます。



■お申込方法

下の参加申込書にご記入後FAXにてお申込みください。

こちらからもお申込みいただけます ⇒ <https://sb-service.co.jp/award-online-201204invitation/>

■ご注意事項

- ・ソフトブレイン・サービスの同業他社様からのお申込みはお断りさせていただきます。
- ・発表企業様の同業他社様は該当企業発表時に一時退出いただく場合がございます。
- ・本セミナーにおいては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。
- ・セミナーの内容は、一部変更になる場合があります。ご了承ください。



▲こちらからもお申込みいただけます。

参加申込書 ご記入後 <03-6859-5251> へFAXください。

御社名		部署名	
お役職		お名前	
ご住所	〒		
TEL		Email	
(二人目) お名前※いる場合		Email	
(三人目) お名前※いる場合		Email	
(四人目) お名前※いる場合		Email	
(五人目) お名前※いる場合		Email	
ご視聴方法	<input type="checkbox"/> Zoomにて視聴予定 <input type="checkbox"/> 社内規定等でZoom視聴不可(Webexでの視聴を希望)		

FAX受領後、後日担当より連絡いたします。万一連絡なき場合は大変お手数ですが再度お問い合わせください。