

業界を超えた営業のセオリーが分かる！  
『プロセスマネジメント アワード2024』  
～実践企業の発表から見えてくる営業の本質とは～

2024年12月6日(金) 13:00～17:00

※開催時間を変更する可能性がございます。ご了承ください

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年度よりスタートをさせて頂きました『プロセスマネジメントアワード』。例年非常に多くの方にご参加・ご評価を頂き、今年も開催させて頂く運びとなりました。様々な業種6社の身近な”ヒーロー”が実践し、大きな成果を出したその取組みを余すことなくお話しいただきます。

本来は、ご自身の同僚・部下にのみ成功ノウハウとして共有される内容ですが唯一、公式に限定公開しているのが本アワードです。

この機会を逃すと聞けない企業様の発表もございます。

是非、お時間を調整いただき、ご参加ください。

この機会を逃すと聞けない企業様の発表もございます。是非、お時間を調整頂き、ご参加ください。

年に一度、  
最新の実践研究発表が  
聞ける唯一の場！

5社いっぺんに  
「取り組み内容」を聞ける  
唯一の機会！

継続的な実践から導いた  
営業のセオリーが見えてくる

2. スケジュール ※スケジュールを変更する可能性がございます。ご了承ください

12:30～	受付開始
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
13:25～13:30	審査員紹介
13:30～14:20 (休憩10分)	実践研究発表①
14:20～15:20	実践研究発表②
15:20～15:30	参加者 及び 審査員投票 (※投票終了次第、休憩)
15:30～16:00	特別講演 ※詳細は後日、特設サイト上に掲載いたします
16:00～16:30 (休憩10分)	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
16:30～17:00	表彰式

過去開催の様子をご覧ください(映像あり)

「プロセスマネジメントアワード」開催の様子がTV番組になりました。



## ① 株式会社スコープ 様

SCOPE

講演タイトル『 いままでの営業育成はOJT教育しかなく、属人的であったスコープが、  
本来のソリューション営業スタイルを「型化」する歩みを開始する 』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

2つの新規事業の「効率的な拡販」を狙いプロセスマネジメント「営業の型づくり」を取り入れたい

- ・営業手法の基本ノウハウが薄く、計画的な営業活動が出来ていなかった。
- ・今までの当社ではOJT教育でしか営業育成してこなかった為、「属人化」していた。

設立：1989年 本社：東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム 28階  
事業内容：総合企画事業 総合広告事業 総合制作事業  
ホームページ：<https://www.scope-inc.co.jp/>

## ② 株式会社ウテナ 様

 utena

講演タイトル『 感覚的営業から科学的営業へ！  
ウテナ営業の「型」を再構築し低迷商品がV字回復！！ 』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

主力シリーズ売上低迷

- ・入社3年未満がメンバーの約7割を占める中、過去作成したWBSや抵抗の排除などが有効活用されていない
- ・トップセールスが実践している行動が形式知化されておらず属人化している

設立：1927年 本社：東京都世田谷区南烏山1-10-22  
事業内容：化粧品製造販売、医薬部外品製造販売、不動産賃貸業  
ホームページ：<https://www.utena.co.jp/>

## ③ ソフトブレイン株式会社 様

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

講演タイトル『 中小企業開拓チームの再建報告レポート  
～営業素人&ド天然の新卒2名と歩んだ苦勞の9ヶ月～ 』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

過去最低の実績になる事が見えているインサイドセールスチームの再建を任された

- ・2021年をピークに業績は下降の一途をたどるインサイドセールスチームを期中に任された上、引継ぎ時点で過去最低の実績になる事が見えている状況
- ・ゼロからのチーム再建を新人で実施しなければならない

設立：1992年 本社：東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階  
事業内容：CRM / SFAを中核とした営業イノベーション事業  
ホームページ：<https://www.softbrain.co.jp/>

## ④ サラエナジー株式会社 様

sala

講演タイトル『 (仮)対応が困難な変化の大きい外部環境下で、目標達成率198%  
且つ活動量が増し、残業時間が削減できた取組み 』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- ・ソリューション営業の推進が不十分
- ・頻繁な人事異動があるが、人材育成制度が不十分
- ・カーボンニュートラル社会、燃料価格の高騰等の変化が大きい外部環境への対応が困難

設立:1943年 本社:愛知県豊橋市駅前大通一丁目55番地 サラタワー  
事業内容:愛知県東部、静岡県西部の都市ガス事業  
ホームページ: <https://www.salaenergy.co.jp/>

## ⑤ 株式会社ライフスケッチ 様

講演タイトル『 半期でKPI達成率大幅改善に秘訣あり！  
目指すKGI達成に向け営業会社としてやるべきこととは 』

★営業課題解決に取り組んだ理由はなんですか？

- ・仕事として何をすべきか、明確に分かっていないメンバーが居た
- ・営業個人に接客方法が委ねられており、初回接客が営業ではなく説明員化していた
- ・企業として顧客に伝えなければならない内容が、営業によって伝え方が違っていた

設立:2009年 本社:奈良県奈良市八条4丁目638-1  
事業内容:建築業・不動産業  
ホームページ: <https://lifesketch.co.jp/>

## 4. 特別講演企業様



グランプリ

株式会社ニコンソリューションズ 様

プロセスマネジメントアワード2023年グランプリを受賞した  
株式会社ニコンソリューションズ様に、特別講演へご登壇していただきます！

設立:1992年 本社:東京都品川区西大井1-6-3  
事業内容:光学機械器具、測定機械器具、理化学機械器具の販売  
ホームページ: <https://www.nsl.nikon.com/jpn/>

## 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、野村証券へ入社。  
本店勤務。一貫して、リテール営業。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)
- 『はじめての「営業」1年生』(明日香出版社)



## 6. アワード詳細 ※開催時間を変更する可能性がございます。ご了承ください

【タイトル】 プロセスマネジメント アワード 2024

【開催日時】 2024年12月6日(金) 13:00~17:00

【参加費用】 無料ご招待！

【対象】 経営者・経営幹部・営業幹部対象限定  
※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く場合がございます。

【定員】 先着1000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)  
※社内の規定等により、Zoomによるご視聴が難しい方には、  
Youtubeの配信にてご視聴いただけます。

### ■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。
- ・本アワードにおいては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。
- ・講演内容は、一部変更になる場合があります。ご了承ください。

途中入退場  
可能

無料ご招待

特設ページはこちら



「プロセスマネジメントアワード2025」  
2025年12月5日(金)  
是非、今からご予約ください。