



IoT、AI、ロボット

中小企業 × 大手企業

# 株式会社エッチ・アイ・シー

社内一体となった提案型営業で  
大手電子部品メーカーのIoTソフトウェア案件を受注

「コミュニケーション」「品質」「スピード」を念頭に置き、営業・技術の双方の視点からの提案と、自社技術に関してIT機器で実演を行ったことで、大手電子部品メーカーのIoTソフトウェア案件で成約につながりました。

## ✔ こんな企業です

ソフトウェア開発、ゲーム開発、システムコンサルティング、開発ツール・ライブラリの開発・販売、インターネット関連等の事業を行っています。上流工程、デザイン、設計、実装、及び、リリース後の運用まで一気通貫で対応可能です。



代表取締役 高塚豊氏

## ✔ 強み・PR

iPhone/Androidアプリ開発、Webアプリ開発、各種システム開発など様々な分野に対して、高品質な製品を提供しています。

ISMS(ISO27001)を取得しており、大手企業と直接ビジネスを行っています。国や公共団体とも直接取引を行える全省庁入札資格も保有しております。



アプリ開発からインフラまで対応

- 代表取締役：高塚豊
- 本社所在地：〒110-0015 東京都台東区東上野2-13-12 M&Mビル 5F
- 電話番号：03-6435-1101
- 資本金：3,000万円
- 従業員数：40人

ジェグテックページ



ホームページ



## ジェグテックをこう活用しました

販路開拓につなげるため、ジェグテックの「ニーズ」案件を常に確認し、積極的に提案しています。先方の「ニーズ」に対して具体的な提案を行ったことで成約しました。

### 商談が成約したポイント

#### ① 営業・技術双方の視点から課題解決提案を行ったこと

どのような課題解決策があるのかを、営業・技術の双方で検討し、商談時に具体的な提案を行えるように準備しています。商談時には相手が興味を持つ点を探り出し、その点に関してより深い情報を伝えるようにしました。「こんな提案が欲しかった」と思っていただけのように、相手の立場になって課題に向き合うようにしています。

#### ② 自社技術に関してIT機器で実演したこと

自社の強みを活かし、相手企業の課題を解決する提案を行うようにしています。自社技術や過去の実績についてIT機器で実演しながら、分かりやすく説明しています。実際に見ていただくことで、イメージを持っていただくことができました。

#### ③ 社内一体となり、提案型営業を行っていること

社員全員が提案営業を行うスキルを保有しています。事案が終了した時点で終わりではなく、定期的に情報交換を行い、困っていることがあれば、解決策を提案していくことで新しいビジネスを獲得しています。案件を深掘りしていくことが、ビジネスの重要なポイントだと考えています。



提案型営業を行う習慣が大切

コメント

代表取締役 高塚豊氏

ジェグテックを活用することで新しい取引先を獲得できました。

「コミュニケーション」「品質」「スピード」を念頭に置き、常に品質の高いソフトウェアを提供しています。

IoTやAIへの要望や期待は増加していますので、様々な分野のご要望に関して積極的にチャレンジし、産業全体の発展に少しでもお役にたてるよう対応していきます。ジェグテックを活用することで新しい取引先を獲得できました。