

報道関係各位

2016年6月14日

グラビス・アーキテクト株式会社

**システムインテグレーターの提案能力を飛躍的に向上させる
「GLAVIS 提案支援コンサルティング（仮称）」のサービス提供を開始。
～提案成功率 80%を誇るグラビス・アーキテクトの提案ノウハウを提供～**

テクノロジー・コンサルティングのグラビス・アーキテクト株式会社（本社：東京都港区 代表取締役：古見彰里）は、技術力はあるものの営業活動や提案及び提案書作成作業への能力開発を必要としているシステムインテグレーターに対し、コンサルティング会社の専門知識や提案ノウハウを手軽に活用できるよう、グラビス・アーキテクトの提案ノウハウや提案書テンプレートといったナレッジプラットフォームを提供し、訴求力の高い提案書作成に向けた構成検討支援やレビューを提供する「GLAVIS提案支援コンサルティング（仮称）」のサービス提供を2016年6月15日より開始いたします。

● 「GLAVIS提案支援コンサルティング（仮称）」サービスの特長

大きな特長は以下の3点です。

① 【提案書作成構想の立案支援及び提案書レビューの提供】

提案資料の作成においては、外部要因、内部要因を踏まえた顧客に対する訴求ポイントの洗い出しとそのリアリティが非常に重要。加えて、自社の技術の顧客への貢献実現性などの洗い出しを支援。作成された提案書のレビューなどを加えることで提案書の品質向上を支援。

② 【コミュニケーションツール提供】

グラビス・アーキテクトが独自開発したコミュニケーションツール「glavity-works」により、提案メンバー間のシームレスなデータやり取り、提案進捗状況のタイムリーな相互把握を実現。コミュニケーションロスを排除。

③ 【提案書・テンプレート無償提供】

顧客自身で、提案活動及び提案書の作成作業を円滑に行えるよう、提案特性に分類した提案書の作成ノウハウをテンプレートとして無料で提供。なお、提案書テンプレートは過去にグラビス・アーキテクトが実際に提案作業において受注に成功した際のものを活用するなど、リアリティの高い提案テンプレートを提供。

これら特長により、提案活動や提案書作成作業が不得手なシステムインテグレーターなどの技術会社において、顧客への提案活動能力の向上とビジネス開拓、ビジネス獲得の精度を飛躍的に向上させることができます。

● 「GLAVIS提案支援コンサルティング（仮称）」サービスの概要

【提供範囲】

・提案書作成構想の立案支援及び提案書レビューの提供については、提案書作成構想検討会議2回程度、レビュー2回程度

・グラビス・アーキテクトが独自開発したコミュニケーションツール「glavity-works」を利用し、提案書テンプレートや資料作成テンプレートを自由に活用が可能

※契約後、当社より、利用要員分のユーザーアカウントを発行

【基本料金】

月額80万円（税抜き）

●サービス開始の背景

技術力があっても、その技術力を売り込む提案能力が不足している状況を打破したい。

TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）の導入などにより、国内市場への外資参入の機会が創出され、地方の中小企業などにおいても、グローバルでの競争環境に否応なく巻き込まれていきます。しかし、この機会に逆張りの視点で海外に積極的に進出していくチャンスでもあります。

また、安倍政権が重要課題と位置付ける「地方創生」が実行期へと移り、地方の企業の更なる発展と成長を支援する環境が整備されつつあります。

一方で、ICT技術を活用したサービスを提供する地方企業や中堅や中小のICT企業は、特定分野における高い技術力を保持していながら、大手企業の下請けや孫請けに甘んじてしまい、高い技術力を活かしたビジネス拡大ができない状況に置かれています。

これは営業活動に関するマネジメント力とエンドユーザーに自社の技術を売り込む提案能力が不足しているケースが多く、これにより、ビジネス拡大の機会損失を招いています。まさにこの点の能力サポートが急務の課題と言えます。

グラビス・アーキテクトは、テクノロジー・コンサルティング会社として、数多くの提案活動を手掛け、受注確立約80%と驚異的な受注確立でビジネスを推進してきました。そのノウハウを、より多くのICT技術を活用したサービスを提供する地方企業や中堅や中小のICT企業に提供するため、提案訴求力を飛躍的に向上し、かつ弊社が培ってきたノウハウを提供する本サービスを確立しました。

●限定されたコストで提案能力を向上し、ビジネス獲得を実現

本サービスの提供開始に先立ち、グラビス・アーキテクトは、北海道札幌市のユニオンデータシステム株式会社、及び東京都新宿区の情報技術開発株式会社に対し、2015年4月から2016年3月まで先行運用を実施いたしました。ユニオンデータシステム株式会社では「農地に関する地図情報を農地台帳として提供する技術力をどのように顧客にPRしていくか、また効果的な提案書を作成していくか」という課題を抱えており、限定された営業活動の中で自社の技術力を十分に発揮することができておりませんでした。また、情報技術開発株式会社は公共機関に対するICTコンサルティング部隊を立ち上げたものの、コンサルティング提案に関するノウハウと経験を保持した要員の確保が困難なため、必ずしも十分な受注確立を得ることができておりませんでした。

当社が蓄積した提案ノウハウを用いて、これらの課題を解決するべく提案支援を行い、着実に受注件数を増加されていくことに成功しています。

このたびのコンサルティング実施により次のような結果を得ております。

- ・自社における提案書作成作業の標準プロセスの確立
- ・自社技術の紹介に留まらず、顧客の課題に訴求した課題解決型の提案
- ・グラビス・アーキテクトが保持する提案テンプレートやコミュニケーションプラットフォームの活用による提案作業の効率化、迅速化の実現
- ・提案活動を行う要員の提案力向上、またコンサルティング型営業スタンスの確立

ユニオンデータシステム株式会社 石川久紀社長のコメント

これまで、地域に根差した伝統的なルート営業による営業活動を行い限定的なビジネス活動を行ってきましたが、技術トレンドを踏まえ、国内外の垣根がなくなり、より積極的なビジネス活動と営業活動、マーケティング活動の必要性が強くなってきました。このままでは地域に埋没し、より広範囲での競争環境のいて優位性を確立することが困難であると感じていました。グラビス・アーキテクトの営業、提案ノウハウを活用することで、提案作成作業の品質向上、そして何よりも自社営業担当者の能力が向上することで継続的に成長できる企業として変化しつつあります。

情報技術開発 (tdi) 株式会社 布田哲部長のコメント

公共分野のICTコンサルティングに参入するにあたり、当初は顧客マーケットの動向や特性、コンサルティング業務に関する理解、提案能力を持った要員の確保が困難なことから、外部の専門家への委託により提案活動を行わざるを得ない環境でした。

グラビス・アーキテクトと協業し、その営業や提案ノウハウを活用することで、提案作成作業の品質向上、また、提案力のを持ったコンサルティング要員の育成を行うことが可能となり、ターゲットとした公共分野のICTコンサルティング案件を確実に受注することができるようになりました。

グラビス・アーキテクトは、これまで、官公庁や企業の最適なシステム投資を提案し、政策、戦略の実現、業務の効率化や実現性の高い情報システムの導入を支援し貢献して参りました。本サービスの提供により、弊社だけでなく、それらの顧客に対して提案活動を行う、中堅システムインテグレーターや地方企業のビジネス拡大にも貢献し、地方創生、日本のICT技術の発展、日本経済の活性化に貢献して参ります。

グラビス・アーキテクト株式会社

営業開始 2010年12月1日

代表者 古見 彰里

本社 〒107-0052 東京都港区赤坂2丁目20番5号

HP <http://www.glavisarchitects.com/>

東京と北海道を活動の拠点とするテクノロジー・コンサルティング会社。「公共セクターに対する政策立案」

「ICTを活用した業務改革」「調達改善」「PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）」に関するコンサルティングサービスを提供。また、横断的なプロジェクト管理を得意とする「プロジェクト管理ツール」や、企業間コミュニケーションの円滑化と生産性向上を図るビジネス SNS（投稿、メッセージ、データストレージ、検索等機能）サービスを提供するなど、社会、公共セクターの知的生産性向上に貢献することを目指す。

<本件に関するお問い合わせ先>

グラビス・アーキテクト株式会社

広報担当 村嶋

TEL : 03-6441-3931 FAX: 03-6441-3932

E-mail : GA_info@glavisarchitects.com