

カクトクがコニカミノルタの外部営業チームを フリーランス人材で構築 ～新SaaS事業の拡販体制を全面支援～

即戦力のフリーランス営業職と企業をつなぐマッチングプラットフォーム「kakutoku（カクトク）：以下kakutoku」を展開するカクトク株式会社（本社：大分県別府市 東京オフィス：東京都目黒区 代表取締役：満田聖也）は、コニカミノルタ株式会社の営業支援チームを構築し、新SaaS事業の拡販体制支援を開始したことをお知らせいたします。

1936年設立、オフィス機器やヘルスケア機器等の事業を展開する東証一部上場企業であるコニカミノルタ株式会社が、この度オンラインでマニュアルを作成・運用できるクラウドサービス「COCOMITE（ココミテ）（URL: <https://cocomite.konicaminolta.jp/>）」を発表しました。

カクトクは、コニカミノルタが発表した「COCOMITE」の事業開発段階から、販売シナリオの設計検証、オンラインセールスによる営業手法確立、提案資料やトークスクリプト開発などの要望に対応して「カクトク Pro director」をサービス提供し、COCOMITE専任営業支援チームとして営業開発から営業支援まで一貫した支援体制で参画しています。

「カクトク Pro director（URL: <https://kakutoku.jp/lp/client>）」は、2019年8月よりカクトクが展開している営業組織の構築からマネジメントまでをフルサポートする新サービスです。コニカミノルタのCOCOMITE事業開発に約2カ月間伴走しながら営業コンサルティング、オンラインセールスプロセスを設計、体制構築を完了し、11月から本格的に稼働開始しました。



（左から2番目：コニカミノルタ株式会社 デジタルワークプレイス事業部 先行開発事業部 プロジェクトマネージャー 中村 圭 様、左から3番目：同部 アシスタントマネージャー 蔡咏芸 様。中央左からカクトク株式会社代表 満田 聖也、Pro director事業部 チームリーダー 出久地 旭、プロディレクター 小林）

<今回の弊社カクトクとの取り組みについて、コニカミノルタ株式会社へお聞きしました。>

カクトク導入前の課題

(COCOMITE 事業開発チームに)

- ・営業開発専門スキルを持つ人材の採用や営業開発体制が構築できずにいた。
- ・販売シナリオの設計検証、オンラインセールスによる営業手法確立、提案資料やトークスクリプト開発力が不足していた。
- ・COCOMITE販売のための営業ノウハウ蓄積のフレームワーク、ベストプラクティスの展開運用が整っていなかった。

カクトク導入後の効果

- ・日々の進捗をその都度素早く共有してもらえるため、チーム間コミュニケーションが改善、進捗が可視化されるようになった。
- ・プロジェクト専任の営業部隊を持ったことで、営業の勝ちパターンを発見でき、売れるスキームができ始めている。
- ・拡販活動のみならず、営業研修や社内のOJTマテリアルとしても活用することで社内営業力の向上に役立っている。



◆ カクトクに営業を依頼した背景と決め手となったポイント ◆

これまではチーム内で売るためのスキーム構築は進んでいたのですが、その担当者が退職したことを機に、専門的かつ組織的に支援体制が必要と判断しカクトクに相談しました。発売直後の立ち上げフェーズ、その後の拡販体制強化フェーズを意識して、営業開発、営業支援、営業ノウハウ展開が可能なサービスを探していたところ、リード創出、アポ取得を中心とした営業代行サービスは多く見かけていた中、カクトクはインサイドセールスからオンラインセールスまでを柔軟に対応できると感じ、かつ最適な売り方を創発したい我々の事業に適するのでは、と期待して問合せしました。

正直なところ、事業開発を行うには「チーム内に専任担当を配置すべき」という固定観念が最初はありまして、営業開発を委託するには消極的なマインドもあったように記憶しています。実態が見えにくい委託先にリードを供給し販売シナリオ、最適な営業手法の構築が可能なのか、少々不安もありました。

問い合わせを行った翌日に弊社に合った柔軟なご提案をスピーディーに行っていただけたことや、受け身ではなく主体的に解決・提案を行えるマインドがあるチームと理解し、今回の事業開発フェーズからの営業開発をお任せできると感じましたね。

信頼関係を築きながら営業開発、体制構築をお任せできるか、実際に私自身がカクトク社から提案を受けて体感し、提案をいただいたその方がプロディレクター小林さんであったことも信頼でき、支援を依頼できると判断できた材料だったと思えます。

◆ 外部営業人材を活用することで得られたメリット ◆

メーカーの新規事業創出チームの中で、営業の専門的なスキルや思考を持った人材は多くはありません。また試行錯誤しながら営業開発担当が作っていた販売プロセスの中では、商談結果のフィードバックを得て問題、課題、ベストプラクティスを正確に把握することができず、課題を感じていました。プロディレクター小林さんに担当いただいてからの商談では、営業活動結果のフィードバックも細かく迅速で、改善提案も週次定例ミーティング時にいただけるので、プロダクトの改善方針決定も早く行えるようになっていきます。またサービス紹介、デモなどの商談の様子や状況、進捗も適切な細やかさで都度いただけることで、次のアクションや打ち手の準備を早く行えています。COCOMITEのようなビジネス向けSaaSには、特に小林さんが今回重点を置いて販売手法を開発いただいているオンラインセールスは有効であり、効率的な営業プロセスが運用できることを確信することができました。（コニカミノルタ 中村氏）



（コニカミノルタ 中村氏）

◆ プロディレクターの商談を録画し、メンバー教育も ◆



(プロディレクター 小林)

オンラインで商談ができるツールを用いてプロディレクター小林さんが商談している様子を録画し、どのような観点、要所を抑えてお客様に寄り添いながら商談の流れを作るのか、我々COCOMITE事業開発メンバーも営業スタイルや販売シナリオを学ばせていただいていますし、今後はオンラインセールスに関する社内の営業トレーニングマテリアルとして活用していけるものとも期待しています。なかなか全ての案件に同行してOJTやチェックしていくことは困難ですが、模範的なCOCOMITEの営業シーンを録画し事業開発メンバーにも教育で活用することで営業知識、スキルが向上していています。特にプロディレクター小林さんがソリューション販売に精通した方のため、物売りではないコト売りで抑えるべきポイントについて社内でも理解が進んできているように感じます。

(コニカミノルタ 中村氏)

◆ カクトク Pro director をオススメしたい企業 ◆

「モノ売りからコト売りへ」と言い続けているものの脱却できていない企業や、日本進出したばかりの外資系企業、営業組織を未構築のスタートアップ企業が合うのではないのでしょうか。ノウハウや仕組みを作っている段階の組織に対して、プロディレクターが仕組みづくりも含めて提供していただけるので効果が出やすいと思います。また弊社では叶わないスピード感も大きな魅力です。(コニカミノルタ 蔡氏)

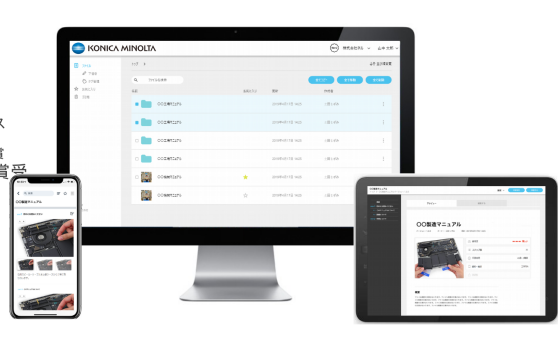
◎カクトク Pro director とは (URL: <https://kakutoku.jp/lp/client>)

営業組織構築からマネジメントまでをフルサポートする新サービスです。プロディレクターと呼ばれる専任の人材が各企業様を担当します。各社の営業戦略の立案からフリーランス営業職のマネジメントまでをワンストップで担い、目標達成をサポートします。各社のニーズに最適にマッチする営業組織の構築には、カクトクに登録している4,000名以上の営業プロフェッショナル人材を起用します。2019年8月に提供を開始しました。



Pro director

●マニュアル管理クラウドサービス「COCOMITE」の概要
(URL:<https://cocomite.konicaminolta.jp/>)



わかりやすい業務手順をいつでもどこでも、だれとでも共有できる、生産性と人材育成に大きな効果をもたらすソリューション。
慢性的な人手不足を解決するソリューションとして生まれたのが、オンラインで分かりやすいマニュアルを作成し、運用できる『COCOMITE』です。
OJT中心の教育工数が膨み続けています。原因の一つである人材育成やナレッジの共有をスムーズにすることで、業務の効率化、生産性やサービス向上へとつなげていきます。

◆会社概要

社名：コニカミノルタ株式会社
所在地：東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー
代表執行役社長 兼 CEO：山名昌衛
創業：1936年12月
企業URL：<https://www.konicaminolta.com/jp-ja/index.html>

社名：カクトク株式会社
所在地：東京都目黒区大橋 2-3-5
代表取締役：満田 聖也
創業：2016年 2月
企業URL：<https://kakutoku.co.jp/>

今後もカクトクはアイデアとテクノロジーを駆使した「企業とフリーランス営業職のマッチングプラットフォーム」を通じて、一人でも多くの人に「プロフェッショナルとしての活躍機会」を提供し、一社でも多くの企業の「最適なプロフェッショナルの発見と活用」を支援いたします。

<本件に関するお問い合わせ先>

カクトク株式会社（旧社名：株式会社Nitlon）※2018年12月に社名を変更いたしました。

広報担当：山崎 彩 pr@kakutoku.co.jp

Website：<https://kakutoku.co.jp/>

営業の、少し未来の働き方「kokoroe」：<https://media.kakutoku.jp>