

# DRM、「属人的な提案営業」から チームの提案力標準化で 顧客へのさらなる価値提供を実現 — DRMが提案資料の仕組み化で営業力を底上げ—

属人的で難しいとされるソリューション営業を、提案資料の仕組み化でカンタンにする「SmartSlide」を展開する株式会社スマートスライド（東京都千代田区、代表取締役社長：白幡 健太郎、以下「SmartSlide」）は、株式会社DRM（本社：東京都豊島区、代表取締役：中川 淳一）が「SmartSlide」を導入し、属人的だった提案営業から脱却、組織全体の提案力向上を実現したことをお知らせします。



導入事例）

株式会社データリレーション  
マーケティング 営業本部  
前川 壮馬 様  
小室 雅貴 様  
千原 拓 様



## チームの提案力標準化で 顧客への価値提供向上を実現

### ■ 導入の背景と課題：提案品質のばらつきが招く営業活動の機会損失

BPO事業を展開するDRM社は、100名以上の営業担当が多岐にわたるクライアントと取引する中で、「提案内容とそのクオリティの標準化」に課題を抱えていました。資料作成や提案方法が個人のスキルに依存し、営業担当者によって成果に大きな差が生じていました。これは、継続的な営業機会の損失に繋がるリスクと同義であり、営業全体の底上げが急務でした。

### ■ SmartSlide導入の決め手：既存の業務フローを変えずに、提案力を強化

SmartSlide導入を決めたのは、既存の業務フローを大きく変えることなく、提案業務の質を向上できる点です。長年PowerPointで資料を作成してきた同社にとって、新しいツールへの移行は現場の反発や浸透コストが懸念事項でした。

しかしSmartSlideは、PowerPointのインターフェースにボタンを追加する形で利用でき、社員が使い方を覚える手間がありません。提案資料の一元管理や社員間での相互閲覧、検索機能が、スムーズな導入と活用を可能にすると判断しました。

## ■ 導入後の効果：ナレッジ共有で組織が成長する文化へ

SmartSlide導入後、DRM社の営業組織には大きな変化が生まれました。

### ①提案の質の向上

これまでブラックボックス化していた他の営業担当者の資料を、SmartSlideで一元管理・共有することで、成功事例から構成やデザイン、伝え方を学べるようになりました。これにより、個人のスキルに依存しない、組織全体の提案力向上に繋がっています。

### ②「個人商店」からの脱却

他のメンバーの資料を参考にしたり、マネージャーが成功事例を共有したりすることで、「営業は個人の力」という文化から「チームで成長する」文化へと変化しました。特に「資料作成者」で検索できる機能は好評で、ナレッジの吸収が加速しています。

## ■ 今後の展望

今後は、**SmartSlide**の「自動更新機能」や「分析機能」を活用し、「どの資料が、誰によって、どのような成果に繋がったのか」を統計的に分析していく予定です。

データに基づいた、より洗練された提案フォーマットの確立を目指します。

## ■ 株式会社スマートスライドについて

代表者：代表取締役 白幡健太郎

本社：東京都千代田区丸の内2丁目3-2 郵船ビルディング4階

URL：<https://smartslide.jp/company>