

2026 年 8 月 5 日

株式会社日立ソリューションズ

全社での営業改革が「日経クロストレンド BtoB マーケティング大賞 2026」で大賞を受賞【お知らせ】

マーケティング活動を GTM 戦略の立案・実行・運営に体系化し、顧客理解を競争優位に変えて受注数を 3 倍に増加



株式会社日立ソリューションズ（本社：東京都品川区、取締役社長：森田 英嗣／以下、日立ソリューションズ）の全社での営業改革が、株式会社日経 BP（本社：東京都港区、社長 CEO：井口 哲也）が運営するマーケティング&イノベーション専門メディア「日経クロストレンド」主催の「日経クロストレンド BtoB マーケティング大賞 2026」でストラテジー部門（大手企業の部）を受賞しました。また、7 月 28 日に行われた最終審査にて全 4 部門の中から大賞に選ばれました。本賞は、BtoB ビジネスにおける優れたマーケティングの取り組みを評価するもので、当社の「顧客理解を競争優位に変えるマーケティング活動のナビゲーション構想」や、本取り組みを全社活動として推進した実行力が評価されました。

海外の有望な商材を国内展開する日立ソリューションズの事業において、取り扱う商材は年々増加する一方、目標年間売上高が未達な商材が頻発していました。そこで、事業戦略の顧客理解の解像度の低さという課題を解決するため、GTM（市場投入）戦略を「立案」「実行」「運営」の 3 つのパートに分けて体系化し、ドキュメントを開発しました。

マーケティングの強化から 1 年で、本取り組みを適用した商材では、過去の主力製品と比較して受注数は 3 倍に達しました。今後は他の事業も対象に、AI を活用したシステム化をめざします。

日立ソリューションズの取り組み

海外の有望な商材を国内にいち早く展開する事業において、セキュリティ商材をはじめ、取り扱う製品数は増える一方、売り上げが伸び悩んでいました。そこで、マーケティング活動を体系化したナビゲーションを一からドキュメントとしてつくり上げ、現場に実装しました。

ナビゲーションでは、「顧客課題を『経営・部門・業務』の 3 階層で構造化」、「仮説立案と検証を繰り返すプロセスを確立」、「GTM（Go-To-Market）戦略を『立案・実行・運営』の 3 領域で整理」することなどにより、顧客起点のマーケ

ティングを組織的に実践できる仕組みを構築しました。担当者がドキュメントを活用して顧客にインタビューし、その有益性を確認したほか、外部のコンサルティング企業とも検証を重ねました。

本取り組みは、現場でのマーケティング活動における属人化の解消と再現性向上にも寄与しています。そして、本格的に運用開始した 2025 年からの 1 年間の成果として、本取り組みを適用した商材では、過去の主力製品と比較して、商談数は 1.4 倍、見積提示数は 2.1 倍、受注数は 3 倍を達成しました。

今後は、特定事業にとどまらず全社に展開するほか、AI を活用した市場調査や仮説導出、ペルソナ作成、社内の SFA や CRM などとの連携など、システム化をめざします。

受賞コメント

・日立ソリューションズ セキュリティソリューション事業部 企画本部 セキュリティマーケティング推進部 第 2 グループ
宮本 敦士、大羽 将徳

「このたびは栄えある『日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2026』戦略部門および大賞を受賞し、大変光栄に存じます。顧客理解を起点にマーケティング活動を体系化、組織化し、再現性の向上と属人化の解消をめざしてきた地道な実践を評価いただき、チーム一同大きな励みとなっております。今後は、AI を活用したナビゲーションのシステム化と社内外データ連携により、マーケティングマネジメントを一層高度化し、顧客理解に基づく事業創出と企業価値の向上に貢献してまいります。」

「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞」について（日経クロストrendより引用）

日経クロストrend主催の、BtoB マーケティングにおいて目覚ましい成果を出した企業を表彰するもので、今年が 3 回目の開催です。「戦略部門」「ブランディング部門」「デマンドプロセス部門」に加え、2026 年から新設された「インサイドセールス部門」を含めた 4 つの審査部門に対し、約 60 件の応募がありました。同社により選出された BtoB マーケティング分野の専門家が、各社の取り組みとその成果などを評価し、「大手企業の部」と「中堅・中小企業の部」で応募枠を分け、それぞれで受賞企業を決定しました。

「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2026」について（第 3 回/全 11 回）

https://xtrend.nikkei.com/atcl/contents/18/01392/00002/?i_cid

受賞に対する審査員からの評価コメント

・WACUL 代表取締役 垣内 勇威氏

「大企業では、起業や経営の経験がない担当者が、いきなり新規事業を任されて途方に暮れるケースが少なくありません。そうした背景を踏まえて、新規事業開発におけるマーケティングのフレームワークをつくり、現場に落とし込んで成果まで出していることを高く評価しました。一方で、やや抽象度の高い応募資料だったため、具体的にどのようにフレームワークを開発し、現場に浸透させたのかまでくみ取ることが難しいと感じました。パートナー企業任せではなく、自社内に仕組みを構築できているとすれば、それを詳細にお聞きしたいと思います。受賞にあたって他の企業でもチャレンジできるように、再現性の高い手法を啓発いただけると幸いです。」

・Breathe コンサルタント 田中 滋子氏

「ソリューション営業と言いつつ、実際はプロダクトアウトの活動にとどまり、顧客視点が欠けていたという課題に真摯に向き合った点を高く評価しました。新規商材の導入にあたって「顧客課題に本当に合っているか」を問い直し、顧客理

解・課題理解を起点としたマーケティング活動へと転換した判断は的確です。外部の力も借りながら、マーケティングを体系化し、また、取り組みを属人化させず、組織を立ち上げて全社的な活動として推進した実行力も他社にとって大変参考になる点です。セキュリティ事業分野では着実に成果が表れており、今後のさらなる展開を期待します。」

日立ソリューションズについて

日立ソリューションズは、お客さまとの協創をベースに、最先端のデジタル技術を用いたさまざまなソリューションを提供することで、デジタルトランスフォーメーションを実現します。欧米、東南アジア、インドの各拠点が連携し、社会や企業が抱える課題に対して、グローバルに対応します。

そして、人々が安全にかつ安心して快適に暮らすことができ、持続的に成長可能な社会の実現に貢献していきます。

詳しくは、日立ソリューションズのウェブサイト(<https://www.hitachi-solutions.co.jp/>)をご覧ください。

※ 記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

このお知らせに記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL など)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
