

報道各位

2025年11月6日
株式会社インプレス

現役のAWS営業トレーナーが読みやすい物語形式で解説する、

AWS営業の実践的ガイドブック

『ストーリーで学ぶ！AWS提案の教科書

IT営業のためのクラウド提案フレームワーク』発行

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:高橋隆志)は、『ストーリーで学ぶ！AWS提案の教科書 IT営業のためのクラウド提案フレームワーク』(著者:中野 裕介)をインプレス NextPublishingより発行いたします。

『ストーリーで学ぶ！AWS提案の教科書 IT営業のためのクラウド提案フレームワーク』

<https://nextpublishing.jp/isbn/9784295603979>



著者:中野 裕介

小売希望価格:電子書籍版 1,600円(税別)／印刷書籍版 2,200円(税別)

電子書籍版フォーマット:EPUB3

印刷書籍版仕様:<判型>判／モノクロ／本文218ページ

ISBN:978-4-295-60397-9

発行:インプレス NextPublishing

<<発行主旨・内容紹介>>

本書は、いまクラウドの重要性が高まる中、AWS提案に携わるIT営業が効果的な提案を行うための実践的ガイドブックです。

物語形式で主人公の成長を迫体験しながら、技術と営業の両面から「どう伝えるか」「どう提案するか」の具体的なフレームワークと話を学べる構成です。ストーリー形式だからこそ、実際の商談場面での活用がイメージしやすく、すぐに実践できる内容になっています。

また、生成AIを活用した提案準備の効率化や内容の質向上など、最新のテクノロジーを営業活動に取り入れる方法も詳しく解説しています。AWS関連書籍の中で唯一営業視点に特化し、ストーリーと実践を融合させた「提案の型」を提供します。

(インプレス NextPublishing は、株式会社インプレスR&Dが開発したデジタルファースト型の出版モデルを承継し、幅広い出版企画を電子書籍＋オンデマンドによりスピーディで持続可能な形で実現しています。)

<<目次>>

第1章 はじまりの一步——クラウドって何ですか？

第2章 【解説】クラウドって何？ 営業視点で理解する

第3章 AWS営業セミナーをうけてみよう

第4章 【解説】オンプレミスと比べて、なぜAWSなのか？

第5章 AWSって売れるの？——営業のリアルな壁を越える

第6章 【解説】伝わらないAWS提案からの脱却——営業の“型”を手に入れる

第7章 自社の強み×AI活用=差別化された提案力

第8章 【解説】自社の強み×AI活用=差別化された提案力

第9章 AWS提案、決着のとき

第10章 【解説】総まとめ——AWS営業として成長するための道

<<著者紹介>>

中野 裕介 (なかの ゆうすけ)

アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社 パートナービジネス推進担当部長

1982年生まれ。千葉大学卒業後、2006年に株式会社ワークスアプリケーションズに入社し大手企業向けERP営業として営業キャリアをスタート。株式会社セールスフォース・ドットコム(現 株式会社セールスフォース・ジャパン)でSaaS営業を経験後、エンワールド・ジャパン株式会社でIT業界向け人材コンサルタントを経験。2017年にアマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社(現 アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社)に入社。ITインフラ技術の専門知識がない状態からスタートし、独自のAWS営業手法を確立。大手企業営業、ISV/SaaS企業営業を経て、全国の新規開拓営業部長、チャネル営業部長を歴任。

2025年よりパートナービジネス推進担当部長として、自身のAWS提案ノウハウを展開する「実践提案道場(Sales Dojo)」を国内AWSパートナーに展開。「専任AWSパートナー営業力強化トレーナー」としてパートナー各社のAWS営業力強化を推進。

全世界的なAWS全体の営業の商談創出コンテスト「Global Prospecting Day」にて、日本の営業として唯一2年連続「Global Top Prospector」に選出された実績を持つ。

週刊少年ジャンプを35年以上購読し続ける漫画愛好家。少年野球チームの代表者兼指導者として、年間1勝しかできなかったチームを7年間で全国大会出場に導いた経験も持つ。

<<販売ストア>>

電子書籍:

Amazon Kindleストア、楽天koboイーブックストア、Apple Books、紀伊國屋書店 Kinoppy、Google Play Store、honto電子書籍ストア、Sony Reader Store、BookLive!、BOOK☆WALKER

印刷書籍:

Amazon.co.jp

※ 各ストアでの販売は準備が整いしだい開始されます。

※ 全国の一般書店からもご注文いただけます。

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計8,000万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「ImpressWatchシリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向けIT関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:塚本由紀)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【NextPublishing】

NextPublishingは、インプレスR&Dが開発した電子出版プラットフォーム(またはメソッド)の名称です。電子書籍と印刷書籍の同時制作、プリント・オンデマンド(POD)による品切れ解消などの伝統的出版の課題を解決しています。これにより、伝統的出版では経済的に困難な多品種少部数の出版を可能にし、優秀な個人や組織が持つ多様な知の流通を目指しています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス : NextPublishing推進室

E-mail: np-info@impress.co.jp