

## ITmedia ビジネスオンラインの新コーナー「新時代セールスの教科書」 にてopenpage代表藤島誓也の連載開始

顧客取引DXツール「openpage」を提供する株式会社openpage(本社:東京都新宿区、代表取締役:藤島誓也)は、ITmedia ビジネスオンラインの新コーナー「新時代セールスの教科書」にて、代表藤島の連載が開始したことをお知らせいたします。コロナ禍を経て営業という役割が足で稼ぐスタイルからデータを活用した効率性が求められるものに変化する中で、米国流の最先端セールスを主なテーマとして代表藤島が寄稿いたします。

<https://www.itmedia.co.jp/author/248485/>



### ■ 連載企画について

「営業」という役割は、これまでクライアント別に営業担当がコミュニケーションを取り、足で稼ぐといった表現が用いられ、体力や根性論で語られることが多い職種でした。デジタル化が進み、さらにコロナ禍で訪問せずに顧客とコミュニケーションを取るシーンが増えた中で、営業はデータを活用し効率的に売り上げを伸ばすスキルがより求められるようになりました。

上記の背景から、ビジネスパーソン向けにIT関連のニュースを幅広く提供するITmedia ビジネスオンラインにて、日々進化するテクノロジーを武器に会社の最前線で戦うセールスパーソンの指針となる情報を発信するコーナー「新時代セールスの教科書」が新設されました。同企画の中で代表藤島が米国流の最先端セールスを主なテーマとして寄稿連載いたします。

▼新時代セールスの教科書

<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/newsales/>

▼代表藤島の寄稿

<https://www.itmedia.co.jp/author/248485/>

代表取締役 藤島誓也 よりコメント

米国企業では購買担当の半数が「ミレニアル世代」であり、デジタルネイティブである従業員達によって、「セールステック」を活用した最先端の営業活動を進めています。一方、日本企業では、営業活動のテクノロジー活用は米国に比べ5～10年の市場の遅れがあり、米国で流行ったものが遅れて輸入されているのが現状です。

しかし、歴史を省みれば、日本企業は海外から輸入した概念を圧倒的なオペレーションエクセレンスを持って現場に活かし、世界を席巻する成長を見せました。私は、営業活動においてもこの歴史は繰り返され、「Made in Japan」の営業組織が世界展開し得るレベルに高まることを目指せると考えています。

そのためには、米国企業や中国企業のデジタル営業のあり方を研究しなければなりません。ITmedia様の企画名通り、「新時代のセールスの教科書」となるような最先端の情報をopenpage社として収集・研究し、わかりやすい表現で発信します。読者の皆様の営業組織を変革する一助になれば幸いです。

■ 代表取締役 藤島誓也 について



ビズリーチにてカスタマーサクセス(CS)チームを立ち上げ後、2018年にopenpageを設立。CSをデジタル化する「openpage」の製品提供をはじめ、CSの体制づくりのコンサルテーション、SNSでの情報発信、大型オンラインイベントの企画など、米国流のCSを国内で広く啓蒙。著書に「実践カスタマーサクセス BtoBサービス企業を舞台にした体験ストーリー」(日経BP、2023年)

note: <https://note.openpage.jp/>

Twitter: [https://twitter.com/seiya\\_fujishima](https://twitter.com/seiya_fujishima)

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCK8wRQksyxBKCVvZ2TNjV0Q>

著書: <https://amzn.asia/d/c5CIH6C>

## ■ openpage (オープンページ)について

openpageは、カスタマーサクセスを熟知するメンバーが作った「顧客取引のDXソリューション」です。

案内業務を自動化することで、営業・カスタマーサクセスの工数削減を実現します。

<https://www.openpage.jp/>



かんたんサイト構築で案内業務を自動化

## カスタマーサクセスから生まれた 営業・CSのDXソリューション

openpageは顧客とのコミュニケーションを  
デジタル化・自動化し、案内工数を劇的に削減。  
営業機会の最大化につなげます。



## ■ 会社概要

社名: 株式会社openpage

代表: 藤島 誓也

設立: 2018年12月

資本金: 1億円

所在地: 東京都新宿区西新宿1丁目25-1新宿センタービル49階

事業内容: 顧客取引DXツール「openpage」の提供

HP: <https://openpage.co.jp/>