

# NCAC<Net Computing Academy>事例のご紹介

## ミツイワ株式会社様

開催日： 2022年7月25日 / 8月8日 / 8月10日

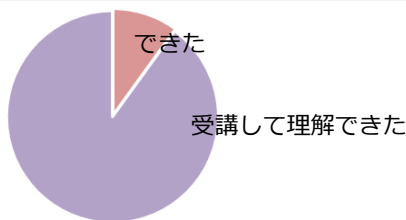
講師： 津田 邦和

## 研修実施目的

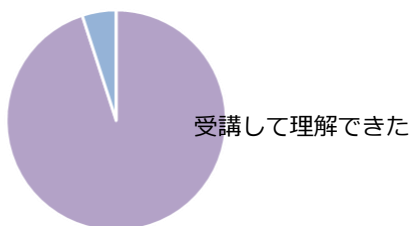
- ・クラウドビジネスへの正しい理解
- ・クラウドビジネス知識、クラウド提案、見積・事業推進知識の習得
- ・提案・事業推進する上での現場の状況把握・課題を見出す

## 受講者が思う活用できる点と気づき

■クラウドにおける国産クラウドの重要性やDCの重要性は理解できましたか？



■アプリケーション毎の層別と最適なモデル選定提案について理解できましたか？



## セールス&マーケティングとロールプレイング

- ・クラウドを検討する際、網羅的に検討できるツールや考え方を教えてもらったため、それらを活用し、クラウドビジネスの見積の精度も安心できるものになる。
- ・クラウド化できるものとできないものに分ける手法はとても勉強になりました。
- ・ロールプレイングで学んだように顧客に合った環境の提供を考え、提案できるように実践したいと思います。
- ・仮設定があり、比較的考察しやすい内容であったため、短時間でも提案することが出来ました。
- ・今回受講したことで、現在いくつかのお客様と打合せした中に出てきたニーズ・キーワードの本質が分かった。結果、受講前とは異なる視点や広角視野で提案内容を考えることが出来そうです。
- ・複数の評価要素からメリットを提示して顧客に提案するケースワークが出来たことはとても身になりました。

## プロジェクトプランニングとワークショップ

- ・新規事業の損益分岐点ツールを使用した実践であり、具体的な数字が見えた点が良かったです。
- ・コスト算出方法と金額提示の方法と金額調整の方法が学習できてよかったです。
- ・単年での黒字を目指すのではなく、複数年での黒字化を目指す点については、より全社的なコンセンサスが必要だと思いました。クラウド提案時にプラスするDXサービスの内容については今後も考えていかなければいけない課題だと思いました。
- ・上申する際の、要点の説明方法、またコストの考え方について非常に勉強になりました。
- ・提案するにも色々な方向からお客様を説得していくことが出来ると学びました。今後は自分なりの見解を持ち、お客様に提案できるよう頑張ります。

# 研修を受けて

## 企画者の感想



ミツイワ株式会社 サービスエンジニアリング本部 様

フィールドサービスをメインに活動している当本部では、顧客密着型でお客様のITインフラをお守りするため日々活動しております。また、昨今のクラウド利用の高まりによりクラウド知識の習得を進めております。しかし、技術を習得し頭でっかちになりお客様にとって最適なクラウド提案という視点を見失っていました。そこにNCRI社様の研修と出会い、最適なクラウド利用の提案に近づくヒントを見つけることが出来ました。受講したメンバーを中心にお客様へ最適なクラウド利用の提案を本部全体で行っていけると確信しております。

## 受講者の感想

- 本教育を通じて、クラウドの必要性、リスク、提案のポイント等が学習できたので、非常に有意義だった。
- 何故クラウドなのか、ということを学べたのでお客様へクラウド化を自信をもって進めることができる。
- 自分が現在持っている知識では全然足りず、研修で学んだ知識を活用、カスタマイズして仕事を進めようと思いました。
- 何が良い、悪いの判断基準があいまいでしたが、今回の研修で指標、基準とするものが明確になりました。
- これからの**10年20年**に必要な知識を学習できたので、個人的にはとても身になった研修でした。
- クラウド化にあたり、なぜ移行するのか、移行の計画をどのように立てるのか、導入により顧客と我々にどのようなメリットがあるのか、を考えるきっかけとなりました。
- **SE**として、クラウドスキル(自ら構築・運用できる)を習得し、顧客からの相談の際に、会話できるようにしておきたい。
- 自分の知識がいかに偏っていたか、発見することが出来ました。
- 自己学習を今回のテキストで行いながら、現場力を高めたい。
- 繰り返しテキストを読み返したり、重要項目を手帳に貼ったりして、知識の定着に結び付けたい。
- ヒットアンドエラーで現場でのヒアリング実施をして経験を増やして行きたい。
- クラウド化することで、環境問題について繋がる意識がなかったため、環境の観点からも顧客提案が出来ると思いました。
- **Azure**や**AWS**の教育も受講し、その特性を理解してお客様へ最適な提案が出来るようになりたい。
- 顧客との話題で自分からクラウドを話題にし、ミツイワの名前を広げていきたい。

(その他多数の感想を頂戴しました。)

## NCRIのコメント

顧客に密着している立場を自覚しており、それがクラウドビジネスで強い競争力になることを理解している受講者が多かったです。理解も早く、課題等も具体化できており、重要性もしっかりと認識されていました。

自社への貢献等意識が高いだけでなく、お客様のことを考えるコメントも散見し、今後クラウドを正しく自信を持って提案できるようになることで、顧客メリット創出もされていくことと考えます。経営層と現場が一体となっており、信頼があることが伺えました。今後の成長が大変楽しみです。

