

NCAC<Net Computing Academy>事例のご紹介

株式会社アドバンスシステムズテクノロジー様

開催日： 2022年1月24日/ 2月21日/ 2月28日
研修期間： 2.5日間
参加人数： 11名（受講者所属:IT基盤サービス部/DXビジネス創出部）
講師： 津田 邦和

目的と課題

- ・クラウド及びクラウドビジネスの知識を高める。
- ・クラウドのメリット・デメリットとモデル選定方法を理解し、最適かつ具体的な提案方法を習得する。
- ・クラウド事業の利益の把握、プロセスと考え方の習得をする。
- ・習得したクラウドのノウハウや要素を自社の提案書や企画書に反映させる。

興味を持った内容と気づき

■1日目 | NCACベーシック&ビジネスモデルコース

テキストによる研修

■2日目 | NCACセールス&マーケティング

テキストによる研修+販売ロールプレイング

■3日目 | NCACプロジェクトプランニング

テキストによる研修+事業計画策定ワークショップ

セールス&マーケティングとロールプレイングを受講した感想

- ・SIからCIへ転換するうえでの考え方をご説明いただけて内容も納得のいくものだった。
- ・クラウドを提案する上で必要な情報を整理・理解することができた。
- ・最終評価時などに自チームが出した答えと比較することでこういった視点で見るべきだったなど気づきを与える部分があった。

プロジェクトプランニングとワークショップを受講した感想

- ・事業計画を作成することで売り上げの増加傾向などを目で見て感じることができました。
- ・提案する上で将来的に累計利益がプラスになることが重要なんだと実践をして感じました。
- ・前回のセールス向けと異なり、自社にいかにもメリットをもたらすことができるか、逆にリスクはどのようなものがあるかがわかってよかった。



研修を受けて

企画者の感想



萩原 聡 様

3年前の2019年にNCRI社の「クラウドディスカッション」研修を受講いたしました。以降、インフラ部門ではIaaSの構築案件に携わることは増えましたが、実装技術面はともかく、クラウドの特色、メリットなどを体系的に説明・提案できる広範な知識を得る機会がありませんでした。今回、再び津田先生に熱弁をふるっていただき、社会ニーズやクラウド環境の変化などにも触れながら、各自が新たな課題を発見することができましたことには感謝しております。ありがとうございました。

受講者の感想

- 「クラウドはなんとなく心配だから…」とオンプレで継続している案件がある。残っていく案件は多くあると思っていたが、逆にそこに（オンプレ顧客に）対して提案できるメリットの多さ、心配を軽減できる要素があることに驚いた。
- クラウドに対するマインドセットを持つことで、日々の活動の中でもより理解を深めようと意識を変えるきっかけとなりました。
- 今まで営業をする機会がなく、商談とはどのように進めていくのかイメージができていませんでしたが、今回研修を受けたことにより商談の進め方などをイメージすることができました。
- 情報サービス業界でクラウドの知見を持たないと、IT企業として将来の成長・繁栄は厳しい見込みになると改めて認識した。
- 上位エンジニアから出てきたものを基に作業をする段階ですが、ただ言われた通りよくわからないまま進んで設定するのでなく、こういう設定だとどういうレベルの構成になるのかなど理解したうえで構築を進めたい。

（その他、感想を頂戴しました。）

コメント

クラウドによるIT世界のパラダイムシフトは、AST様にとって、これまでの受託ビジネスに上乘せして、直ユーザーにクラウド提案を行っていくビジネスを加えることが可能となるチャンスとなります。そのような転換期の中でNCRIのクラウドプロデューサー育成研修を採用いただきました。

研修では、クラウドの知識習得だけではなく、クラウド提案のトレーニングを実践し商談の進め方に渡ってご理解いただきました。また事業計画を策定することでコスト感覚と事業展開のコツを身に着けて頂きました。また同時に、クラウドに対する新しい気づきや意識を変えるきっかけとなり、モチベーションアップに繋がったと思います。今後は自信を持ってプロジェクトの上流工程で仕様を固める場面や取引先のベンダーや顧客との会話の中で、今回学んだ知識を活かしていただければ幸いです。

