

2024年11月28日
株式会社システムリサーチ

プロモーション強化策として初の試みとなる営業研修会を開催 ～「個」と「組織」の成長・発展で新たなビジネスチャンスを開拓～

独立系 SIer である株式会社システムリサーチ(本社:愛知県名古屋市、代表取締役社長:平山 宏、証券コード:3771、以下 システムリサーチ)は、中長期目標「Next Vision 50th」が掲げる取り組みの1つ「コア事業の拡大と高度化」の一環として、営業研修会を11月8日(金)に開催しました。

システムリサーチ 5つの取り組み

従業員エンゲージメント の深化

経営理念やビジョンを共有し、
社員の連帯感を高め
会社と社員が共に成長する仕組みを
構築しドライブする

人的資本と バックオフィスの強化

社内DXの推進とセキュリティの強化・ガバナンス向上
ブランディングと採用強化で組織拡大をバックアップする



コア事業の 拡大と高度化

中部に加え、関東・関西マーケットの
優良顧客の獲得と得意分野の事業特化・
ソリューションの拡充を図る

Next事業への 挑戦

コア事業で培ったノウハウと知見を活かし
次世代の中核事業となり得るビジネスの
創出に挑戦する

新たな価値を 創出する技術力

社会課題や経営課題の解決を
デジタル技術で実現する
エンジニアリング力をデザインする

1. 取り組みの背景

「コア事業の拡大と高度化」では、中部に加え、関東・関西マーケットの優良顧客の獲得と得意分野の事業特化・ソリューションの拡充を図るべく、「全社成長戦略の策定」「強い営業作り」「KPI(重要業績評価指標)管理の高度化」「ソリューションサービスの拡充」の4つのテーマに取り組んでいます。今回の営業研修会はテーマの1つである「強い営業作り」の一環として行われ、初の試みとなりました。

2. 強い営業の定義と取り組みの目的および成果

システムリサーチでは、「強い営業」を個人能力と組織力の2つに分けて定義しており、個人能力としては、「継続的に業績をあげ続けることができる営業」、組織としては、「世代が変わっても営業組織全体で強い組織風土がある組織」を指します。

当研修会は、当社が定義する強い営業へと成長するプロセスとして、「プロモーション力の向上」と「各事業部の特色の理解」および「導入事例・提案事例の共有」を目的に、全事業部の営業メンバーが本社の会場やリモートで一同に会し、プレゼンテーションを行いました。参加者は、他の事業部の取り組みに触れることで新たな視点やアプローチを見出すことができ、知見を深めると同時に、自身の事業部が行うべきビジネスや、その方向性を再認識することが出来ました。

<発表会風景>



3. 今後の展望

研修会のあとは懇親会も開催され、参加者同士の新たな繋がりや協力関係が築かれたことで更なる連携強化や組織活性化が期待されます。今後も定期的にこのような機会を設け、個人および組織の成長と発展を支援し、市場の変化に対応しながらお客様により良いサービスを提供できるよう努めてまいります。

【会社概要】

会社名:株式会社システムリサーチ

所在地:名古屋市中村区岩塚本通二丁目 12 番

設立:1981 年 3 月

代表取締役社長:平山 宏

資本金:5 億 5,015 万円

URL:<https://www.sr-net.co.jp/>

事業内容:SI サービス業務、ソフトウェア開発業務、ソフトウェアプロダクト業務、
商品販売、その他(WEB サイト運営等)

【本リリースに関する報道お問い合わせ先】

株式会社システムリサーチ

広報室 佐藤

TEL:052-413-6820

E-mail:dept-ir@sr-net.co.jp

● 本プレスリリースに記載されている会社名および団体名、サービス名は、各社・各団体の登録商標または商標です。