

案件運用基本ルール

変更後BDチーム編成

■チーム1： 業種は次スライド
チームメンバー 中西

※代表顧客：クボタ、カルビー、トヨタ自動車、黒田電気 等

■チーム2： 業種は次スライド
チームメンバー 横内、小山、櫻井、沼田、角谷

※代表顧客：ビデオリサーチ、シュッピン、SBI、三菱商事 等

■チーム3： 業種は次スライド
チームメンバー (小泉)、五十嵐、関口、白鳥、田原、佐藤

※代表顧客：山口県教育委員、中部電力、名古屋大学、行政システム 等

■ PEチーム
チームメンバー 牧村、山川、松山

※既存顧客の担当者変更時期は要検討
※新規顧客/ナーチャリングは業種に合わせたチームにて
原則担当する

業種について(17期、4月更新)

項番	担当チーム	大カテゴリ	中カテゴリ(東証17カテゴリ+公共・教育・病院)
1	1 チーム	製造	電機・精密
2			素材・化学
3			鉄鋼・非鉄
4			食品(2025年4月)
5	2チーム	自動車	自動車・輸送機
6		メディア&コミュニケーション	情報通信・サービスその他
7		金融	金融（除く銀行）
8	3チーム		銀行
9		小売	小売
10			商社・卸売
12		ヘルスケア	医薬品/病院
13		公共・社会インフラ	不動産
14			建設・資材
15			エネルギー資源
16			電力・ガス
17			公共
18			運輸・物流
19		教育	教育

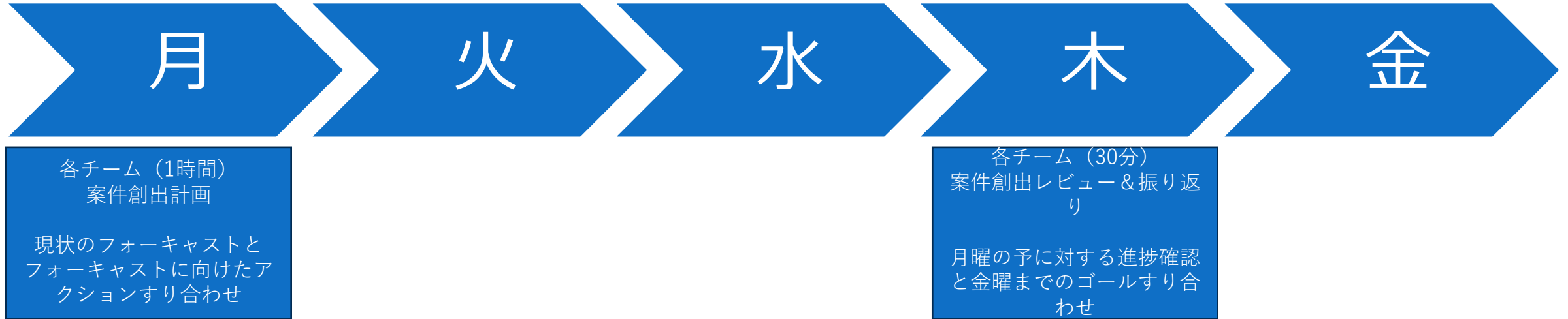
チーム毎の担当業種について(4チーム制)

項番	担当チーム	大カテゴリ	中カテゴリ(東証17カテゴリ+公共・教育・病院)
1	1チーム	製造	電機・精密(YRL)
2			素材・化学
3			鉄鋼・非鉄
4			食品
5	2チーム	自動車	自動車・輸送機(トヨタ)
6		メディア&コミュニケーション	情報通信・サービスその他(カタリスト、廣済堂)
7		金融	金融（除く銀行）
8			銀行
9	3チーム	小売	小売(イオン)
10			商社・卸売(三菱商事)
11			運輸・物流(内外日東、阪神阪急、京王電鉄、エイジス)
12		公共・社会インフラ	不動産
13	4チーム		建設・資材
14			エネルギー資源
15			電力・ガス(中電)
16			公共（中央省庁・自治体・独法）(行政シス、赤十字、JPメディア)
17		ヘルスケア	医薬品/病院(武田薬品、マツキャン)
18		教育	文教(教育委員会・大学)(山口県教育、立命館、山梨大学、名古屋大学生協)

業種についての補足

- ・グループ会社で業種が異なる場合は親会社の業種に依存します

週次MTG案



毎週火木 14:30-16:30 奥沢、小泉、皆川さんをブロック

- ・ 担当者が会議をブロック
- ・ 参加者は担当・リーダー・上記3名(決済者)の内1名以上
- ・ 案件単位でブロックし、当面は30分を1案件用として割り当てる
- ・ 会議予約時にどのフェーズであるかまで登録する

全体 (時間)

Deal Review

全体 (1時間)

Deal Review

(チーム単位) 案件創出MTG

月：案件創出計画

目的：チームの進捗状況と活動のすり合わせ

- (リーダー) チームの目標と進捗の共有（受注と創出金額）
- (リーダー) 目標達成までに必要な活動の共有
- (チームメンバー) 今週の活動予定リスト
- (チームメンバー) 活動からの創出予定金額、受注予定金額
- (リーダー、チームメンバー) アクション内容の過不足の調整
- (リーダー、チームメンバー) DRMへの登録確認
- **Qの受注目標に対する進捗とネクストアクション**

木：案件創出レビュー＆振り返り

目的：週初の目標と現状のすり合わせ

- (チームメンバー) 活動予定の結果報告
- (リーダー) チームの目標と進捗の確認
- (リーダー、チームメンバー) 目標達成に向けた今週の残アクションの確認
- (リーダー、チームメンバー) チームのミッションに対してのチームとしての活動まとめ（WinMTG向け）
- (リーダー、チームメンバー) DRMへの登録確認
- **Qの受注目標に対する進捗とネクストアクションの結果共有**
- 来週の案件創出活動のテーマ

※案件創出活動レビューは基本翌日にはキャッチアップを行う。

デイリーの報告内容：こんな話が聞けたや気づき、他のチームにも共有したほうがいい内容など

Deal Review Meetingの目的

- 各案件に対して以下の観点でレビューを行う
 - 案件をやる・やらないの判断（基本はどうやるか）
 - 提案や進め方の方向性
 - アサインメント
 - リーダーから依頼する
 - 金額の採算確認

Deal Review Meetingについて

- 火金のDeal Review Meeting枠に予約を入れる
- 資料は事前共有を行い、全員目を通した状態で行う
- 30分枠をブロックし、実施する
- 更新案件も含めてすべてレビュー対象
 - 新規：全案件
 - 既存・更新：100万円以上
- 参加者は案件担当者とリーダー
- 大きく5つのステップで実施する（次ページ）

Deal Review Meetingについて

フェーズ1. 提案着手の承認会議

- ・ 目的：やる・やらないの審議（基本は、どうやるか）
- ・ 共有事項：背景、要望、BANT、リスク、提案実行体制案
- ・ 審議項目：**ライセンスについて**、提案実行体制の検討、アクションプラン、提案スケジュール

フェーズ2. 提案書提出前レビュー

- ・ 目的：提案リスク判断
- ・ 共有事項：提案書、想定原価、**事前検証有無**
- ・ 審議項目：提案書バリューチェック（**ライセンス提供・運用/保守**）、原価レビュー（含む検証）
※失注振り返りも提案書レビュー会議で実施する

フェーズ3. キックオフ

- ・ 目的：プロジェクトリスク判断
- ・ 共有事項：ゴール（クローズ）、構築体制、想定工数、想定原価
- ・ 審議項目：体制・工数・利益チェック、プロジェクトリスク
※パートナーへ発注を想定する場合は必ず3社以上のコンペを取り見積もりが比較できるようにすること（詳細はフェーズ3）

フェーズ4. 中間

- ・ **案件始まってからの問題・課題（粗利への影響）**
- ・ **大幅に体制変更（人員、スケジュール）**

フェーズ5. 振り返り

- ・ 工数チェック
- ・ トラブル確認
- ・ 次の案件

フェーズ6. 失注分析（500万以上の案件）

- ・ 失注した案件の原因を明確化し、将来の提案や営業活動の改善につなげる。
- ・ 再発防止策や次の提案での成功率向上を図る。
- ・ 競合や市場環境についての知見を得る。

フェーズ1で必要なもの

フェーズ1. 提案着手の承認会議

目的：やる・やらないの審議（基本は、どうやるか）

共有事項：背景、要望、BANT、リスク、提案実行体制案

審議項目：**ライセンスについて**、提案実行体制の検討、アクションプラン、提案スケジュール

1. 案件概要

1. 案件名、顧客名、取引実績
2. 案件背景
- 3. ライセンスの購入状況（どこから買っているのか、サポートの有り無し）**
4. BANT（最低限必要なのはBudget;予算、Timeframe:導入時期）
5. 案件ゴール、**必ずライセンス提案について含める**

2. リスク評価

1. 主要リスク（取るリスク、取れないリスク）
2. リスクへの対応策
3. ポテンシャル（取ることで本顧客から見込める他の案件や他のユーザーへの展開など）
4. 競合の有無

3. リソース評価

1. 提案体制
2. 取れたときの想定リソース
3. 想定されるコスト/利益（100万単位でOKです）

4. スケジュール

1. 提案時期
2. 受注予定時期
3. 構築期間
4. リリース予定日

フェーズ2で必要なもの

フェーズ2. 提案書提出前レビュー

目的：提案リスク判断

共有事項：提案書、想定原価、**事前検証有無**

審議項目：提案書バリューチェック（**ライセンス提供・運用/保守**）、原価レビュー（含む検証）

※失注振り返りも提案書レビュー会議で実施する

※パートナーへ発注を想定する場合は必ず3社以上のコンペを取り見積もりが比較できるようにすること

1. 基本情報と背景

観点：基本的な情報と過去の取引履歴から信頼度と背景を評価。

1. 案件名
2. 顧客名
3. 取引実績
4. 案件背景

5. **ライセンスの購入状況（どこから買っているのか、サポートの有無無し）**

2. 提案内容と価値

観点：顧客の課題と提案の価値が明確に記載されているかを確認。

1. 提案書
2. 提案バリュー（顧客の課題とそれに対する価値、**ライセンスに対する提案、運用・保守に対する提案**）
3. 提案ゴール

3. 予算、コスト、利益

観点：予算とコストが合理的かつ利益が見込めるかを評価。

1. 顧客予算
2. 提供価格
3. 想定原価（外部と社内の工数を含む）
4. 利益

4. リスク評価と競合分析

観点：主要なリスクが特定され、対策が講じられているか、競合他社の存在を把握。

1. 提案リスク（取るリスク[取れたら工数が肥大化する、など]、取らないリスク[顧客のポテンシャルが大きく本件は安いが取っていききたい]）
2. リスクへの対応策
3. 競合の有無

5. 実行計画と顧客評価

観点：実行可能性と顧客の将来性、承認プロセス、導入体制を評価。

1. 事前検証の有無と工数
2. 顧客ポテンシャル（分かる範囲で）
3. 顧客の承認プロセス
4. 想定導入体制
5. スケジュール

フェーズ3で必要なもの

1. プロジェクトゴールと成功基準

1. プロジェクト計画書
2. 成功基準（ゴールの明確化）

2. リソースと体制

1. プロジェクトチームの編成と役割分担案
2. 必要なリソースの確認と準備状況

3. パートナー発注の有無

3. スケジュールと工数

1. 詳細なタスクスケジュールの確認
2. 主要マイルストーンと期限（中間でのリスク判断をどこですか）
3. 想定工数の確認

4. コストと利益

1. 想定原価（社内工数含む）と提供価格の確認
2. 利益の見込み評価

5. リスク評価と管理

1. 主要リスクの特定と対応策
2. 品質管理計画とエスカレーションパス

フェーズ3. キックオフ

目的：プロジェクトリスク判断

共有事項：ゴール（クローズ）、構築体制、想定工数、想定原価

審議項目：体制・工数・利益チェック、プロジェクトリスク

■ パートナー発注について

※既存契約も含めて、今後発注するのは必ず承認を取るようお願いします。未承認のものは支払いが行えません。

- 発注範囲と金額
- 発注金額
 - ナレコムからのRFPとパートナーとの締結予定の契約書
 - 相見積もり（3社以上）
 - なぜその企業にしたのか
- 案件の売上（入金予定）月とパートナーへの支払予定月

フェーズ4で必要なもの

中間レビューの目的は、当初受注している内容からゴール・必要リソース・スケジュールなどがかわってしまいプロジェクトリスクが高まったときのどう対応するかの判断となります

1. プロジェクトゴールと成功基準 （フェーズ2の話）
 1. プロジェクト計画書 （提案資料みたい）
 2. ゴール基準
 3. 相談事項（ゴール・必要リソース・スケジュールなど）
2. リソースと体制 （チーム4へ移行について）
 1. プロジェクトチームの編成と役割分担案
3. スケジュールと工数
 1. 詳細なタスクスケジュールと進捗状況
 2. 想定工数と現状の予実の確認
4. コストと利益
 1. 当初の想定原価と現在の想定原価
 2. 提供価格
 3. 利益の見込み評価
5. リスク評価と管理
 1. 相談事項のリスクと対応策

フェーズ5で必要なもの

1.プロジェクト全体の振り返り

- 1.プロジェクト名、顧客名、期間
- 2.目標達成状況（ゴール基準の達成度）
- 3.主要な成果と顧客にとっての価値

2.工数とコストの分析

- 1.当初の想定工数と実際にかかった工数の比較
- 2.想定原価と実際の実原価の比較
- 3.利益率の確認（当初計画と実際の差異分析）

3.リスクとトラブルの確認

- 1.プロジェクト中に発生した主要なリスク・トラブル
- 2.リスク・トラブルの概要と原因、対応の手順と結果
- 3.改善点と次回への教訓

4.次のプロジェクト

- 1.本案件の継続プロジェクトの有無（ちゃんと仕込めているのか？）
- 2.他案件への展開（同顧客・他顧客）

フェーズ6で必要なもの

1. 案件概要

- 案件名、顧客名、失注時期。
- 顧客との取引実績（過去の案件数、満足度など）。
- 案件のゴールや目的（顧客が求めている成果）。

2. 提案内容

- 提案内容の概要（ライセンス提案、サービス内容など）。
- 提案金額と競合他社との比較（価格帯、付加価値など）。
- 提案スケジュールと実行体制。

3. 競合状況

- 競合他社の動向（製品、価格、提案内容、実績など）。
- 競合他社の強み・弱み。

4. 顧客の評価

- 提案に対する顧客の反応（ポジティブな要素、ネガティブな要素）。
- 顧客が失注後に選んだ他社の要因（価格、スケジュール、信頼性、付加価値など）。