

#ICTで未来を創る私の仕事

地域の未来を創る営業 ～地方の自治体へ新しい技術を～

NEC ネットエスアイ株式会社 関東甲信越支社 新潟支店 木村 百晴さん
インタビュアー 富山大学3年 佐藤 侑大

お客様のニーズを理解し、最適な解決策を提案するソリューション営業を担当されている社会人2年目の木村さん。ICT業界の営業の魅力についてインタビューさせていただきました！

佐藤 本日はよろしくお願いします。早速ですが、所属している部署と、業務内容を教えてください。

木村 関東甲信越支社の新潟支店で、営業部門に所属しています。主に新潟県内の自治体に向けたソリューション営業を担当していて、自治体のほか、警察や消防などのお客様とも仕事をしています。お客様から「こういうことをやりたい」、「ここに困っている」というお話を聞き、ほかの自治体の事例なども紹介しながらご要望の実現方法を考えていきます。営業だけでは形にできない部分もあるので、社内の技術メンバーとプロジェクトチームを組み、提案内容や費用をまとめて、お客様に提案しています。



仕事の風景

佐藤 業務のどのようなところにやりがいを感じますか？

木村 私たちが行っている業務は表面的には、自治体職員の業務改善やマニュアルづくり、時間短縮、効率化のお手伝いです。ただ、それによって職員の皆様が、より高度な仕事に時間を使えるようになります。

また、「将来この自治体で働きたい」と思える環境づくりや、継続的な人材採用にもつながると思っています。目の前の効率化だけでなく、その先の地域や住民の皆様に影響する部分、魅力ある自治体づくりに貢献できることがやりがいの一つです。

佐藤 会社として提案を行う際に大切にしていることはありますか？

木村 日本橋のオフィスでは、お客様に様々な仕組みを見学していただき、一緒にアイデアを出しながら、今後どうしていきたいのかを考えるような取り組みをしています。単に製品を売るというのではなく、お客様と一緒にアイデアを作って

いくことを大切にしています。また Zoom や Box、オフィス設備などをまず自社で使い、自分たちで使い方や製品の魅力を確認してからお客様に提案する「自社実践」も重要視しています。

佐藤 これまでの営業の中で一番印象に残っている案件は何ですか？

木村 社会人1年目に担当したある自治体様の案件です。「これからの自治体のあるべき姿を考え、ネットワークや働き方改革を含めて提案してほしい」という、かなり幅の広い依頼をいただきました。無線 LAN などのネットワークや電話交換機、クラウド型ファイル共有サービスの Box などを含め、庁内全体の改革を一括して提案する案件でした。通常は電話やネットワーク単体で相談を受けることが多いのですが、庁内全体を丸ごと提案する案件は、私が入社してから初めてでした。規模も大きく、苦労も多かったのですが、この案件を通して、多くの製品知識や提案を組み立てていく道筋を学ぶことができました。



会議の様子

佐藤 働いていて大変だと感じるのはどのような時ですか？

木村 当社は一言では説明できないくらい多くの事業を行っています。それが強みである一方、働く側にとっては、毎日のように知らない製品が出てきて、それをお客様に説明できるようにならなければなりません。IT 業界は、AI など新しいトレンドが次々に出てくるため、情報量も多く、変化も早い業界です。常に勉強し、新しい情報を得ようとする姿勢やマインドが必要なところは、特に大変だと感じます。

佐藤 多くの情報を扱うために、工夫していることはありますか？

木村 すべての情報を同じように集めるのではなく、自分のお客様を想像しながら、集める情報に優先順位をつけています。例えば、製造業で必要とされるソリューションが、そのまま自治体でも必要とは限りません。社内で事例を探す時も、似たような自治体の事例を中心にしています。「このお客様には、こういうものが響きそうだな」と考え、力を入れる部分に傾斜をつけて情報収集するようにしています。

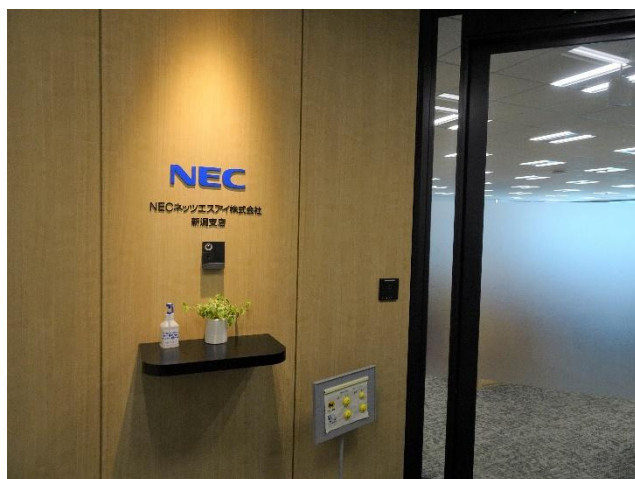


佐藤 ありがとうございます。今後挑戦したいと思っていることを教えてください。

木村 まだ入社2年目で、現在は先輩や上司の力を借りながら提案することが多いため、まずは独り立ちして、営業活動を自分で完結できるようになりたいです。

また、これまではお客様から困りごとを聞いて、それに対して提案する仕事が多かったのですが、今後は自分からお客様の困りごとに気付いて提案をするというような営業をしたいです。お客様がまだ知らない製品を自分から提案して、「そんなものがあるんだ。いいね!」と言っていただけているようにしたいです。ニーズを伝えてもらうだけでなく、ニーズを発掘できる営業を目指しています。

佐藤 最後に、IT 業界やソリューション営業を目指す学生に、メッセージをお願いします。



会社の写真

木村 IT、ICT 業界の営業はとても自由度が高い仕事だと思います。扱う商材も多く、関わるお客様も様々です。お客様それぞれにカラーがあり、求めているものも違います。多種多様なお客様や商材に触れられるので、働いていて飽きることがありません。毎日の変化を楽しめる人やルーティン的な仕事が苦手だと感じている方にお勧めしたいです。

令和8年9月2日インタビュー

※社名、所属等はインタビュー時現在です。

企画・制作：新潟県知事政策局 ICT推進課・新潟県ITC推進協議会

