

# コンサルタント プロフィール

## 経 歴

慶應義塾大学商学部卒業、計量経済学専攻。

TONYS 代表 株式会社トランザクト 取締役会長

1966 年、日本 IBM に入社以来、一貫して営業畑を歩み、営業担当役員スタッフを経験した後、営業課長・部長として電機産業の大手顧客担当の営業を指揮した。

IBM の営業・マーケティングにおいては、自身のバックグラウンドである製造業だけでなく、日本 IBM の営業担当常務の特別スタッフとして、1978 年から 4 年間にわたり、同社の営業部門への支援活動を通じて、全業種のアプリケーションを学ぶ機会を得たうえに、全インダストリーの重要顧客に対するアカウント・プランの策定、戦略思考とレビューの実践を 1,000 件以上経験した。

特に、ビジネス・オーナーとしての高いポジションから思考するアカウント管理、重要商談管理について深い造詣を知り得る機会を得たことが、のちのコンサルタントとしての血肉となったと自覚している。

1987 年より、IBM と兼松の合弁会社であるパートナーの日本オフィスシステムへ 3 年間出向し、大手顧客への PC・オフコンの販売に実績を上げるとともにパートナービジネスを実体験できた。

1990 年、UNIX製品の製品計画部門に転じ、直販営業部門およびパートナーの支援責任者となる。「Power-Dial」ヘルプデスク責任者、業界標準団体(OSF)のIBM代表を兼務、また、UNIXシステムのマーケティングに「チャンネル・ハイブリッド」を企画・導入するため、ハーバード・ビジネス・スクール(HBS)のローランド・モリアーティ教授、(株)ジェリコ・コンサルティングの荒川 圭其氏に師事した。この間、チャンネル・ビジネスをブランド側から実践することにより、前記の出向経験と合わせて、チャンネル管理の真髄を身につけることができた。

1994 年、ストレージ製品事業推進部長として Array ディスクの独立ベンチャー事業を立ち上げ、テレマーケティングを含むビジネスを指揮・企画・実践し、1995 年 1 月 31 日付で日本 IBM を早期定年退職した。

IBM のマネジメントとして、外資系特有の文化の違いを超えたグローバル・ビジネスのあり方を実践・体感したことも独立後のコンサルタント活動のベースとなっている。

# コンサルタント プロフィール

## コンサルティング分野と実績

早期定年退職後、直ちに、(株)ジェリコ・コンサルティングの副社長として、荒川 圭其社長の下で、ハイテク産業の BTB コンサルティングを学んだ後、1995 年 9 月 1 日、マーケティング・コンサルタントとして独立し、有限会社 ティー・アイ・アイを設立し、外資系 IT 最先端企業の BTB を中心とした GTM/TTM のコンサルタントを実践している、現在は TONYS と改編株式会社 トランザクト(代表取締役 アーロン・ファーマン氏)のエグゼクティブ・コンサルタント並びに取締役会長として、1995 年 9 月のビジネスの立ち上げから現在に至るまで、同社の事業に深く関与している。

1996 年以來、ウイルソン・ラーニング・ワールドワイド(WLW)の契約コンサルタントとして、On Target 社(現在は、The TAS GROUP)のオポチュニティ管理として有名な TAS(Target Account Selling)及び MTAS(Management TAS)の認定パフォーマンス・コンサルタントの資格を得たのを手始めに、アカウント管理として ESP(Enterprise Selling Process)・PMP(Portfolio Management Process)・TMP(Territory Management Process)、パートナー管理の CHAMP(Channel Alliance and Management Process)、更にエグゼクティブ・セリングを司る SSE(Selling to Senior Executive)の資格を得てファシリテーションを実践している。

これまで、担当した顧客は、外資系 PC/UNIX のトップベンダー、外資系 PC ソフトウェアのトップベンダー、外資系 DB ソフトウェアのトップベンダー、外資系大手のソフトウェアベンダー、外資系ストレージのトップベンダー、外資系大手 SI 業者、民族系コンピューターのトップベンダー、民族系大手 SI 業者、大手通信事業会社など多岐にわたり、累計 40 社を超え、延べ、5,000 人以上が上記のコースを受講している。

ファシリテーターとしては、長年の経験と実体験に裏づけされた深い造詣と見識が高く評価され、この分野では、最も著名なインストラクターであるとの名声を博している。

2007 年 7 月 9 日 日経 BP 社主催の講演会の講師を務め「アカウント・マネジメントとオポチュニティ・マネジメントの実際」と題した講演を行った

SL リーダーシップ中級指導員(CLS)の資格取得(2001 年 9 月ー2002 年 12 月)し、企業ユーザーへのリーダーシップ指導のインストラクターを手がけた。(現在は活動休止中)

CLS のインストラクターとしては、「状況対応リーダーシップ事例集」の出版(共著)がある。

# コンサルタント プロフィール

2009年6月より、長年のコンサルタント活動の集大成として、IT業界のトップ営業担当者の行動様式を体系化し、CPS(Customer Planning Session:メタプランによるプランニング手法)を基に、ケース・メソッドを取り入れたセッション形式の当社独自のコンサルティング・ワークショップの提供を開始した。

2009年6月より、長年のコンサルタント活動の集大成として、IT業界のトップ営業担当者の行動様式を体系化し、CPS(Customer Planning Session:メタプランによるプランニング手法)によるケース・メソッドを取り入れたセッション形式の当社独自のカリキュラムである、次のコンサルティング・ワークショップを開発し提供を開始した。

- DBP(Drawing a Big Picture):アカウントは市場だ
- SSP(Selling with Strategic and Political navigation):戦略と政治ゲームで勝つ
- HCP(Hybrid Channel Program):IT企業のチャネル戦略
- BFS(Better,Faster,Smarter):ハイタッチ営業のコア
- ATS(ATtacking to the Summit):トップコールは怖くない
- BSS(Become a Strategic Sales Person):ホワイトスペースをにらむ!
- MDBP(Management DBP):営業マネジャーのためのDBP
- MSSP(Management SSP):営業マネジャーのためのSSP
- CCO(Call Center Operator):差別化したコールセンター
- PCS(Principle of Complex Sales):IT営業の真髓を知る\*
- CFM(Challenge to Facilitator Management):ファシリテーター型マネジメント\*
- LBR(Lost Business Review):失注商談から学ぶもの\*

(\*) 開発予定

以上