

コンペ徹底研究 & 価値訴求プレゼンテーション塾

2015年 活動内容

敵を知り己を知れば百戦危うからず

1. 「コンペ&プレゼン塾」 研究会の紹介
2. 活動結果報告
3. 成果と気づき
4. 考察と反省
5. 2016年度活動に向けてやりたいこと（案）



1. コンペ & プレゼン研究会の紹介

コンペ徹底研究 & 価値訴求プレゼンテーション塾



Notesとコンペ製品との比較・研究し

プレゼンテーション技術も習得しながら

他社と情報交換する

研究会！



NC 活動概要 - コンペ&プレゼン塾 -

日程	内容
4月15日(水)	自己紹介、Notesメリット検証、プレゼン豆知識共有
5月28日(木)	コンペ先の決定 → MS,サイボウズ,SalesForce
6月18日(木)	コンペ先毎にチーム分けをし、比較・検討を開始
7月16日(木)	MSのアプローチ研究、コンペ先の比較・検討
8月26日(木)	プレゼンテーション技術の研究、コンペ先の比較・検討
9月17日(木)	Notes訴求アプローチ方法検討、オープンセミナー検討
10月8日(木)	オープンセミナー資料の立案・検討
11月12日(木)	オープンセミナー資料のブラッシュアップ
12月17日(木)	Festaに向け活動の振り返り①
1月14日(木)	Festaに向け活動の振り返り②

1. プレゼンテーションスキルアップ

- ・プレゼンテーション資料作成テクニックの共有
- ・プレゼンテーション発表技術の共有と実践

2. コンペ製品の製品特性研究

- ・Notesの製品特性再認識
- ・研究対象のコンペ製品の絞り込み
- ・コンペ製品の研究（セミナー参加、トライアル、特性調査）

3. コンペ製品のプロモーション比較

- ・コンペ製品各社のプロモーション手法の確認

4. オープンセミナー発表（11/18）

- ・上司から「MSや他システムへの移行検討せよ！」
と言われたら、どのように対応・阻止するか？

～活動結果報告～

NCTM プレゼンテーションスキルアップ

1. 平塚さんのプレゼンテクニック共有

- ・ 資料作成技術、発表技術、便利ツールの共有
(日本IBM : 平塚さん)

2. 林流プレゼンテーション術の共有

- ・ メッセージ編、シナリオ編、資料作成編、裏技編
- ・ プレゼンテーション全般を体系的に学ぶ
(ジョンソンコントロールズ : 林さん)

3. プレゼンテーション実践

- ・ オープンセミナーでの実践

- 研究会で以下の製品についてNotesを起点に開発環境の比較をしてみました

各社製品

1. IBM Notes/Domino

2. Microsoft Office 365 + .Net

3. Salesforce

4. サイボウズ ガルーン + kintone/デヂエ

NC コンペ製品の製品特性研究 (2) (Notes起点で比較してみました)

■ IBM Notes/Domino

メール・スケジュール・アプリケーション
開発基盤をオールインワンした
ソフトウェア・ライセンス

- ドミノディレクトリを基にした
統一されたアクセス権限管理が可能
- カスタムアプリケーションを
自由・柔軟に構築可能

○ オールインワン、カスタムメイド

- × 国内マーケティングが弱く、古いと思われがち
比較的小規模ユーザーが苦手、クラウド未成熟

● Microsoft Office 365 + .Net

- ・ 常に最新の Office が利用でき、タブ
レットからも利用可能
- ・ メール、Office の他に、SharePoint
Online、Skype for Business Online
などのサービスもある
- ・ アプリケーションの開発は、Visual
Studio を使って、.Net などで
自由・柔軟に開発可能

○ Officeライセンスが魅力

- × 色々できるとしたら別サービス

● Salesforce

- ・ 営業支援 & CRM として、レポートや
ダッシュボード機能などは魅力的
である
- ・ クラウドサービスのみ
- ・ アプリケーション開発プラットフォーム
としても利用可能
- ・ メール機能はなし

○ SFAに強み、Chatterが無料

- × Fullライセンスは高額、メール無し

● サイボウズ ガルーン + kintone

- ・ クラウド版、パッケージ版があり、クラ
ウド版はすぐに使い始められる
- ・ アプリケーションは、デチエや kintone
で簡単に開発可能
- ・ メール機能を利用するためには
別途メールサーバーが必要

○ 導入後直ぐに使える

- × 複雑なアプリは苦手、別途メール
サーバーが必要、トータルでは割高

Microsoftのプロモーション

⇒ トップアプローチ型

Salesforce／サイボウズのプロモーション

⇒ メディア・イメージ戦略型

IBMのプロモーション

⇒ ?



オープンセミナー発表

(グループウェア更改検討 5つのStep)

Step 1. 「真の目的(MIG※)」を明確にする MIG = Most Important Goal

- ・ なんかやって目的(手段)に要注意!...「手段」を行使して、どんな事を実現したいか確認
- ・ プロジェクトの背景・真の目的・予算・最終形までの期間を確認
- ・ 「課題」と「新しく実現したい事」を明確に。

Step 2. 実現方法・真の実力値を見極める

- ・ 得られるものが本当か? 「失うもの」の見極めと「追加や補完製品や開発内容」を把握
- ・ 現状課題や要望が、製品の標準機能や運用自動化・改善で根本解決できる場合も多い
- ・ なんでも移行できる、実現できるに注意
- ・ 複雑なテンプレートを提供して、移行後のアプリを検証する
- ・ 【重要】美しすぎるプレゼンテーションに騙されない スペシャルDemo環境ではなく、提案を受けているライセンスやエディションに限定した個別Demoを依頼

Step 3. 製品に精通した技術者や専門家に相談(≠営業)

- ・ 資産の棚おろしや実現したいシステムの範囲(スコープ)の明確化
- ・ NotesConsortium 「コンペ&プレゼン塾」メンバー・スペシャリストに相談

Step 4. コストと時期の明確化(事例確認・見積)

- ・ 潜在リスク・潜在コストの表出化 (失うものの補完製品・開発費用の見積もり、表面的な技術支援 逃げを阻止)
- ・ 実現不可や劣化する機能や能力を、現場のユーザーに納得できるかどうか確認

Step 5. ロジカルに最終判断(コスト同等以下、実現レベルが同等以上を証明)

- ・ 真の「コスト」と「実力値」を示す。説明時には事例も含める

2. 成果と気づき

1. コンペについて学ぶことができた

- ・初めて利用するツールも活動時間内で利用
- ・通常聞く機会が難しいお客様利用例も聞いた

2. プレゼン能力の向上

- ・チーム内発表により発表の練習を実施
- ・各自業務に生かせるTipsを会得

3. オープンセミナーでの高評価

- ・23セッション中、一番の人気セッション（満員御礼）
- ・アンケート満足度90.9ポイントの高評価

3. 考察と反省

1. Notesと他社製品の比較の公平性に欠けた

2. コンペ製品の調査精度にばらつきがあった

- ・ 開発環境の比較を中心に深堀検討してしまった
- ・ 調査項目が多すぎ、網羅的な比較ができなかった

3. SIerの立場に偏りがちとなってしまった

- ・ 開発環境や運用の視点が中心となってしまった
- ・ Maker、SIer、Userそれぞれの立場での分析が不十分であった

4. 2016年度活動に向けてやりたいこと（案）

コンペ編

- ・ コンペ製品のMaker、Sier、User立場での研究
- ・ 2015年に比較した製品以外のコンペ
- ・ 主要競合メーカを招待しての直接対決
- ・ Notes版トップアプローチの実演

プレゼン編

- ・ あなたや御社の資料を見違えるほどブラッシュアップ
- ・ プレゼン用テンプレートスライドの作成と共有
- ・ 心に響き行動を促すストーリー作りの手法の研究

5. 最後に

あなたも参加しましょう

楽しみながらスキルアップ！！