

株式会社サンプルシステムズ  
サンプル事業部  
サンプル太郎 様

Solution Process & Skill Check for SE

# SPC for SE 診断

## 個人報告書

# ソリューション提案プロセス診断結果

## 総合評価

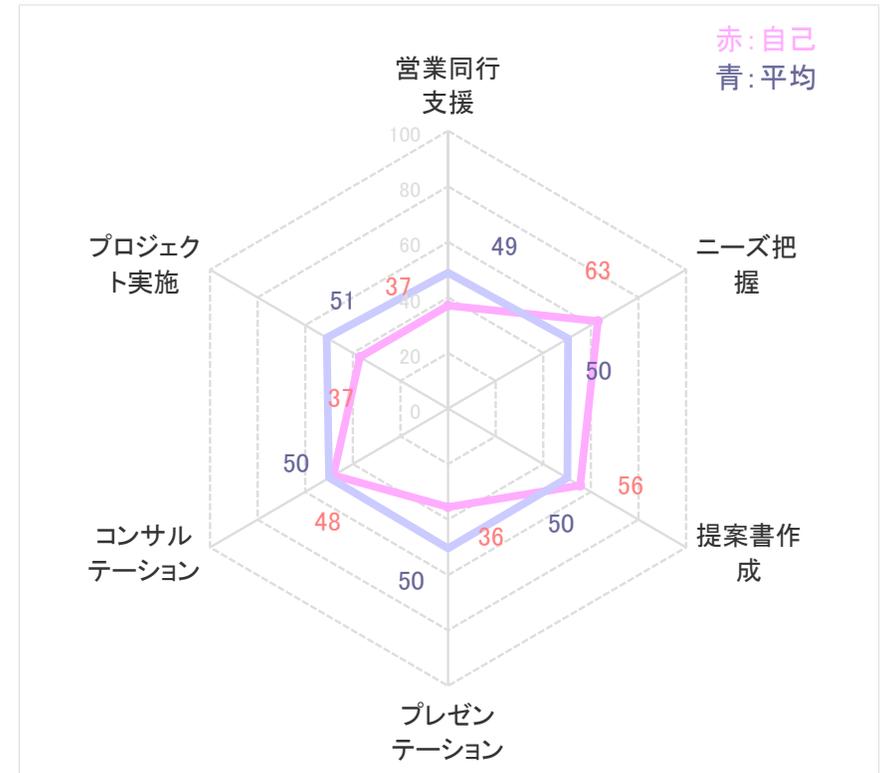
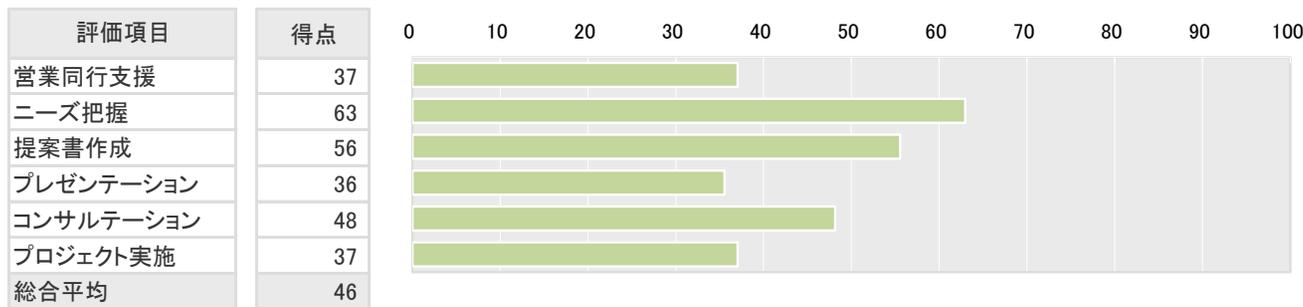
■あなたの診断結果のプロセス項目を総合的に評価すると、今回の診断を受けた方の中では、ほとんどの項目で平均を下回る水準でした。

■強みのプロセス:最適なソリューションを提供するために顧客の問題点を的確に捉える「ニーズ把握」プロセスがあなたの強みになっています。「業界把握」を行った上で、「顧客分析」や「ニーズ分析」ができています。

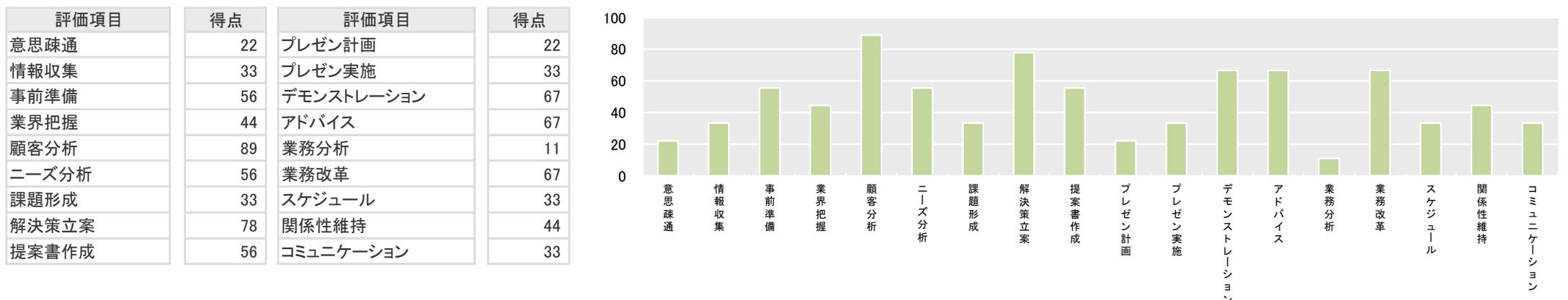
■弱みのプロセス:顧客に対してソリューション内容を分かりやすく説得して実施を進める「プレゼンテーション」プロセスがあなたの弱みになっています。「プレゼン計画」を行い、「プレゼン実施」や「デモンストレーション」を強化してください。

■あなたがスキルアップに取り組むに際しては、特に、「意思疎通」「業務分析」を向上させてください。

## ソリューション提案プロセス評価



## 機能評価



# ソリューション提案スキル診断結果

## 総合評価

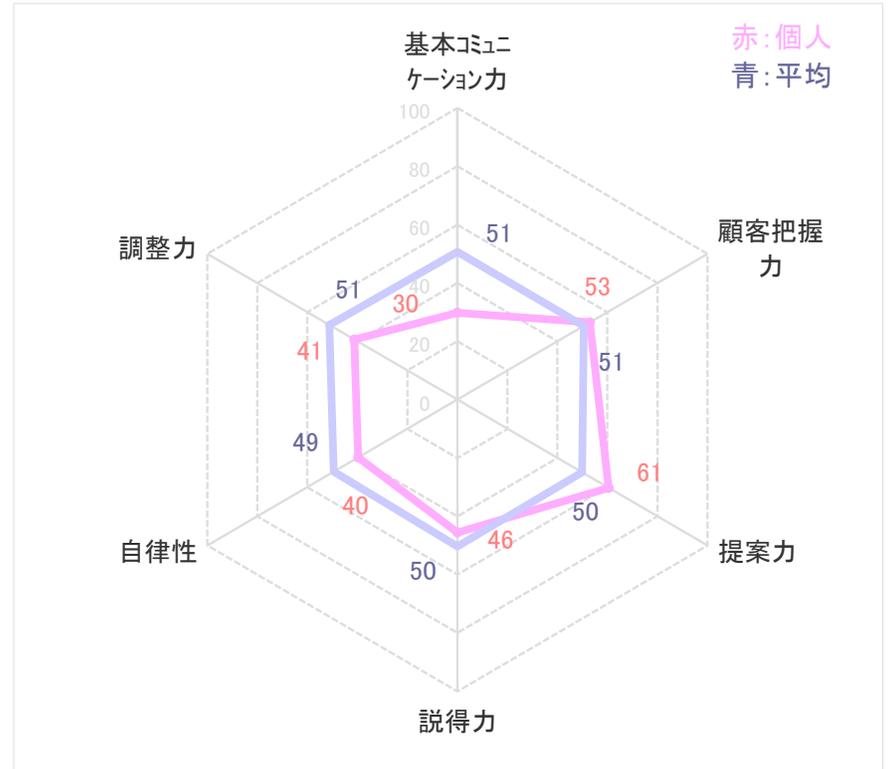
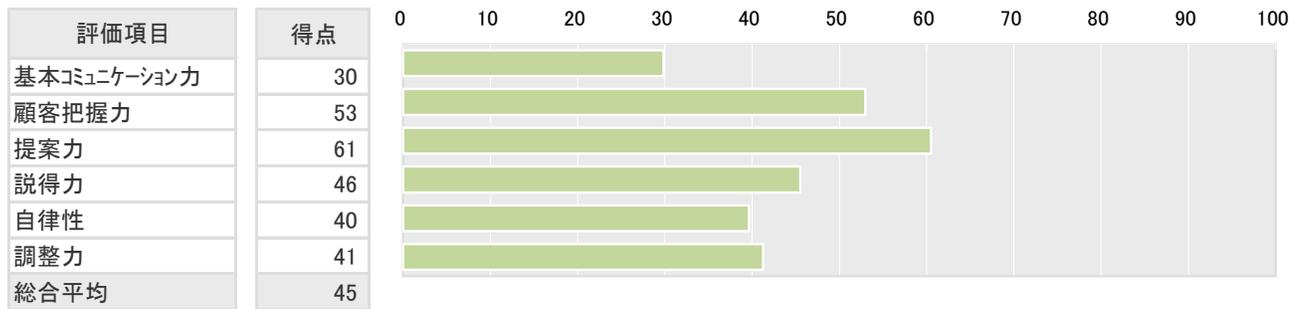
■あなたの診断結果のスキル項目を総合的に評価すると、今回の診断を受けた方の中では、ほとんどの項目で平均を下回る水準でした。

■強みのスキル: 顧客に対して、問題を解決するために最適なソリューションを提案する「提案力」があなたの強みになっています。「表現力」「説明力」「発想力」に長けていると考えられます。

■弱みのスキル: 顧客や営業担当者と信頼関係を築き上げるために意思疎通する「基本コミュニケーション力」があなたの弱みになっています。「会話力」「好感度」「親和力」を意識してスキルアップしてください。

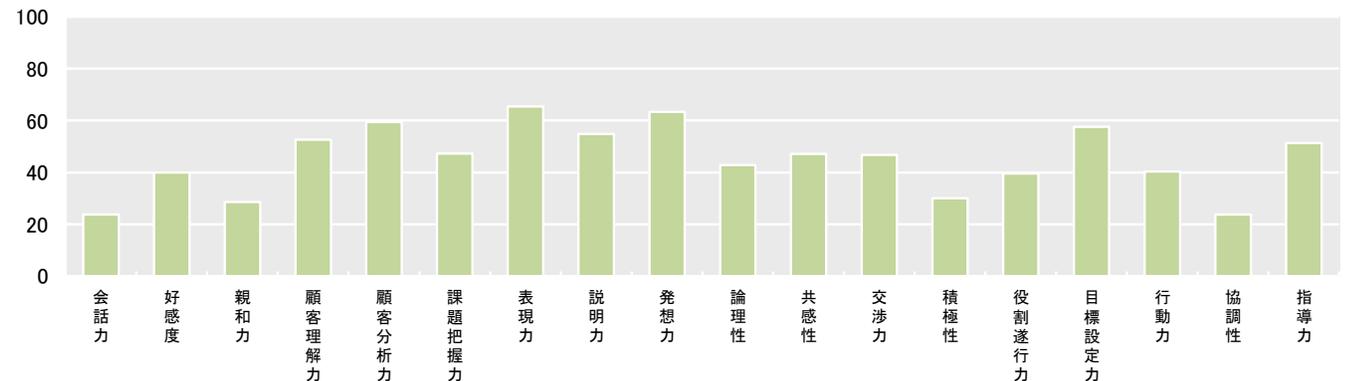
■あなたがスキルアップに取り組むに際しては、特に、「会話力」「協調性」を向上させてください。

## ソリューション提案スキル評価



## スキル要素評価

評価項目	得点	評価項目	得点
会話力	24	論理性	43
好感度	40	共感性	47
親和力	29	交渉力	47
顧客理解力	53	積極性	30
顧客分析力	59	役割遂行力	40
課題把握力	47	目標設定力	58
表現力	65	行動力	40
説明力	55	協調性	24
発想力	63	指導力	51



## ■ 回答結果一覧1

No	プロセス領域	設問	回答結果
1	営業同行支援	1)営業担当者から依頼があり、事前に営業担当者と同行するときには、	B: 営業担当者にメールで依頼書を提出させ、その際に営業担当者の意向も記入させる。
2		2)事前に営業担当者から顧客の状況や望みについて、	D: 先入観を持ちたくないので、顧客の状況については聞かないようにしている。
3		3)営業担当者が商談を進めていくストーリーについて、	D: 他の商談が多く、営業担当者の話を聞く時間はほとんどない。
4		4)顧客名を営業担当者から聞いた際に、	A: 顧客に関連した業界情報を、できる限り広く収集するようにしている。
5		5)顧客担当者の性格や考え方の特徴を、	D: 営業担当者の仕事であると考えているので、あまり意識していない。
6		6)顧客との現在までの商談の状況について、営業担当者から、	D: 過去の商談履歴は、特に調べない。
7		7)顧客から何を聞くか、あらかじめ準備を、	B: 仮説立案を意識しながら行う。
8		8)持参する資料について説明のストーリーは、	B: 完全ではないので、突っ込まれはしないかと不安が残る。
9		9)営業担当者と何をして、何を得てくるかという訪問の目的を	C: 何をすればよいかを良く考えて、訪問するようにしている。
10	ニーズ把握	1)顧客が属している業界についての関連資料を、	B: 訪問する前には、インターネットなどを使用して収集するようにしている。
11		2)顧客が属している業界の特性や、一般的な課題について、	B: 訪問する前に、自分で調べて把握するようにしている。
12		3)顧客が属している業界の、リーダー企業や競合についての情報を、	D: 顧客から聞けば十分である。
13		4)顧客の担当者部署だけでなく、企業全体について、	A: ビジョン、方針、方向性なども把握するように、ヒアリングしている。
14		5)顧客の業務プロセスについて、	B: 顧客が話す業務内容については、だいたい理解できる。
15		6)顧客が利益を産み出しているビジネスモデルについて、	A: 利益を産み出すポイントについて、理解ができています。
16		7)顧客が考えている自社の問題点を聞いた際には、	A: 他企業と比較しながら、問題を捉えるようにしている。
17		8)顧客が気付いていないニーズがどこにあるか把握するために、	D: 顧客以上に問題点を把握するのは難しいと考えている。
18		9)顧客が望む投資対効果について、	B: 長期的な投資対効果を重視して考慮している。

## ■ 回答結果一覧2

No	プロセス領域	設問	回答結果
19	提案書作成	1)主要課題から個別課題まで顧客の課題を、体系的、構造的に、	B: 捉えるようにしている。
20		2)顧客企業の課題を検討する際には、	C: 業種の一般的な課題は把握できるが、企業固有の課題が把握できない。
21		3)顧客の課題を展開する場合、	D: 主要課題、個別課題という認識が無い。
22		4)ソリューション提案を行うためには、	C: 代替案を検討する必要性は感じているが、時間がないため実際には検討しない。
23		5)ソリューション提案について、優先順位をつけるときは、	A: 顧客に合わせた評価項目を設定して、評価している。
24		6)顧客の問題解決を検討する場合、	A: 必ずしも鵜呑みにせず、さまざまな視点から検討している。
25		7)提案の背景や経営とのかかわりについて、	D: システムの仕様と関係のないことは書かない。
26		8)提案書を作成する際には、	B: 顧客が理解することを重視している。
27		9)提案書のビジュアルについて、	A: 顧客が理解しやすいように、図表を多く用いるようにしている。
28	提案・プレゼンテーション	1)出席する聴衆に関して、	C: 大まかな状況は把握している。
29		2)顧客にプレゼンテーションを行う前に、	D: 社内でのチェックは、まったく行っていない。
30		3)提案書を説明するための準備として、	C: 何度かは見直しをするが、全体は把握できていない。
31		4)顧客プレゼンテーションでは、	C: 聞き手である顧客の理解度を、把握する余裕はほとんどない。
32		5)経営の意思決定ができるキーマンに対する提案では、	B: 分かりやすい説明をするように心がけているが、専門用語を使ってしまうことが多い。
33		6)顧客に提案する場合には、	D: 顧客に提案する際には、いつも不安である。
34		7)デモンストレーションの準備は、十分に行えているか、	C: ポイントだけについて、動作確認を行う。
35		8)顧客の状況に合わせたデモンストレーションを行う場合、	B: できるだけ顧客のデータや条件を取り入れるようにしている。
36		9)デモンストレーションのストーリーを検討する際には、	A: 顧客にインパクトを与えるような、見栄えのするデモンストレーション・ストーリーを構成している。

## ■ 回答結果一覧3

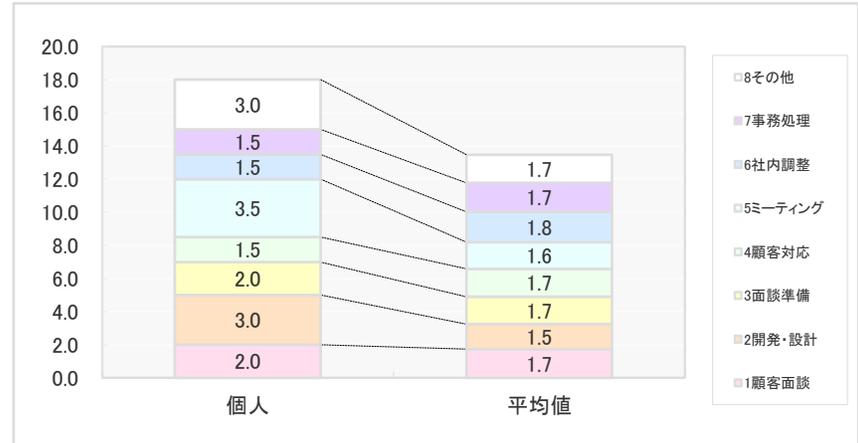
No	プロセス領域	設問	回答結果
37	コンサルテーション	1)顧客に対して費用対効果について、アドバイスをするときには、	A:投資額に対して、どのくらいの利益が得られるかアドバイスしている。
38		2)顧客のCIOやマネジャーに対しては、	A:ビジネス上の意思決定に必要な情報を提供している。
39		3)顧客にアドバイスするときの視点としては、	D:顧客からアドバイスをされる場合が多い。
40		4)業務を分析する際には、	D:業務を分析することができない。
41		5)経営者や上級管理者は、ヒトや組織にかかわることが重要であるので	C:ソリューション導入による要員や組織への影響について、うまく伝えられない。
42		6)自社取扱い製品ばかりでなく、関連製品についての知識が、	D:ほとんどないため、自社製品を強引に提案してすることが多い。
43		7)顧客の業務プロセスを改革するために、	A:業務構造と業務プロセスを可視化できている。
44		8)業務改革を提案する場合には、	A:顧客の気づいていない点を、指摘することが多くある。
45		9)顧客の業務改革の視点としては、顧客の顧客、顧客の取引先、顧客の競合などの関係者への影響について、	D:まったく考慮していない。
46	プロジェクト管理	1)プロジェクトが円滑に進むように、スケジュール計画策定上の	C:リスクを想定しているが、影響程度までは考えていない。
47		2)プロジェクトの進捗で、一定期間経った場合、	C:場当たり的なスケジュール変更を、行いがちである。
48		3)基本となるデータ設計に、大きな問題点が発見された場合、	C:稼動時期を遅らせたくないため、設計のやり直しは絶対行わない。
49		4)ソリューションを導入していく段階では、	B:ユーザー部門の担当者を、巻き込んでいる。
50		5)ソリューションの目的を、	B:文書化するなどはしないが、ユーザー部門、システム部門のマネジャー、ベンダーと共有するようにしている。
51		6)プロジェクトの遂行に当たっては、遂行体制や工程の進め方などについて、	D:顧客に伝えていない。
52		7)プロジェクトに参加するメンバーに対して、	C:情報のやり取りの方法は、参加者のメンバーに任せている。
53		8)プロジェクトを進めていく上で使用される書類について、	B:正式書類、承認者、変更と追加の取り決めなどが実行できていない。
54		9)プロジェクトの進捗にあわせて、現場の最前線の実態、状況の変化を、	D:把握していない。

## 総評

- 活動時間を集計した結果、あなたの活動量(時間)は、平均値よりも多くなりました。
- 活動の割合を見ますと、顧客との接触時間の割合(面談・顧客対応)は、10%以上となりました。顧客との接触時間は十分確保されていると思われます。
- 活動の割合を見ますと、事務処理等にかかる時間の割合は、20%未満となりました。事務処理時間の割合は適切にコントロールされていると思われます。

※総評欄にある基準値(%)は過去のSPC for SE 診断の結果を元に設定しておりますので目安としてお考えください。

## 活動時間の集計(個人)



## 活動時間の集計

※単位は(時間)

活動項目	個人	平均値
1顧客面談	2.0	1.7
2開発・設計	3.0	1.5
3面談準備	2.0	1.7
4顧客対応	1.5	1.7
5ミーティング	3.5	1.6
6社内調整	1.5	1.8
7事務処理	1.5	1.7
8その他	3.0	1.7
総時間	18.0	13.5

※単位は時間

## 活動割合の集計

活動項目	個人	平均値
1顧客面談	11.1%	12.9%
2開発・設計	16.7%	11.2%
3面談準備	11.1%	12.3%
4顧客対応	8.3%	12.5%
5ミーティング	19.4%	11.9%
6社内調整	8.3%	13.6%
7事務処理	8.3%	12.9%
8その他	16.7%	12.6%
総時間	100.0%	100.0%

## 活動割合の集計(個人×平均値)

