

HPE の大好評恒例 Partner Fest が初のオンライン開催！ 今年の寸劇はあのパロディ!? 販売パートナー企業との 協業で IT 業界変革を目指す！

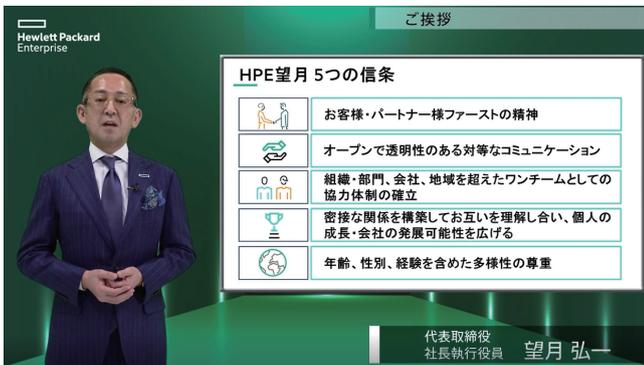
2020年11月20日から12月10日にかけて、日本ヒューレット・パカード (HPE) 主催による販売パートナー企業向けセミナー「HPE Partner Fest 2021 ONLINE ～さあ、ゲームチェンジしよう!!～」が全国7エリアに分けて開催された。

遊び心溢れる企画と力のこもったラインアップで毎度大好評の同セミナー。コロナ禍の影響により初のオンライン開催となったが、今回も「ビジネスの最前線に立つ」販売パートナーに向け、ニューノーマル時代の営業活動で使えるヒントがふんだんに盛り込まれた多彩なプログラムが用意された。セミナーのみならず、開催中常設された展示コーナーでは、「サーバー」「ストレージ」「HCI」「サービス」「ネットワーク」といった各カテゴリーをクリックするとさまざまなソリューションの詳細を知ることができるうえ、ライブチャットで気軽に質問できる『いつもの Fest らしい』環境も用意されていた。

さて、その盛りだくさんの模様をダイジェストでレポートしていこう。

経営陣が語る、業界変革への熱い思いと ニューノーマル時代の営業戦略とは？

冒頭、9月にHPE新社長に就任した望月弘一氏は「お客様のDXを推進すべく最新のテクノロジーをご紹介し、少しでもビジネスにお役立ていただきたい」と話し、社長に着任した初日に社員と共有したという5つの信条を説明した。



日本ヒューレット・パカード株式会社
代表取締役 社長執行役員
望月弘一氏

そして販売パートナーと協業することで不可能を可能にし、IT業界を変えていきたいとの熱い思いを語り、挨拶を締めた。

なお、望月社長の挨拶から各セッション終了後には、セッションの内容をイラストと文字でサマリーした「グラフィックレコーディング(グラレコ)」を表示することで、短時間での振り返りができるように考慮されていた。このグラレコはイベント全体を一枚画にして、今後も容易く思い返せるようにと、参加者には後日Eメールで送付されるという「親切なまとも」として活用されることを想定していたと後日聞いた。

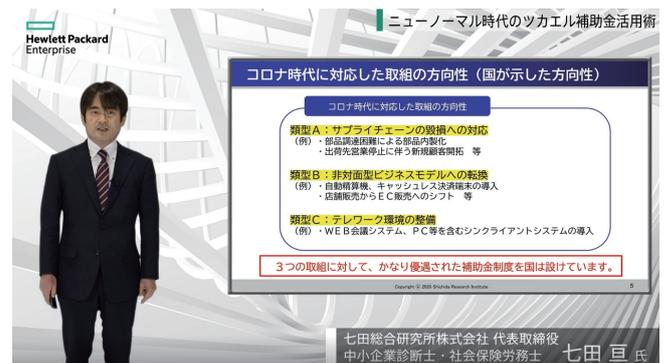
続いて、取締役 常務執行役員 パートナー営業統括部長の西村淳氏から、日経コンピュータによる満足度調査で同社が4冠達成したという嬉しいニュース

と、「ニューノーマル時代を生き抜く提案力」をテーマに、新型コロナによるIT市場の変化とそれに伴う営業戦略が紹介された。アフターコロナにおいてもDXに向けた攻めのIT投資は続き、今後はオンプレミス型as a Serviceがパブリッククラウドと比べても急速に成長するという予測を披露し、GreenLakeやHCIラインナップ、テレワーク応援ソリューションなど多彩な製品ポートフォリオを紹介するとともに、同社の強みとして、パートナーとのエコシステムを掲げ、改めてパートナーとニューノーマル時代を歩む決意を表明。

中小企業診断士が補助金活用を提案するヒントを伝授!

次のプログラムは、七田総合研究所 代表取締役の七田亘氏による講演「ニューノーマル時代のツカエル補助金活用術」。

まず七田氏は、ニューノーマル時代への企業の対応として3つの方向性を示した。1つ目は、海外からの部品調達に困難になったため内製化を進める、出荷先が営業停止になったため新規顧客を開拓していくといった「サプライチェーン毀損への対応」。2つ目はキャッシュレス決済導入、店舗販売からECへのシフトなど「非対面型ビジネスモデルへの転換」。そして3つ目はWeb会議システム導入など「テレワーク環境の整備」である。そのうえで「この3つの取り組みに対して、国ではかなり優遇された補助金制度を設けています」と述べた。



七田総合研究所株式会社 代表取締役
中小企業診断士・社会保険労務士 七田 亘 氏

続いて、緊急事態宣言を機に東京ではテレワーク導入企業が一気に増えたが、業種や職種、企業規模を問わず拡大しているというデータを掲げ、「エンドユーザーに“うちの仕事はテレワークに関係ない”と言われても、まずできる部分から始めてみることを提案してほしい」と話した。テレワークの課題としては「ハード・ソフトの整備」「セキュリティ」「導入コスト」を挙げる例が多いとし、「パートナーのみなさんがITツールによる環境整備を提案する際、とくに中小規模の企業はお金が不足しているので、補助金活用も一緒に提案してください」と語った。

七田氏は、国・地方自治体にさまざまな補助金制度があり、中小企業・小規模企業が主に使える補助金を扱う役所（経済産業省・中小企業庁、厚生労働省、地方自治体）を知ることによってユーザー企業に適した補助金が見付けやすくなる。さらに、具体的に補助金を調べるときは「ミラサポplus」「J-Net21」といったWebサイトで検索するのが便利だと、ノウハウを紹介した。

その後、代表的な補助金の紹介に入る。テレワーク導入向けには「働き方改革推進支援助成金」と「IT導入補助金」、コロナ時代を見据えて設備投資をしたい場合は「ものづくり補助金」、販路開拓をしたい場合は「小規模事業者持続化補助金」が有効だとし、申請要件や補助対象、応募の流れ、補助金支給に付随する実績報告等の義務など注意事項を一つひとつ解説した。

最後に、HPEでは中小企業・小規模企業支援として税制措置を受けるための証明書発行手数料を無料にする取り組みを行っていることを紹介し、講演を締めた。

休憩時間では、軽やかな音楽をバックに、展示コーナーやキーワードクイズ、このあとのプログラムである「セールストークバトル」での投票方法などが紹介された。

休憩後、パートナー営業統括本部 事業戦略本部長の沼倉氏からパートナー支援策が案内された。コロナ禍に対応するために同社で強化している、オンラインの取り組みについて紹介。沼倉氏は、標準カタログBTO製品の構成をいつでも簡単に作成でき、提案スピードを加速できるオンライン構成ツール『iQuote(アイクオート)』や、How to Sellを盛り込んだ『パートナー限定オンラインセミナー』、特集(読みもの)や業界動向、新製品情報や事例といった情報をワンストップで発信するメールマガジン『パートナー通信』など、HPE販売パートナーの皆様が、よりツカエル情報をビジネスで活用できる機会について紹介した。

HPEパートナー様限定オンラインセミナー番組表はじめました！

■ますます便利になります■
ライブ開催予告も、見逃し配信も、一見できる「番組表」公開！
ユーザー登録をしていただくと、その後はEメールアドレスのみでログインして、便利に検索できます！

大好評！
HPEウェビナー！

- ✓見逃しはご都合に合わせて視聴可能！
- ✓新製品情報から売り方まで様々なコンテンツあり！
- ✓製品別、ソリューション別等カテゴリーから検索可能！
- ✓何度も再生可能！
- ✓オンラインセミナー開催予定情報もあります！
- ✓初回登録で、簡単ログイン！

詳細はコチラ
<https://gateway.on24.com/wcc/eh/2604596/hpe-online-for-partners>

HPE PARTNER USE ONLY | 3

パートナー通信配信しています！

営業活動にツカエル情報を1週にまとめて2か月に1度配信！提案に役立つ、業界動向、新製品情報、キャンペーン情報、ユーザー事例、オンラインセミナー情報等々盛りだくさんでお届けします！

HPEパートナー通信
10月10日 2020年10月

■メール配信お申込み方法■
下記ページにて「各種イベント・セミナーご案内」をお申込みください

HPE PARTNER USE ONLY | 4

HPE X AMD パートナー倶楽部会員募集中！

～AMD EPYC搭載のHPE製品を、HPE販売パートナーの皆様を活用していただく為のコミュニティです！～

対象
・全国のHPE販売パートナー様

目的
・HPE販売パートナー様のビジネス拡大
✓ 他社製品との競合が激しい案件に
✓ お客様にとっての新たな選択肢に
✓ コストパフォーマンスを求められる案件に

ご参加特典
メンバー様限定専用メールニュース
検証機無償貸出 & 技術支援
HPEウェブサイトにて社名掲載
メンバー様主催、イベント・セミナー実施支援
メンバー様ソリューション・キャンペーンチラシ作成支援
メンバー様向け専用窓口

お申込み先・お問い合わせ先
日本ヒューレット・パッカド HPEパートナー事務局
E-mail: jp_partners_office@hpe.com

<https://www.hpe.com/jp/ja/solutions/amd-partner.html>

その他様々なオトクな倶楽部メンバー特典あります！

**2分で心を掴めるか? 視聴者参加型
“仮想顧客向けリモート営業トーク”で対決**

後半のメインセッションは視聴者参加型「2分で掴むセールストークバトル」。同社の現役営業が2人ずつ登場し、架空のお客様を設定し、与えたお題でリモートセールスをかけるシチュエーションでの対決が展開された。視聴者は、それぞれ2分の持ち時間が終わったあと、「どちらの話の続きが聞きたいか」という観点でどちらかを選び、投票できるという仕立てだ。



バトル1はサーバー対決。対戦者は山本氏と渡辺氏だ。まず、山本氏に出されたお題は「コロナ禍で会社の販売・生産がダウンし、IT予算も縮小、さらに人員不足で運用負荷が増えているユーザーにサーバー更改をアプローチする」というものだ。対して渡辺氏へのお題は「コロナの影響で延期されたシステム更改に際し、社長からIT支出削減と品質強化の両立という難題を出され、担当者が困っている」シチュエーションである。

山本氏はHPE InfoSightの障害予測機能と、顧客が使っているHPE ProLiant Gen10 DL360に近い性能を有しながら価格が安い新シリーズ・DL160を、一方の渡辺氏はスペック十分でも安価なリプレースを可能とするAMD製CPU採用サーバーを提案した。

バトル2はストレージ対決。対戦者は藤本氏と、堀内氏だ。藤本氏へのお題は「コロナの影響で業績不振に陥っている製造業のHPE ProLiantユーザーに、HPE Nimbleストレージへの置き換えを提案」、堀内氏には「強制的に始めたテレワークが思うように機能せず、VDI導入も検討している企業にHPE SimpliVityを提案」というお題が出された。藤本氏は「安心・簡単・コストパフォーマンス」を訴求、堀内氏は同じ悩みを持つ他の顧客がHCI導入でパフォーマンスを劇的に改善した事例を出し関心を誘った。

コロナ禍でオンライン営業に苦労している現状、生の営業の姿を紹介し、パートナーに「どのように売っていくか」を考えていくうえで役立ててもらえることを目指したプログラムであり、臨場感あふれるセッションであった。



恒例の寸劇から、イベント終了時の販売パートナーへのメッセージ

このあと、同フェスでおなじみの寸劇が披露された。今回は大人気ドラマのパロディで、オンプレのリプレースに際してクラウド移行を検討する企業に、「伴沢直樹」という名の販売会社営業担当が HPE GreenLake 導入を提案、エンドユーザーから「前向きに検討しましょう」という回答をもらうまで、というストーリー。「やられたらやり返す。GreenLake 返しだ!」という決めゼリフで視聴者を楽しませた。

最後のバトル3はネットワーク編だ。対戦したのは山田氏と倉澤氏。山田氏へのお題は「感染拡大防止ソリューションを検討する企業向けに Aruba Contact Tracing の Wi-Fi 版を提案」、倉澤氏は「感染者の行動履歴を把握するためソリューション検討中の病院に同製品の Bluetooth 版を売り込む」というお題だ。二人はそれぞれの特徴とメリットをうまくトークに盛り込んでいた。

最後にエバンジェリストの山中氏が「リモート営業に関してはまだベテランがいないので、誰にでも大きな結果を残せる可能性があります。本日のサブタイトル“ゲームチェンジしよう”を胸に、この大変革を大きなチャンスと捉え、チャレンジしてください」と語り、ウェビナーを締めくくった。

ここまで紹介してきた盛りだくさんなウェビナーだったが、コロナ禍の影響で揺れる販売パートナーのビジネス継続において参考になる製品情報やセールスの学びが散りばめられていながら、参加型セッションや豪華景品も用意され、遊び心のある内容となっており、2時間のセッション時間があつという間に感じられた。アンケートでも非常に高い満足の声が多く寄せられた理由に納得という印象だった。

「状況が変わったら、戦い方も変わる」というコンセプトのもと開催された異例のオンラインFestだったが、盛況ぶりは例年通り。これからも同イベントは販売パートナーの心強い学びの場となり続けるだろう。

お問い合わせ先