

ビジネス変革と成長を加速 真のDXを実現する羅針盤

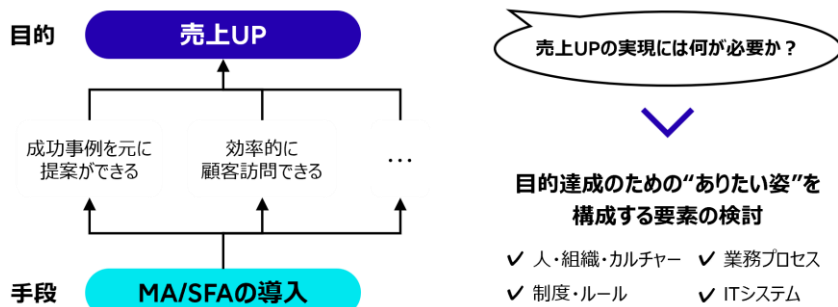
人々の価値観は多様化し顧客のニーズに的確かつタイムリーに応えることが困難になってきています。また労働人口の減少や人材の確保・育成にかかるコストの問題も年々深刻化する中、企業は顧客に対する付加価値を提供していかなくてはなりません。

富士通は、さまざまな業界のお客様にITサービスを提供して得た知見と最先端テクノロジーと、世界中で広く利用されるCRMクラウドサービスであるSalesforceを掛け合わせることで、全方位的にお客様のビジネス変革の実現を支援します。

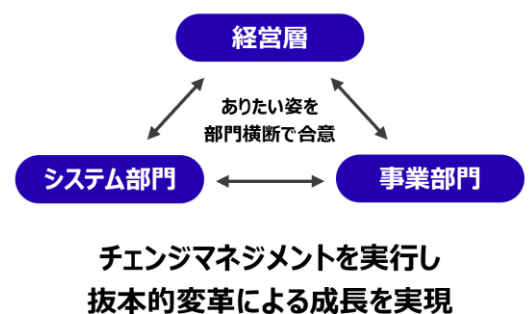
サービスの概要

成功パターン

目的達成のための“ありたい姿”と実現に向けた施策



一緒にデザイン



成功のためにやるべきこと

経営層、事業部門、システム部門の3層を巻き込み、“ありたい姿”と“実現に向けた施策”を描き変革シナリオを合意形成することが重要です。

サービスの特長

1 変革の実現

D（デジタル）だけで企業は変革できません。X（トランスフォーメーション）に主眼を置き、組織・カルチャーの変革まで踏み込んだあるべき姿をデザインします。

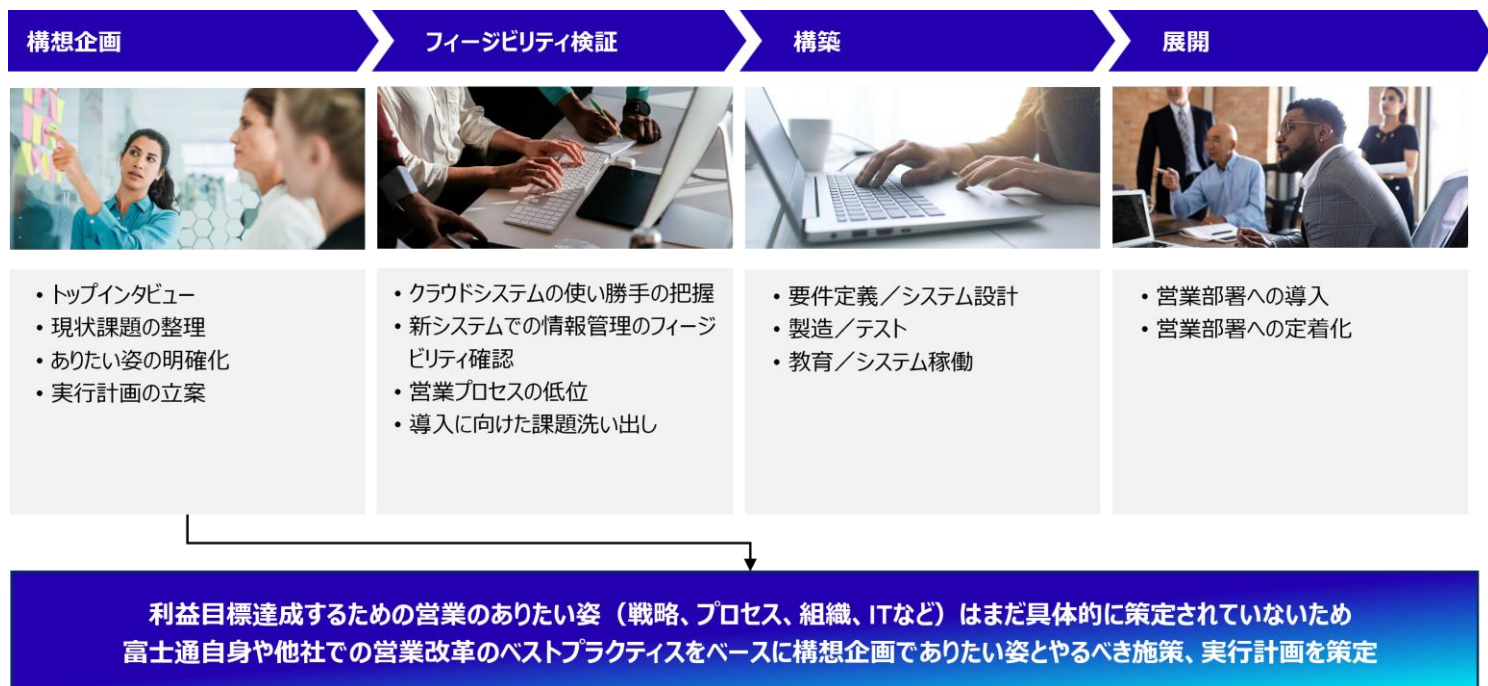
2 組織の壁を乗り越える

顧客起点にDXを進めるには、営業・マーケティング・サポートなど様々な部門で変革が必要です。縦割り組織の利害関係を乗り越え、ワークショップ形式であるべき姿を合意形成します。

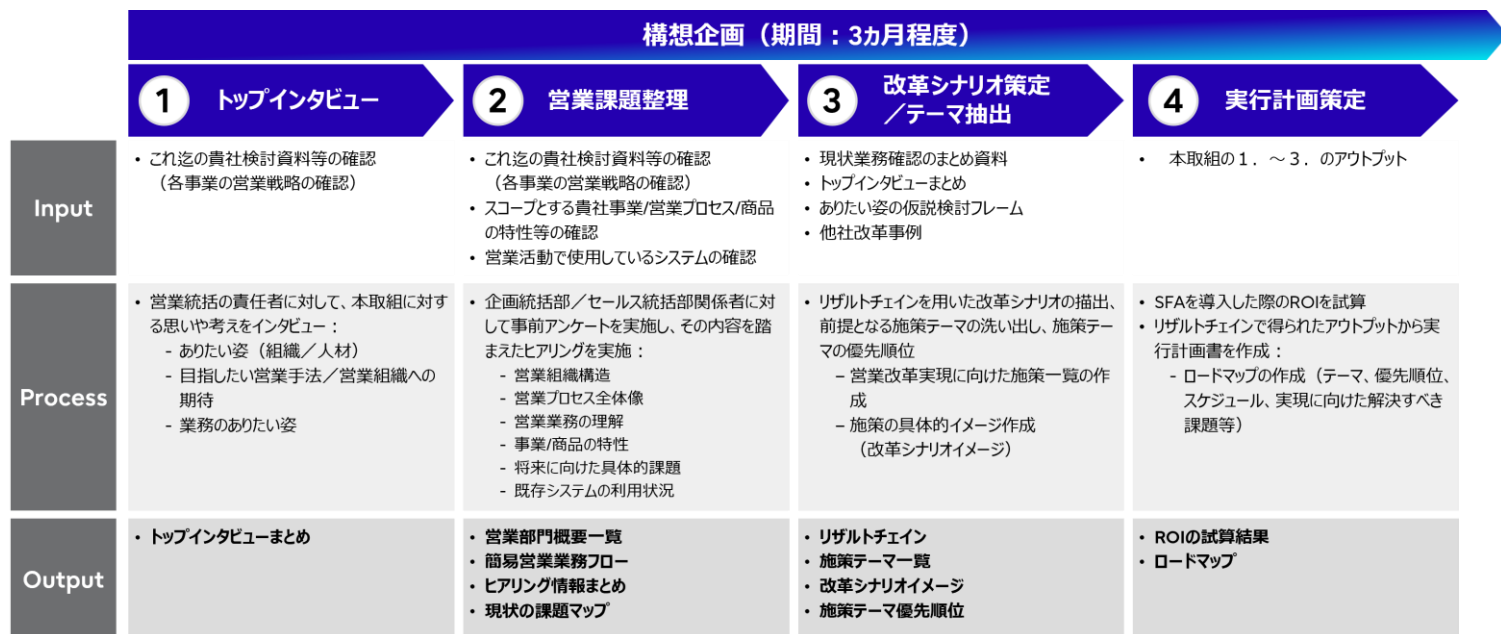
3 富士通独自のデザイン手法

リザルトチェーンという富士通独自のデザイン手法を用います。この手法の優位点は変革の前提条件（戦略・組織・精度・ICT・プロセス・人）を整理できる点にあり、実現性の高い変革シナリオをデザインします。

営業DXの進め方



構想企画フェーズの進め方



営業変革構想企画は上記のプロセスで推進し、それぞれのプロセスにおいて成果物を作成します。

お問い合わせ先

富士通株式会社

〒212-0014 神奈川県川崎市幸区大宮町1-5 JR川崎タワー

お問い合わせフォーム

<https://contactline.jp.fujitsu.com/contactform/csque00201/695565/>



© 2025 Fujitsu Limited