

## CAD情報

## 2013年、オートデスクの販売戦略 ビジネス拡大のキーワードは「スマートアプローチ」 さらに販売力を強化しパートナー様を支援いたします

2012年、オートデスクは「Suite製品の全業種対応」「クラウドサービスの拡充」「アドバンスサポートによるパートナー支援」など戦略的なソリューションを次々と提供し、不況下においても業績を順調に拡大。その勢いはさらに加速度を増している。APAC Matureチャンネルセールス本部長の坂間 充氏とチャンネルセールス部長の草谷 裕信氏に、2013年のパートナービジネスのキーポイントとなる販売戦略について伺った。



APAC Matureチャンネルセールス本部長  
坂間 充氏

### ——クラウドの利点を訴求しながら付加価値の高いSuite製品を提案

2011年は東日本大震災があったにもかかわらず、国内の業績は10%近く伸び、2012年はそれを上回る勢いで推移しました。各業界向けのLTファミリ製品の好調に加えて、Suite製品へのシフトもかなり進んできたので、今年度はさらに業

績が拡大する見通しです。

2013年の重要な戦略の一つは、昨年2月に組織化した業種別の営業体制の強化です。パートナー様と一緒に各業界のお客様先に訪問しながら、ビジネスのボリュームを増やしていきます。具体的には、特定の製品だけを導入されていたお客様に対して、オートデスクのすべての製品を提案することで、お客様の設計フロー全体の効率化に貢献します。

2つ目は、昨年から好調のSuite製品を拡販していくことです。昨年10月に『AutoCAD Revit LT Suite』をリリースし、LTファミリのSuite製品も出揃ったので、その販売も強化します。

3つ目は、クラウドサービス『Autodesk 360』の認知度を高めることです。特にクラウドのリソースを使ってレンダリングや解析が行えることや、iPhoneやiPadなどのモバイルデバイス上でデータを共有しな

がらコラボレーションできることは、お客様にとって大きなメリットになるので、他のクラウドサービスにはない利点としてぜひアピールしていただきたいです。

具体的な販売のシナリオとしては、まず、お客様に付加価値の高いSuite製品を提案し、次いでクラウドサービスをフル活用できるサブスクリプションに加入していただきます。その際、当社のアドバンスサポートをセットで提案することで、パートナー様は製品を販売した後のサポートの負担から解放され、手離れのいいビジネスが展開できるようになります。

### ——パートナー様との協業によるスマートアプローチで市場を拡大

オートデスクの今年のキーワードは、スマートアプローチです。すなわち、産業別の市場や企業のデータと当社の顧客データをうまくマッチングして、データに基

## 2013年 オートデスクの注力ポイント

Suite製品の全業種対応

クラウドサービスの拡充

アドバンスサポートによる  
パートナー様の支援

エンドユーザ様の課題を  
解決するソリューションや  
コンサルティングを提供

パートナー様の  
ビジネスを拡大

# Autodesk®

づいた産業特化型の営業アプローチを展開していきます。例えば、製造系は産業機械や自動車などの大きなセグメントに分かれていて、その下にさまざまなサブセグメントの市場があります。その細分化された各市場の中で、各企業がオートデスクの製品に年間どのくらい投資をしているかもわかるので、当社が強い業界はさらに販売力を強化し、逆に弱い業界は、その分野に強いパートナー様に協力していただいて当社のシェアを拡大していきたいと考えています。

例えば、本来なら当社の得意分野のはずなのに、サブセグメントの中には、当社のシェアが数%しかないところもあります。そうしたミスマッチを解消することが狙いです。しかし、当社の陣容だけでは対応しきれないので、パートナー様の協力が不可欠です。そのために必要な情報やツ

ルも提供します。場合によっては人的支援や投資をすることも検討しています。

現在は産業別のデータと地域別のデータを組み合わせた分析も行っています。例えば、製造系では、iPhoneなどのパーツメーカーが集中している石川県の方が首都圏よりも売上が伸びているので、各地域に向けた協業体制も強化していきたいと考えています。

特にサブセグメントのお客様は、『AutoCAD LT』を利用されているケースが圧倒的に多いので、それをクラウドサービスのゲートウェイとなるSuite製品に移行していただくことで、パートナー様の売上アップにつながります。お客様のサポート案件を当社が支援するアドバンスサポートも拡充しているので、パートナー様は安心して販売活動に専念できます。**BP**



チャンネルセールス部長  
草谷 裕信氏

## ● AutoCAD 2013

設計とドキュメント化のワークフローを連携させて合理化できるAutoCAD 2013は、「設計の集約」と「図面化」のための強力なツールだ。優れた機能とその柔軟性で、設計と図面作成をスピードアップ。また、AutoCAD Design Suiteは、AutoCADをパワーアップして、使いやすいビジュアルコミュニケーションワークフローを実現できる。



## ● AutoCAD LT 2013

ドラフティングと詳細図作成のための汎用2D設計ソフトウェアAutoCAD LT。デザインコンセプトを取り込むことで、簡単に編集、再利用、共有できる正確な図面を作成できる。データ共有には、信頼できるDWGテクノロジーを使い、複数のプラットフォームを利用する設計チームや顧客とのデータ受け渡しが、安全でスムーズに行える。



## ● AutoCAD Revit LT Suite

昨年、建築業界向けのLTファミリとして、新しくAutodesk Revit LTが加わった。ビルディングインフォメーションモデリング（BIM）ワークフローのサポートに特化した同製品と、ドラフティングツールとして普及しているAutoCAD LTがセットになったAutoCAD Revit LT Suiteなら、高品質な設計および設計図書の実現が可能だ。

