



お取引先様へ向けた システム導入企業様のご挨拶



BtoBプラットフォーム受発注は、システム導入企業様だけではなくお取引先様のご協力が必要不可欠となります。

そのため、システム導入の経緯や導入することで実現したいことなど、

目的や導入意思・熱意をお取引先様へお伝えすることが重要になります。お取引先様へお伝えしたいことをまとめてください。

挨拶の基本構成(5ブロック / 所要3～5分)

01

自己紹介・お取引先
様への感謝

役割
場を開く

目安: 20秒

02

導入の決定報告

役割
事実を伝える

目安: 20秒

03

最重要

導入の背景・動機

役割
納得を生む

目安: 90～180秒

04

ご協力のお願いや 安
心材料

役割
行動を促す

目安: 40秒

05

締め

役割
結びのことば

目安: 20秒

お話いただく内容について

～重要なポイントをピックアップ～

お伝えするポイント

自己紹介と趣旨の伝達

まずは動画を視聴いただくお取引先様に向け、
簡単な自己紹介を述べるとともに、本動画を掲載した意図
(背景や目的)を明確にお伝えください。

スピーチ例

「皆さま、こんにちは。株式会社〇〇の〇〇部で、〇〇を担当しております、〇〇と申します。

平素より弊社の事業にご理解とご協力を賜り、誠にありがとうございます。また、お忙しい中、本説明動画をご視聴いただき、心より御礼申し上げます。

今回は、皆様に〇〇についてご理解いただき、今後の取り組みを円滑に進めていただけるよう、本動画をご用意いたしました。短い時間ではございますが、最後までご視聴いただけますと幸いです。それでは、説明を始めさせていただきます。」

挨拶動画の最重要ポイントです。

ここが定型文になると、お取引先様には「またシステムの押し付けか」と受け取られます。
貴社が本当に困っていること、目指していることを語ってください。

パターン A | 業務限界型

対象:紙・Excel・FAX管理が限界

💡 考えていただく問い

今の業務で、具体的に何が限界に来ていますか？(時間・人手・ミス)

💬 例文

業界を取り巻く環境は厳しく、人手不足の問題もあって、弊社も業務効率化が必要になっています。これまで納品書や請求書を紙やExcelで管理してきましたが、月末になると経理が深夜まで残る状態で、正直なところ限界を迎えています。この問題を解決するために、様々なサービスを調べ、検討を重ねた結果、この業界で広く普及しているインフォマート社のシステムを選びました。

パターン B | DX不可避型

対象:経営として明確な DXの意志あり

💡 考えていただく問い

5年後、10年後も今のやり方を続けられると思いますか？続けた場合、何が起きますか？

💬 例文

正直に申し上げると、費用がかかる仕組みではあります。ただ、AIやクラウドが当たり前になったこの時代に、最低限の可視化さえされていない状態は、もはや「安定」ではなくリスクだと考えています。何かあったときに立て直す力、レジリエンスと言いますが、そこで必ず弱みになります。「いくらかかるのがもったいない」と言っていると、この先社内でも変えようと言い出さなくなる。だから、この機会に踏み切ることを決めました。

パターン C | 誠実・共感型

対象:関係重視・費用負担への配慮

💡 考えていただく問い

お取引先様にご負担をかける点を、正直に認められますか？

💬 例文

皆様の中には、まだ受発注システムを使われていない方、これから新規に対応される方もいらっしゃると思います。取引金額によって費用が発生するという、こちらがご迷惑をおかけする部分もございます。そこも含めて、よくご検討いただいた上でご判断いただければと思います。何十年もお付き合いいただいてきた関係性は重んじたい。その上で、システム上できるだけシンプルにつながっていきたい。そこにご賛同、ご参画いただけたらというお願いの場もあります。

お伝えするポイント

協力依頼と安心感の醸成

お取引先様へ具体的に協力いただきたい作業内容や、システム導入における懸念を払拭する安心材料を提示し、前向きに取り組んでいただけるよう安心感をお伝えします。

スピーチ例

「皆様のご協力があって、はじめて実現できることです」

ただし、この効率化は弊社だけで実現できるものではなく、本日お集まりいただいた皆様のご協力があって、はじめて実現できることです。

すでにご導入いただいている企業様もいらっしゃいますが、まだの企業様も、この説明会を機にご導入いただき、システムを使った正確な取引の実現をお願い申し上げます。