



## 創業時の想い

---

創業前、私は、IT 業界の企業の一員として活動していましたが、ある時期から、何ともいえない違和感を感じるようになりました。

IT の導入は、ほぼ間違いなく先行投資です。先行投資である限り、投資後の将来像が明確に描け、これを説明できなければなりません。昨今のお客様は、ご自身の課題などを十分分析されており、IT 投資後の将来像を明確にされている場合が非常に多く、提案を実施する側の IT 企業には、その将来像に合致した提案を求められます。

IT 企業は、ソリューション営業が自社の技術とソリューションを組み合わせ提案を実施しますが、実は、この一連の流れに違和感を覚えたのです。

つまり、ソリューション営業はお客様の言われた内容を丸呑みして、その内容に応えようとしています。応えていく中で自社の強みをアピールして、なんとか、自社へ発注を頂戴しようとしています。

この流れは、本当に正しいのでしょうか。

より明確な将来像をお持ちのお客様ほど、内容に応えるだけの提案、自社の強みをアピールしただけの提案を期待されていないような気がしてならなかったのです。そう、お客様ご自身が描いた将来像にさらなるスパイスを期待されているのではないかと、あるいは、将来像がひっくり返るような提案を期待されているのではないだろうかと考え始めたのです。

なぜ、そのような提案ができないのか、私なりに考えました。そして、導き出した答えが、「お客様第一」あるいは「顧客第一」を標榜しながら、実は、IT 企業、言い換えれば、売る側の「自社第一」であるのではないかと。つまり、一昔前のソリューション営業や提案型営業の行う提案ではお客様にフィットしないのではと考えたのです。

私は、当社を立ち上げる際、自社第一、自分都合ではなく、お客様を想い（思うのではなく想うと表すのは、「相」手の「心」を思うという意味です）、お客様の将来像の基となる価値観を共有し、その価値観をより広げるような新しい価値を創出し、時として、当社の価値観をお客様にぶつけることにより、お客様にイノベーションを体験していただくことができる IT 企業を起業したいと考えました。

代表取締役 日原 偉

## 理念

当社の理念は創業時の想いと変わりありません。

1. お客様に、当社の開発した製品を利用できて良かったと感じていただく
2. お客様に、何かあれば次も当社を利用したいと思っていただく
3. お客様が、お知り合いの方に当社を紹介しても良いと思っていただく

そのために、当社の価値観を常に明確にし、それに基づいた行動を大切にします。

## 会社概要

商号 株式会社デジタルソリューションズ  
(英語表記 : Digital Solutions Corporation)

本社所在地 〒541-0041  
大阪府中央区北浜 1 丁目 1 番 9 号

電話番号 06-6232-3456

FAX 番号 06-6232-3457

代表取締役 日原 偉

Web Site <https://www.digitalsolutions.co.jp/>

アクセス



大阪市営地下鉄堺筋線、京阪本線  
北浜駅より徒歩約 3 分

大阪市営地下鉄御堂筋線、京阪本線  
淀屋橋駅より徒歩約 10 分

京阪中之島線  
なにわ橋駅より徒歩約 5 分