



3つの市場セグメント

新興国市場

「シェアNo.1に」

速さ、安さ、身軽さで
お客様を魅了する

中核市場

「戦略的パートナーに」

総合力でお客様の
課題を解決する

新規市場

「期待の新人に」

お客様やさまざまなパートナーと
ともに商機をみつけだす

All Rights Reserved, Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. 2011

01 Corporate Profile

muRata

社 是

技術を練磨し
科学的管理を実践し
独自の製品を供給して
文化の発展に貢献し
信用の蓄積につとめ
会社の発展と
協力者の共栄をはかり
これをよこぎ
感謝する人びとと
ともに運営する

Innovator in Electronics®

CS(価値の創造と提供)
と
ES(やりがいと成長)

顧客本位

現場重視

変化への対応

チャレンジ精神

変わらない価値観、 チャレンジし続ける戦略。

私たちの仕事はお客様に「驚きと感動」を提供できているか。
ともに働く仲間たちは「やりがいと成長」を実感しているか。
一人ひとりが自らにそう問いかけ、実践していく。

ムラタは創業以来、社是に込められた想いを全従業員の思考と行動の礎としてきました。また、著しく市場環境が変わったここ数年は、CS(価値の創造と提供)とES(やりがいと成長)を大事な価値観として経営すると宣言しています。営業・製造部門や事業部だけでなく、開発部門やスタッフ部門も含めて一丸となって同じ想いで、お客様のために行動することができるムラタを目指しています。

ムラタは昨年、市場を3つにセグメントした中期構想をスタートさせました。第1に、新興国市場では、速さ、安さ、身軽さでお客様を魅了し、シェアNo.1となることを目指します。第2に、中核市場では、個別の部品だけでなくムラタがもてる総合力を発揮してお客様の課題を解決する戦略的パートナーシップを確立します。第3に、新規市場では、お客様をはじめ、さまざまなパートナーとともに商機をみつけだすことのできる期待の新人になります。これらを実現するための戦略はそれぞれ異なりますが、いずれの市場においても、お客様に認めていただける価値を創造し、提供できているかを、一人ひとりが問いかけていきます。そして、一貫した戦略のもと迅速な意思決定ができる、太く、短いバリューチェーンで組織をさらに一体化させ、お客様ニーズの多様化や、変化の激しい市場環境に対応していきます。これからも市場ごとに最適なアクションを加速させ、真にお客様価値を向上させることができるムラタでありたいと思います。

代表取締役社長 **村田 恒夫**