

お客様価値を創出する ムラタのバリューチェーン。

お客様への想いで、私たちはつながっています。

お客様に価値を提供するのは、営業部門だけの仕事ではありません。
製造部門や企画開発部門はもとより、総務、人事、経理などのスタッフ部門も含めて
オールムラタが、緊密に連携しながら、まっすぐにお客様に向かうベクトルを共有すること。
その統一された意思の中で、自分の役割を発見し、遂行すること。
強くて闊達な組織を生む、それがバリューチェーンの思想です。

- Point 1

自らの機能・役割を捉える。
自分に何ができるのか、何が求められているのか。自分の仕事がお客様とどうつながっているのかわかると、見えてくるものがあります。
- Point 2

事業部ラインと機能スタッフの連携。
お客様と直接のつながりを持つ事業部ラインと、それを支える機能スタッフ。双方がお客様志向の想いを共有することで理想的な連携が生まれます。
- Point 3

機能スタッフ間の連携。
事業部ラインの向こうにはお客様がいる。その想いを考え方の基礎に置き、機能スタッフが相互に連携することで戦略的な強さを発揮します。

