

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、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がわかると、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。



ライン (お客様価値を作り出す主活動)

企画/開発

ユーザーオリエンテッドな開発を目指す。コンデンサは、ムラタの主力製品。営業スタッフから仕様を聞くだけでなく、お客様の声を聴き、使われる場面を知って提案性のある開発をしたいと思います。

株式会社福井村田製作所 第1コンデンサ技術部
栗田 浩季



商品設計/購買物流/製造

お客様のご要望以上の答えを出すこと。SE (セールスエンジニア) が持ち帰ったお客様からのご要望に対し、求められる以上の答えを出せるような商品の提案、設計を行うことを心がけています。

株式会社村田製作所 通信モジュール商品事業部
桑原 秀敬



販売マーケティング/サービス

お客様に感動していただけるサポートを。開発と連携したムラタ独自の技術サポートを行い、お客様との距離を少しでも縮め、戦略的なパートナーとして認めていただき続けることが、私の喜びです。

韓国村田電子株式会社 Sales Engineering Group
Cheol Lee



スタッフ (お客様価値創出を支える支援活動)

経理

ムラタという船に、海図を提供する。私たちが扱う数字は、無機質なものではありません。ムラタの進路を正しく示して戦略的な意志決定をサポートし、ビジョンを構築する基礎になる数字です。

株式会社村田製作所 経理部
石井 有紀



生産技術

ラインの問題発見と解決は、お客様のメリット。品質、コスト、納期など、生産ラインの問題を探り、解決します。改善の成果は、ムラタの生産性向上に、そしてお客様の利益につながります。

株式会社村田製作所 生産技術支援部
林 章浩



法務・広報

お客様目線での法務・広報支援を。お客様への技術サポート強化の一環として上海電波暗室の建設プロジェクトを担当。より多くのお客様にご利用いただくための広報活動にも力を入れています。

村田 (中国) 投資有限公司 管理部
滕 海英 (Teng Haiying)



価値の提供

CUSTOMER