

納品段取り検討で導いた成果

鳥取リコー株式会社
木村 孝

47都道府県中最も人口
の少ない県です。

人口:599,830人

世帯:211,849世帯

ここです



現在の鳥取県は...



鳥取リコー株式会社

資本金: 2,000万円

年商: 約32億円

社員数: 84名

鳥取県内を3つの拠点で
「地域NO.1のソリューションパートナー」
を目指しています。

顧客接点を強化しなければ・・・

- 顧客接点を強化することにより、小額ではあるが案件量が拡大する
- 価値提供することで、接点が強化できる
- 接点強化することで、顧客からヒアリングできる情報量が拡大する
 - 提案活動が強化できる

CCPMセミナーをやってみよう！！

企画内容

このセミナーを継続展開(毎月1回)することで、お客様と課題を共有できる関係作りができ、画像・DS・NS全ての案件で、より高い価値提供(高付加価値販売)につなげる事ができると考えています。

【企画背景】

土木積算などの仕入先であるビーイングの取り組みに、『TOC・CCPM手法を活用したプロジェクトマネジメントソリューション』があります。

これは、各地方自治体・建設業協会・大手メーカーなどで実践されており、数多くの事例があります。

このコンテンツは、幅広い業種に対応することができ、新たな価値を提供するものです。また、他社に先駆けて展開することにより、ビーイングからの講師派遣などの支援を優先的に受けることができます。

【目的】

顧客満足度向上を図り、顧客接点力を強化することにより米子支店の業績拡大を目指します。

セミナーからワークショップへ

- セミナーにご参加いただいたお客様へ
ワークショップを提案
- 実践することで手法の理解を促す
- より高い付加価値を提供！！

受注前にお客様と段取検討

- 納期が非常に厳しい
- お客様側も納期に間に合わすことが困難であることを認識している
- ◆ CCPM手法による段取検討を提案
 - 鳥取リコーの活動でCCPMを紹介していた
 - 担当者が手法に興味を抱いている

きわめて厳しいプロジェクト

- 端末台数 1000台以上
プリンタ300台以上
- 作業時間が限られている
- 複数の業者が関係している

ワークショップを実施

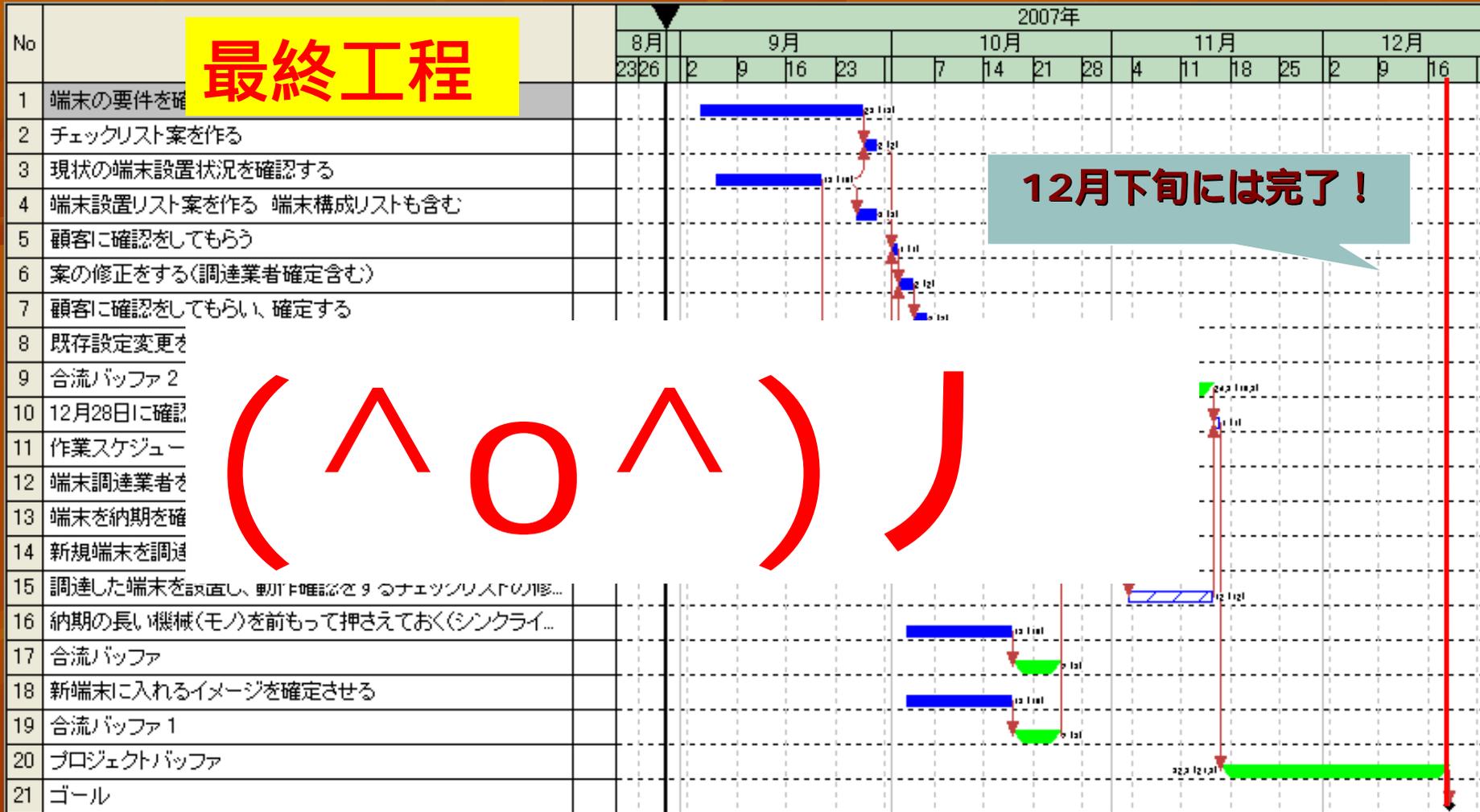
- お客様と提案者とNW管理受託業者の3社による工程検討を実施
 - 不眠不休で3月末に終了となった
 - 3社とも予想通りの結果となった
 - わかっていたがここまでとは…

ワークショップ風景



サーバ取り・段取の追及

最終工程



工程短縮のポイント

- 管理業者がイメージファイルを作成して新規端末の設定作業を簡素化し工程を短縮
13日短縮
- 新規と既存端末を平行で作業することにより工程短縮
30日短縮
 - 平行での作業を不可としていたが、工程短縮（目的達成の）ために平行作業に合意した

お客様側の感想

- 段取が具体的にになり、はっきりした
- 自分たちがどうすればよいかわかった
- ゴールを3社で共有でき、成功のシナリオが
完成した

ワークショップで感じたこと

- 自らサバを吐き出している自分に気づいた
- ODSCに沿って検討することで、業者間の利害関係にも変化がもたらされた
- いつの間にか弊社が受注しなければ、プロジェクトが成立しない状況になっていた。
 - NW管理業者から絶対に受注してくださいと言われた
- ODSC商談と威力を感じた
 - 意図していなかったが、結果的にODSC商談になっていた

エピローグ

- 段取りを検討して、工程を大幅に短縮することが出来ましたが…
ソフトの販売には至りませんでした
(検討していただいています)

ご清聴ありがとうございました