

# All for Customer

お客様への想いで、私たちはつながっています。

グローバルな展開を強化していく中で、従業員全員が自在につながりながら、お客様に喜んでいただける価値を創造すること。それがバリューネットワークの思想です。このバリューネットワークの力で世界の新しい未来に貢献します。

製品も、人も、情報も。  
世界中を自在に結ぶネットワーク。

たとえば、お客様の開発拠点はヨーロッパ、発注は購買拠点のシンガポール、納入先は中国の工場。そのお客様に対して、ムラタは各国の営業、生産工場、スタッフがグローバルに連携してご要望にお応えする。そんな状況が、今や一般的です。ムラタの売上高の約85%は海外の市場が占めており、それは「日本と外国」という「1対多」の関係ではなく、お客様とともにグローバルに展開する中で、双方の各拠点・機能が複雑に結びつく「多対多」の関係によって構築されているのです。グローバルなサプライチェーンを運用するためには、情報の一元化が必要です。ITシステムの開発についても、適材適所の考え方のもと、国や地域の枠を超えてシェアし、意見を調整する場としてグローバルIT会議を行っています。常に、必要なときに必要なポイントがつながる中で、自然とネットワークが形成されること。お互いを信頼し、任せ合う風土をつくること。自分の常識はローカルな常識と認識し、相手の立場で考えること。私たちが大切にしているのは、このような価値観です。



株式会社村田製作所  
生販システム部  
東 将司

株式会社村田製作所  
情報システム統括部  
Cholo Galvez Lunaria

お客様の評価を社内で共有し、  
幅と深みのある提案を。

「マーケティング」という言葉にはいろいろな意味がありますが、私たちは「お客様にとっての価値を考える活動」と捉えています。センサ商品部では、FAE(Field Application Engineering) 制を導入し、市場ごとの担当者がそれぞれの市場のスペシャリストになり、お客様に価値を提供できる環境づくりを行っています。市場がどう動いているのか、お客様の事業がどう展開していくのか、そのためにムラタができることは何か。技術交流会の場やお客様へのプレゼンテーションの機会を活かしています。重要なことは、部品のスペックを紹介するのではなく、ムラタのセンサでどういった機能を実現できるのか、その可能性をわかってもらい、ビジネス展開のビジョンを共有させていただくことです。提案にあたっては、機能の見える化を実現するためのデモ機を社内で製作したり、また、素子単体で解決できない課題はモジュール部門と一緒に、というように、社内の横のつながりの中で、お客様の評価を、プラス面もマイナス面も含めて共有し、提案の幅を広げていきたいと思っています。



株式会社村田製作所  
センサ事業部  
石岡 良友