

活用事例紹介

株式会社いたがき 様

利用コース情報

コース名：①新サービス・商品開発の基本プロセス
②顧客分析手法

訓練時間：①6時間 ②6時間

受講者数：延べ24名

事業主の声

1982年の創業以来、「未永く使えて愛着のもてる『鞆』を皆様にご提供したい」という一つの思いから、タンニンなめしの革にこだわり続ける革製品の企画・製造・販売の会社で、今まで社員の感性や能力を引出しきれないことや、業務へ結びつける活用方法等に課題を感じており、各種セミナーへ参加してきましたが、具体的な効果を見出すことができませんでした。そのような中、ポリテクセンターから生産性向上を目的とした訓練の提案を受けました。

訓練を通じて企画・製造・販売部門が部署を超えて、共通認識や共通言語を持つことができ、新たな気づきや課題発見が生まれ、組織力の大きなパワーアップにつながったこと、各部門の業務プロセスの進め方に変革がもたらされたこと等を感じています。今後は、全社員が実践を通じて更なるステップアップができるよう期待しているところです。

ポイント

- ①は生産現場の見学や経営理念等を通じ、商品開発プロセスを考え直し、
- ②は保有する顧客データ（サマリー版）を共有し、分析・活用方法に役立てた内容にカスタマイズ！

受講者の声

以前より部門間のコミュニケーション不足を感じていましたが、グループワークでのブレインストーミングにおいて、活発な意見交換ができ、知識レベルの向上が図れたとともにものの見方・考え方に大きな影響を受けました。自己流でやってきたことも、具体的に整理ができ、今では自信をもって業務に取り組んでいます。全社的に部門間の連携が生まれ、ひとつのチームとして企画立案できる基盤が形成されたと実感しています。加えて課題の発見・解決に向けてチームリーダーによる社内プレゼンも行われるようになりました。

また、今後の顧客データのあるべき姿、活用の重要性が明確になりつつあり、ロイヤルカスタマーの拡大を目指してマーケティングに活かそうと考えています。

