

# 新商品/新製品開発研究WG

～20190920に事例紹介予定～

2019年5月30日

バリューチェーンプロセス協議会

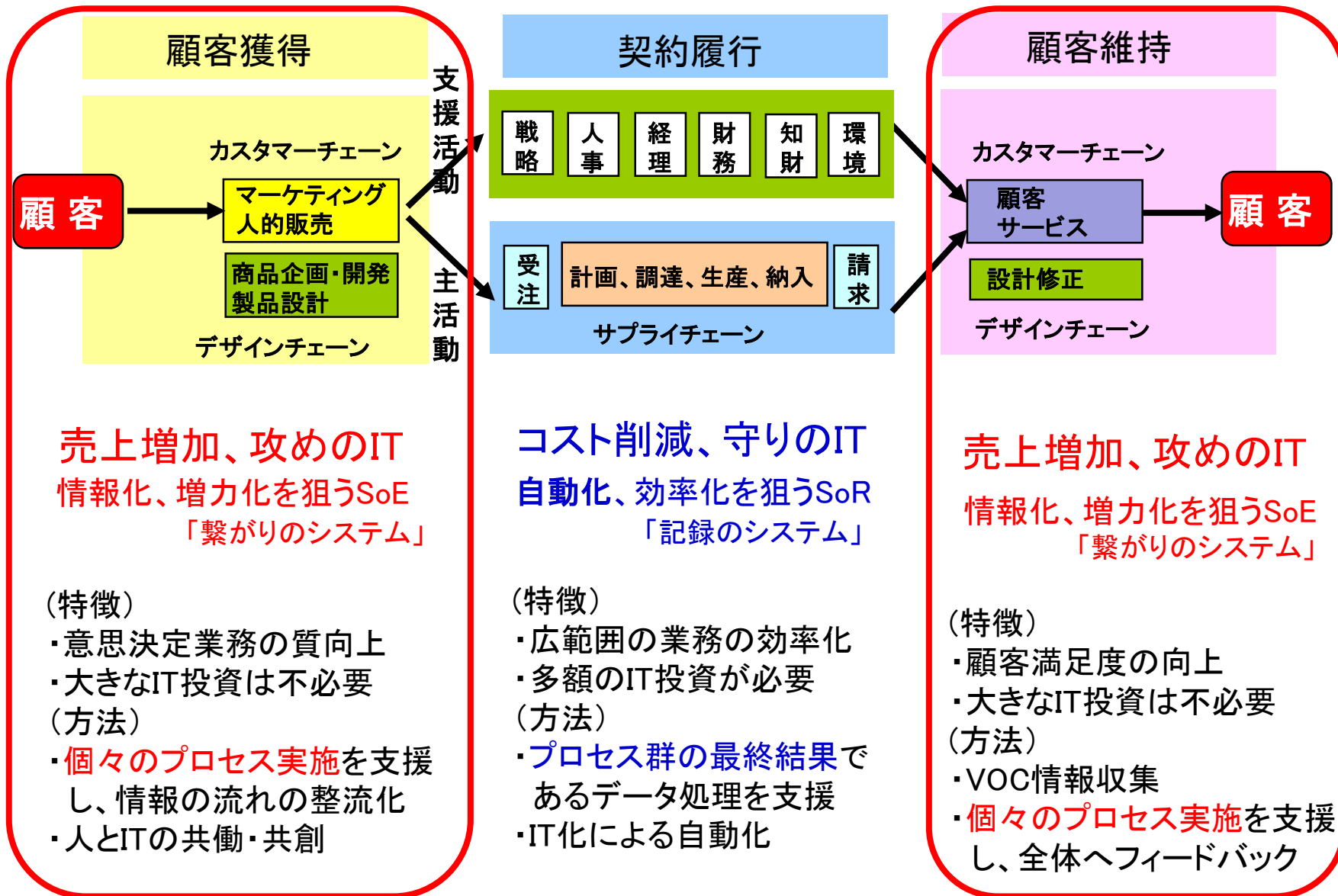
監事 渡辺和宣

(株)プロセスデザインエンジニアリング代表

# バリューチェーンプロセスにおけるIT活用

守りのSoR領域から、攻めのSoE領域へ

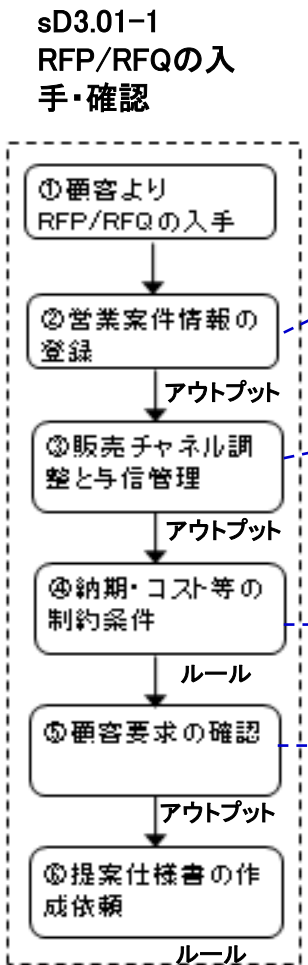
バ  
リ  
ユ  
ー  
チ  
ェ  
ー  
ン



# SoE事例 投資対効果は売上高合計180倍、かつ年々、増加

## 「顧客要求引き出しシナリオ」レベル5プロセス設計

レベル5プロセスに構造化



レコードの編集 - サイボウズ(R) データ(R) - Windows Internet Explorer

http://192.168.1.105/scripts/cbcb/db.exe?page=DFForm&dd=194&gid=all&vid=76&rd=1&head=2&hd=6&id=6&rev=0&wra=8&ssd=8&vid=23

お気に入り | レコードの編集 - サイボウズ(R) データ(R)

**①顧客要求の受領**

営業担当者: 森田 具

案件番号: RFQ0001

案件名: 送り台ジャッキ

引き合い内容: タイ(バンコク)からメールにて依頼。送り台 F-100TL-LR、F-200TL-LR-S187(特注)、RB-10を現地で購入したいとの要望。製品、台数など顧客要求の要約

要求元: 案件の要求を受けた企業名を記入する。

受付日付: 2010年 11月 29日 現在

受注確度: 50%

営業アクション:  ①電話する  ②訪問する  ③見積提出  ④見積フォロー

予想売上#: 600000 円

提案区分:  標準製品  特注提案

クローキング\*:  進行中  失注  受注

このプロセスで適用する業務ルール

**②販売チャネルと与信管理** 参照資料: 新規取引先開議のガイドライン

この案件の要求元が、既存の顧客でない場合は、[販売チャネル]の調整と決定が必要となります。さらに、その結果、新規取引の開始を伴う場合は、[与信審査]の手続きに進んでください。  
【指示板を起動する(shiftキーを押しながら)】

報連相(指示板) <http://192.168.1.105/scripts/cbcb/ern.exe/bulletin/v>  
(リンク名) (指示板を見る)  
販売チャネルを決めるための報連相のための指示板をたて、URLをここに入力してください。

代理店名: 東京支店  
経由販売店名: 郵研社、代理店名を記入してください。  
エンドユーザー名: トライン  
販売ルート備考: ルート決定済み。

顧客要求はあくまで営業マンが引き出す(下記は7個だけ表示)

**④お客さまの要求**

顧客要求が標準品でなく、特注設計をする。ヒアリングでもよい。以下の項目

①使用場面と目的	使う現場(屋外・屋内)持ち上げる機械は機*との事。	①チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認
②対象物	どんな時(When)に、何のために(Why) ■種類: 大型機械 ■型式: 最大40t? (詳細不明) ■重心位置の偏りの有無: 不明 どんなモノを?(What) 機械、建物	②チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認
③要望作業内容	大型機械を持ち上げる。	③チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認
④数的要件	どのようにしたい?(How) モノを持ちあげる、移動する、圧力をかける ■送り台4台 ■当初、爪最低位置50mmの要望だったが、F-100TL-LRは標準品、F-200TL-LR-S187は85mmで了承を得ている。 どのくらい(How many)	④チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認
⑤使用する場所	■操作する場所(距離、狭さ、制限) ■モノのある場所(広さ、高さ、床面、温度、環境)	⑤チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認
⑥利用者・部門	どんな場所で?(Where) 使用する場所、もののある場所	⑥チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認
⑦評価ポイント	誰が?(Who) 使用する人、使用する部門 ■利用者は、何を携って評価するか?	⑦チェック	<input type="radio"/> 把握した <input type="radio"/> 開示されず <input type="radio"/> 未確認

機能を評価するポイント(省人化、省力化、時間短縮、コスト)

**数量・コスト等の要求**

数量、予算など顧客要求を実現する上での「制約条件」となる項目を把握する。

日付: 現在

顧客が希望する具体的な日付

納期: '11 5/23現在納期は明確ではないようです。  
船積み日程、使用開始時期など

送り台×4台 RB-10×1本  
初期数量、ロット数

不明です。  
リピートの有無、年間流動数など

予算確保済み。現在実議中。'11 5/23現在他引き要求無し。

文書だけでなく、上司に相談したメールも保存

顧客要求確認シートの登録  
要求項目数は合計約30個  
項目別の記入要領(例)を参照可能

# 商品開発を巡る：マーケティング・人的販売、設計・開発、製造

## そもそも成功率は2-3% ⇒ プロセス標準化+プラクティス開発導入

C40-20-053①

### 新・改良商品開発レベル3：マーケティング、リサーチ、開発(商品構想・企画・設計・試作)、初期製造、市場投入

株式会社ウェイ  
or 貴社  
(組織の正式名称)

