

【 補足 1: MRI が本ビジネス変革コンサルティングで提供するサービス群 】

1. 『性能・機能訴求』から『顧客価値訴求』型の提案ビジネスへの変革

従来の「性能・機能」を訴求するビジネスから、「顧客価値の最大化に常に紐づく仕様構成」を提案するビジネスへ変革します。さらにこれにより、見積りリードタイムの大幅短縮、売上増、利益率増に貢献します。

2. 顧客価値に常に紐づくバリューチェーン構築

1 の紐付けデータを蓄積・分析し、顧客価値に常に紐づくバリューチェーンを構築します。これにより、顧客価値に関係しない仕様、生産、購買、在庫を削減し、さらに受注から販売までのリードタイムを短縮します。

3. 『お客さまからの情報 (IoT 情報)』に基づいた仕様・構成情報を活用するビジネスシステムへの変革

社内ビジネスシステムにおける仕様・構成情報の流れを、従来のものから 180 度転換し、「顧客→営業→開発→製造」の方向に整えます。これにより将来「IoT 情報→営業→開発→製造」の方向で情報を積極的に活用できるビジネスシステムへ変革します。

4. 『お客さまからみた価値』の最大化を維持し続けるサービスビジネスへの変革

販売後も「顧客価値最大化」の維持を顧客に約束するサービスビジネスを実現することにより、サービス売上増、利益率アップを達成します。

5. 『お客さまからみた価値』を最大化する製品モジュラー化の導入

顧客価値に関係しない仕様を整理することにより、製品のモジュラー化及びモジュラー生産を推進します。

6. 『マスカスタマイゼーション』実現に向けたイノベーション・マネージメント支援

現在のマスコダクションから個別受注品製造まで、それを支える伝統的経営手法から将来のマスカスタマイゼーションに対応できる新しい経営手法へのイノベーション・マネージメントを支援します。

【 補足 2: 協力パートナーからのメッセージ 】

Tacton Systems AB CEO: Frederic Laziou 様

「Tacton Systems AB は今回リリースされた MRI のビジネス変革コンサルティングサービスを Tacton のコンフィグレータの導入に真の価値を提供するものとして高く評価し、そのマスカスタマイゼーションに向けた導入方法論を用いて共に日本の製造業のお客様に高い生産性アップと高利益率を実現していくよう MRI を全面的にサポートします。」

株式会社エクサ 代表取締役社長執行役員 塚本明人様

「エクサはこのたび発表された MRI のビジネス変革コンサルティングサービスが、日本の製造業のマスカスタマイゼーションに対応するプロセス変革を進め、営業生産性及びスピード向上の価値を実現するものと高く評価し、Tacton セールスコンフィグレータの適用に向けた協業を開始します。」

株式会社ディアスクエア 代表取締役社長 松尾直様

「ディアスクエアは今回リリースされた MRI のビジネス変革コンサルティングサービスが提供する製造業のビジネスモデル変革の価値を高く評価し、その導入方法論の実現に向けて協業を開始します。MRI の方法論は日本の製造業の競争力強化と企業価値向上に大いに貢献するものと確信します。」

株式会社電通国際情報サービス 上席執行役員 齋藤 実様

「電通国際情報サービスは今回リリースされた MRI のビジネス変革コンサルティングサービスが日本の製造業のお客様に高い生産性アップと高利益率を実現するものとして高く評価し、その導入方法論を活用したサービス提供の協業を開始します。」