

## 「知恵ビジネスプランコンテスト」

京都の特性と企業の強みを活かして顧客創造を図る事業プランを知恵ビジネスとして認定しています。



# 顧客の思いを形にする 「ミニケーション・シール「KOPEL」

共進電機(株) 代表取締役 小島 久嗣 さん



つていくپ

ただいた文字や言葉を字や言葉を  
カラーイメージ図に置き換え、それをベースにお客様と再度アイデアを出し合

創業60年を超える共進電機(株)は、オーダーメイドの産業用電気電子設備の設計・製造を数多く手がけています。コンテストでは、営業段階での商品提案力を高めるためのしくみ「KOPEL」(Kyoshin Ordermade Products Electric)が評価されました。

ロセスを加えました。こうすることで、お客様の潜在的なニーズが“見える化”



— 「KOPEL」とは?

小島 お客様の要望を正確に理解し、ピッタリと実現するのにはなかなか難しいことです。例えば、幅900mm×奥行600mm×高さ400mmと仕様書に書いてあっても、実際の機器には凸凹もあり、どこからどこまでを指しているのか、お客様との認識が異なっていることがあります。そこで、営業スタッフがお客様からい

— 「KOPEL」を導入して変化は?

— 「KOPEL」を導入することによって、お客様の潜在的なニーズが“見える化”され、顧客満足度のより高い製品ができるようになります。このようなプロセスを経て製作した製品を「KOPEL」ブランドとしています。

— 今後の展開は?

小島 京都でんき試作ねつと」に参画し、電気・電子機器試作のワンストップサービスを提供しています。また、太陽電池などの新エネルギー分野で使われる装置の研究開発や中国進出にも意欲的に取り組んでいます。その中で、「KOPEL」で3DCADを活用し、新たな顧客を開拓するとともに、営業部門と設計・製造部門との連携を強化することで、技術力向上や生産性の底上げを図り、競争力をさらに高めていきます。

小島 お客様と共に具体的なイメージ図を作成していくことで、営業スタッフの提案力が強化されました。また、設計・製造

(会社概要)

共進電機株式会社  
下京区七条御所ノ内西町18  
産業用電気電子設備設計・製造  
☎ 075(311)8555  
<http://www.kyoshin-electric.jp/>