

### 特徴

- ☑ 自動車業界を中心に各社/各機能で活躍した**専門家約30人**による  
ノウハウ・情報・ネットワークをフルに活用し、**チームとして支援**します
- ☑ **現地現物、フットワーク、スピード**を持って**具体論**を掘り下げ、**結果に拘ります**
- ☑ **持続可能な事業**をめざし、支援活動の中で常に**人材育成**に注力します

### 内容

- ・ CASEを中心とした**激動の自動車業界**に貢献できる**製品/サービス(部品、設備、システムなど)**を新たに**開発、商品化し、営業活動**までを支援します
- ・ 上記を実現するため、必要(ご要請)があれば**基盤強化の支援も可能**です  
(人材育成、現場力改善、財務改善、方針管理など)



### 進め方

- \* トップの方とよくご相談し、期待値(**目標設定**)、**大日程案**、進め方を明確にします
- \* 弊社メンバーの中で**最適な人材を支援リーダー**としてアサインします
- \* 進捗確認会を定期開催(1回/月)し、全体の**活動進捗をトップと確認**し合います

### 活動 ステップ

#### 1 自動車業界に求められる **新たな価値、ニーズへの理解**

- ・CASEをはじめ、激動する業界の動向(電動化、自動化など)に関するプレゼンや関係の深い  
弊社メンバーとの懇談会を通じ、理解を深めて頂きます。共に考え、議論することが大切です

#### 2 支援企業様が持つノウハウ(技術、工法)や保有設備の **強みを理解(再認識)**

- ・まずは**徹底的に現地現物**させていただきます
- ・支援企業様が強みの分析(SWOT分析など)をし、それを徹底的に議論します
- ・強み分析のポイント : 1)顧客が求めていることに合致した強みか? 2)競合に勝っているか?

#### 3 強みを活かせる**製品、工法の発見**

- ・『①顧客のニーズ』にマッチし『②自社の強み』を最大限発揮する**ナラデハ製品**に挑戦しましょう

#### 4 具体的な **顧客ニーズの深掘り(顧客へのヒヤリングや調査)**

- ・顧客の困り事、他社動向などを調べ、新製品の要件や目標を明らかにして頂きます

#### 5 新製品企画案のまとめ、**ターゲット顧客の提案**

- ・新製品の**企画案、プレゼン資料、ターゲット顧客の選定**まで支援します

#### 新製品 **受注に向けた営業活動**

- 6 ・ターゲット顧客へのアポ取り、営業活動への同行など支援企業様の立場に立ってご支援します