

社内からは決して出てこないようなアイデアを募集し、営業に活用

株式会社ケイティーエル

会社概要

〒105-0004 東京都港区新橋2-6-2 新橋アイマークビル6F

業 種 卸売業
資 本 金 4億 5000 万円
事 業 内 容 半導体デバイス、材料、部品並びに各種応用製品の受託開発及び販売、その他前各項に付帯する業務

URL <http://www.ktl-corp.co.jp/>

第1営業部 営業1課

中山 智隆 氏



当社は半導体など電子部品を取り扱う商社です。もともとテキサス・インスツルメンツ (TI) の販売代理店であり、ただ電子部品を売るだけではなく、フィールドエンジニア (FAE) のサポートをつけて事業を行っています。一社のお客様に、営業、マーケティング、技術の者がチームを組んで対応させていただいています。TI社の代理店は国内に5社ありますが、当社は2009年から6年連続でMVPを獲得しました。それはFAEが細かいサポートを行っている点が評価されたものだと思います。

商品の利用案を外部リソースから募集

昨年、モノづくり特化型クラウドソーシングのDMM.makeさん、TI社、当社の3社で、「Wi-Fiマイコン DMM.make アイデアコンテスト」を開催しました。TI社が提唱するCC3200MODSimpleLink というWi-Fiマイコンを使った、IoTの新しいアイデアを募集するというものです。

もともとDMM.makeさんとはモノづくりで取引があったのですが、今回DMM.makeさんから「クラウドソーシングを使ってアイデアを募集し、コンテストをやりませんか」というご提案をいただいたのです。

当社としては、クラウドソーシングを使うのは初めてでしたし、外部にアイデアを募集することも初めてです。提案されて、そういうやり方もあったのかと思いました。同時に、期待と不安の両方が社内にあったというのが、正直なところ。何かを作ってみようと考えている人たちのなかには、「もしこういう部品があれば、こういったものができるのに」と思っている人が数多くいるのではないのでしょうか。そういう人たちに向けて「こんな部品はありますか」って投げかければ、「こんなものを作ってみよう



「Wi-Fiマイコン DMM.make アイデアコンテスト」の募画面

この課題を解決!!

- 人材確保
- 営業力強化
- 販路拡大
- コスト削減
- ✓ 商品・サービスの高付加価値化



とフィードバックがあるかもしれません。それが一番望むことでした。そういう意味では、モノづくり特化型のDMM.makeさんの提案が良かったと思っています。

想像を超えたアイデア突飛なアイデアが続出

応募総数は24件で、思ったよりも多かったですね。それに、予想以上に多数のアイデアを書いてくれた方もいました。なかには論文のような内容の濃い提案もいただきました。面白かったのは、「ドラえもん」の一部にWi-Fiマイコンを使いませんかというアイデアでした。他には、iPS細胞の培養をする時に、そのデータをWi-Fiでデータベース化する案など、想像外のアイデアの提案がありました。

選考委員会はDMM.makeさん、TI社、当社の3社で構成しました。三者三様に評価するところが違います。TI社は、この製品をこの温度環境で使うのは厳しいなどの現実的なところで評価をしていました。DMMさんは夢のある案に着目。当社はどのように販売するのかという点が気になりました。それぞれ異なる事業を行っているため評価する視点が違うということにも気づきました。コンテストを行って今までにない視点での取り組みができてよかったと思います。

固定観念がないからこそ出てくるアイデアに期待

いただいたアイデアの活用については、ワークショップをDMM.makeさんで開催するのですが、その題材にしてみようと考えています。また、お客様のニーズに合った提案をする際に社内検討するのですがその時にはいただいたアイデアも活用しています。

無意識のうちに私たち部品商社に染みについている、固定観念みたいなものが、応募してくださる人たちにはありません。そう考えると、アイデアコンテストにクラウドソーシングを活用したメリットがあったと思います。今後アイデアの募集を、できれば年に1回程度は実施したいですね。私たちからは出てこないような発想に期待をしています。



株式会社ケイティーエル様のコーポレートサイト
<http://www.ktl-corp.co.jp/>