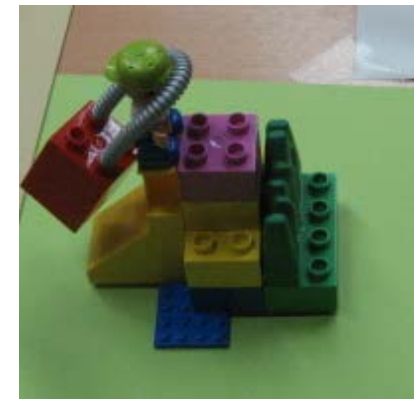
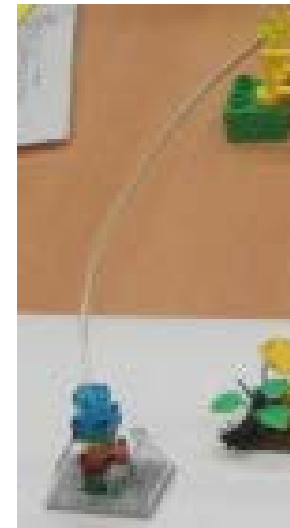


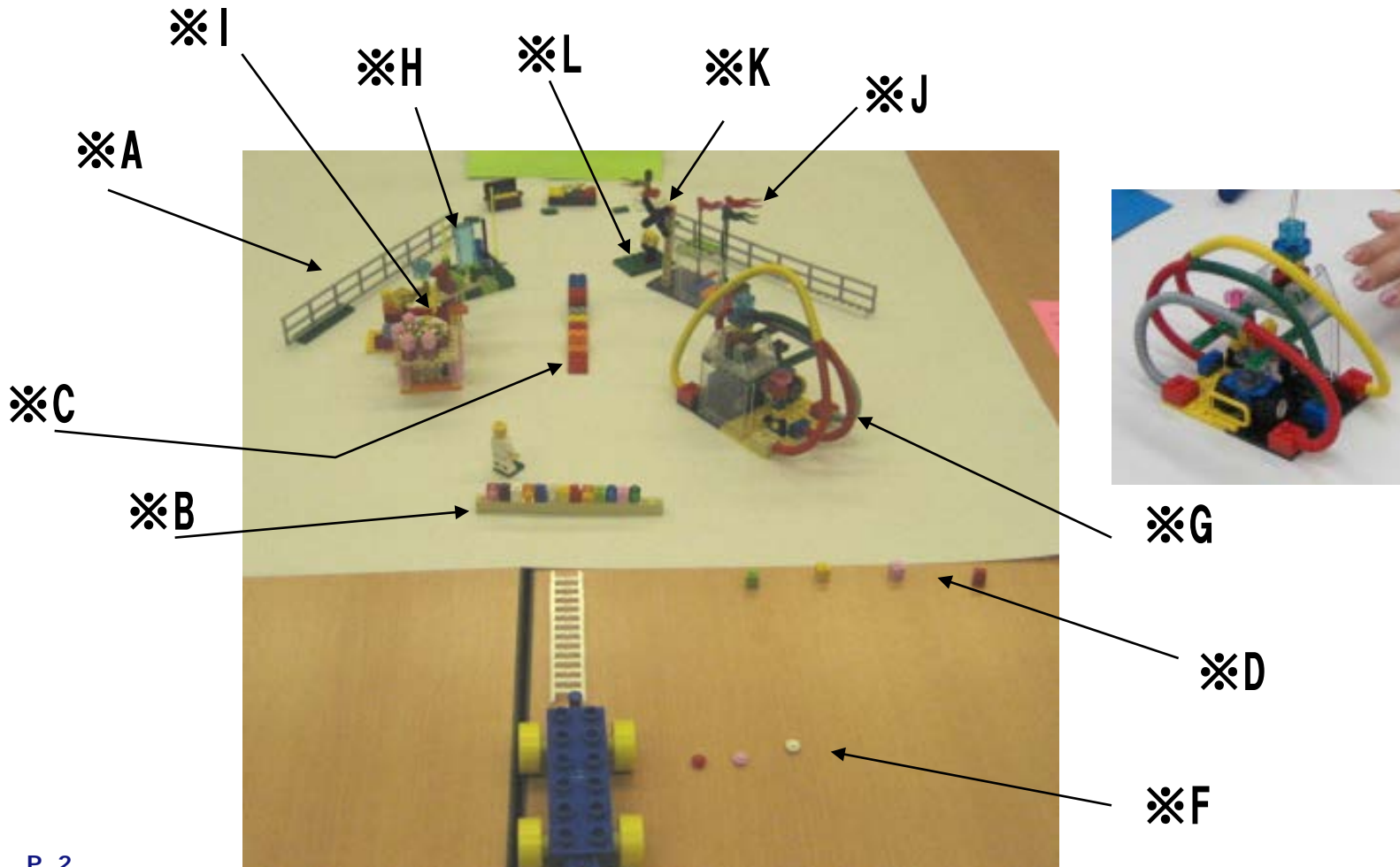
# あなたにとって「感動」とは



**初めて字を覚えたときの感動を文字にしてみた**

**涙があふれて飛び出した**

# Bグループ：Your ShowRoom



## Bグループ

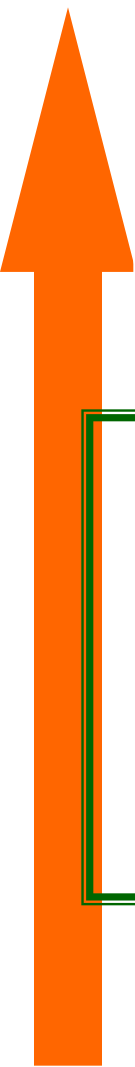
### Your ShowRoom

お客さまのためのショールーム

～お客さまの視点で考え、お客さまの最終目的に導く～

- 大きな矢印であり、開かれているイメージ ※A
  - ・お客さま※Bの目標に向かって**我々が一緒に山あり谷あり**※C
  - ・オープン（予約なしでぶらっと立ち寄れる※D）
- Webマーケティングで来てもらう※E？
- 中学生などには社会科見学（予約制で）※F
- まず、入ると**インパクトがあるもの**を※G
- 安らぎ（ずっと居たい）**※H
- キラキラ、わくわく※I
- 各ソリューションの**NO1**※J、**ワンストップ**※K、**エコ**※L

# レゴワークから生まれたみんなの思い



バリュー	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>お客様の問題解決（サービス提供）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様が収益の実感イメージ</li> <li>・ 未知の体験の象徴（新しい価値、スケール大きい、インパクト）</li> <li>・ 各ソリューションのNO1、ワンストップ、最新技術</li> <li>・ エコ（自然との共生による社会的責任を担う）</li> <li>・ いろいろな業種（金融、自動車他）と関わって社会に貢献</li> </ul> </li> </ul>
------	--

コンテンツ/ アプリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>共創のドラマティック（驚きと感動の）ストーリー</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様の駆け込み寺、お客様と一緒に目標に向かう</li> <li>・ ストーリーを見せて共鳴を得る</li> <li>・ 悩み解決マシン（装置）で驚きと感動につなげる</li> <li>・ 固定観念はずれて爆発</li> <li>・ 海外への架け橋を担う</li> <li>・ インスピレーションによって社員やお客さまへ勇気を与える</li> </ul> </li> </ul>
---------------	--

文脈/ OS	<p>家族、友人、お取引先の方など大切なひとに見て欲しい Look at me !</p>
-----------	---

事業 ブランド	<p><b>Human * IT</b> 多彩な人財と、先進の情報技術を組み合わせた独自のサービスによって、新たな価値を創造</p>
------------	--

日常の何気ない素材が再編集された  
**驚きと感動のストーリー**を様々な**作品**として  
当社の新たな提供価値として体感する。  
それはまるで  
**その物語に「恋してしまう。。。」感じ。**

<驚きと感動>

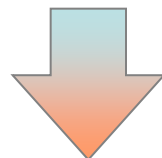
- ・ プロセスを通じて必然的に生まれる働く人の驚きと感動
- ・ **顧客**の驚きと感動=この会社に任せてみたい
- ・ **社会**（ステークホルダー）の驚きと感動

## 従来のショールーム機能

- ・ 提案、商談：顧客獲得
- ・ 新製品紹介、セミナー開催：ご愛顧感謝（信頼を得る）、ユーザ教育

## 一方的な情報提供の場

新たな意味合い、再編集



## 新たなショールーム機能

- ・ 主客一体（おもてなし）
- ・ 共創のストーリーを紡ぐ、体感する
- ・ つながる、つなげる、対話する、学びを深める、協働で創る

## 双方向、連鎖して互いに創りあげていく場

## 終了後のファシリテータ・事務局からのコメント

- ・ ショールームのコンセプトが「**展示**」から**抜け出せた**ことが素晴らしい  
相談を受けて、ソリューションを提供する場といった定義づけまでいった
- ・ インパクトを与えたいという意味には、**お客様のリピート**にもつながり  
また**お客様が口コミ**で**お客様を呼ぶ仕掛け**にもなる
- ・ **お客様と一緒に動く**、「**共創**」の意識が見えた
- ・ **お客様を待つのではなく、働きかける**、何かしなくては、という意識  
自分たちから発信していく場を持つようとしていた  
例：**SNS**などの活用、異業種ネットワーキング
- ・ **お客様が暗闇を走っている状態を解決したい**  
→見えていないものを見えるようにする  
（お客様は自分のニーズをわかっていないもの）  
**光を与えるのは私たち**

## 終了後のファシリテータ・事務局からのコメント

- プロセスを見てほしい欲求を感じた
- 従業員同士、および内と外が一体となるような、わかりあう、つながるイメージ
- 社員の方々の誇りを感じた
- 自分たちの仕事（ITソリューション）は見えにくい、表現するのが難しいという固定観念を感じた。  
企業のもっているストーリーを感じさせるような、見えにくいストーリーがお客様に伝わるようにしたらどうか
- もう少し時間をかけられるなら、  
日立システムズの未来図（どういう会社になりたいか）をつくり  
GOAL→ミッション→ショールームのコンセプトへと  
ブレークダウンできればよい  
ワークの中でも「自分のたちのビジョンとは？」という問いや  
「ビジョンが社内で共有出来ていない」といった問題意識も出ていた