



協業ご提案書

株式会社 プライマル

2012年3月27日 作成

Collaboration

-- パートナーシップ --

まずは今回、ご案内をさせて頂きました本題からお話しさせて頂きたいと思います。

弊社の特徴として、高い開発技術を保有し、「さらにより良い」をご提案をできる、コミュニケーション能力に優れた職人が多く在籍しているのは、大きな強みであり、企画フェーズからのテクニカルアドバイザーとしての役割を高くご評価頂いております。

このように、弊社ではお客様との相互の信頼関係を構築することを大切にし、自社収益のみを追求するのではなく、同等以上にお客様の収益、さらにはお客様のお客様に最大限の付加価値、満足をご提供することを追求しています。このことをご評価頂いて、弊社のお客様は会社の大小に関係なく、時にはご指導、ご助言を頂きながら、長年にわたり事業のパートナーとしてご愛顧頂いております。

つきましては、互いに切磋琢磨できるような同業種ならではの、よりよい関係を築かせて頂けないものかと考えております。弊社の強みをご活用頂き、また、御社の多数保有されておられる強みにて弊社の弱点を補って頂きながら、相互に協力関係を築かせて頂く同業種ならではのビジネスパートナーとして、今後ぜひとも御社の事業のご発展にご協力させて頂ければと思っております。

御社からすぐにお仕事のご依頼を頂きたいということではなく、また弊社からも具体的に今すぐお願いさせて頂く案件があるわけではありませんが、まずはご挨拶させて頂ければと思っている次第でございます。

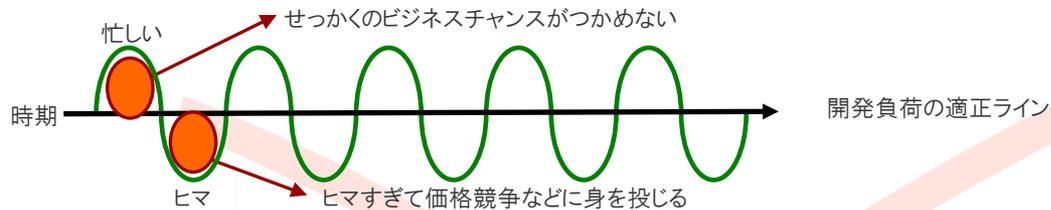
プライマルが考えるパートナーシップのイメージについてご提案します。



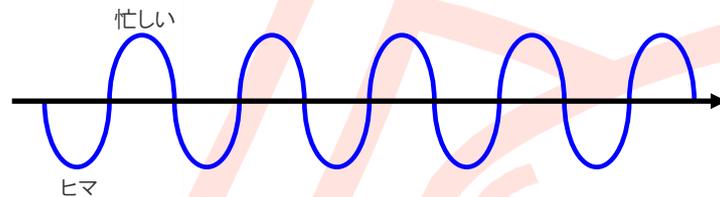
Collaboration -- パートナーシップ --

■ プライマルがご提案するパートナーシップ（案件量編）

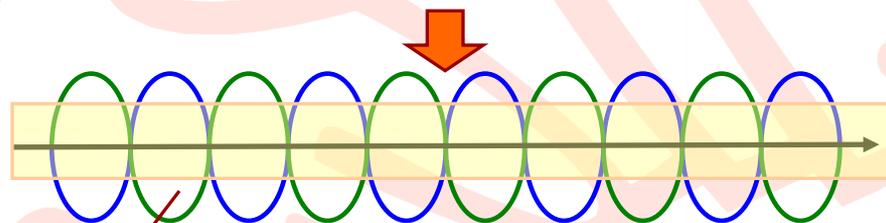
- ・ 自社内の作業負荷に時期によって大きなバラツキがある、なぜか案件時期が集中する。



- ・ 一方他社では



- ・ もし2社のバラツキを合体させる事ができると、不思議と



結果として、バラツキの幅を小さくする事が可能になり、チャンスをつかみやすく、不要な価格競争に巻き込まれる可能性も少なくなるのではないのでしょうか？

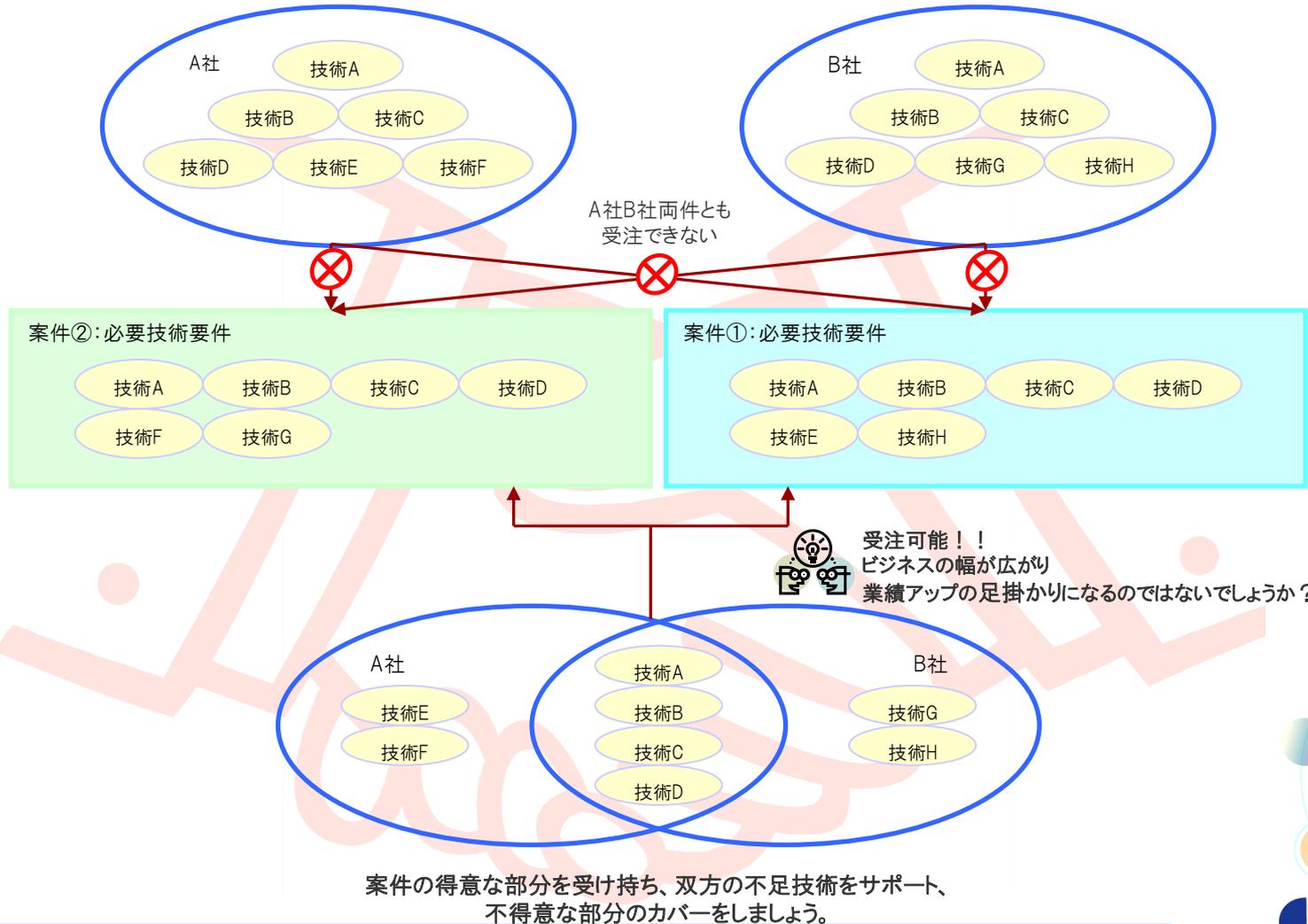


お仕事の依頼をさせて頂いたり、逆にお任せして頂いたりを通して、双方の成長に繋がるのではないのでしょうか？

Collaboration -- パートナーシップ --

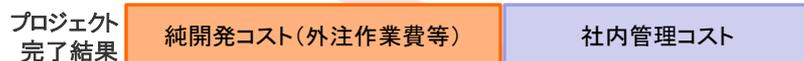
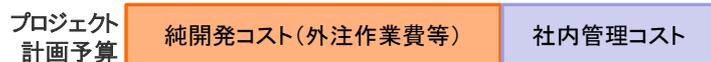
■ プライマルがご提案するパートナーシップ（技術要素編）

・対応能力の限界(技術)から、ビジネスチャンスがつかめない...

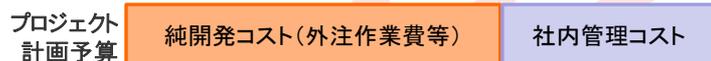


Collaboration -- パートナーシップ --

■ プライマルがお約束するパートナーシップ（見えないコスト編）



最悪です...



純開発コストの追加は発生していないが、プロジェクトが終了結果を振り返ると、プロジェクトコストが増加して採算が厳しいプロジェクトになってしまっている……。原因は社内管理コストが増加した。

その原因は・

- ・ 純開発のスケジュール遅延等でリスクや客先調整に奔走した。
- ・ 製造品質が客先要求からほど遠く、結果として受入テストの領域を超えていつの間にか、単体テストに近いレベルのテストを社内総出で行った。

これでは、予算超過だけでなく、御社のお客様の信頼も失う結果となり、その損失は計り知れないものになってしまいます。

御社と共に、御社のお客様に向けて同じ目線で、どうすべき、なにをすべきかを本気で考えます。

- ・ 御社から「受入テスト必要？」とお聞き頂けるぐらいに品質向上させます。
- ・ 開発のフェーズからでも、「提案」の姿勢を保ち続けます。
- ・ 期日はあくまで「最終のリミット」であるという認識を持ちます。
- ・ 御社の社内コストを少しでも低減する努力をします。そして低減された社内コスト分を「信頼」というかたちで頂きます。

弊社創業時から、お付き合い頂いております弊社のパートナー会社様から依然このようなお言葉を頂戴しました。

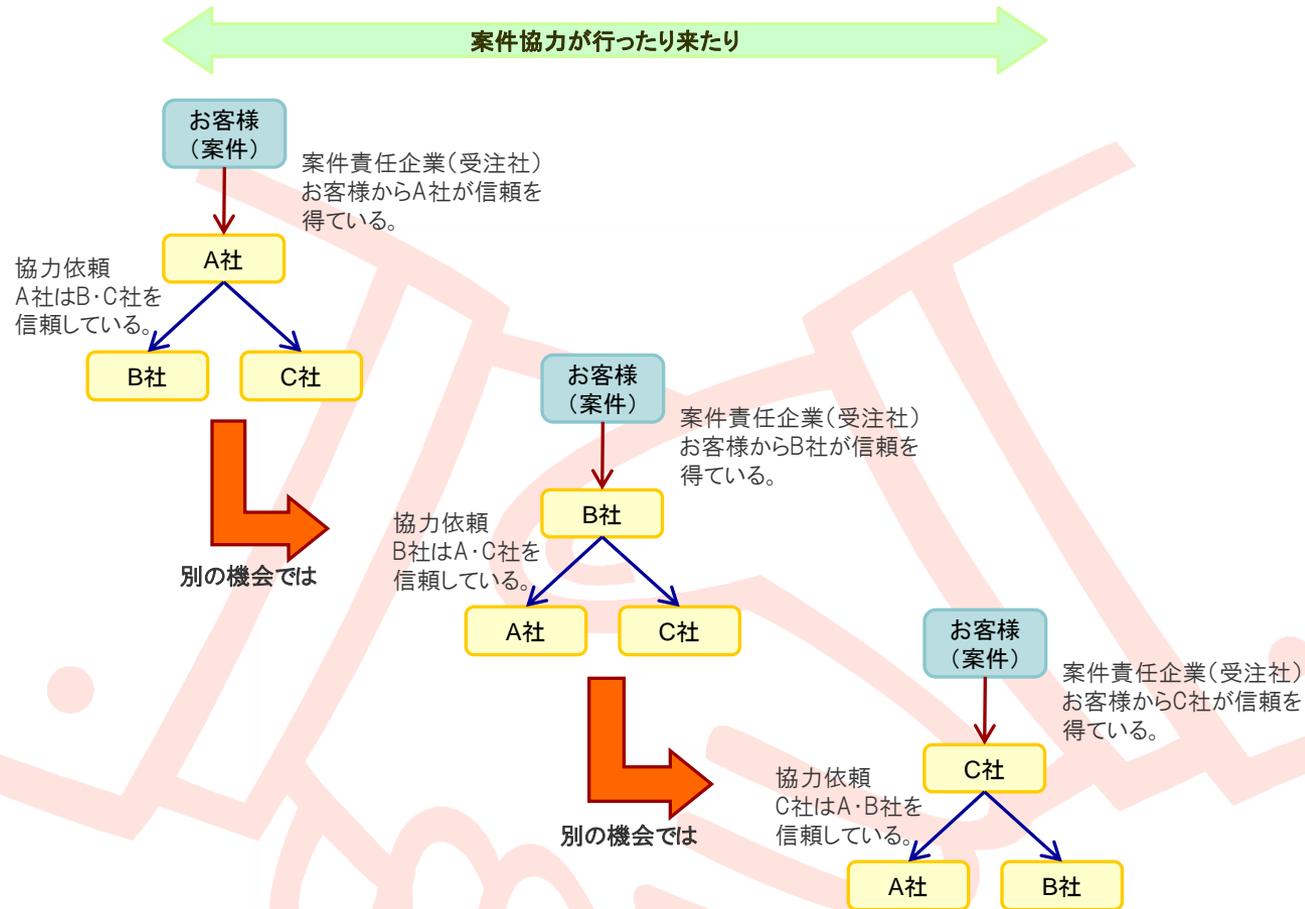
「プライマルさん、高いけど最終結果安いし助かった、これからもよろしく」と。

創業間もないころでしたので、非常に嬉しいお言葉でした。

ご安心下さい。弊社も創業以来の社内努力で生産効率の向上を図り、今では決して高いと言うご意見は頂いておりませんので。

Collaboration -- パートナーシップ --

■ プライマルがご提案するパートナーシップ（理想編）



Collaboration

-- パートナーシップ --

■ プライマルがご提案するパートナーシップ（まとめ）

1. 作業負荷のバラつきをなくし、より多くのより良いビジネスチャンスを掴む機会を逃さないようにしましょう！

- ✓ 忙しすぎてせつかくのチャンスを掴めなかった…
- ✓ ヒマすぎて採算点を下回る価格競争に身を投じてしまった…



💡お仕事の依頼をさせて頂いたり、逆にお任せして頂いたりを通して、双方の成長に繋いでいきましょう！

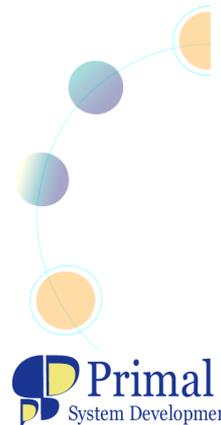
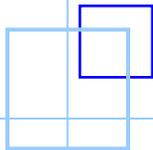
2. 対応能力の限界(技術)から、ビジネスチャンスがつかめないと… あきらめることはやめましょう！

- ✓ 案件一部に実績のない苦手な技術が必要である…
- ✓ せつかくの依頼を断ると、今後の関係が… でも出来ないことを安請け合いです…
- ✓ 今後の大きなビジネスチャンスの糸口なのに…



💡案件の得意な部分を受け持ち、双方の不足技術をサポート、不得意な部分のカバーをしましょう！

💡ビジネスの幅が広がり業績アップの足掛かりとしていきましょう！



Epilogue

長々とお時間を頂きましてありがとうございました。

「人は1人では生きていくことはできない。」と言います。

会社もまた、1社では生きていくことはできないと考えています。

弊社はこれまで、お客様にご指導、ご鞭撻をいただきながら、成長を続けてまいりました。

人はそれぞれに、得意・不得意があり、会社にもあります。

それぞれの得意分野を融合することにより、新しい発見や進歩があるのではないのでしょうか。

弊社はこれからも、お客様にご寄り添い、弊社の得意とするシステム開発を通じて
お客様の業務円滑化のお手伝いをさせていただくとともに、事業成長のお手伝いをさせて頂き

弊社も共に経営品質の向上に努めてまいりたいと思っております。

そして、お客様と共に生きていきたいと思います。