

DENSO
Crafting the Core

株式会社 デンソーソリューション

全国の拠点

本社
〒150-0046 東京都渋谷区松濤2-15-13

北海道支社
〒003-0022 北海道札幌市白石区南郷通21南4-15

東北支社
〒983-0036 宮城県仙台市宮城野区苦竹2-6-1

関東支社
〒174-0041 東京都板橋区舟渡1-3-29

中部支社
〒457-0828 愛知県名古屋市南区宝生町4-30

関西支社
〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原4-2-30

中国支社
〒730-0025 広島県広島市中区東平塚町4-21デンソー広島ビル3F

四国支社
〒760-0065 香川県高松市朝日町3-6-3

九州支社
〒812-0015 福岡県福岡市博多区山王2-6-35

採用サイトはこちらから

<https://www.denso-solution.com/recruit/>



DENSO
Crafting the Core

モビリティ新時代

答えはない
だから楽しい

株式会社 デンソーソリューション



モビリティ新時代
答えはない
だから楽しい



お客様が抱える数々の難題に向き合い、
整理し、解決への道筋を立てること。
モノづくりだけでなく、コトづくりの視点からも
技術やサービスを提案していくこと。
それが、私たちデンソーソリューションの使命です。
グループで培ってきた技術とノウハウを核として
前例のない課題にも果敢に挑み、
お客様の想像を超える解決策を示すのが
私たちの存在理由であり、この仕事の大きな醍醐味。
一〇〇年に一度の大変革の時代を生き抜き、
これからの時代を担うCASEやMaaSの実現のために
切磋琢磨を続ける自動車業界の中で
課題解決につながる鍵を発見する楽しさと喜びが、
あなたの可能性を引き上げます。



1 Future 高度化する お客様のニーズ。 自分たちも 過去の方法にとらわれず 挑戦しなければ ならない。

巡ってきた、
新たな大口需要を得るチャンス。

鉄道と並ぶ重要な公共交通機関として、私たちの「移動」を支えている路線バス。普段、利用しているときに意識することはないが、路線バスは運行中、様々なデータを記録して自社の運行管理センターに届けている。その核となる機器がデジタルタコグラフ（運行管理機器／走行位置や速度などを記録する）や、ドライブレコーダーなどである。これらは概ね8〜10年で入れ替えられるが、2018年春、中井のもとに某大手バス会社から機器更新に向けた提案を受けたという知らせが届いた。コンペではあるが、受注すれば数億円規模の新規取引が生まれるビッグチャンスである。

お客様へのより良い提案のために
競合他社とのアライアンスを決断。

「ヒアリングでわかったお客様の主な要望は、運行状況をリアルタイムで把握できる、クラウド型デジタルタコグラフの搭載。そしてドライバーステータスモニター（眠気検知器）の導入でした」
今回のような大口需要の商談は1年以上かけ、提案―修正―提案を繰り返して受注が決まる。初期の提案活動における感触から最大の競合先が優勢だと感じた中井は、差別化のため二つの決断を下す。眠気検知器の開発と、最大のライバルとは別の競合2社とアライアンスを組むことである。

「貸切長距離のバスやトラックでは普及が進んでいる眠気検知器ですが、当時は路線バス用のものはなかったんです。従来の検知器を正常に作動

させるには時速30km以上での走行が必要ですが、路線バスの平均時速は20km。デンソーの開発部隊に掛けあい、この条件でも検知可能な機器の開発に踏み出しました」
もう一つは、クラウドサービスに強みを持つ競合とのアライアンス。中井のチームでは前例のないことだったが、お客様のニーズに比べコンペに勝ち抜くため、大胆な決断をした。

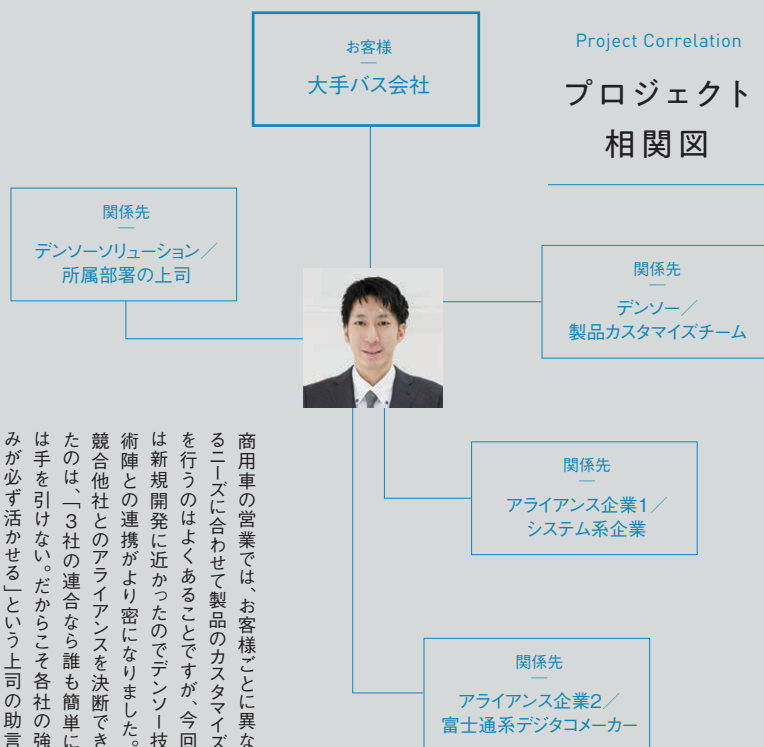
受注決定は新たなスタート。
導入後の課題解決も重要な役割。

こうして今回の商談は、競合他社も巻き込むプロジェクトとなり、発案者の中井がプロジェクトリーダーを務めることとなった。そして新たに知った苦労が、チーム内のベクトル合わせである。「同じ会社の者同士でも考えの違いがあるのに、企業文化が異なる他社となれば、すり合わせはなおさら難しくなります。とにかく相手の立場になって意見を聞き、お客様のニーズやスケジュール、コストも含めて総合的に考え着地点を見つけました」
時速20kmでも眠気を検知するドライバーステータスモニターはデンソー開発陣の努力で実用化に至り、アライアンス企業のシステム構築力も活きて2019年秋、中井たちの提案の採用が決まった。しかし、これがゴールではない。

「自分たちの使命は、バス会社やバス利用者の安心安全につながる提案を行い続けることにあると思っています。そのために現場の声をきめ細かに聞き、デンソーや他メーカーに伝えて解決する。その結果として、お客様から喜びの声を聞けることに、この仕事の一番のやり甲斐を感じます」

営業
中井 央二
Hirotsugu Nakai
中井が所属しているのはバスやトラック、タクシーなどの商用車に対し、ITS（Intelligent Transport Systems）高度道路交通システムを中心とした機器の販売を行っている部署。その中で本人は首都圏の大手バス会社を担当している。

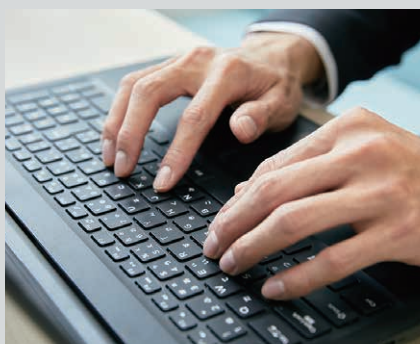
Project Correlation プロジェクト 関係図



商用車の営業では、お客様ごとに異なるニーズに合わせて製品のカスタマイズを行うのはよくあることですが、今回は新規開発に近かつたのでデンソー技術陣との連携がより密になりました。競合他社とのアライアンスを決断できたのは、「3社の連合なら誰も簡単には手を引けない。だからこそ各社の強みが必ず活かせる」という上司の助言のおかげです。

10年後、 自分への提案

競合他社とのアライアンスは大きな決断でしたが、そのおかげでバス会社向けの強力なシステム構成を生むことができた。他の地域の営業活動にも活かされています。10年後のクルマを取り巻く環境は大きく変わっているでしょうが、ニーズに真摯に向き合い「アライアンスを組み、解決できない課題はない」と考えれば、最善の道が拓けるはずです。



現場の声に
耳を傾け
社内・社外の
力を借りて
最善の販促策を実行。



ペダルの踏み間違いによる事故被害を
減らす装置の普及のために。

近年、快適さや便利さのためだけでなく、安全性向上の面でも急速な進化を遂げているクルマの機器や装置。その一つにアクセルペダルとブレーキペダルの踏み間違いによる急発進を抑えるシステムがある。高齢ドライバーによる痛ましい事故が多発していることもあり、新車には安全サポート機能が搭載されているクルマも多いが、すべてのユーザーが新車に買い替えるわけではない。高齢者を始めとしたドライバーによる悲惨な事故の一つでも防ぐには、保有ベースで手を打っていく必要がある。そういった想いがあり、デンソーは大手自動車メーカーと共同で後付け可能な「ペダル踏み間違い急発進等抑制装置」を発売した。この装置をメインに、ユーザーの安心・安全なカーライフをサポートする製品の販促企画を担っているのが本田である。

想定していなかった壁を
周囲の協力を得て乗り越える。

「社会的な貢献度も高い装置なので、より広く普及できるよう周知に力を入れたいと思ったのですが、当初はなかなか苦戦しました。当社としては初めての、安心・安全に関わる後付け用品なので、従来とは異なるPR方法が必要だったんです」

発売当時はまだ、エンドユーザーの関心度は今ほど高くなく、「今使っているクルマに後付けで」とユーザーが積極的になる状況ではなかった。その壁を乗り越えるには、まず自動車販売店のメカニックなどにペダル踏み間違い急発進等抑

制装置の有用性を理解してもらわなければならない。そこで本田が重視したのが、全国の販売店スタッフに向けた試乗会の開催だった。

「他の製品でもよく製品説明会を行っているのですが、今回特別だったのは、全国の支社・支店を通じて販売店スタッフに直接体験いただく機会をつくったこと。ここでお客様と直接接するスタッフが、この装置の意義を理解し、お客様に積極的に勧めてくれる基盤が整いました」

現場の声をスピーディーに
販促に活かせることが
デンソーソリューションの強み。

スタッフ向け試乗会を行い現場の声を聞く中で、本田が気づいたことがあった。それがダイレクトメール（DM）のさらなる活用である。

「DMによる訴求を積極的に行っている販売店の成功事例からも、DMの有効性を感じました。そこで、デンソーや当社の広報部、広告代理店などの力を借りて、お客様により伝わりやすい内容のDMを何種類か用意。同時に費用面のサポート体制を整え、使いやすい形のDM作成データを各販売会社へ送りました」

日々、販売店と接している各地の支社・支店から現場の意見や要望が集まり、施策に素早く活かせることがデンソーソリューションの大きな強み。今回の販促策でもそれが十分に発揮された。

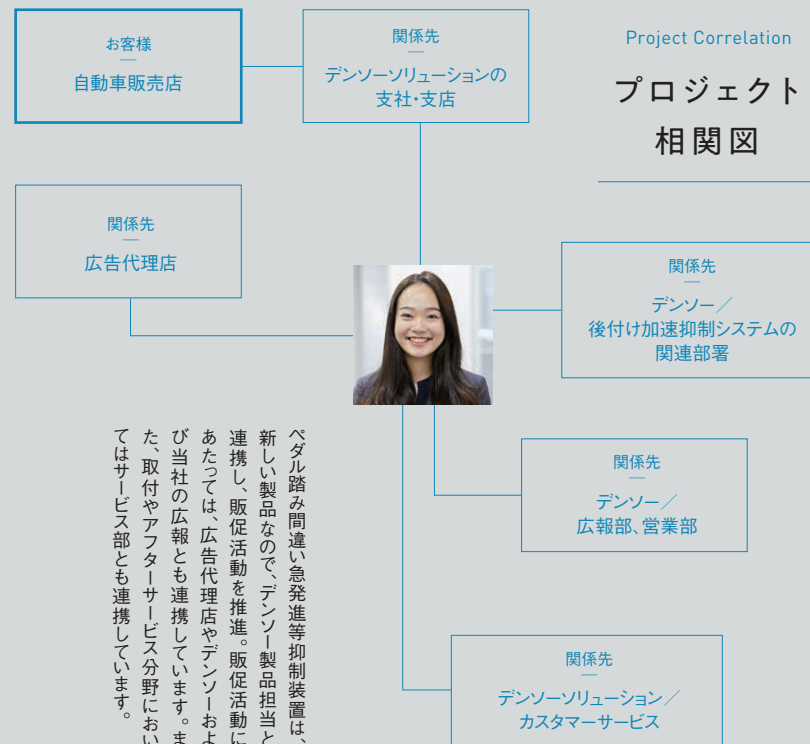
「今後も支社・支店との連携を密にして、現場で真に効果を発揮する販促策の立案・推進に取り組みたいと思っています。それがクルマ社会の安心・安全に寄与するとなれば、やり甲斐が大きいのも確かですね」

営業
本田 文香

Fumika
Honda

本田が所属しているのは、デンソー、デンソー・製品の販売促進に関わる施策立案と推進を担っている部署。デンソーソリューションの全国8支社およびその傘下の支店などへの施策の浸透や支援が主な業務になる。

Project Correlation プロジェクト 相関図



ペダル踏み間違い急発進等抑制装置は、新しい製品なので、デンソー製品担当と連携し、販促活動を推進。販促活動にあたっては、広告代理店やデンソーおよび当社の広報とも連携しています。また、取付やアフターサービス分野においてはサービス部とも連携しています。

10年後、 自分への提案

10年後の自動車関連業界は、今からは想像できないほど大きく変わっていることでしょう。不安もありますが、より大きいのは期待。目の前の課題に対して、何が必要で自分は何をすべきかを考えて乗り越えていけば、変化をチャンスに変える経験や知識が蓄積されているはずだ。



3 Future 悩みを打ち明け 周囲を 巻き込むことが 前へと進む 大きな力になる。

全国に展開するサービス店の 安全対策強化のために。

デンソーソリューションは、全国各地に自動車用品の取付やメンテナンスを手がける7000店以上のサービスステーション(サービス店)があり広範なネットワークを構築している。それらサービス店に対し、より高度な技術知識をもって課題解決を助けると同時に、サービス店から集まる故障情報やユーザーニーズをメーカーであるデンソーにフィードバックする「モビリティドクター(クルマの診断・施術のプロ)」の役割を担っている。部署内での担当は基本的に地域ごとに分かれており、山田が2019年5月から担当することになったのが、東京および山梨エリアのサービス店だった。

製品の取付に関する問合せへの対応や、修理不具合の調査、法人顧客から受注した製品の装着依頼など具体的な支援業務は多岐にわたるが、その一つに安全意識の向上がある。そして2019年6月、山田が担当する都内のサービス店で、安全強化のための新たな取り組みが始まった。

「安全の向上を別の言葉で表せば『いかに事故を減らすか』ということになりますが、機器の取付に起因する作業者のケガやクルマの破損、移動中の交通事故まで、事故にも様々なものがあります。対象店での事故件数が増えていたことが、今回のプロジェクトに着手するきっかけでした」

成果が確信できない不安を 解消してくれた上司のアドバイス。

取り組みはリスクマネジメントの専門企業やデンソーの協力を得ながらスタートした。対象店

技術サービス
山田 祥
Sho Yamada
デンソーソリューションが扱う製品の取付や修理、点検などを担い全国に700拠点以上を展開するサービスステーション。山田は「モビリティドクター」として、それらサービス店への技術支援や各種施策の立案・推進を行っている。



Project Correlation プロジェクト 関連図



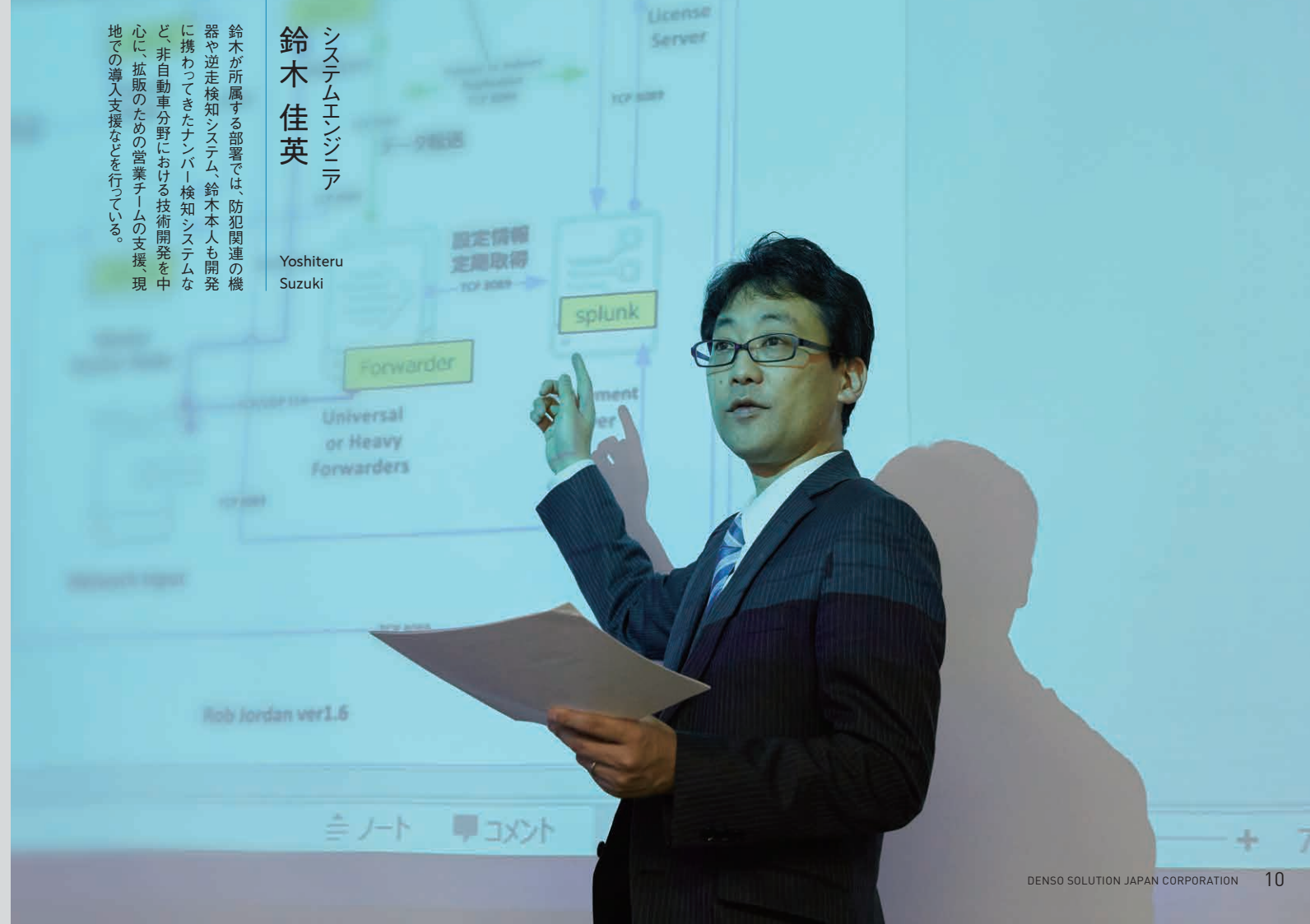
プロジェクトの中心メンバーはデンソーの関係部署とリスクマネジメント専門会社の方。サービス店と日頃から接している関東支社にも、活動に関するアドバイスや、他支社・支店での参考事例を教えていただき大きな助けになりました。あとはやはり所属部署の上司。的確なアドバイスがなければ不安を抱えたまま年度末を迎えていたかもしれません。

10年後、 自分への提案

サービス店に関わる事業はなかなか複雑で、今もすべてを理解しているとは言えないほど。10年後もサービス店関連の業務を続けていれば相当理解が進んでいるはずで、それが大きな強みになるのは間違いない。加えてもう一つ、強みを身につけておきたいものです。



培ってきた
映像系の技術知識を
新分野の
システム開発に
活かす。



システムエンジニア

鈴木 佳英

Yoshiteru
Suzuki

鈴木が所属する部署では、防犯関連の機器や逆走検知システム、鈴木本人も開発に携わってきたナンバー検知システムなど、非自動車分野における技術開発を中心に、拡販のための営業チームの支援、現地での導入支援などを行っている。

一人での試行錯誤から始まった

「D CIERGE」の開発。

新車購入や点検整備のために自動車販売店を訪れたお客様に、より心地良いサービス体験をしていただくとともに、店舗運営の効率化にも寄与するために生まれた、ナンバー検知おもてなし支援システム「D CIERGE（ディーシエルジエ）」鈴木はこのシステムに立ち上げ時から関わってきた技術者である。

「私はデンソーソリューションに入社する前の10年以上、映像関連のシステム構築に携わっていました。今の「D CIERGE」につながるナンバー検知システムの開発を進めるにあたり、その知識と経験が買われて入社に至ったという経緯があります」鈴木が入社した頃すでにプロトタイプのようなものがあったという。ただ、これを構築した前任者はすでに社内におらず、鈴木は開発に關係した複数のシステム会社に直接ヒアリングしてシステムの内容を知る。そして自分で再構築しテストを繰り返しながら理解を深めた。プロジェクトは実質、鈴木一人のラボワークからスタートしたのであった。

メンテナンスを通じて様々な使用条件を知ったことが精度向上に寄与。

「最初のシステムは、お客様のクルマのナンバーを読み取って通知するというシンプルなものでしたが、ニセ的に全国各地のトヨタ系販売店に導入されていました。そこで起きた不具合の対応も私の役割。何かあれば全国各地の店舗に足を運び、雪が降りしきる中での作業や、真夏の西日との格闘など苦労しましたが、結果的には様々な

使用条件を知る貴重な経験になりました」

流れが変わったのは2015年、ナンバー検知システムをデンソーブランドで発売すると決まったこと。これを機に鈴木はデンソーに出向し、ソフト開発の技術者なども含めたチーム体制になった。目標もナンバー検知の精度向上だけでなく、販売店の顧客管理システムとの連動などより高度化した。

そうして2016年に発売されたのが「D CIERGE」である。お客様が来店したらナンバーを読み取り、既存顧客であれば氏名や過去の利用履歴などをフロアスタッフやメカニックのPCモニターやインカムに通知。来店中のお客様の過ごし方も店舗スタッフ全員で共有できる。営業担当はもちろん、メカニックからも「〇〇さん、お待ちしていました」と声をかけられるなど、お客様と店舗をより身近な関係にすることが可能になった。

進化を続ける「D CIERGE」。

自動車販売店以外での利用も視野に。

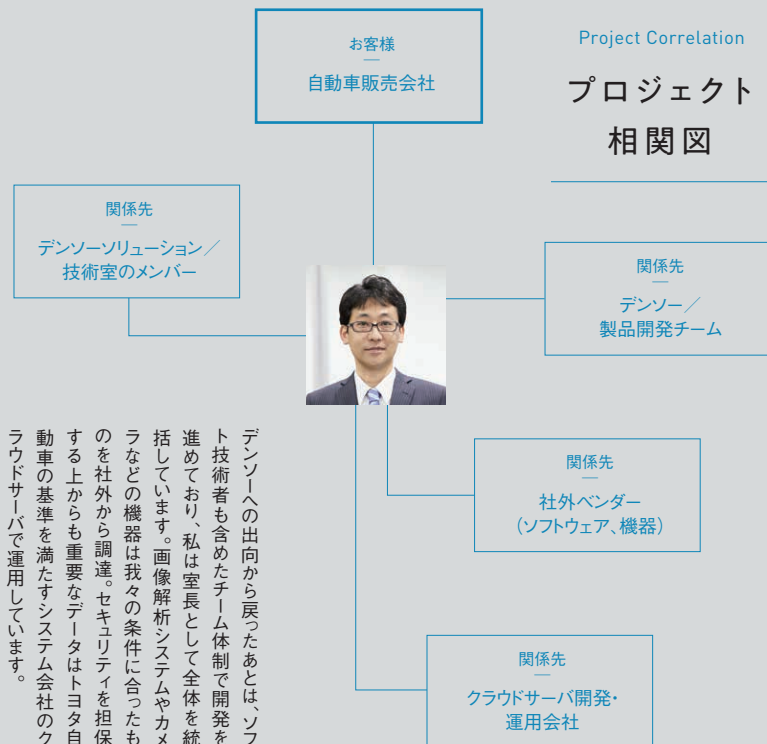
「現在、全国各地の400店舗ほどに導入しているのですが、「D CIERGE」の活用に向きかな販売店も多く、新たな機能の開発にも取り組んでいます。また、これまではトヨタ系ディーラーが主でしたが、マツダ系店舗への導入も始まり、ダイハツ系への対応も進んでいるところです」

ナンバー認識率97%以上という高い精度は鈴木之苦勞の賜であり、その信頼性の高さから「D CIERGE」は自動車販売店以外での導入も広がろうとしている。倉庫に入った長距離大型トラックの管理などもその一つだ。画像領域で技術を磨いてきた鈴木ができることは、近年ますます拡大している。



Project Correlation

プロジェクト 相關図



デンソーへの出向から戻ったあとは、ソフト技術者も含めたチーム体制で開発を進めており、私は室長として全体を統括しています。画像解析システムやカメラなどの機器は我々の条件に合ったものを社外から調達。セキュリティを担保する上からも重要なデータはトヨタ自動車の基準を満たすシステム会社のクラウドサーバで運用しています。

10年後、 自分への提案

技術室は、自らシステム開発を行う社内でも珍しい部署です。私が望む10年後のデンソーソリューションは、技術開発でも認められる会社になっていること。他の部署にもシステム技術者はいるので、まずは横の連携の実現。そして総合力を高め、技術者も増やし、技術でお客様に新たな価値を提供できる会社になつてほしいと考えています。