〔Bコース GD記録用紙（発表資料①）〕

QCサークルリーダー研修会（中級）
2023 年 11 月 15 日

グループの旗

B / コース
B－1 グループ

グループのネーミング
不健康

シンボルマーク

OrZ

チーフアドバイザー
田中 郁雄
グループアドバイザー
花井 章弘

メンバーと役割分担

No.	役 割	氏 名	会社名
1	リーダー	安井 諒太郎	トヨタ紡織
2	発表者	富永 翔馬	株式会社 オティックス
3	書記	福井 大貴	株式会社 豊田自動織機
4	質問者	岩田 一喜	株式会社 デンソーウェーブ
5	情報収集係	高木 直紀	大豊精機 株式会社
6			
7			
8			

※役割は必要に応じて追加・削除しても可。但し一人一役は担当すること

グループの決め事

No.	内 容	評価
①	否定しない	○
②	人の話を止めない	○
③	全員参加する	○
④	思ったことを言う	○
⑤	積極的に発言する。	○

※評価は○・△・×等で発表前に評価してください

〔Bコース GD記録用紙（発表資料2）〕

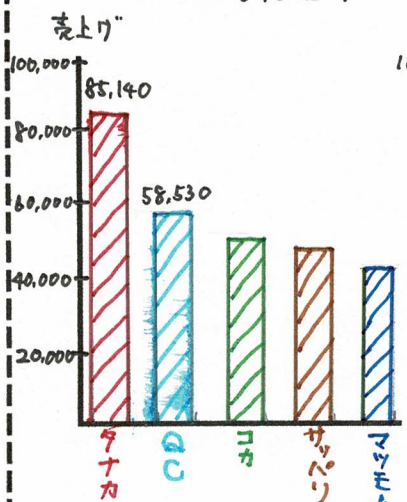
Bコース＿1＿グループ

現状把握

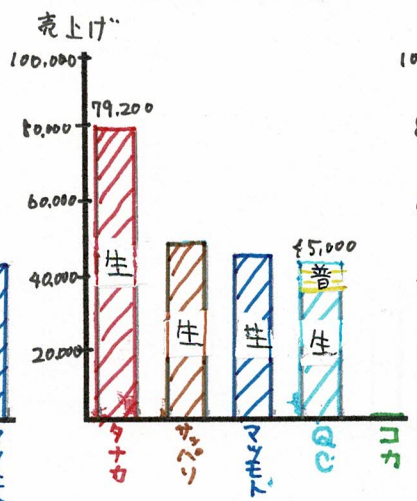
※ 事前情報1～5のデータを層別し、問題点を出していく。
（棒グラフ・パレート図などで問題点を整理し、明確にする）

自販機 層別

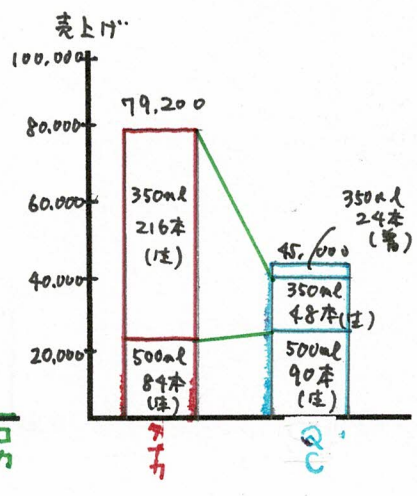
メーカー別売上げ



メーカー別ビール売上げ



ビール内容量別売上げ



わかったこと

- タナカ酒造(株)が1位
- QC酒造(株)は2位
- 差は26,610円

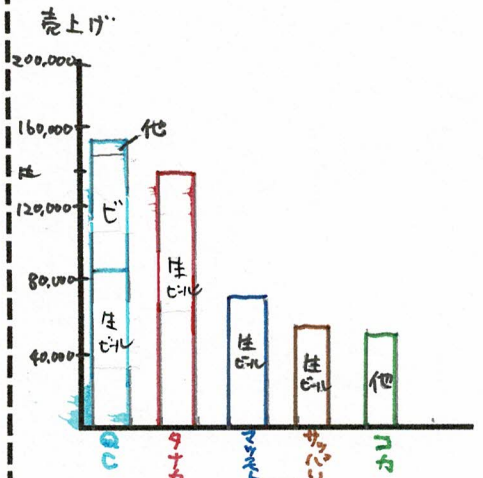
わかったこと

- タナカ酒造が1位
- QC酒造は4位
- 生ビールに差がある

わかったこと

- 500ml(生)はあまり差がない
- 350ml(生)に差がある
（本数：168本
金額：42,000円）

海の家 層別



わかったこと

- 海の家の売上げはQC酒造が1位

目標の設定

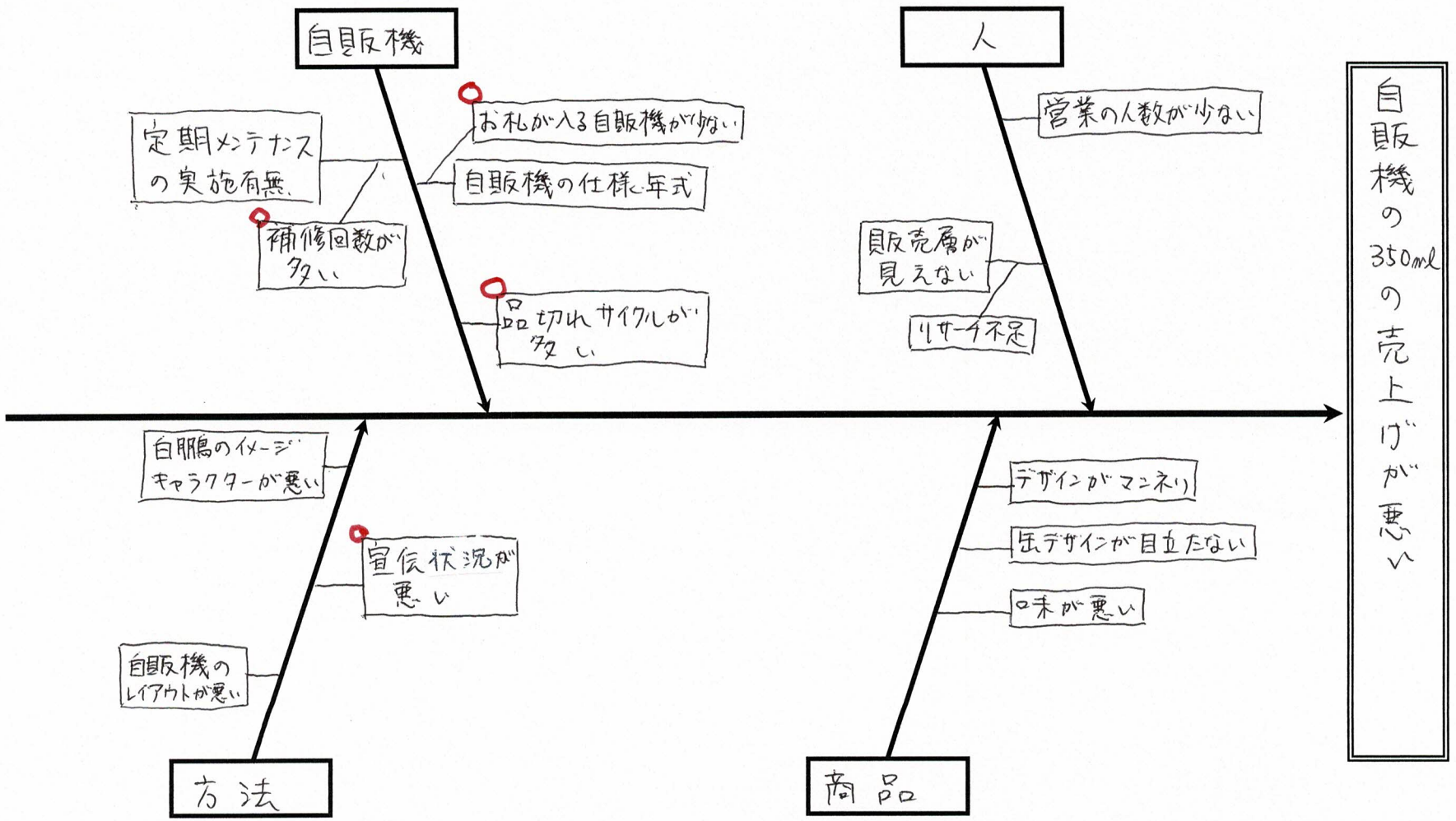
全体売上 ¥7,200円以上にする

（21,400円/3日）

〔Bコース GD記録用紙（発表資料③）〕

Bコース＿1＿グループ

要因解析



作成年月日：
作 成 者 ：

〔Bコース GD記録用紙（発表資料④）〕

Bコース 1 グループ

重要要因の検証

No.	重要要因	情報シートによる検証結果	対策可否
1	品切れサイクルが多い	・補充サイクルが3日に1回実施している。 ・6番が8回、9番が7回品切れしている。	
2	お札が入る自販機が少ない	6番と9番の自販機はお札が使えない	
3	宣伝状況が悪い	タナカビールは旬な人を広告起用している。 タナカビールが4つに対してQC酒蔵は2つしかない	
4	補修回数が多い	6番の修理回数が2回と多い	

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑤）〕

Bコース 1 グループ

系統図＆マトリックス図による対策の立案

〔評価基準〕
◎：５点
○：３点
△：１点
×：０点

自販機の350mlの売上げを伸ばすには

一次手段	二次手段	三次手段	四次手段（具体的対策内容）	総合評価 効果	経済性	実現性	評価点	採否
品切れサイクルが多い	補充頻度を増やす。在庫管理をする	―	補充頻度を1/2日にする。	◎	○	◎	13	○
			在庫管理を人で実施する。	◎	○	◎	13	○
宣伝状況が悪い	宣伝方法を増やす。	―	毎の家Hに追加する。	○	◎	◎	13	○
		SNSで宣伝する。	Twitterを開設する。	◎	○	○	11	○
補修回数が多い	壊れない対策をする。	―	自販機を定期点検する。	○	◎	◎	13	○
お札が入る自販機が少ない	両替えできるようにする。	両替えの貼紙をする。	毎の家で両替えできるようにする。	◎	◎	◎	15	○

制約条件
1) ①～⑪設置の自動販売機の移動はできません。
2) 新しく自動販売機の増設はできません。
3) 自動販売機の中身を他銘柄から自社銘柄に変える事はできません。

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑥）〕

Bコース 1 グループ

対策の行動計画

＊ 発表前に
アドバイザーが評価します

対策の実行計画							対策の効果
No.	なぜ	何を	いつ	どこで	誰が	どのように	（3日の換算効果額）
	品切れサイクルが多い	補充頻度を	8月の3日間	自販機で	販売員が	頻度を2日に1回にする 自販機①⑥⑨	6,600 6600
		在庫を	8月の3日間	自販機で	販売員が	目視で確認する。自販機①⑥⑨（毎日）	500 6600 500
	宣伝状況が悪い	宣伝箇所を	8月の3日間	自販機で	営業マンが	海の家D.Jに設置する。	900（ア）+500（ウ） 1400
		宣伝方法を	8月の3日間	SNSで	営業マンが	Twitterを開設する。	1,500
	補修回数が多い	点検を	8月の3日間	自販機で	販売員が	1/2W 定期で点検する。①⑥⑨	6,600 6600
	お札が入る自販機が少ない	両替えを	8月の3日間	海の家で	海の家の店員が	両替え対応する。	8,250 8250

目標値	全体売上 ¥7200/日以上上げる。	合計効果額	24,850.—

（8283円/日）

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑦）〕　　Bコース＿＿＿ グループ

標準化と管理の定着

【標準化（ルール）をつくる】効果を持続する対策を制定･改訂する

なぜ	なにを	いつ	どこで	誰が	どのように
商品不足解消	商品	2日/回	自動販売機	販売員	商品補充
硬貨不足解消	10円～500円硬貨	1回(朝)/日	海の家	海の家従業員	保有数確認
日常点検	自動販売機	2W/回	自動販売機	販売員	動作確認・清掃

【管理の定着をはかる】標準化した内容を担当者や関係者に周知徹底･教育訓練し、維持･管理する。

なぜ	なにを	いつ	どこで	誰が	どのように
補充忘れ防止	商品補充実施チェックリスト提出	1回/W	定例会	販売員	紙又はエクセル
補充忘れ意識付け	両替え硬貨準備	1回/M	海の家	海の家販売員	メンバー集めて実施
メンテナンス実施忘れ防止	自動販売機のメンテナンス実施記録	1回/M	定例会	販売員	紙又はエクセル

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑧）〕

反省と今後の進め方

収集できなかった情報提供資料を見て、どういう検討が不足していたか？

駐車場の利用状況の情報収集が不足していた
自販機に関係する資料ばかりに着目しすぎていて海の家が不足気味だった。

目標設定は良かったか？　どうすると最適な改善に結びつくか？

自販機なのか全体なのか，目標設置に時間がかかってしまった。