〔Bコース GD記録用紙（発表資料①）〕

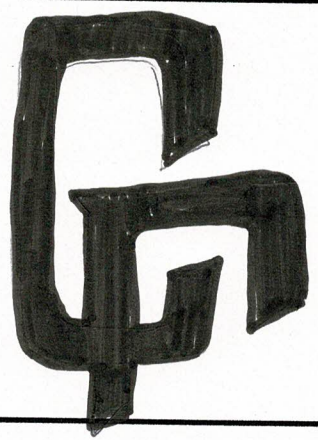
グループの旗

QCサークルリーダー研修会（中級）
2023年 11月15・16日

B コース
B－3 グループ

グループのネーミング
ラウド（LOUD）

シンボルマーク



チーフアドバイザー
田中郁雄
グループアドバイザー
市川勝巳

メンバーと役割分担

No.	役割	氏名	会社名
1	リーダー	濱本一輝	(株)ジェイテクト
2	書記	大場幸子	豊臣機工(株)
3	発表係	森川晃宏	豊田合成(株)
4	質問係	小濱崇史	(株)オティックスH・D
5	情報収集係	鶴田大樹	アイシン機工(株)
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	意見のそんちょうする	○
③	ひとり1意見以上する	○
④	分からない事は素直に聞く	○
⑤		

※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）〕

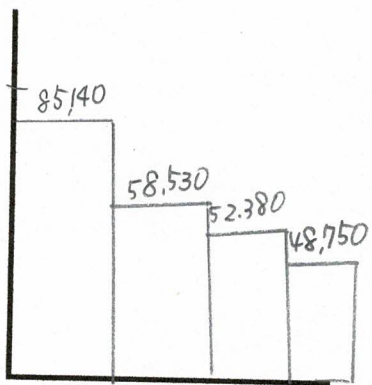
Bコース＿＿＿＿グループ

現状把握

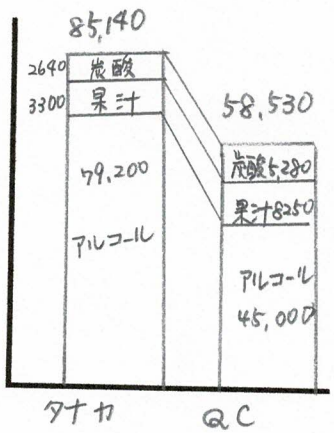
※ 事前情報1～5のデータを層別し、問題点を出していく。
（棒グラフ・パレート図などで問題点を整理し、明確にする）

自販機 層別

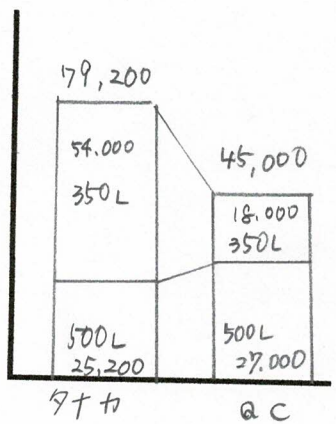
メーカ別売上げグラフ



タナカ、QC酒造の種別



アルコール販売割合



わかったこと

タナカに売上がビール負けている

わかったこと

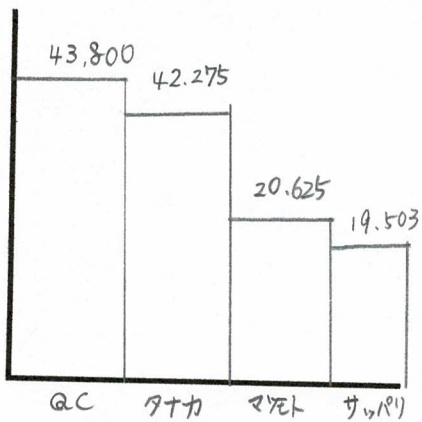
タナカビールにアルコールの売上が負けている

わかったこと

350mLの売上で負けている

海の家 層別

海の家でのメーカ別グラフ



わかったこと

海の家トータルでQC酒造の売上は1位

目標の設定

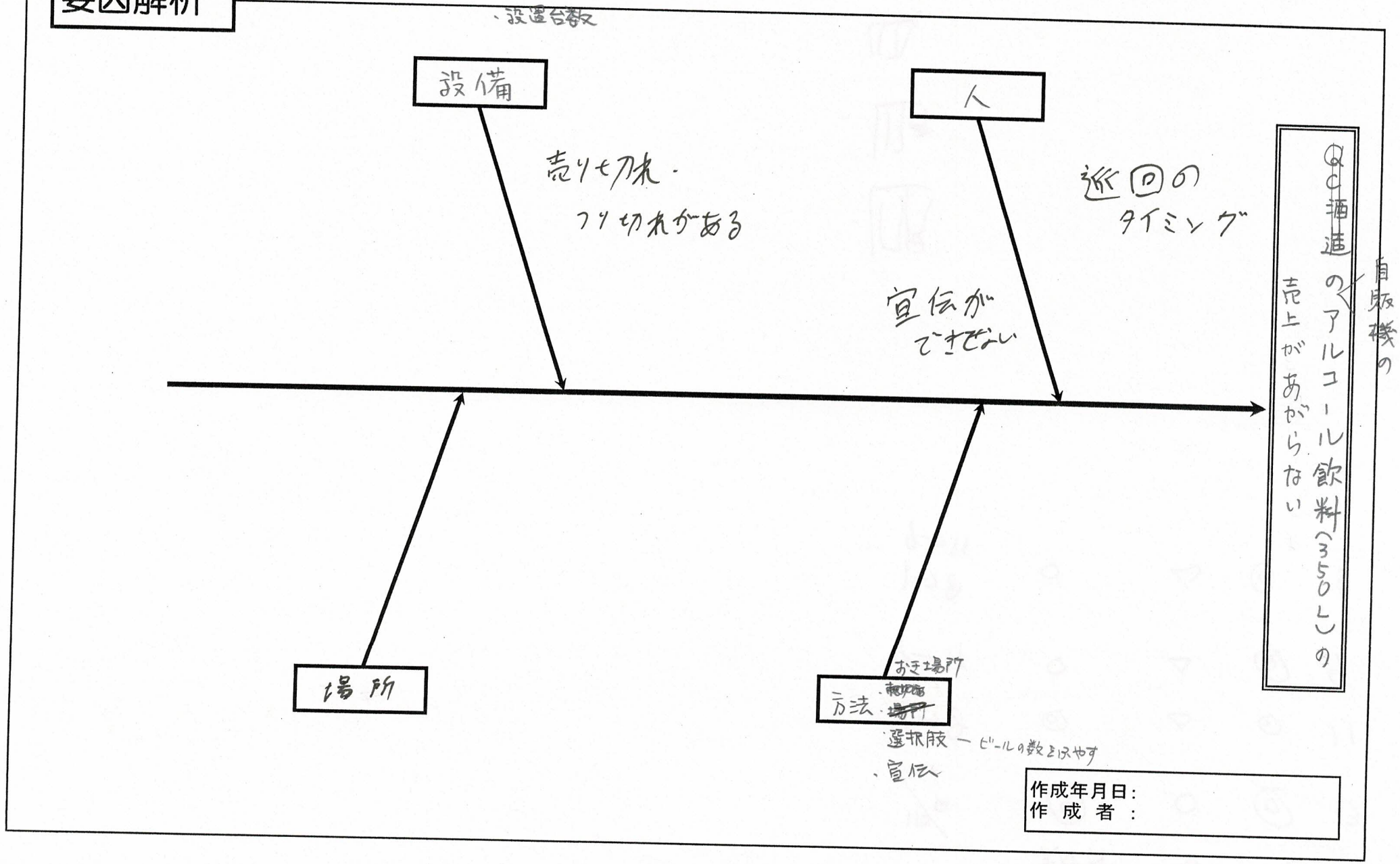
350L の売上を 26,750円 増やす

なぜ：前年の7月の350mlの売上が106本（▲26,610）負けている

〔Bコース GD記録用紙（発表資料③）〕

Bコース＿＿＿＿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）〕

重要要因の検証

Bコース＿＿＿グループ

No.	重要要因	情報シートによる検証結果	対策可否
	自販機別のラインナップ	NO.2 分かったこと 1.6.9 多く捨てられている自販機に設備されていない	可
	つり切れがないか	NO.19 6・9のつり切れが多い	可
	自販機の使用期間	NO.13 60%ぐらい故障している	否
	自販機別 売り切れ	NO.14 6・9の品切れが多い	可
	自販機別ビールの売り上げ（銘柄）	NO.3 5と6で売り上げに差がある	可
	ビールの補充回数	NO.15 ダナカ：2日に1回 Qc：3日に1回 補充回数が少ない	可
	巡回のタイミング	データ無し	×
	自販機別の収容量	〃	×
	自販機の向き	〃	×
	自販機では宣伝効果が弱い	NO. テキストから	可

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑤）〕

Bコース＿＿＿グループ

系統図＆マトリックス図による対策の立案

350L（自販機）の売上を上げるには

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
設置別の売上の差をなくす	品切れをなくす	補充回数を増やす	巡回数を1回/日にする	◎	○	◎	13	採
	つり切れをなくす	つりの補充回数を増やす						
自販機の場所	自販機の設置場所をかえる		①と⑧をかえる	◎	△	◎	11	採
			⑨と⑪をかえる	◎	△	◎	11	採
			~~①と⑧ ⑨と⑪ の2ヶ所かえる~~					
	新設する		⑤を新しく設置する	◎	×	×	5	否
			⑧を新しく設置する	◎	×	×	5	否
			⑪を新しく設置する	◎	×	×	5	否
宣伝効果を上げる	CM起用を変える	有名女優に変える	広瀬すずに変える	◎	○	◎	13	採

〔評価基準〕
◎：5点
○：3点
△：1点
×：0点

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）〕

対策の行動計画

Bコース＿＿＿＿グループ

＊ 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）
1	品切れ・つり切れをなくす。	巡回と補充	7月31日	各自販機	営業マン	1回/日 巡回・補充する	10,200円 6600/3600
2	①の売上が低いから売上が高い場所に移す	①の自販機	7月31日	⑧自販機	業者	⑧の場所に移設する	―
3	⑨の売上が低いから売上が高い場所に移す	⑨の自販機	7月31日	⑪自販機	業者	⑪の場所に移設する	―
4	白鵬では宣伝効果が弱い	CMタレント	7月31日	CM	会社	広瀬すずにする	1,500円

目標値	+26,750円	合計効果額	11,700円

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑦）〕

標準化と管理の定着

Bコース 3 グループ

【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
品切れ・つり切れをなくす	巡回・補充回数	10時	各自販機	営業マン	1回/日 巡回・補充する
ターゲット層を増やす	CMタレント	毎年	CM	会社	有名女優に変更する

【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
品切れ・つり切れをなくす	巡回・補充履歴	都度	各自販機	営業マン	記録をつける
ターゲット層を増やす	有名女優	毎年	会社	会社	マーケティングする

〔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？

・現状把握の深ぼりがあまかったため選択肢が少なくなってしまった
・自販機にとらわれすぎて，他の改善点に目がいかなかった
・コストを考えきれてなかったので効果につながらなかった。
・海の家にとらわれなくて[redacted]時間ロスしなかった点は良かった。
・いろんな意見は出たが，記録→深ぼりできなかった。

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？

・目標値をギリギリにしたので，もう少し（MG 2%程度）を乗せて考えるべきでした．
・現状把握で商品の並び方のおとし込みができればよかった。