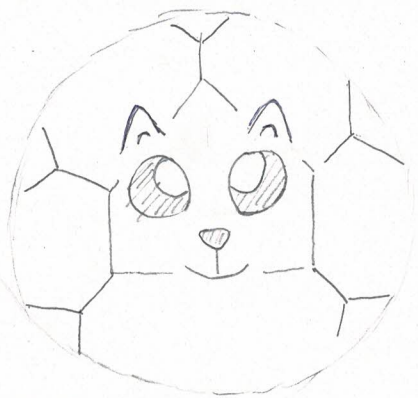
〔Bコース GD記録用紙（発表資料①〕

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日

B コース
B－5 グループ

シンボルマーク



チーフアドバイザー
田中チーフ
グループアドバイザー
松山アドバイザー

グループのネーミング
チワワ FC

メンバーと役割分担

No.	役 割	氏 名	会社名
1	リーダー	寺田 翔	三菱電機(株)名古屋製作所
2	書記 1	小野 謙策	フタバ産業(株)
3	書記 2	山中 明	三菱自動車工業(株)
4	発表者	鈴木 健	(株)東海理化
5	質問者	武田 隼也	株式会社 オティックス
6	~~情報収集~~	~~寺田 翔~~	~~三菱電機(株)名古屋製作所~~
7	情報収集	江口 充	豊臣機工株式会社
8	5S	全員	

※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	意見に対して否定をしない	○
②	1人1発言（1ステップ）	○
③	納得するまで議論する	○
④		
⑤		

※評価は○・△・×等で発表前に評価してください

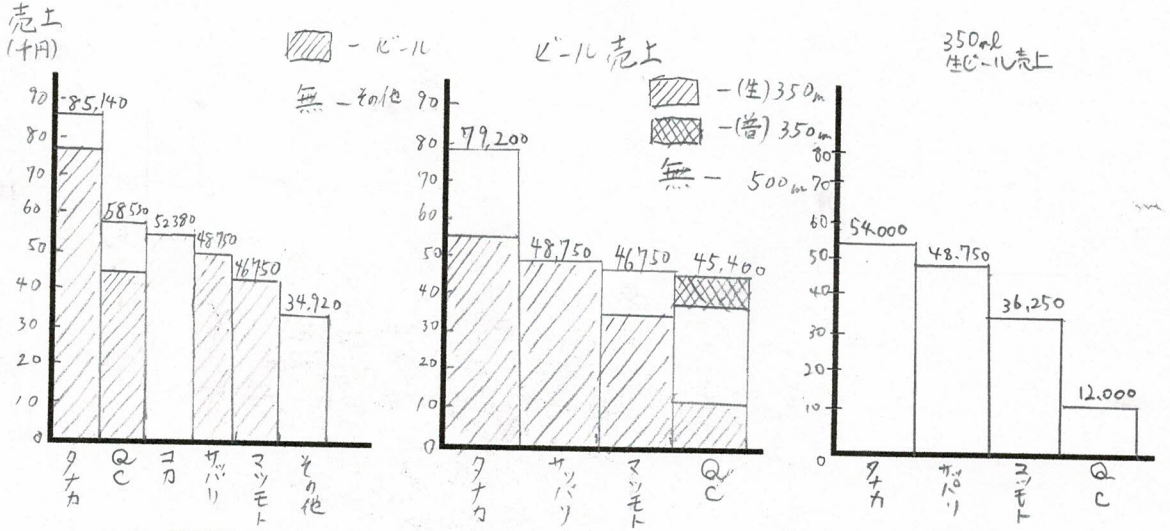
〔Bコース GD記録用紙（発表資料2）〕

Bコース 5 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



わかったこと

・他社と比較してビールの売り上げが低い

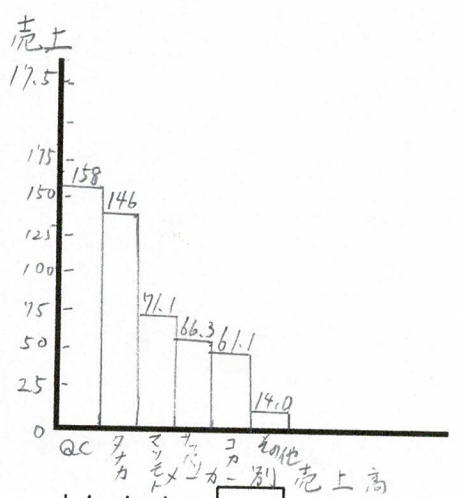
わかったこと

・ビールの売上内訳を見ると350ml生の売上が低い

わかったこと

売上No.1のタナカビールに比べて3日で42,000円売り上げが低い

海の家 層別



わかったこと

・海の家シェアNo.1の為、問題なし

目標の設定

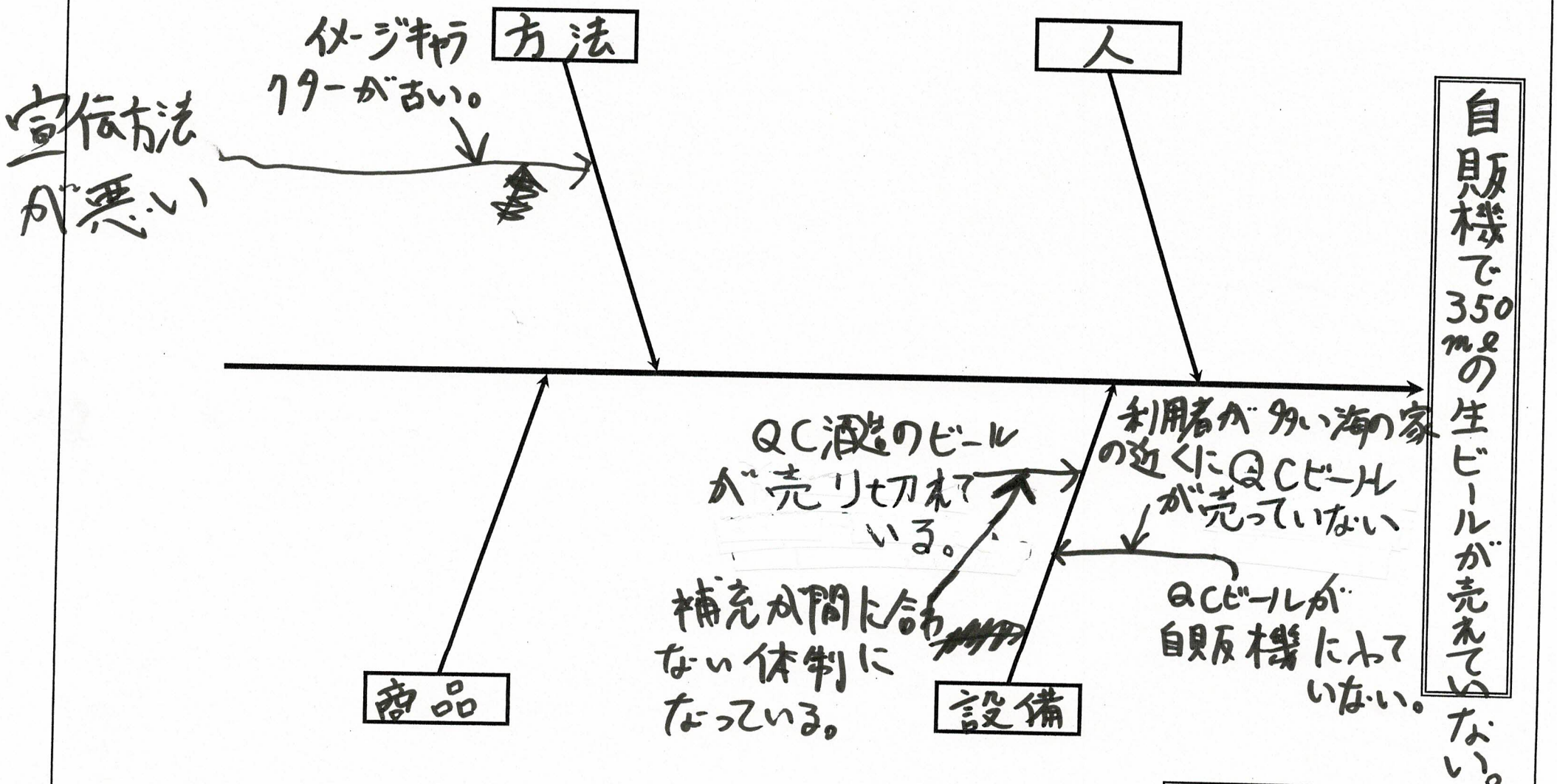
350 ml の生ビールを 3日で 42,000円向上させる
（14,000 円/日）

12,000 から 54,000 にする

〔Bコース GD記録用紙（発表資料③）〕

Bコース 5 グループ

要因解析



作成年月日：2023. 11. 16
作 成 者：武田 隼也

〔Bコース GD記録用紙（発表資料④）〕

Bコース 5 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
	供給量が少ない	①.⑥.⑨の自販機の補充が1/3日になっている	○
	利用者が多い海の家の近くにQCビールがない	海側の自販機にQCビールが入ってない	○
	イメージキャラクターが古い	・5年前からイメキャラかかわっていない	○

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑤）〕

Bコース 5 グループ

系統図＆マトリックス図による対策の立案

自販機で350mL生を売る為には？

一次手段

二次手段

三次手段

〔評価基準〕
◎：5点
○：3点
△：1点
×：0点

	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
	供給する人を1人から2人にする	◎	△	◎	11	×
◎	供給頻度を1日に1回に増やす	◎	◎	◎	15	○
	生産数を増やす	△	×	△	2	×
◎	全自販機 取扱いを缶(生)ビール一本に絞る	◎	◎	○	13	○
◎	ビールを売上げの高い自販機にまとめる	◎	◎	◎	15	○
◎	自販機のそばにのぼりを設置	◎	○	◎	13	○
	価格改定（安くする）	○	△	×	4	×
	イメージキャラクターを好感度の高い人にする	○	×	×	3	×
	ゆるキャラを作る	○	○	×	6	×
◎	キャンペーンガールを起用する	◎	◎	○	13	○
				計	107	

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 5 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）
1	売り切れを無くす為に	補充頻度を	8月の3日間	現地	営業マン	①,⑥,⑨の自販機を、毎日補充する	6,600円
2	ジュースよりも生ビールの単価が高い	取り扱い商品を	〃	〃	〃	①,⑥,⑨の自販機で生ビールのみ取り扱う	12,900円
3	自販機の売り上げにバラつきがある	ビール3種を	〃	〃	〃	⑥⑨の自販機へ置く	
4	自社商品が目立たない為	宣伝方法を	〃	〃	〃	①,⑥,⑨（作成）のぼりを設置する	5700円
5	〃	〃	〃	〃	〃	①,⑥,⑨の自販機へキャンペーンガルを置く	3000円

目標値 350mlの生ビール売上を3日間で42,000円向上させる

（12,000円から54,000円に向上、14,000円/日目標）

合計効果額 28,200円

〔Bコース GD記録用紙（発表資料⑦）〕

Bコース 5 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
売り上げを上げる為	①.⑥.⑨の自販機の補充を	8月の3日間	現地	営業マン	毎日行う
〃	①.⑥.⑨の自販機の取扱い商品を	8/1中	〃	〃	生ビールのみ取扱う
〃	①.⑥.⑨の自販機に	〃	〃	〃	・のぼりを設置する ・キャンペーンガールを配置する

【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
毎日補充忘れしない為に	チェックシートを作成し	1回/月	本社	営業部	教育する
のぼりの破損を	〃	毎日	現地	営業マン	確認する

〔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？

・憶測で話を進めてしまって情報収集を怠った。

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？

・目標値が高く設定しすぎてしまった。

・350mlの生ビールの価格を中心に設定してしまった為、他の売上げを目標値に入れてなかった