

BSOの 情報てんこもり

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

2022年06月13日号

制作・発行：(株)BSO 支援企画部

TEL：(06)6351-5836

◆すべての職種の作業者のムダな動きを調べてみませんか

BSOには「蒸発工数分析」という受託業務があります。要は、余分な動きや必要悪のムダな人の動きを調べ、不要な作業や動作を如何にゼロ化するかを検討します。また、必要な工数も最小限化・簡素化・単純化して工数削減を検討します。

- 1) この業務は、予備調査（調査設計1日、テスト調査1日、本格調査計画書作成1日、計3日受託費用150万円）を受託し、どのような工数がどれほどあるか、そしてどれだけ工数削減が出来るかを提案します。「人の稼働分析予備調査」
- 2) 予備調査で見積り提案する本格調査が承認され本格的にコスト削減・改善の検討依頼があれば、承認計画に基づいて本格的調査（1～3ヶ月）を行い工数削減計画を提案します。「IE分析手法をはじめ使える管理手法の活用」
- 3) 提案した工数削減計画の推進の要望があるときはプロジェクト指導や計画の受託をさせていただきます。「ECRSレベル、治工具改善レベル、IoT導入レベル、リエンジニアリングレベル」

新時代の企業づくりの一環として取り組んでみませんか。

◆社長会長としてTAKをいまの中堅企業まで育ててこられた永尾さんが主宰する営業実践道場を7月から開始

裏方としてお手伝いして来たBSOとともに年商数億円だったTAKもいまや日本を代表する企業の一つになりました。

さらにこれからも発展する可能性をもっている企業になったTAKで半世紀、営業を中心に取り組んでこられた永尾さんが「永尾の営業」のやり方のすべてを公開し後継者育成に取り組みます。参加者の営業上の悩みや自信のなさなどに応え、営業の実践力アップを目指します。

開催は、月1回、15時～20時（車座あり）、参加費は一人半年18万円（税別、車座費込み）です。半年単位での参加になります。場所はBSO大阪、7月から開催いたします。

◆市場誕生

潜在需要があっても簡単に市場が出来る訳ではありません。どちらかというと社会的には表向き好感を持たれず「悪趣味」と感じられたり、欲しいが買うまでには至らなかつたりする場合が少なくありません。市場が誕生するには、何かのきっかけが必要です。

このきっかけづくりの営業をBSOでは「狙営業」といっています。「狙営業」は、「潜在需要」を徹底的に調べるだけでなく、欲しくなる気持ちを駆り立てさせる状況を設営する必要があります。

VRゴーグルや5Gは、新しい社会を創る商品になると思いますが、見本市や展示会では広がり難そうです。

◆コストは個客に喜ばれる負担か

コストは、個客から見ると仕方なく負担しているモノであって必ずしも喜んでもらえるものではない。出来れば負担したくない。だから値引きしたくなる。

ある会社で、自社の工場で自動車を作ったらどれくらいの価格になるかという知的遊びをしたことがあった。結局、コストが数倍では収まらず10倍以上になり、売り物になるようなモノは造れないという結論に至った。そして、「わが社の製造は人・物・時間などの歩留りが悪くコスト改善に取り組む必要がある。」という話になった。

また、某社の営業で「何故値引きされるのか」という議論があった。結論の一つに、「わが社のモノづくりの凄さを個客に伝えていない、理解させていない。」という話しになり、「魅せられる工場づくり」が始まり、お客さんを頻りに工場見学に誘い、適正価格への理解と併せてその会社のモノづくりファンを増やすことになった。

◆6月度DIG1（国際異業種交流会）はTAKの九州工場（佐賀県多久市）での開催です

TAKで一番古い拠点工場が新時代でどのように活躍するか異業種視点からディスカッションをしたいと思えます。特に、異業種間のタイアップ製造や工程間クレーン・フォークリフト使用の削減などについて岡目八目的アイデアを提供してみたいと思えます。

◆6月の霧研は大阪で合同開催

活発な異業種のディスカッションが楽しみです。霧研は後期参加者（10月開始）を募集しています。

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々を知っていただく為に発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）

