

2026年度

《QCサークル東海支部 静岡地区》



リーダー研修会

ースローガンー

Challenge ! Try !

新しい扉を開き進化を続けるQC静岡地区！

幹事運営マニュアル

- ◆プログラム
- ◆役割分担表
- ◆運営のポイント
- ◆GDの進め方

何か言っ
てくれ……



グループ	会社名	幹事名

と き : 2026年9月 9日(水) ~ 9月 10日(木)

と ころ : グランシップ (静岡県コンベンションアーツセンター)
〒422-8019 静岡県静岡市駿河区東静岡2丁目3-1

担 当 会 社 : 株式会社 小糸製作所

※講話、講義資料は、テキストをご確認ください。

前日準備

集合場所：グランシップ 6 F 交流ホール前に集合

集合時間：18:00

1・役割分担表

9月8日（火）

前日準備&主な役割分担表

No.	会社名	氏名	役職	前日準備参加
1	ジヤトコ(株)	亀井 聡	世話人	○
2	矢崎総業(株)	小野 昌伴	副世話人	○
3	(株)小糸製作所	井上 勝己	副世話人	○
4	トヨタ自動車(株)	満間 明博	副世話人	○
5	(株)デンソー	木原 章夫	幹事長	○
6	浜名湖電装(株)	中澤 浩二	副幹事長	○
7	(株)デンソー	半野田 昌彦	事務局	○
8	(株)デンソー	高橋 巴江	事務局	○
9	浜名湖電装(株)	清水 正男	副事務局	○
10	浜名湖電装(株)	袴田 真司	副事務局	○
11	共和レザー(株)	増田 健二	幹事	
12	(株)キャタラー	須藤 伸一	幹事	○
13	矢崎総業(株)	井出 雅彦	幹事	
14	NSKワーナー(株)	長谷川 勝	幹事	
15	トヨタ自動車(株)	佐野 明宏	幹事	
16	(株)デンソー	今村 健吾	幹事	
17	共和レザー(株)	山田 高文	幹事	
18	(株)キャタラー	高橋 利弥	幹事	○
19	矢崎総業(株)	伊藤 昌太	幹事	
20	NSKワーナー(株)	森 大輝	幹事	
21	トヨタ自動車(株)	宮内 章裕	幹事	
22	東海精機(株)	金田 恭広	幹事	
23	旭メタルズ(株)	鈴木 則子	幹事	
24	三生医薬(株)	齋藤 稔	幹事	
25	豊田合成(株)	松尾 正人	幹事	
26	(株)ノダ	原 正典	幹事	
27	芝浦機械(株)	芹澤 広明	幹事	
28	(株)小糸製作所	名和 真	行事担当	○
29	(株)小糸製作所	杉山 和義	行事担当	○

	項目	内容	リーダー	メンバー	ポイント
前日準備	1	前日準備 集合 木原幹事長挨拶 準備説明	◎杉山幹事 <14>	亀井世話人、小野副世話人、井上副世話人 満間副世話人、木原幹事長、中澤副幹事長、 半野田事務局、高橋事務局、清水副事務局、 袴田副事務局、須藤幹事、高橋幹事、 名和幹事	各グループの配置以外は、基本研・推進研と同じ。 * 役員の方は会場誘導の動線などを事前把握しておいて下さい
	2	備品運搬 搬入口運搬車より備品を 会場まで運搬する	◎半野田事務局 <4>	木原幹事長、高橋事務局、 清水副事務局	台車上は不安定や無理な乗せ方はしない。 台車は押して運搬するなど安全を第一に備品を運搬する。
	3	会場関係 会場準備 横断幕、立て看板、 表示、演台(Q旗)、 P C、切替器(配線)、 プロジェクト 全員でお願い致します	◎杉山幹事 <14>	亀井世話人、小野副世話人、井上副世話人 満間副世話人、中澤副幹事長、袴田副事務局、 須藤幹事、高橋幹事、名和幹事 <備品運搬後に合流> 木原幹事長、半野田事務局、高橋宮事務局、	会場全体をチェックする。 講話・講義用 P C をチェックする。 地区プロジェクトで投影して、確認・設定する。
	4	照明確認・マイク確認	◎名和幹事 <1>		グランシップ担当者に確認する。
	5	受講生備品 名札、研修用備品、 テキスト	◎杉山幹事 <3>	<会場関係終了後に補助として> 木原幹事長、半野田事務局	各グループとテーブルのアルファベット表示を照合して配る。
	6	受付関係 テーブル・椅子設置 受付簿・受付準備	◎中澤副幹事長 <2>	清水副事務局	
	7	クローク1 事務局 幹事控室	◎高橋事務局 <3>	袴田副事務局、（半野田事務局）	
	8	クローク2 情報提供所—ナー 発表会場 機・椅子準備 (情報提供用・発表用)	◎小野副世話人 <4>	亀井世話人、井上副世話人、満間副世話人	本格的な準備は、当日行う。

機材運搬車 ・ 地区長会社1台の機材運搬車は、事前準備日の9月8日はグランシップ1F搬入口前駐車スペースに一時駐車後、交流ホールに18:00に集合。
搬入 …… 全員集合後に、搬入口より車から荷物を降ろし台車に積み変えて6Fホールまで運ぶ。

【役割分担内容】 ◎印の責任者の指示に従って下さい

研修 …… 各グループ毎に教材の必要数量、名札の確認を実施し、各テーブルに置く。 テーブルのアルファベット表示

会場 …… テーブル・椅子の設置（会場で設置しますがレイアウト等、再確認する） ※クローク・受付は地区で準備する

会場 …… 横断幕、立て看板、演台(Q旗)、PC、プロジェクトの設置と動作確認、配線類の固定。

受付 …… 長テーブル設置後、受付第①：A～D、 受付第②：E～Gの各グループへに分かれ、下記対応をする。

・各グループ単位の参加者受付簿、確認

控室 …… 幹事控室作成：①ハンガー台移動 ②テーブル・椅子設置 ③事務用PC準備

指差し
声だし
安全確認



1. 目 次

1. 目次	1
2. Q Cサークルリーダー研修会プログラム	2
3. 役割分担表	3
4. 会場レイアウト（ホワイエ受付・発表会場）	4～6
5. 楽しい研修会にするために	7
6. 運営役員・幹事名簿	8
7. 研修会参加者名簿	9～11
8. リーダー研修会運営のポイント	12～15
9. 自己紹介	16
10. GDの進め方	17～21
11. 講義「問題解決の手順」	22
12-1. 体験学習要領説明	23
・事前情報	24～27
12-2～11. 体験学習（プログラム）	28～37
・体験学習の解説	38～41
13. アンケート	42
14. 情報収集	43～55
・情報収集の流れ	56
15. 施設案内	57
16. 避難経路・災害に備えて	58～59

2. 「2026年度 Q Cサークル リーダー研修会」プログラム

第1日目【9月9日(水)】

時 間	分	内 容	備 考
8:45 ～ 9:15	3 0	受 付	グランシップ6F 交流ホール（ホワイエ）
9:15 ～ 9:20	5	開会挨拶	交流ホール
9:20 ～ 9:30	1 0	オリエンテーション	
9:30 ～ 9:45	1 5	自己紹介	
9:45 ～ 10:30	4 5	講話「QCサークル活動の基本とリーダーの役割」	
10:30 ～ 10:40	1 0	休憩	
10:40 ～ 12:05	8 5	G D 1 「リーダーシップ演習・グループ討議」	
12:05 ～ 12:55	5 0	昼食 ・ 休憩	昼食会場（交流ホール）
12:55 ～ 14:05	7 0	G D 1 「リーダーシップ演習・グループ討議」	
14:05 ～ 14:15	1 0	休 憩	
14:15 ～ 14:50	3 5	講義「問題解決の手順」	
14:50 ～ 15:00	1 0	体験学習の進め方説明	
15:00 ～ 16:35	9 5	体験学習（ステップ1：現状の把握）	
16:35 ～ 16:45	1 0	体験学習（ステップ1：目標の設定）	
16:45 ～ 16:55	1 0	体験学習（ステップ2：要因の解析①）	
16:55 ～ 17:00	5	連絡事項	

第2日目【9月10日(木)】

時 間	分	内 容	備 考
8:45 ～ 9:05	2 0	集合・挨拶	交流ホール
9:05 ～ 9:15	1 0	2 日目体験学習の説明	
9:15 ～ 10:55	1 0 0	体験学習（ステップ2：要因の解析②）	
10:55 ～ 11:55	6 0	体験学習（ステップ3：要因の検証）	
11:55 ～ 12:45	5 0	昼食 ・ 休憩	昼食会場（交流ホール）
12:45 ～ 13:50	6 5	体験学習（ステップ4：対策の検討と立案）	
13:50 ～ 14:20	3 0	体験学習（ステップ5：対策案決定）	
14:20 ～ 15:00	4 0	体験学習（ステップ6：発表準備）	
15:00 ～ 15:45	4 5	体験学習発表	交流ホール、クローク
15:45 ～ 15:55	1 0	休憩 （発表延長時の調整時間）	
15:55 ～ 16:15	2 0	「体験学習の解説」	
16:15 ～ 16:20	5	G D 2 の説明	
16:20 ～ 16:30	1 0	G D 2 「自己啓発プランの作成」	
16:30 ～ 16:40	1 0	アンケート記入・修了証授与	
16:40 ～ 16:45	5	閉会挨拶・解散	

改訂年月日：
作成年月日：2026.07.22
担当会社：(株)小糸製作所

役員（小野副世話人、井上副世話人、満間副世話人）は、**支援及び、発表司会**をお願いします。

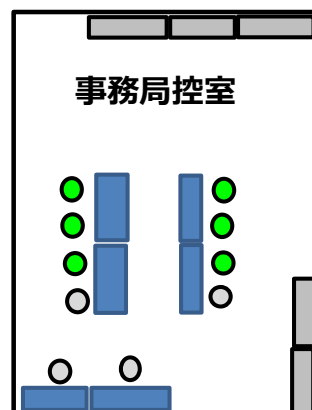
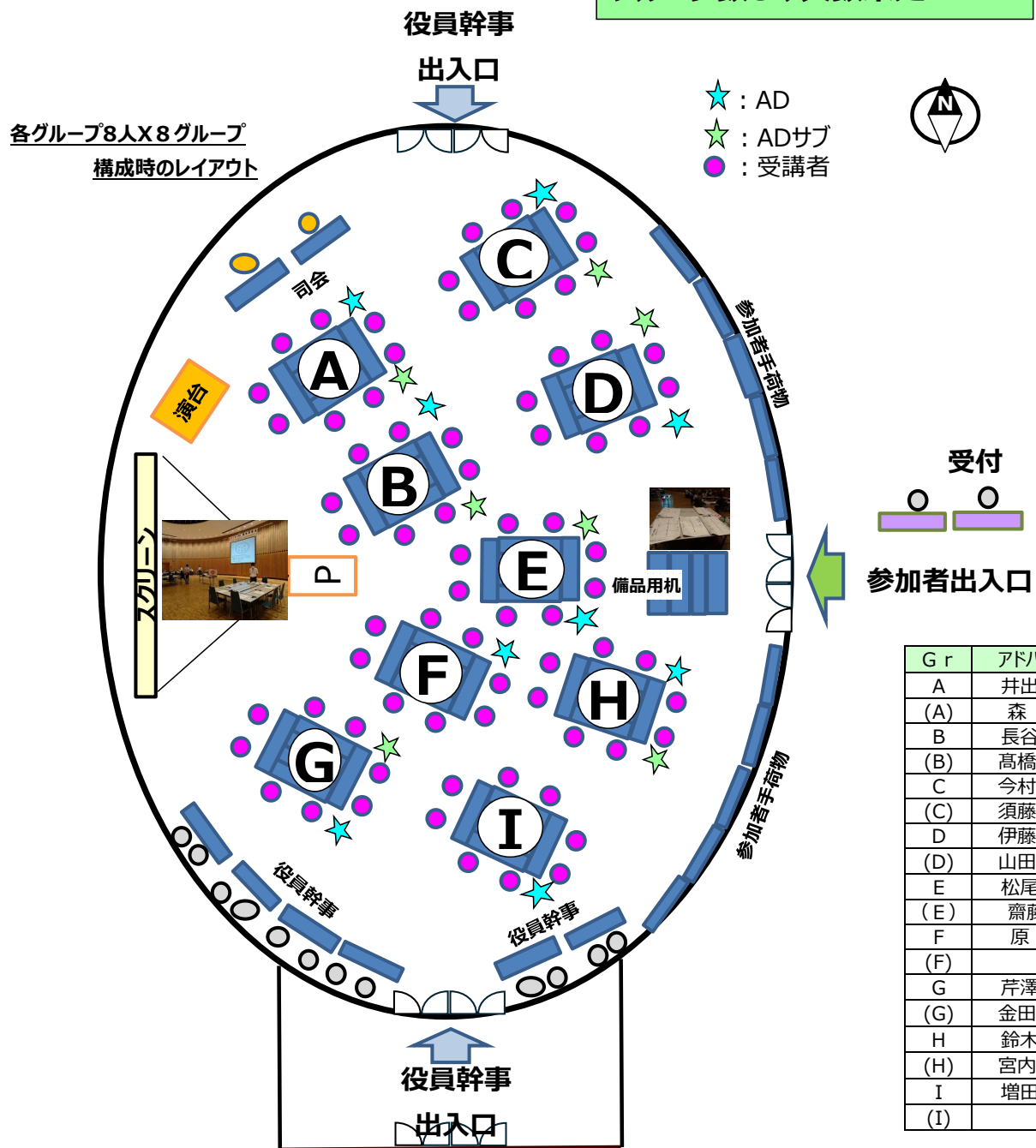
2日目を昼食後に会場準備係は、体験事例発表の3会場を準備する。（第①会場：A・B・Cグループ 第②会場：D・Eグループ 第③会場：F・Gグループ）

- 3 -

7-2. 交流ホール会場レイアウト（GD・体験学習時）

★ 構成グループ : 9グループ
(人組 X 9グループ) 総計 68

グループ数9、人数未定

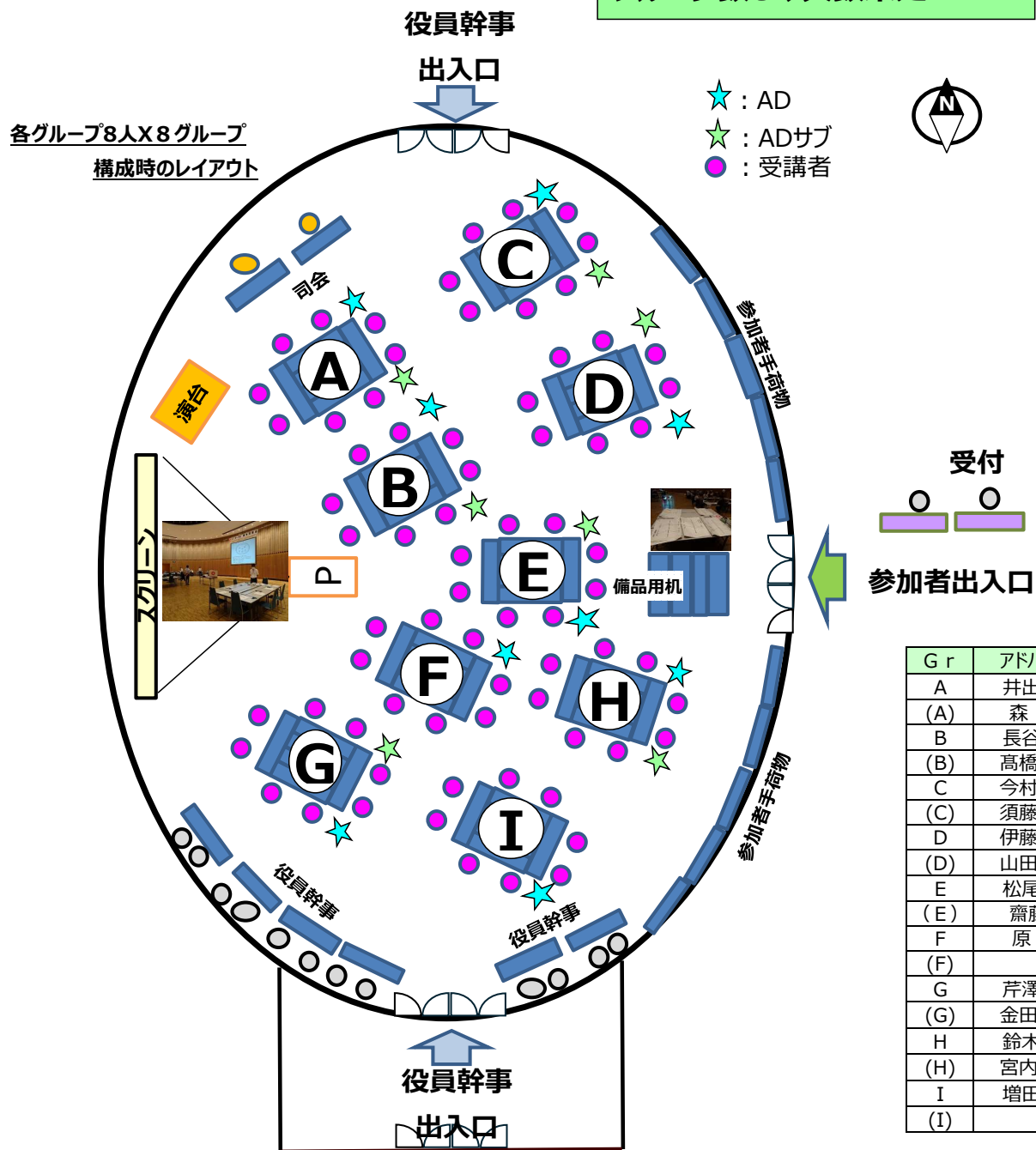


7-2. 交流ホール会場レイアウト（GD・情報提供時）

★ 構成グループ：9グループ
（人組X 9グループ）

総計 68

グループ数9、人数未定

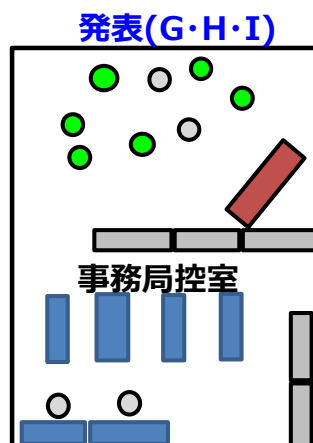
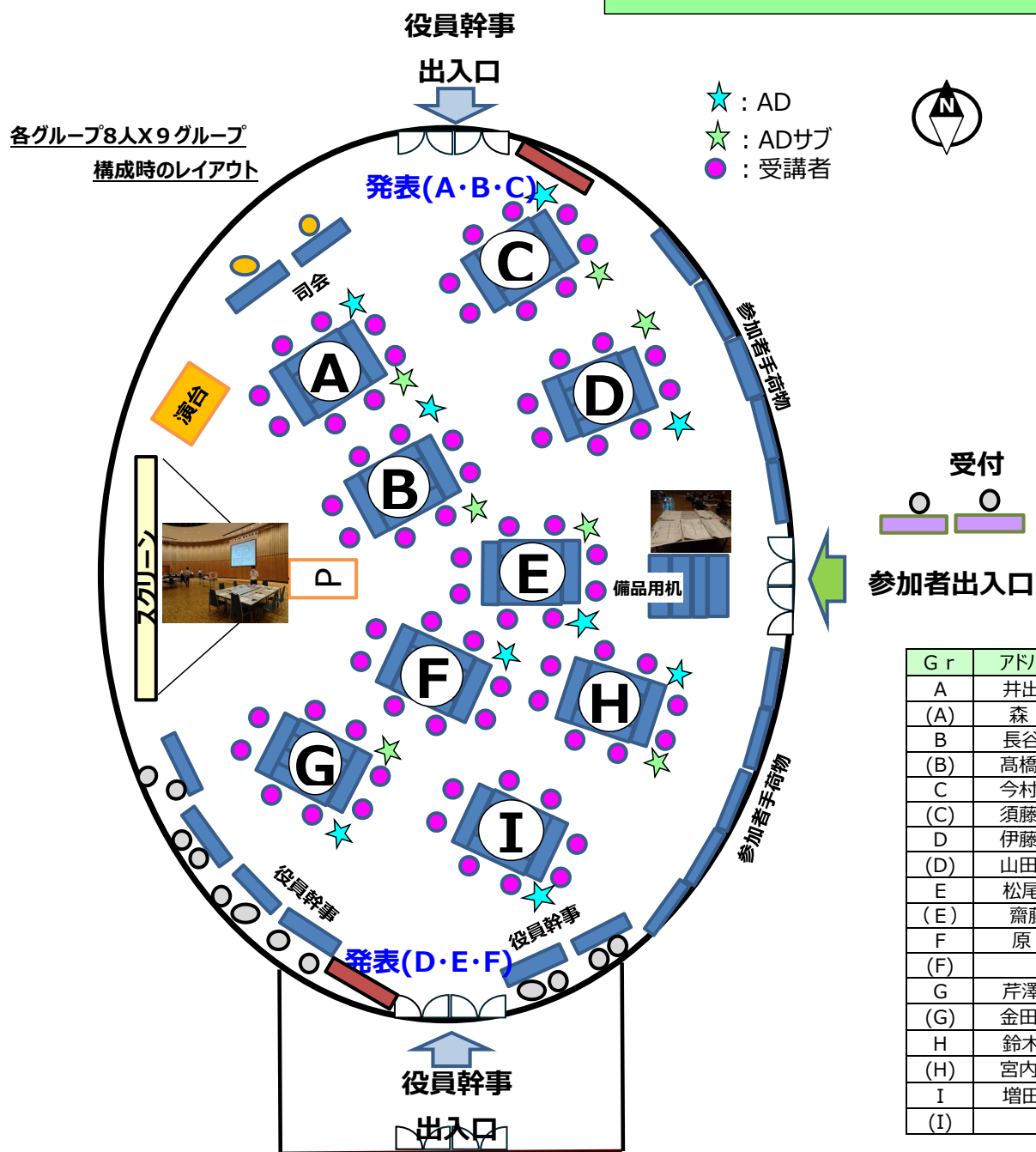


7-2. 交流ホール会場レイアウト (GD・発表時)

★ 構成グループ : 9グループ
(人組X9グループ)

総計 68

グループ数9、人数未定



5. 楽しい研修会にするために

(1) 研修会のねらい

- ① Q C サークル リーダーとしての知識や心構えを習得する。
- ② Q C サークル活動を運営するために必要なノウハウを身につける。
- ③ 研修の成果を基に、リーダーシップの自己啓発プランを作成し、自社の活動の活性化を図る。

(2) おおいに話そう

- ① 他社の人達と語り、考えるまたとないチャンスです。おおいに楽しみながら学びましょう。
- ② 参加者は、いずれも各社で Q C サークル活動に関わっている人達です。しかも、それぞれの人々が悩みや課題を抱えて参加しています。格好よく見せたり、飾る必要はありません。
- ③ 気持ちを一步前に出し、グループに溶け込んで、おおいに話す事から悩みを解決するヒントが見えてくると思います。皆さん、研修仲間から色々な事を学びましょう。

(3) 一般事項

- ① ネームカードは、必ず首に掛けましょう。(机の影にかくれるので高い位置にしましょう。)
- ② 健康管理、安全には各自が充分気をつけましょう。

(4) 安全を確保するために

- ① 万一、地震等の災害が発生した場合は、役員・幹事の指示に従って下さい。
※ 事前に避難経路の確認をしておいて下さい。
- ② 喫煙所以外での喫煙は絶対にやめましょう。(喫煙所は、グランシップ外東側にあります。)
- ③ 貴重品については各自、身に着けていただきます様にお願いいたします。

(5) スムーズに研修を進めるために

- ① 配布資料は、事前に目を通しておきましょう。
- ② 役割を分担し、常に進み具合をつかんでおきましょう。

(6) おいしい食事をするために

- ① 昼食は、当交流ホールでお取り下さい。(グループ毎で取るようにしましょう。)

(7) 飲食・電話について

- ① 飲み物などは、自動販売機(1F、9F、10F、11Fに設置)を利用下さい。
- ② 研修中は、携帯電話の電源をOFFにするか、マナーモードに切り替え、他の人に迷惑にならないようにしましょう。

(8) その他

- ① グランシップの駐車場をご利用の方は、1F入り口横の精算機で清算すると割引になります。

6. 運営役員・幹事名簿

【役 員】

No.	氏 名	役 職	会 社 名	所 属	担 当
1	亀井 聡	世話人	ジヤトコ(株)	品質保証部 品質企画課	講話・閉会
2	小野 昌伴	副世話人	矢崎総業(株)	品質管理室 管理部	開会
3	井上 勝己	副世話人	(株)小糸製作所	品質統括部	
4	満間 明博	副世話人	トヨタ自動車(株) 東富士研究所	管理部	
5	木原 章夫	幹事長	(株)デンソー	モータコンポーネント製造部 製造統括2室 製造統括4課	
6	中澤 浩二	副幹事長	浜名湖電装(株)	製造部 工場技術	

【幹 事】

No.	氏 名	会 社 名	所 属	担当Gr
7	佐野 明宏	トヨタ自動車(株) 東富士研究所	管理部 総括室	講義
8	井出 雅彦	矢崎総業(株)	品質管理室 管理部	A
9	長谷川 勝	NSKワーナー(株)	TQM推進室	B
10	今村 健吾	(株)デンソー	モータコンポーネント製造部 1工場 生産1課	C
11	伊藤 昌太	矢崎総業(株)	品質管理室 管理部	D
12	松尾 正人	豊田合成(株)	FC・WS事業本部 FC・WS第2製造部 FC・WS業務室	E
13	原 正典	(株)ノダ	品質保証部 品質業務課	F
14	芹澤 広明	芝浦機械(株)	生産センター 生産企画部 生産企画課	G
15	鈴木 則子	旭メタルズ(株)	企画管理部 総務人事G	H
16	増田 健二	共和レザー(株)	モビリティ統括部 業務改革推進室	I
17	森 大輝	NSKワーナー(株)	TQM推進室	(A)
18	高橋 利弥	(株)キャタラー	TQM推進室	(B)
19	須藤 伸一	(株)キャタラー	TQM推進室	(C)
20	山田 高文	共和レザー(株)	モビリティ統括部 業務改革推進室	(D)
21	齋藤 稔	三生医薬(株)	生産サポート本部 生産戦略部 製造イノベーション推進課	(E)
22	宮内 章裕	トヨタ自動車(株) 東富士研究所	管理部 総括室	(H)
23	金田 恭広	東海精機(株)	総務部 経理GシステムWG	(G)
24	半野田 昌彦	(株)デンソー	モータコンポーネント製造部 製造統括2室 製造統括4課	★/支援
25	清水 正男	浜名湖電装(株)	品質保証部 品質保証1室 品質企画課	★/支援
26	高橋 巴江	(株)デンソー	モータコンポーネント製造部 製造統括2室 製造統括4課	★
27	袴田 真司	浜名湖電装(株)	品質保証部 品質保証1室 品質企画課	★
28	名和 真	(株)小糸製作所	航空開発部 設計課	★
29	杉山 和義	(株)小糸製作所	品質統括部	★

★印：事務局

7-1. 参加者名簿（企業別）

No.	会社名	氏 名	性別	所 属	役職	リーダー歴	サークル歴	グループ
1	工事中							
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								
61								
62								
63								
64								
65								
66								
67								
68								

7-2. 参加者名簿（グループ別①）

グループ	No.	会社名	氏 名	性別	所 属	役職	リーダー歴	サークル歴
A （井出）								
B （長谷川）								
C （今村）								
D （伊藤）								
E （松尾）								

工事中

7-3. 参加者名簿（グループ別②）

グループ	No.	会社名	氏 名	性別	所 属	役職	リーダー歴	サークル歴
F 原								
G 芹澤								
H 鈴木則								
I 増田								

工事中

8-1. リーダー研修会運営のポイント①

第1日目【9月9日(水)】

8人/G rで計画しています。7人グループは時間調整して下さい。

時 間	プログラム	ポイント	場 所	担 当	備品・資料
《 8:30～ 8:35》 《 5分》	役員・幹事集合 挨拶	・役員・幹事の出席確認 ・幹事長挨拶 ・スケジュール確認（ポイント） （当日確認資料にてミーティング）	交流ホール	進行 杉山幹事 木原幹事長 役員・幹事	・名札 ・研修会資料 ・幹事マニュアル
8:35～ 8:45 （ 10分）	会場準備	・「Q Cサークルリーダー研修会」 ・前日準備した横断幕、Q旗確認 ・室内照明、コンセント、スイッチ マイク、プロジェクタの動作確認	交流ホール	杉山幹事 名和幹事 半野田事務局	・横断幕（前日） ・Q旗（前日） ・G r卓上名札（前日） ・会場縦看板（前日） ・レーザーポインタ
	受付準備	・G r名札設置 ・各テーブルの備品確認 ・受付用機の設置とビラ掲示		各アドバイザー 各アドバイザー 受付役員	・受講生名札 （字は大きく、ふりがな） ・備品一式 ・模造紙× 3 /Gr
役員は全体管理をお願いします。亀井世話人、小野副世話人、井上副世話人、満間副世話人					
8:45～ 9:15 （ 30分）	受付	・参加者名簿へのチェック ・参加券の確認 ・グループ名を参加者に告げる ・参加者の変更時は事務局へ連絡 ・受付会場写真撮影	ホワイエ 1 Fで会場案内 6 Fで会場案内	正副世話人 正副幹事長 佐野幹事 半野田事務局 清水副事務局 事務局	・受付テーブル× 2 ・受付名簿× 2 ・配布研修資料 ・カメラ
	会場案内	・会場案内する ・参加者の会社名、氏名、漢字確認		各アドバイザー 事務局	間違えあれば、事務局へ
9:15～ 9:20 （ 5分）	開会の挨拶	・開会宣言	交流ホール	小野副世話人	
9:20～ 9:30 （ 10分）	オリエンテーション	・役員・幹事自己紹介（全員前にでる） ・研修のねらいと参加者の心構え ・スケジュールの説明 ・会場利用上の注意事項 （駐車場、喫煙場所、貴重品の取り扱い） ・研修所の諸注意 （名札の着用、時間厳守、緊急時の対応、等） ・その他 （昼食事）	交流ホール	進行 杉山幹事	・テキスト P 5 ・テキスト P 4 ・テキスト P 3 ・テキスト P 60、P 61
9:30～ 9:45 （ 15分）	自己紹介 （アイスブレイク）	・自己紹介方法の説明と進行 ・名前のカードを使って自己紹介	交流ホール	進行 杉山幹事	・研修資料
9:45～ 10:30 （ 45分）	講話	「Q Cサークル活動の基本とリーダーの役割」	交流ホール	亀井世話人	・演台 ・プロジェクタ ・レーザーポインタ
10:30～10:40 （ 10分）	休憩				
10:40～10:45 （ 5分）	GD全体説明	GD全体についての説明	交流ホール	進行 杉山幹事	
10:45～10:50 （ 5分）	GD 1 説明	「リーダーシップ演習」 ・GD 1 の進め方説明	交流ホール	進行 杉山幹事	
10:50～10:55 （ 5分）	GD 1	・GD 1 役割の決定		進行 各AD 各グループ	
10:55～12:05 （ 70分）		「リーダーシップ演習・グループ討議」 ・進め方の説明 ・演習GDの進め方幹事用マニュアルに基づき、進捗チェック 及びアドバイスの実施 ・ワークシート2の集計 リーダーと書記は評価しない			・15分／1人×8名 午前で必ず4名やりきる ・事前課題（悩み事）を G員へ配布 ・研修資料 ・幹事研修マニュアル ・演習テーマ ・ワークシート1～2 ・ワークシート3
お弁当は、11：30に会場に到着します。到着次第ホワイエに運び、テーブル上に並べて置く。 テーブル事前準備する					

8-2. リーダー研修会運営のポイント②

第1日目【9月9日(水)】

時 間	プログラム	ポイント	場 所	担 当	備品・資料
12:05~12:55 (50分)	昼食配布	・ホワイエ(受付)で配布	ホワイエ	名和幹事、 高橋事務局、 袴田副事務局	・弁当 ・段ボール箱(ゴミ用) ・ゴミ袋
	昼食・休憩	・食事はグループ毎に取る ・A Dも同じ席で食事	交流ホール	各グループ	
12:55~14:05 (70分)	G D 1 の続き	「リーダーシップ演習・グループ討議」 ・進め方の説明 ・演習 G D の進め方幹事用マニュアルに基づき、進捗チェック 及びアドバイスの実施 ・ワークシート2の集計 リーダーと書記は評価しない	交流ホール	進行 杉山幹事 進行 各AD 各グループ	・15分/1人×8名 午後で4名対応する ・事前課題(悩み事)を G員へ配布 ・研修資料 ・幹事研修マニュアル ・演習テーマ ・ワークシート1~2 ・ワークシート3
14:05~14:15 (10分)	休憩				
14:15~14:50 (35分)	講義	「問題解決の手順」	交流ホール	佐野幹事	・演台・プロジェクタ ・レーザーポインタ
14:50~15:00 (10分)	体験学習 進め方	「Q C 酒造の売上」の進め方説明 ・役割分担 ・テーマの選定 体験学習のグラフや判った事などは、発表を意識してマジックで書いてねー！	交流ホール	進行 杉山幹事	・研修資料
15:00~16:35 (95分)	体験学習 現状の把握	・現状の把握 事前情報から現状を把握する	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・研修資料 ・幹事研修マニュアル
16:35~16:45 (10分)	体験学習 目標の設定	・目標設定 (目標の3要素で表現させる)	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・目標の3要素
16:45~16:55 (10分)	体験学習 要因解析①	・要因解析① なぜ！なぜ！と深く掘り下げる	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・研修資料 ・幹事研修マニュアル
16:55~17:00 (5分)	連絡事項	・明日の集合時間を展開する 「9:05までには、各自、今日と 同じ席へ集合願います。」	交流ホール	進行 杉山幹事	
17:00~17:10	片付け	・会場内忘れ物を確認する		役員、幹事	
17:10	解散				

8-3. リーダー研修会運営のポイント③

第2日目【9月10日(木)】

時 間	プログラム	ポイント	場 所	担 当	備品・資料
《 8:30～ 8:45》 《15分》	役員・幹事集合 挨拶 準備	・役員・幹事の出欠確認 ・スケジュール確認（ポイント） （当日確認資料にてミーティング）	交流ホール	進行 杉山幹事 役員・幹事	・名札 ・研修会資料 ・幹事マニュアル
8:45～ 9:05 （5分）	集合・挨拶	・各グループ、全員集合したか確認	交流ホール	各A D	
9:05～ 9:15 （10分）	体験学習	・2日目の進め方説明		進行 杉山幹事	・研修資料
成果物が欲しい場合は、写真を撮ってもらう					
9:15～10:55 （110分）	体験学習 要因解析②	・要因解析 なぜ！なぜ！と深く掘り下げる （大骨展開法・小骨集約法どちらでも可） ※小骨集約法なら一人4、5枚づつ位記入させる	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・研修資料 ・幹事研修マニュアル ・ポストイット ・特性要因図（大）
9：30～ 正副世話人、正副幹事長 情報提供場所 設置準備					
10：30～ 情報提供コーナー開店					
特性要因図（重要要因） 完成させる ！			クローク	情報提供担当者	・情報要求シート
10:55～11:55 （60分）	体験学習 要因検証	・要因検証 重要要因に対し、詳しい情報を 情報提供担当者に請求する ※必要に応じてアドバイザーが リーダーにヒントを囁く	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・研修資料 ・幹事研修マニュアル ・情報要求シート ・系統図、マトリックス図A2
11：55 情報提供コーナー閉店					
12：45～ 片付け					
お弁当は、11：30に会場に到着します。到着次第ホワイエに運び、テーブル上に並べて置く。 テーブル事前準備する					
11:55～12:45 （50分）	昼食配布	・ホワイエ(受付)で配布	ホワイエ	名和幹事、 高橋事務局、 袴田副事務局	・弁当 ・段ボール箱(ゴミ用) ・ゴミ袋
	昼食・休憩	・食事はグループ毎に取る ・A Dも同じ席で食事	交流ホール	各グループ	

8-4. リーダー研修会運営のポイント④

第2日目【9月10日(木)】

時 間	プログラム	ポイント	場 所	担 当	備品・資料
12:45~13:50 (65分)	体験学習 対策の立案	・対策の立案 系統図・マトリックス図でまとめる	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・研修資料 ・幹事研修マニュアル
13:50~14:20 (30分)	体験学習 対策案の決定	・マトリックス図で評価し対策案を 決定する 模造紙へ記入する	交流ホール	進行 各AD 各グループ	・研修資料 ・幹事研修マニュアル
14:00~ 正副世話人、正副幹事長 発表(3)会場 設置準備					
14:20~15:00 (40分)	体験学習 発表資料のまとめ	・模造紙に問題解決の手順で 見直し整理する ・発表の練習 ・感想を箇条書きで記入 ・模造紙は縦でも横でも構いません。	交流ホール	各グループ アドバイザー	・発表資料(模造紙) ・マジック、サインペン ・テープ、掲示板 ・幹事研修マニュアル ・模造紙各G3枚
発表の際、発表資料(模造紙)は、展示パネルに画鋲にて固定します。 一部、ホワイトボードの所は、マグネットで固定します。					
15:00~15:45 (45分)	発表会 情報交換会	・発表司会が要領を説明(3分) ・3会場で発表 ・発表要領 準備1分 発表9分 質疑4分 合計14分×3事例=42分 ※発表司会総合コメント(2分) ※余裕があれば調整願います。	交流ホール(前) 交流ホール(後) クローク	①A・B・C ②D・E・F ③G・H・I	・発表資料(模造紙) 3枚以内にまとめる
			発表	司会	質問
			①A・B・C	満間副世話人	⇒C・A・B
			②D・E・F	小野副世話人	⇒F・D・E
			③G・H・I	井上副世話人	⇒I・G・H
【3会場全てが終了するまで、各会場にて待機願います。終了次第事務局が連絡します】					
15:45~15:55 (10分)	休憩	※発表延長時の時間調整			
15:55~16:15 (20分)	講義(解説)	「体験学習の解説」	交流ホール	佐野幹事	・演台・プロジェクタ ・レーザーポインター
16:15~16:20 (5分)	GD2説明	・進め方の説明	交流ホール	進行 杉山幹事	
16:20~16:30 (10分)	GD2	・リーダーシップ自己診断 ・リーダーシップ自己啓発プラン	交流ホール	進行 各AD 各グループ	
16:30~16:40 (10分)	アンケート記入 修了証授与	・アンケート記入要領の説明 ・修了証授与	交流ホール	進行 杉山幹事 亀井世話人	・受講者アンケート ・修了証
16:40~16:45 (5分)	閉会挨拶	・閉会挨拶 ・労をねぎらう ・今後の期待	交流ホール	亀井世話人	
16:45~17:15	参加者見送り 片付け	・参加へのお礼と激励 ・全員でお願いします	交流ホール ホワイエ クローク	全役員・幹事	

・名札は、名前の紙を各アドバイザーが抜いて返却してください。
 ・紙のアンケートは裏にグループ名を記入後、事務局へ提出下さい。

9. 自己紹介

第1日目【9月9日(水)】

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス																																
開会 挨拶	9:15～ 9:20 (5)	「小野副世話人」																																		
オリエン テーション	9:20～ 9:30 (10)	「杉山幹事」		名札は机に隠れない ように高い位置でかけ てもらう（ADも同様に お願いします）																																
自己 紹介	9:30～ 9:45 (15)	1. 自己紹介（アイスブレイク） 手順1：事前記入（宿題）をお願いした紹介 カードが持参されているか確認する。 手順2：紹介順番をADが決める。 手順3：まずADが自分の紹介カードを使用し やってみせる。項目①→⑥の順番 手順4：ADのやり方に習い決めた順番に 沿って各々紹介をする。 手順5：全員の紹介が終わったら、みんな で挨拶をして研修会をスタートする グループメンバー	全員座ったままで行う。 【狙い】 ・和やかな雰囲気づくりへの 大切なステップ ここでの雰囲気づくりが出来 ると後のGDは順調に進む 時間厳守！ 2分以内/人（ADは1分） 1分/AD（1分） 2分/人×8人（16分） 自己紹介内容 ①氏名 ②会社名 ③自分の仕事（所属） ④出身地 ⑤趣味 ⑥研修の参加目的	自己紹介時に体験学 習の役割分担適任者 を見つけておく ・個人が終わったら 拍手をしよう。																																
			<table><tr><th>No.</th><th>氏 名</th><th>会 社 名</th><th>他</th></tr><tr><td>1</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>2</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>3</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>4</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>5</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>6</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>7</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>8</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	No.	氏 名	会 社 名	他	1				2				3				4				5				6				7				8
No.	氏 名	会 社 名	他																																	
1																																				
2																																				
3																																				
4																																				
5																																				
6																																				
7																																				
8																																				

10-1. GDの進め方（カリキュラム）

第1日目【9月9日(水)】

時間	内 容	担 当	資 料						
10:40～ 10:45 (5)	【 GD全体説明】 (1) 全体スケジュール説明 (2) 資料配布と説明	司会							
10:45～ 10:50 (5)	【 GD 1 説明 】 (1)GD1の進め方説明	司会							
10:50～ 14:05 (1 4 5)	【GD 1】 (2) 役割分担・決定 (3) リーダーシップ演習 (1 5 分× 8 名) イ) 自身の悩み事をテーマにする ☆悩み事は、事前課題を各人へ配布して見てもらう ロ) 演習リーダーを交替しながらグループの 解答を導き出す ハ) 演習リーダーは、記録係が記録しやすい様に 意見をまとめる 二) メンバーは、演習リーダーの運営の仕方を 5 点法で評価する (評価者名は、記入しない) ホ) 記入済みワークシート 1・2 は、演習 リーダーに渡し、リーダーは保管する	各AD	リーダーシップの基本的な知識 リーダーシップの基本的な知識 ワークシート 1 リーダーシップ演習チェックシート ワークシート 2 <table><tr><td>討議</td><td>11分</td></tr><tr><td>リーダーのまとめ</td><td>2分</td></tr><tr><td>評価</td><td>2分</td></tr></table>	討議	11分	リーダーのまとめ	2分	評価	2分
討議	11分								
リーダーのまとめ	2分								
評価	2分								
昼食休憩 12:05～12:55									
	(4) 集計 ワークシート 2 の評価を、ワークシート 3 に 集計する		リーダーシップ演習チェックシート ワークシート 3						

第2日目【9月10日(木)】

時間	内 容	担 当	資 料
16:15～ 16:20 (5)	【GD2説明】 (5)GD2の進め方説明	司会	
16:20～ 16:30 (10)	(5) リーダーシップ自己診断 (6) 自己総合評価・リーダーシップ自己啓発プラン作成	AD	リーダーシップ自己診断シート ワークシート4 リーダーシップ自己啓発プラン ワークシート5
合計 170			

10-2. GDの進め方（全体説明）

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス													
GDの進め方	10:40～ 10:45 (5)	①全体スケジュールの説明	演習・GDの目的	司会が説明													
		GDは皆さんの自発的な討論を基礎においた研修であり、その目的とするところは、 ①QCサークル活動のリーダーとして正しくQCサークル活動を理解し、 ②QCサークルリーダーはどうあるべきかを研修し、 ③QCサークルリーダーとしての総合力（リーダーシップ・運営力・問題解決力）を身に付け ④QCサークルメンバーに能力を十分に発揮してもらう方法を習得し、 ⑤明るく、働きがいのある職場作りを行える能力を身に付けることにあります。 また、この演習は参加者相互の意思疎通や親睦を図ることを通じて会議の運営の仕方についても勉強し、さらに他社のQCサークルの活動状況を知ることができます。			テキストP23参照												
		②資料の配布と説明	シート必要枚数事前確認しておく														
		<table><tr><td>【配布資料】</td><td></td></tr><tr><td>・GD1 リーダーシップの基本的な知識 議事録(各自1枚)※書記時使用</td><td>ワークシート・1</td></tr><tr><td>・GD1 リーダーシップ演習チェックシート(各自6枚/8人Gr、5枚/7人Gr)</td><td>ワークシート・2</td></tr><tr><td>・GD1 リーダーシップ 演習チェックシート集計表(各自1部)</td><td>ワークシート・3</td></tr><tr><td>・リーダーシップ 自己診断シート(各自1部)</td><td>ワークシート・4</td></tr><tr><td>・リーダーシップ 啓発プラン(各自1部)</td><td>ワークシート・5</td></tr></table>	【配布資料】		・GD1 リーダーシップの基本的な知識 議事録(各自1枚)※書記時使用	ワークシート・1	・GD1 リーダーシップ演習チェックシート(各自6枚/8人Gr、5枚/7人Gr)	ワークシート・2	・GD1 リーダーシップ 演習チェックシート集計表(各自1部)	ワークシート・3	・リーダーシップ 自己診断シート(各自1部)	ワークシート・4	・リーダーシップ 啓発プラン(各自1部)	ワークシート・5			
【配布資料】																	
・GD1 リーダーシップの基本的な知識 議事録(各自1枚)※書記時使用	ワークシート・1																
・GD1 リーダーシップ演習チェックシート(各自6枚/8人Gr、5枚/7人Gr)	ワークシート・2																
・GD1 リーダーシップ 演習チェックシート集計表(各自1部)	ワークシート・3																
・リーダーシップ 自己診断シート(各自1部)	ワークシート・4																
・リーダーシップ 啓発プラン(各自1部)	ワークシート・5																
		③役割分担 ・リーダー ・書記 ・タイムキーパー	全員必ずリーダーをやるので時間を掛けず決める														

10-3. GD1の進め方

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス
GD1 流れの説明 役割分担	10:45～ 10:50 (5)	司会より全体の流れを一通り説明します。	司会 全体の流れ説明	
	10:50～ 10:55 (5)	④リーダーシップ演習 役割分担 リーダー：全員で討議する進行役 書記：メンバーの意見を用紙に書く タイムキーパー：時間管理 評価：リーダー、書記、AD以外全員 最初のリーダーはグループ内で決め、次回からは時計回りで順次交代して進める。 リーダー・書記以外の全員は評価者となります。 （書記の方は評価しません。評価するとワークシートが足りなくなりますので注意）	☆5分で役割決める ・テーマはリーダーの悩み事(リーダーは事前課題の用紙を全員に配布し、悩み事を理解してもらう) ・時間(15分/1人は厳守) ・同じ悩み事があった場合 前の討議内容で悩み事が解決したか確認。こちらでは悩みが同じだと思っていても違うと思っている場合もあるため。違うと言われたら、違いを説明してもらってから討議をする。同じで解決したと思っているならテーマをADが次ページより選定する	時間を掛けない ADが決めてもよい

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス																																																																																														
GD1 つづき	10:55～14:05 (140) 昼食(50) 12:05～12:55	タイムキーパーは時間管理を行い遅らせないようにする。(1人当たり、15分を目安に進める。) リーダーがテーマについてメンバーの意見を聞き出しグループとしての考えを導き出す。 書記はメンバーからの意見を記入する	演習テーマより各テーマごとにリーダーを交替し討議を行う。 全員が役割を担当する。	グループ全員から発言が 出るように導く。 15分/人 【時間注意】 参考割り振り時間 午前 ①10:55～11:10 ②11:10～11:25 ③11:25～11:40 ④11:40～11:55 調整時間 ～12:05 午後 ⑤12:55～13:10 ⑥13:10～13:25 ⑦13:25～13:40 ⑧13:40～13:55 調整時間 ～14:05 各2分前に終わり評価に移る																																																																																														
	GD1	テーマ: サークルメンバーの業務がバラバラなので共通のテーマを探すのに苦労しています。 【リーダー: 静岡 太郎】 討議時間 (10:55～11:10) ※記録係が記入しやすい様にリーダーは意見をまとめているかも確認しながら進める。	テーマ名、リーダー名 討議時間を記入する。 ワークシート 1 <table border="1"> <tr> <td>討議</td> <td>11分</td> </tr> <tr> <td>リーダーのまとめ</td> <td>2分</td> </tr> <tr> <td>評価</td> <td>2分</td> </tr> </table> 8名グループは午前中に必ず4名終了させる事。 昼食時間になってもやりきる 午後に5名の対応はできませ	討議	11分	リーダーのまとめ	2分	評価	2分																																																																																									
討議	11分																																																																																																	
リーダーのまとめ	2分																																																																																																	
評価	2分																																																																																																	
私達のQCサークル活動紹介 <table border="1"> <tr> <td>会社名</td> <td colspan="4">QCサークル機軸特許工場 製造課 製造1課(自動車用部品の製造・検査)</td> </tr> <tr> <td>氏名</td> <td colspan="4">静岡 太郎</td> </tr> <tr> <td>①QCサークル名</td> <td>富士山サークル</td> <td>②導入年度</td> <td>2000年 4月</td> <td>③サークル数</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>④QCサークル活動目標・達成度</td> <td colspan="4"> (私の評価 ○: 満足、△: まあまあ、×: 不満足) <table border="1"> <tr> <th>目標</th> <th>達成度評価</th> <th>私の評価</th> </tr> <tr> <td>① 年間テーマ解決件数 3件以上</td> <td>6月達成 2件達成</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>② 全参加回数 1回/月</td> <td>月平均 2.2回</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>③ QCサークル活動評価点 1ラングアップ</td> <td>X軸=3.2 Y軸3.6 変化なし</td> <td>×</td> </tr> <tr> <td>④ 創意工夫提案件数 2件/月</td> <td>月平均 1.0件</td> <td>×</td> </tr> <tr> <td>⑤</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>⑥</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>⑤リーダーとしての悩みや運営上の問題点【特に悩んでいる1項目のみを選択下さい】(項目記号は下記A～Jより選択)</td> <td colspan="4"> 項目記号 項 目 A テーマの選定 サークルメンバーの業務がバラバラなので、共通のテーマを探すのに苦労しています。皆さんどのようにしてテーマを決めていますか。 </td> </tr> </table> 事前課題の悩み事をテーマとする					会社名	QCサークル機軸特許工場 製造課 製造1課(自動車用部品の製造・検査)				氏名	静岡 太郎				①QCサークル名	富士山サークル	②導入年度	2000年 4月	③サークル数	6	④QCサークル活動目標・達成度	(私の評価 ○: 満足、△: まあまあ、×: 不満足) <table border="1"> <tr> <th>目標</th> <th>達成度評価</th> <th>私の評価</th> </tr> <tr> <td>① 年間テーマ解決件数 3件以上</td> <td>6月達成 2件達成</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>② 全参加回数 1回/月</td> <td>月平均 2.2回</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>③ QCサークル活動評価点 1ラングアップ</td> <td>X軸=3.2 Y軸3.6 変化なし</td> <td>×</td> </tr> <tr> <td>④ 創意工夫提案件数 2件/月</td> <td>月平均 1.0件</td> <td>×</td> </tr> <tr> <td>⑤</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>⑥</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				目標	達成度評価	私の評価	① 年間テーマ解決件数 3件以上	6月達成 2件達成	○	② 全参加回数 1回/月	月平均 2.2回	○	③ QCサークル活動評価点 1ラングアップ	X軸=3.2 Y軸3.6 変化なし	×	④ 創意工夫提案件数 2件/月	月平均 1.0件	×	⑤			⑥			⑤リーダーとしての悩みや運営上の問題点【特に悩んでいる1項目のみを選択下さい】(項目記号は下記A～Jより選択)	項目記号 項 目 A テーマの選定 サークルメンバーの業務がバラバラなので、共通のテーマを探すのに苦労しています。皆さんどのようにしてテーマを決めていますか。																																																		
会社名	QCサークル機軸特許工場 製造課 製造1課(自動車用部品の製造・検査)																																																																																																	
氏名	静岡 太郎																																																																																																	
①QCサークル名	富士山サークル	②導入年度	2000年 4月	③サークル数	6																																																																																													
④QCサークル活動目標・達成度	(私の評価 ○: 満足、△: まあまあ、×: 不満足) <table border="1"> <tr> <th>目標</th> <th>達成度評価</th> <th>私の評価</th> </tr> <tr> <td>① 年間テーマ解決件数 3件以上</td> <td>6月達成 2件達成</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>② 全参加回数 1回/月</td> <td>月平均 2.2回</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>③ QCサークル活動評価点 1ラングアップ</td> <td>X軸=3.2 Y軸3.6 変化なし</td> <td>×</td> </tr> <tr> <td>④ 創意工夫提案件数 2件/月</td> <td>月平均 1.0件</td> <td>×</td> </tr> <tr> <td>⑤</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>⑥</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				目標	達成度評価	私の評価	① 年間テーマ解決件数 3件以上	6月達成 2件達成	○	② 全参加回数 1回/月	月平均 2.2回	○	③ QCサークル活動評価点 1ラングアップ	X軸=3.2 Y軸3.6 変化なし	×	④ 創意工夫提案件数 2件/月	月平均 1.0件	×	⑤			⑥																																																																											
目標	達成度評価	私の評価																																																																																																
① 年間テーマ解決件数 3件以上	6月達成 2件達成	○																																																																																																
② 全参加回数 1回/月	月平均 2.2回	○																																																																																																
③ QCサークル活動評価点 1ラングアップ	X軸=3.2 Y軸3.6 変化なし	×																																																																																																
④ 創意工夫提案件数 2件/月	月平均 1.0件	×																																																																																																
⑤																																																																																																		
⑥																																																																																																		
⑤リーダーとしての悩みや運営上の問題点【特に悩んでいる1項目のみを選択下さい】(項目記号は下記A～Jより選択)	項目記号 項 目 A テーマの選定 サークルメンバーの業務がバラバラなので、共通のテーマを探すのに苦労しています。皆さんどのようにしてテーマを決めていますか。																																																																																																	
		メンバーは各テーマ毎に、リーダーシップ演習チェックシート(ワークシート2)により、テーマリーダーの運営の仕方を5点法で評価する。(2分) ワークシート2 <table border="1"> <tr> <th colspan="6">リーダーシップ演習 チェックシート</th> </tr> <tr> <th colspan="6">静岡 太郎</th> </tr> <tr> <th colspan="6">[評価尺度] 5: 非常に良い 4: 良い 3: 普通 2: やや不十分 1: 不十分</th> </tr> <tr> <th>No</th> <th>チェック項目</th> <th>5</th> <th>4</th> <th>3</th> <th>2</th> <th>1</th> </tr> <tr> <td>1</td> <td>全員の発言を引き出す工夫をしていたか</td> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>メンバーの発言を良く聞いていたか</td> <td></td> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>発言をうまく発展させていたか</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>○</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>発言をさげ止めることはなかったか</td> <td></td> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>気軽に発言できる雰囲気づくりをしていたか</td> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>議論をうまくまとめることができたか</td> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="7">アドバイスメモ</td> </tr> <tr> <td colspan="7"> 1. アドバイス(複数可) A. もっと積極的に発言してほしい B. もっと建設的な発言をしてほしい C. もっとわかりやすく話してほしい D. もっと自信をもってやってほしい E. メンバーの意見にも耳を傾けてほしい F. あまり自説にこだわらないでほしい </td> </tr> <tr> <td colspan="7"> 気づいた事(良い点・改善点) 順番に話を聞き、全員から意見をもらっていたが、その意見に対してメンバーの同意を得ていなかった </td> </tr> <tr> <td colspan="7"> 2. リーダーのタイプは(複数可) A. コーチ型 (相手に問いかけながら主体性を重んじて進めるタイプ) B. 評論型 (全体を見て、詳細、簡潔なタイプ) C. ビジネス型 (即、あきらめを認め、即決型タイプ) D. 指示命令型 (自分に自信があり、決断が早いタイプ) E. 論理型 (考えや行動を前立てて進めるタイプ) F. 調停型 (双方が納得して一致を促すタイプ) G. 実力型 (表立ないが、皆が実力を認めて仕えるタイプ) H. 仲良し型 (メンバーを立て、まかせて進めるタイプ) I. 独断型 (すぐに結論を出す、十分すぎるタイプ) J. 心算型 (物事に対する感情・心の働きのあるタイプ) </td> </tr> </table> 評価は感情をまじえず冷静に行うと共に、アドバイスは思いやりを込めて厳しくアドバイスする ワークシート 2 リーダーシップ演習議事録(WS-1)と評価シート(WS-2)の両方をその時のリーダーに手渡す。 翌日のGD3に使用するので、ワークシート2及び、ワークシート3を各自にて保管しておく。	リーダーシップ演習 チェックシート						静岡 太郎						[評価尺度] 5: 非常に良い 4: 良い 3: 普通 2: やや不十分 1: 不十分						No	チェック項目	5	4	3	2	1	1	全員の発言を引き出す工夫をしていたか		○				2	メンバーの発言を良く聞いていたか			○			3	発言をうまく発展させていたか				○		4	発言をさげ止めることはなかったか			○			5	気軽に発言できる雰囲気づくりをしていたか		○				6	議論をうまくまとめることができたか		○				アドバイスメモ							1. アドバイス(複数可) A. もっと積極的に発言してほしい B. もっと建設的な発言をしてほしい C. もっとわかりやすく話してほしい D. もっと自信をもってやってほしい E. メンバーの意見にも耳を傾けてほしい F. あまり自説にこだわらないでほしい							気づいた事(良い点・改善点) 順番に話を聞き、全員から意見をもらっていたが、その意見に対してメンバーの同意を得ていなかった							2. リーダーのタイプは(複数可) A. コーチ型 (相手に問いかけながら主体性を重んじて進めるタイプ) B. 評論型 (全体を見て、詳細、簡潔なタイプ) C. ビジネス型 (即、あきらめを認め、即決型タイプ) D. 指示命令型 (自分に自信があり、決断が早いタイプ) E. 論理型 (考えや行動を前立てて進めるタイプ) F. 調停型 (双方が納得して一致を促すタイプ) G. 実力型 (表立ないが、皆が実力を認めて仕えるタイプ) H. 仲良し型 (メンバーを立て、まかせて進めるタイプ) I. 独断型 (すぐに結論を出す、十分すぎるタイプ) J. 心算型 (物事に対する感情・心の働きのあるタイプ)							早く終わらないよう時間内は話し合うようアドバイスをする
リーダーシップ演習 チェックシート																																																																																																		
静岡 太郎																																																																																																		
[評価尺度] 5: 非常に良い 4: 良い 3: 普通 2: やや不十分 1: 不十分																																																																																																		
No	チェック項目	5	4	3	2	1																																																																																												
1	全員の発言を引き出す工夫をしていたか		○																																																																																															
2	メンバーの発言を良く聞いていたか			○																																																																																														
3	発言をうまく発展させていたか				○																																																																																													
4	発言をさげ止めることはなかったか			○																																																																																														
5	気軽に発言できる雰囲気づくりをしていたか		○																																																																																															
6	議論をうまくまとめることができたか		○																																																																																															
アドバイスメモ																																																																																																		
1. アドバイス(複数可) A. もっと積極的に発言してほしい B. もっと建設的な発言をしてほしい C. もっとわかりやすく話してほしい D. もっと自信をもってやってほしい E. メンバーの意見にも耳を傾けてほしい F. あまり自説にこだわらないでほしい																																																																																																		
気づいた事(良い点・改善点) 順番に話を聞き、全員から意見をもらっていたが、その意見に対してメンバーの同意を得ていなかった																																																																																																		
2. リーダーのタイプは(複数可) A. コーチ型 (相手に問いかけながら主体性を重んじて進めるタイプ) B. 評論型 (全体を見て、詳細、簡潔なタイプ) C. ビジネス型 (即、あきらめを認め、即決型タイプ) D. 指示命令型 (自分に自信があり、決断が早いタイプ) E. 論理型 (考えや行動を前立てて進めるタイプ) F. 調停型 (双方が納得して一致を促すタイプ) G. 実力型 (表立ないが、皆が実力を認めて仕えるタイプ) H. 仲良し型 (メンバーを立て、まかせて進めるタイプ) I. 独断型 (すぐに結論を出す、十分すぎるタイプ) J. 心算型 (物事に対する感情・心の働きのあるタイプ)																																																																																																		

GD1のテーマ案 「サークルリーダーの基本的な知識」…同じ悩み事があった場合のテーマ案

下記テーマについて皆で討議し、リーダーの基本的知識を再認識する。

- コミュニケーション
サークル員とのコミュニケーションを良くするためにどんなことを工夫しているか
- QCサークル会合の進め方
QCサークル会合で意見を多く引き出す方法にはどんなものがあるか
- サークルリーダーの役割
QCサークル活動を運営する時、リーダーの役割にはどんなことがあるか
- チームワーク
サークルのチームワークをよくするために何か工夫をしているか
- 上司等の支援
サークル運営では上司の支援・協力が必要で、上司との連携を深めるために、どんなことをすべきか
- メンバーの育成
メンバーを成長させるために、どんなことをしたいか
- サークルリーダーとしての専門知識・技能
サークルリーダーとしての専門知識・技能を身につけるにはどんなことをしたいか
- 改善報告書のまとめ、発表会の開催
改善報告書のまとめや、発表会で得られるものは何か

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス
GD 1 チェック シート 集計	10:55～ 14:05 (140) 昼食(50) 12:05～12:55	⑤リーダーシップ演習チェックシート集計表のまとめ 各自手元にあるリーダーシップ演習チェックシート(ワークシート2)をリーダーシップ演習チェックシート集計表(ワークシート3)にまとめる。 (評価、アドバイス共に正の字か、斜線で集計)	メンバーの評価を感情的にならず受け止め自分の強み弱みを見つけ出す ワークシート 3	【時間注意】 速やかに集計作業に入る
	ワークシート 2		ワークシート3	

リーダーシップ演習 チェックシート

ワークシート2

静岡 緑

【評価尺度】 5：非常に良い 4：よい 3：普通 2：やや不十分 1：不十分

No	チェック項目	評 価				
		5	4	3	2	1
1	全員の発言を引き出す工夫をしていたか		○			
2	メンバーの発言を良く聞いていたか			○		
3	発言をうまく発展していったか				○	
4	発言をさえぎることはなかったか			○		
5	気軽に発言できる雰囲気づくりをしていたか		○			
6	議論をうまくまとめることができたか		○			

アドバイスメモ

1. アドバイス (複数可)
A. もっと積極的に発言してほしい
B. もっと建設的な発言をしてほしい
C. もっとわかりやすく話してほしい
D. もっと自信をもつてやってほしい
E. メンバーの意見にも耳を傾けてほしい
F. あまり自説にこだわらないでほしい

気づいた事 (良い点・改善点)
順番に話を聞き、全員から意見をもらっていたが、その意見に対してメンバーの同意を得ていなかった

2. リーダーのタイプは (複数可)
A. コーチ型 (相手に問いかけながら主体性を重んじて進めるタイプ)
B. 評論型 (全体を見て、評価、助言するタイプ)
C. ビジョン型 (夢、あるべき姿を描き、引っ張るタイプ)
D. 指示命令型 (自分に自信があり、決断が早いタイプ)
E. 論理型 (考えや行動を筋道立てて進めるタイプ)
F. 調整型 (双方が譲り合って一致点を見出すタイプ)
G. 実力型 (表立たないが、皆が実力を認めて任せるタイプ)
H. 仲良し型 (メンバーを立て、まかせて進めるタイプ)
I. 慎重型 (すぐに結論を出さず、十分吟味するタイプ)
J. 心情型 (物事に対する感情・心の働きのあるタイプ)

リーダーシップ演習 チェックシート 集計表

ワークシート3

【評価尺度】 5：非常に良い 4：よい 3：普通 2：やや不十分 1：不十分

No	チェック項目	評 価				
		5	4	3	2	1
1	全員の発言を引き出す工夫をしていたか	/	///	///		
2	メンバーの発言を良く聞いていたか					
3	発言をうまく発展していったか					
4	発言をさえぎることはなかったか					
5	気軽に発言できる雰囲気づくりをしていたか					
6	議論をうまくまとめることができたか					

アドバイス

No	チェック項目	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	アドバイス										
2	あなたのタイプは？										

気づいた事
メンバーから気づかせてもらったことを書く

翌日のGD2に使用するので、ワークシート2、及びワークシート3を各自にて保管しておく

10-4. GD2の進め方

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
GD2 自己診断	2日目 16:15～ 16:20 (5) 16:20～ 16:25 (5)	GD2 進め方の説明 ⑥リーダーシップ自己診断シート 各自、リーダーシップ演習チェックシート集計表（ワークシート3）及び、体験学習を通して、リーダーシップ自己診断シート（ワークシート4）に自己評価を行い、自分の強み（長所）・弱みを把握する	素直に記入してもらう ワークシート 4	・時間 5 分です。 ・素早く記入する
		GD2 リーダーシップ 自己診断シート	5点法で評価する 1点～2点は弱み 4点～5点は強み ○はいくつでも	
		氏名 静岡 五郎 評価尺度 5:メンバーに指導ができる・評者に選れている 4:よく理解している・選れている 3:理解している・普通 2:理解が不十分である・少し劣る 1:理解していない・劣る 自己診断終了後、自分が最も強み（長所）と思っている項目、強み（短所）と思っている項目に○印をつけてください。 No 診断項目 評価 5 4 3 2 1 強み 弱み 1 QCサークルの基本 4 2 QCの考え 4 3 QCの7つ道具 4 4 新QCの7つ道具 4 5 QCサークル会合の進め方 4 6 問題解決の進め方 4 7 体験発表の仕方 4 8 専門知識・技能 4 9 情報収集力 4 10 新進力 4 11 行動力 4 12 協調性 4 13 能力 4	・自己評価から抽出 ・強み 2 項目位 ・弱み 3 項目位 ・1 つづつでも可	

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス																																												
自己啓発プラン	16:25～16:30 (5)	⑦自己総合評価・リーダーシップ自己啓発プランの作成 各自リーダーシップ演習チェックシート集計表（ワークシート3） リーダーシップ自己診断シート（ワークシート4）の診断結果に基いて1.自己総合評価（ワークシート5）を記入する。 次に、自分の強み（長所）を伸ばす方策、弱み（短所）を克服する方策を立案し、2,リーダーシップ自己啓発プランを作成する。	ワークシート 5 自己評価から抽出 強み 2 項目位 弱み 3 項目位 1 つづつでも可 ↓ 強みの項目 ↓ もっと伸ばす方策 ↓ 弱みの項目 ↓ 克服するプラン	・限られた時間しかないので主な内容とする。 ・時間 5 分です。 ・最低 1 項目は、記入する。 ・網掛け部の「達成度、結果のふりかえり」は帰社後、活用してもらう。																																												
		1. 自己総合評価 チェックシートおよびリーダーシップ自己診断から気づいた自分の「強み（長所）」「弱み（短所）」を記入する。 <table><tr><th>No</th><th>診断・チェック項目</th><th>評価</th><th>その理由</th></tr><tr><td>1</td><td>QCの7つ道具</td><td>4</td><td>管理図以外は使いこなしている</td></tr><tr><td>2</td><td>対人関係</td><td>4</td><td>誰とでもすぐに友達になれる 多趣味</td></tr><tr><td>3</td><td>情報収集力</td><td>2</td><td>データを深掘りしていない。層別が弱い</td></tr><tr><td>4</td><td>話力</td><td>2</td><td>話を最後まで聞かず途中で判断することがある</td></tr><tr><td>5</td><td></td><td></td><td></td></tr></table> 2. リーダーシップ自己啓発プラン 作成年月日： <u>XX年 9月 13日</u> 会社名： <u>QCC酒造部</u> 氏 名： <u>静岡 五郎</u> 強み（長所）をもっと伸ばす方策、または、弱み（短所）を克服するプランを作成する。 達成度＝○：100%以上 ○：90～80% △：70～50% ×：49%以下 <table><tr><th>No</th><th>なにを</th><th>いつまでに</th><th>どんな方法で</th><th>達成度</th><th>結果のふりかえり</th></tr><tr><td>1</td><td>QCの7つ道具</td><td>XX年度末</td><td>研修会へ参加</td><td></td><td></td></tr><tr><td>2</td><td>情報収集力</td><td>XX年度末</td><td>5Mなどで、層別して、問題点まで掘り下げる</td><td></td><td></td></tr><tr><td>3</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> ※ 網掛け部分については、帰社後適宜記入し、活用してください。	No	診断・チェック項目	評価	その理由	1	QCの7つ道具	4	管理図以外は使いこなしている	2	対人関係	4	誰とでもすぐに友達になれる 多趣味	3	情報収集力	2	データを深掘りしていない。層別が弱い	4	話力	2	話を最後まで聞かず途中で判断することがある	5				No	なにを	いつまでに	どんな方法で	達成度	結果のふりかえり	1	QCの7つ道具	XX年度末	研修会へ参加			2	情報収集力	XX年度末	5Mなどで、層別して、問題点まで掘り下げる			3			
No	診断・チェック項目	評価	その理由																																													
1	QCの7つ道具	4	管理図以外は使いこなしている																																													
2	対人関係	4	誰とでもすぐに友達になれる 多趣味																																													
3	情報収集力	2	データを深掘りしていない。層別が弱い																																													
4	話力	2	話を最後まで聞かず途中で判断することがある																																													
5																																																
No	なにを	いつまでに	どんな方法で	達成度	結果のふりかえり																																											
1	QCの7つ道具	XX年度末	研修会へ参加																																													
2	情報収集力	XX年度末	5Mなどで、層別して、問題点まで掘り下げる																																													
3																																																
			【アクションプランの発表なし】 ADは、全体アドバイスをして下さい。																																													

1 1. 講義「問題解決の手順」

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス
講義	14:15～ 14:50 (35)	「問題解決の手順」 佐野幹事	この後の体験学習での進行に大変重要ですので、しっかり聞くように生徒に言う。 A Dも同様です。	



QCサークル静岡地区 リーダー研修会

問題解決の手順

2026年9月9日
QCサークル静岡地区 幹事
トヨタ自動車(株)東富士研究所
佐野 明宏

1/36

12-1. 体験学習（要領説明）

項目	時間	詳細	ポイント	アドバイス
体験学習 要領説明	14:50～ 15:00 (15)	・今回の体験学習の狙いの説明 テキスト P49 「体験学習の進め方」 解説：杉山 幹事	事前情報資料を説明し、 体験学習全体の流れを 理解させる。	本教育の目的(狙い) を理解させる。 要領説明は10分の予定 であるが、時間的に説明 不十分と思われるため、 細部はアドバイザーが フォローする。 アドバイザーは内容を 良く理解して下さい。 プログラムで時間配分を 設定しているが、 アドバイザーの裁量で 多少の変更は、可。 但し、発表時間に間に 合うようにしっかり進捗 管理を行うこと。
体験学習要領説明資料内容 【狙い】 【1. 設定条件（背景）】 【2. 設問】 【3. 体験学習の進め方】 【事前情報】 体験学習の成果物は、持ち帰りでできないので、 資料として欲しい場合は、スマホ等で写真を撮 るように指示してください。				
注意事項) 模造紙にマジックで書き込む時は、 <u>必ず新聞紙を敷いて下さい。</u> 床や机に直接使用しないで下さい。(色移り防止)				
体験学習の要領解説(背景) 次ページより解説用ppt				

現状把握の手順（考え方）

1. 設問が、江ノ島海水浴場での売上のトップを目指すとのあるので、メーカー別売上进行を調べる。

本来であれば、ここで江ノ島でのメーカー別の売上が出て、Q C 酒造は、2 番目であることが明確になっているはずであるが、本研修会では、まず、売上のデータをまとめる（グラフ化）ことから始める。

①タナカ酒造がトップで、Q C 酒造は、2 位である。⇒ 金額差を明確にする。

②作成したグラフから、タナカビールが、ライバルと判断できる。

③データ収集のターゲットをQ C 酒造 & タナカビールに絞ることも考えられるが、現状把握では、上位 5 社に絞る。

※ 6 位以下は、その他でまとめる。

2. メーカー別の自動販売機と海の家、それぞれの売上进行を調べる。

上記③の判断同様にQ C 酒造とタナカビールに絞ってデータ比較（グラフ化）できるが、上位 5 社の売上进行を比較する。

⇒Q C 酒造は、海の家では、問題無く、自動販売機で差をつけられていることが判る。

⇒以降は、自動販売機に絞って調査する。

3. 自動販売機のどこで負けているのかを上位 5 社の種類別売上进行をまとめてグラフ化する。

⇒Q C 酒造は、アルコールで差をつけられていることが判る。

4. 自動販売機の上位 5 社のアルコールの銘柄・容量(容器)別に売上进行をまとめてグラフ化する。

⇒Q C 酒造は、他社に比べて、『生 3 5 0 ml 缶』の売上が少ないことが判る。（問題）

●特 性：『生 3 5 0 ml 缶』の売上が少ない。

●目標値：自動販売機の『生 3 5 0 ml 缶』の売上进行を 8 月 3 1 日までに 2 3, 7 0 0 円以上増やす。

※根拠：江ノ島海水浴場での売上进行をトップにするためには、タナカビールとの差である 2 3, 7 0 0 円

を

越えなければならない。

* 根拠を理解していれば、目標を切りの良い、3 0, 0 0 0 円以上、
あるいは、目標をもっと高く、5 0, 0 0 0 円以上としても構わない。



QCサークル静岡地区 リーダー研修会

【体験学習要領説明】



2026年9月 9日

QCサークル静岡地区
行事担当会社 幹事
(株)小糸製作所 杉山 和義

2/6

【狙 い】

●QCリーダーとして必要な下記の知識・ノウハウを
体験学習を通じて身につける。

- (1) 問題解決の手順を学ぶ。
- (2) 「事実を調査する」ことの重要性和「事実を論理的に
考える」という事を学ぶ。
- (3) データ収集と処理及びデータ解析能力の向上を図る。
- (4) 発想性を豊かにする。
- (5) QC手法について、知識を深める。

3/6

【 1. 設定条件】

- 1-1. 自分はQC酒造の営業マン(湘南地区)です。
- 1-2. QC酒造は、静岡県に本社を持つ江戸時代から続く日本酒の老舗です。
明治に入りいち早くビールの製造に取り組み、ビールの製造販売では業界トップの
シェア、ビール以外も含め業界No.1の売り上げを誇っています。……………【事前情報1】
古くから多くの愛飲家の支持を得て、ビール業界のガリバーとして永く君臨しています。
(商品名:QCビール)
伝統ある会社として自他ともに認めるところで、CMキャラクターは、以前よりメジャーリーガー
ダルビッシュ有を起用し、ダルビッシュ有=QC酒造のイメージが市場に浸透しています。
また、海の家での宣伝も積極的に実施しています。
- 1-3. 営業マンとして、夏の間は海の家やその周辺の自動販売機の巡回・商品補充も大切な仕事です。
- 1-4. あなたの管轄である江ノ島海水浴場での売上は2025年から減少しています。……【事前情報2】
- 1-5. 何とか8月の江ノ島海水浴場での売上を伸ばす事が、営業マンの緊急課題です。
現状を把握する為に、2026年7月中旬の3日間(日曜日を含む)について、江ノ島海水浴場で
以下の内容を調べました。……………【事前情報3】
- 1-6. 自動販売機の売上状況について調査しました。(同上期間 3日間) ……………【事前情報4】
- 1-7. 海を家の売上状況について調査しました。(同上期間 3日間) ……………【事前情報5】
- 1-8. 現地の調査として、江ノ島海水浴場の全ての自動販売機を観察しました。……………【事前情報6】



【 2. 設 問 】

4/6

1. の事前情報及びデータをもとに問題点を明らかにし、
江ノ島海水浴場でのQC酒造の売上をトップにする対策を
考えてください。

● 要因解析の検証をする段階で、
各種の事実情報・情報収集が必要であれば
「情報要求シート」（一件一葉）
に記入して、体験学習事務局へ申し出る事。
要求にあった事実・情報があれば提供します。



【 3. 体験学習の進め方 】

5/6

3-1. グループの役割分担を決める。(一人一役 全員主役)

3-2. 時間配分を決める。

(休憩時間等は、グループ毎、適宜とってください。)

3-3. 問題解決の手順で、模造紙3枚以内にまとめる。

手順1. テーマの選定理由～

手順2. 現状の把握(展開資料の調査・解析)～

目標の設定～

手順3. 活動計画の作成～

手順4. 要因の解析(特性要因図)&情報収集と検証～

手順5. 対策の検討と実施(系統図・マトリックス図)～

手順6. 効果の確認は省略する

手順7. 標準化と管理の定着は省略する



QCサークル静岡地区 リーダー研修会

事前情報の内容を十分理解し

『問題解決の手順』に従って、

進めて下さい。

○分からない点は、アドバイザーに
聞いて始めてください。



【事前情報1】

●ビールのメーカー別全国シェア



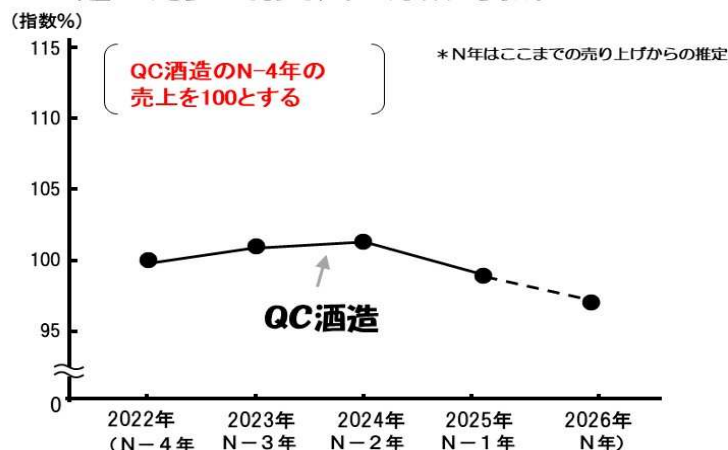
調査:2025年12月

メーカー名	生	普通 (生以外)
QC酒造(株)	28%	40%
タナカビール(株)	25%	32%
マツモトブルワリー(株)	28%	28%
サッパリ酒造(株)	19%	—



【事前情報2】

●江ノ島海水浴場における QC酒造の売上高推移(7月度比較) ※コロナの影響は、無視



調査結果:
2026年の
売上は、2位

図-(3) QC酒造の売上高推移



【事前情報3】

●江ノ島海水浴場レイアウト図



【事前情報4】

●自動販売機の銘柄別売上高



【事前情報4】

自動販売機の売上状況

調査期間：2020年7月17～19日
所：江ノ島地区

メーカー	銘柄	種別	内容量 (ml)	容量	本数	単価 (円)	小計	合計
QC酒造	ビール	(アルコール飲料)	250	缶	24	250	6,000	
QC酒造	ビール (生)	(アルコール飲料)	300	缶	60	200	12,000	
QC酒造	ビール (生)	(アルコール飲料)	250	缶	84	250	21,000	45,000
QC酒造	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	40	110	4,400	
QC酒造	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	30	110	3,300	
QC酒造	レモン	(飲料)	250	缶	40	110	5,280	13,530
UUC飲料	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	36	110	3,960	
UUC飲料	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	30	110	3,300	7,260
新井食品	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	72	110	7,920	7,920
エルビス食品	ソーダ	(飲料)	250	缶	18	110	1,980	1,980
3&3	1号	(飲料)	300	瓶	20	150	4,500	
3&3	1号	(飲料)	300	瓶	120	110	12,000	
3&3	1号	(飲料)	300	瓶	24	150	3,600	
3&3	1号	(飲料)	250	缶	24	110	2,640	
3&3	1号	(飲料)	250	缶	132	110	14,520	
3&3	1号	(飲料)	250	缶	48	110	5,280	
3&3	1号	(飲料)	300	瓶	12	170	2,040	
3&3	1号	(飲料)	250	缶	60	110	6,600	52,380
ココア食品	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	30	110	3,300	3,300
サッパリ酒造	ビール (生)	(アルコール飲料)	250	缶	195	250	48,750	48,750
タナカビール	ビール (生)	(アルコール飲料)	300	缶	84	300	25,200	
タナカビール	ビール (生)	(アルコール飲料)	250	缶	216	250	54,000	79,200
タナカビール	1号	(飲料)	250	缶	30	110	3,300	
タナカビール	1号	(飲料)	250	缶	24	110	2,640	5,940
コナミ	チューハイ	(アルコール飲料)	250	缶	12	220	2,640	2,640
コナミ	チューハイ	(アルコール飲料)	250	缶	8	110	880	880
サッパリ酒造	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	24	110	2,640	2,640
サッパリ酒造	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	12	110	1,320	
サッパリ酒造	烏豆ドリンク	(飲料)	150	缶	12	110	1,320	2,640
サッパリ酒造	ビール (生)	(アルコール飲料)	250	缶	140	250	35,000	
サッパリ酒造	ビール (生)	(アルコール飲料)	300	缶	35	300	10,500	45,500
みどり食品	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	12	110	1,320	1,320
サッパリ酒造	サイダー	(飲料)	250	缶	8	100	800	800
リクルート飲料	烏豆ドリンク	(飲料)	250	缶	26	110	2,860	2,860
合計					1776		326,410	326,410

【事前情報5】

●「海の家」の銘柄別売上高

調査期間：2020年7月17～19日
所：江ノ島地区



メーカー	銘柄	容量 (ml)	容量 (円)	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	小計	合計
QC酒造	ビール	生大 (瓶)	450	3,600	4,050	4,500	4,050	3,600	4,500	8,300	8,550	5,850	3,150	8,300	4,050	4,500	5,400	66,400	
QC酒造	ビール	生350ml (缶)	300	4,800	4,200	4,500	5,400	4,500	4,500	8,700	7,500	7,200	5,100	5,400	5,400	5,100	6,000	78,300	144,700
QC酒造	QCオレンジ	250ml (缶)	120			240	240	480		240	360		360		120	120		2,160	2,160
UUC飲料	UUCコーヒ	250ml (缶)	120	120	240	120	240	360	120	120	240	240		120	240	240		2,400	2,400
エルビス食品	エルビスソーダ	250ml (缶)	120	240	240	480	240	120	360	360	480	240	480	360	120		240	3,960	3,960
ココアラ	ココアラアサヒ	300ml (瓶)	150		300			600	600		900	300			750			3,450	
ココアラ	ココアラコーラ	300ml (瓶)	150	2,250	2,400	2,400	2,700	3,300	2,700	3,150	3,000	3,000	3,450	2,850	2,700	3,000	2,550	39,450	
ココアラ	ココアラコーラ	250ml (缶)	130	850	780	780	1,170	1,300	1,170	1,560	1,430	1,430	1,820	1,300	1,430	1,040	1,040	16,900	
ココアラ	ココアラスプライト	250ml (瓶)	120	120		360		120	240	240	120			120				1,320	61,120
ココアラ	ココアラマ	250ml (缶)	120	120		240			240	240	120	120			120			1,200	1,200
サッパリ酒造	サッパリビール	生350ml (缶)	300	2,700	3,000	3,600	3,600	3,600	6,300	5,100	6,900	6,000	4,200	4,200	5,400	6,000	5,700	66,300	66,300
タナカビール	タナカビール	生大 (瓶)	450	4,050	3,600	3,150	4,500	5,400	6,300	4,500	7,650	7,200	900	7,650	5,850	1,800	4,500	67,050	
タナカビール	タナカビール	生350ml (缶)	300	5,400	5,100	4,500	5,100	6,000	7,500	6,000	7,500	5,100	5,400	6,000	4,800	5,400	5,100	78,900	145,950
ポッカ	ポッカコーヒ	250ml (缶)	120	120	120		120	240	360	120	480	480	240	120			120	2,520	2,520
マツモト	マツモトビール	生大 (瓶)	450	3,600	2,700	3,600	4,500	3,600	5,400	8,100	7,650	4,500	4,950	10,350	4,050	4,500	3,600	71,100	71,100
リクルート飲料	リクルートオレンジ	250ml (缶)	120				120	240	240	120	240	480	360					1,800	1,800
合計				27,770	26,730	28,470	31,980	33,460	40,530	44,850	53,120	42,140	30,410	44,770	35,030	31,700	34,250	505,210	505,210

【事前情報6】

●自動販売機の観察



【制約条件】

・新規に自動販売機を増設できません ・法律上、ジュースをアルコールに変えることはできません

1 2-2. 体験学習（プログラム①）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス	
体験学習 ステップ 1	15:00～ 15:05 (5)	役割分担		短時間で役割分担 できるよう、予めリーダー の目星をつけておく。 役割を振り分けるが、 作業(表作成など)は、 手分けしておこなうように 指導する。 グループで手分け しなければ時間内で 終われないと促す。 「体験学習の解説」は、 2日目の15:55～ 16:15です。	
		体験学習 役割分担表 【グループ】			
		No.	役 割		氏 名
		1	リーダー		
		2	サブリーダー		
3	書記				
4	発表者				
5	質問者				
6	タイムキーパー				
7	情報収集者				
8	情報収集者				
			◆グループ全員に役割を分担しよう!!		
以下、2日目の「体験学習の解説PPTに沿って説明					
禁止事項					
* 担当グループ以外の受講者に勝手に指示を出すことは禁止します。					

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ 1	15:05～ 15:10 (5)	テーマの選定		
問題解決型の手順 「問題解決型」は、重要と思われる要因を検証して真の原因を究明し それに対策を打つことにより問題を根本的に解決する方法である。 10/36 最後に、反省と今後の取組み				◎ 問題解決手順に従う ・手順 1 テーマは設定してある ため、時間を掛けない。 【テーマ】 『江ノ島海水浴場 におけるQ C 酒造の 売上をトップにする。』 ・手順 6 効果の確認 は、省略する。 ・手順 7 標準化と管理の定着 は、省略する

12-3. 体験学習（プログラム②）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ1	15:10～ 16:35 (85)	手順2 現状の把握		- 目標(値)の設定を行うための現状把握をキチンと行う。 - 始め5分は、黙ってやらせる。 うまく進んでいなければ、下記アドバイスをを行う。 ◎チームとして、やること。 何から調べるか、まず決めさせる。 ◎講義資料を参考にしながら、データを層別し、グラフ化させていく。 ◎やることが決まったら、グループ内で分担して進めさせる。 ◎事実・データに基づき、現状把握する。

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ1	15:10～ 16:35 (85)	手順2 現状の把握	現状の把握 1/5	・現状把握のPDCAを回す ・「学びどころ」 ・「分かったこと」 をポイントにして導く。 ①まず江ノ島海水浴場の全体としてどうか。

手順2. 現状の把握と目標の設定

現状の把握-1

●現状の事実を定量的に正確に把握する。

◆江ノ島海水浴場のメーカー別売上状況を調査する。

表1. 江ノ島海水浴場のメーカー別売上表

	自販機の売上	海の家での売上	合計(総売上)
QC酒造株式会社	58,530	148,860	207,390
カガアボトランス株式会社	52,380	61,120	113,500
サッパリ酒造株式会社	48,750	66,300	115,050
タナカビール株式会社	85,140	145,950	231,090
マサモトビール株式会社	46,750	71,100	117,850
その他のメーカー	34,920	11,880	46,800

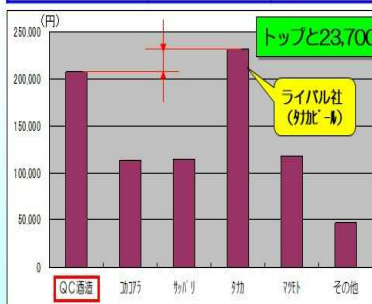


図1. 江ノ島海水浴場でのメーカー別総売上



【学びどころ】

- 事実(データ)を論理的に考える。
- データ解析能力の向上を図る。(層別)
- QC手法を活用する。

分かったこと

- タナカビールがトップ
- QC酒造は第2位(23,700円の差)
- ライバル社はタナカビール
- データ解析は上位5社に絞る(他はその他とする)

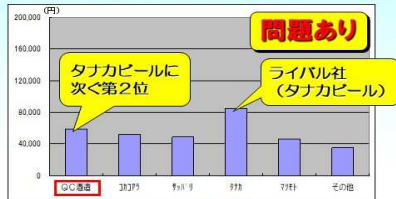
12-4. 体験学習（プログラム③）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ1	15:10～ 16:35 (85)	手順2 現状の把握	現状の把握 2/5	・現状把握のPDCAを回す ・「学びどころ」 ・「分かったこと」 をポイントにして導く ②自販機と海の家での 層別でどうかみる。 * 海の家では勝っているので、 問題ないとする。

5/23

現状の把握 -2

◆ 上位5社の「自販機」および「海の家」の売上をメーカー別に調査する。



分かったこと

【自販機】
●ライバル社のタナカビールがトップ
●QC酒造は第2位（他社と激戦）

【海の家】
●QC酒造が売上トップ（問題なし）
●他社とは優位性あり

●海の家は「問題ではない」と判断し
現状の売上を維持する（堅持）

●自販機の売上に差が出ている
ターゲットは自販機の売上とする



項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ1	15:10～ 16:35 (85)	手順2 現状の把握	現状の把握 3/5～4/5	③自販機の層別ではどうか。 ・自販機のアルコールで 差をつけられている。 * 種類別で層別すると ↓ ・生350缶で差がある！ まずは、ここまでを導き、 特性の絞り込みをさせる。

6/23

現状の把握 -3 ◆ 自販機の種類別売上をグラフ化する。

表2. 自販機の種類・メーカー別売上表

	アルコールの売上	ジュースの売上	合計
QC酒造	45,000	13,530	58,530
3カブ* トランス	0	52,380	52,380
サッパリ酒造	48,750	0	48,750
タナカビール	79,200	5,940	85,140
マフエ* 緑	46,750	0	46,750

●QC酒造はタナカにアルコールで大きく差を付けられている
●ジュースではココアラに負けているがタナカがライバルであるのでここでは問題にしない

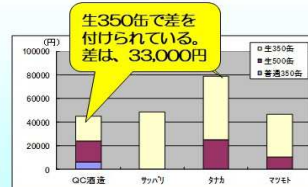


現状の把握 -4 ◆ 自販機のアルコール販売4社の銘柄・容器別の売上をグラフ化する。

表3. 自販機の銘柄・容器・メーカー別売上表

	普通350缶	生500缶	生350缶
QC酒造	6,000	18,000	21,000
サッパリ酒造	0	0	48,750
タナカビール	0	25,200	54,000
マフエ* 緑	0	10,500	36,250

●QC酒造は他社に比べて『生350m1缶』の売上が少ない
これが問題である



12-5. 体験学習（プログラム④）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ1	15:10～ 16:35 (85)	手順2 現状の把握	現状の把握 5/5	
現状の把握 -5 7/23 ◆クズカゴの中の空缶・空瓶調査及び海の家売上高調査 ◆クズカゴの中の空缶・空瓶調査結果 ◆海の家売上高調査結果 分かったこと ●海の家中央（B・Cブロック）のクズカゴに空缶・空瓶が多く捨てられている ●海の家も中央付近の売上が多い ◎現状の把握1～5で分かったこと 1. QC酒造の売上げは、タナカビールに次ぐ第2位である。 2. 自動販売機の売上げで差をつけられている。 3. 「生350ml缶」の売上げが少ない。 4. 人の流れは、中央付近が多いようだ。 (事前情報3よりここも調査) 16:35を目処に現状把握を終了させる				

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ1	16:35～ 16:45 (10)	手順2 目標の設定 活動計画の作成	目標値の明確化（具体的な目標を決める） ・目標の3要素 「何を」、「いつまでに」、「どうする」	

目標の設定

9/23

●攻撃対象となる管理特性を決める。（目標の3要素：何を、いつまでに、どれだけ）

●目標値：自動販売機「生350ml缶」の売上を8月31日(3日間平均)までに23,700円(95個)以上増やす。

※根拠：江ノ島海水浴場での売上をトップにするにはタナカビール(株)との差である23,700円を超えなければならない（図1. 総売上） $23,700円 \div 250円 \div 95個$

現状

目標

●活動内容をグループ全員が理解できるようにする。

表4. 活動計画書

全員が役割を担う

NO	活動のステップ	メンバー	0月	0月	0月	0月
1	テーマの選定	加茂・廣住				
2	現状の把握と目標の設定	小野・永井				
3	活動計画の作成	吉野・畑				
4	要因の解析	斎藤・藤村				
5	対策の検討と実施	鈴木・高遠				
6	効果の確認	佐々木				
7	標準化と管理の定着	四ノ宮				
8	反省と今後の進め方	因・小澤				

●手順3
活動計画作成 は、省略する。
* 但し、活動計画の重要性を指導する。

12-6. 体験学習（プログラム⑤）

【制約条件】

- ・新しく自動販売機を増設できません
- ・ジュースをアルコールに変えることは法律上できません

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ2	16:45～ 16:55 2日目 9:15～ 10:55 (110)	手順4 要因の解析	・現状把握で分かったことを基にして、原因を探す。 ・特性要因図の作成および重要要因の検討にあたり、現地調査情報を参考に検討させる。 (例えば、自動販売機で売り上げに影響しそうな要因、各自動販売機の違いなどから要因を検討する。)	

【事前情報6】 ●自動販売機の観察

9:30～ 情報提供場所
設置開始

10:30～ 情報提供場所
「開店」

事前情報6は
グループへ3枚配布
(カラーA3サイズ)

・今回7グループ
各3枚=21枚用意

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ2	16:45～ 16:55 2日目 9:15～ 10:55 (110)	手順4 要因の解析	・現状把握で分かったことを基にして、原因を探す。 ・特性要因図から要因（原因）を探すようにする。要因は4Mを基本とし人・物・設備・方法など分類して、探すように仕向ける。（重要要因に○をつける）	

10/23

手順4. 要因の解析

- 要因の洗い出し・整理
- 要因の追究・絞り込み

重要要因

特性要因図

自販機の350ml缶が他社に比べて売れない

作成日: ○年○月○日
作成者: 静岡 太郎

特性要因図作成

- ・小骨集約法
- ・ポストイットを各自5枚程度配布
- ・要因と思われるものを記入してまとめていっても良い。
- ・大骨展開法でも可能

9:30～ 情報提供場所
設置開始

10:30～ 情報提供場所
「開店」

12-7. 体験学習（プログラム⑥）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ2	16:45～ 16:55 2日目 9:15～ 10:55 (110)	手順4 要因の解析	・特性要因図から、検証する為に調べたいことが 色々出てくるはず。それらを列挙し、何を調 べるかまとめる。	・なにかから調べるべきか 考えさせる。 (優先順位をつけさせる) ・まずは、自動販売機の 要因解析。
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	要因の検証	現状把握・特性要因図より	〔情報要求シート〕（一件一葉） どちらのステップでの気づきか○で囲む＝要因解析・現状把握 1. どのようなデータ（情報）がほしいのか。 ↑ どちらか○を付ける 2. なぜ必要か理由を記入する アドバイザーは記入済みの【情報要求シート】を全て事務局へ提出願います。
重要要因を検証する 11/23 ◆真の原因であるかを事実・データで確かめる ① 自動販売機の設置場所と海岸へ行く人の流れはどうか？ ② 自動販売機での生350mlの扱い状況は？ ③ 自動販売機の貨幣・電子マネー使用可否状況はどうか？ ④ 自動販売機の保守・保全・年式はどうか？ ⑤ 自動販売機の品切れ状況はどうか？ ⑥ 営業マンの自動販売機巡回・補充回数はどうか？ ⑦ 海の家付近の機旗等による宣伝状況はどうか？ ⑧ テレビ・新聞等による宣伝状況はどうか？ ⑨ 他社のイメージキャラクターはどうか？ 「情報要求シート」は一回に 2枚まで要求できます 10:30～ 情報提供場所 「開店」 11:45 閉店 ・特性要因図から 現状把握のどちらかへ ○を付けること。 ・現状把握に○の場合 どのような現状なのかを 聞き込みして渡す。 ↑ 情報提供者は、 お願いします。				

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因検証	・情報提供をしてもらうためには、情報収集者が“なぜ この情報が必要なのか？”を説明する必要がある。 ・情報提供を受ける為には、情報要求（一件一葉）シート に何のデータを提供してほしいか記入し、確認に行くこと。 (何の情報かはっきりしない、根拠があいまいな場合など、 情報提供が受けられない場合があります。) ・提供情報から検証結果をまとめ、分かった事を明確 にし、真因追及につなげる。	・要因分析の中で重要 要因として上がってきた ものしか、情報提供を を受け付けない。
検証-1 12/23 ●自動販売機メーカー別設置場所と海岸へ行く人の流れ（全体を100%として） ●分かったこと ・人の流れが少ない①がネック ※但し、ジュースの販売機 ・⑩⑪は人の流れがあるところ ・タナカは③⑧で人の流れのあるところ（⑩⑪と同程度） 「情報要求シート」は一回に 2枚まで要求できます ・情報提供コーナーは、 時間内であれば、 何度でも利用できます。 ※特性要因図で要因を 探し、出された要因に 対して検証する目的で 情報を提供するように しています。 ※アドバイザーからこんな 情報があると言わない こと。 記入済のシートは、 行事担当へ提出する。				
事実情報資料一覧表: No 1・No 22				

12-8. 体験学習（プログラム⑦）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因の検証		・要因の解析の中で重要 要因として上がってきた もの以外は、情報提供 コーナーへ持って 行かせない。

検証-2

13/23



QC酒造 タカビール

●自動販売機毎の銘柄別売上状況

自販機No.		③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰	合計
銘柄								
QCビール	350ml			4000		2000		6000
QCビール(生)	500ml			12000		6000		18000
QCビール(生)	350ml			13500		7500		21000
タカビール(生)	500ml	7200	18000					25200
タカビール(生)	350ml	16500	37500					54000
マツモトビール(生)	350ml						36250	36250
マツモトビール(生)	500ml						10500	10500
ザッパールビール(生)	350ml				48750			48750
売上高	合計	23700	55500	29500	48750	15500	46750	
売上高	順位	5	1	4	2	6	3	

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

●分かったこと

- ・350mlは全て自動販売機で扱っている
- ・QC酒造⑩⑮とタナカ③⑧との差をさらに追究する必要あり
- ・例えば現物（自販機）を観察する → 仕様の違い、実際の売れ方等

否

事実情報資料一覧表: No 3

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因の検証		・要因の解析の中で重要 要因として上がってきた もの以外は、情報提供 コーナーへ持って 行かせない。

検 証 - 3

●自動販売機の仕様（貨幣）

○：使用可
×：使用不可

14/23

QC酒造

タカビール

使用貨幣	自販機No.	(3)	(8)	(10)	(13)	(15)	(19)
使用 貨幣	電子マネー	×	○	×	○	×	○
	一万円	×	○	×	×	×	×
	五千円	×	×	○	×	×	×
	千円札	○	○	○	○	×	○
	500円玉	○	○	○	○	○	○
	100円玉	○	○	○	○	○	○
	50円玉	○	○	○	○	○	○
	10円玉	○	○	○	○	○	○

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

●分かったこと

・QC酒造(15)は千円札が
使えない
・タカビール(8)は電子マネー・
一万円札が使える

真因

事実情報資料一覧表: No 15

検 証 - 4

●自動販売機の保守・保全・年式状況

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

●分かったこと

・QC酒造の売れ筋(10)(15)に
故障が多い
・QC酒造のビール自販機は、
2台とも年式が古い

真因

事実情報資料一覧表: No 16

12-9. 体験学習（プログラム⑧）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス														
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因の検証		・要因の解析の中で重要 要因として上がってきた もの以外は、情報提供 コーナーへ持って 行かせない。														
検 証 - 5 ●自動販売機の品切れ状況 <table><tr><td>内 容 \ 自販機NO</td><td>③</td><td>⑧</td><td>⑩</td><td>⑬</td><td>⑮</td><td>⑰</td></tr><tr><td>品切れ回数</td><td>0</td><td>0</td><td>1</td><td>1</td><td>2</td><td>0</td></tr></table> ※ビール販売のみを抜粋したデータです。 ●分かったこと ・QC酒造⑩⑮は品切れ状態が多い 真因 15/23 QC酒造 タカビール				内 容 \ 自販機NO	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰	品切れ回数	0	0	1	1	2	0	事実情報資料一覧表：№ 17
内 容 \ 自販機NO	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰												
品切れ回数	0	0	1	1	2	0												
検 証 - 6 ●自動販売機の補充状況 <table><tr><td>内 容 \ 自販機NO</td><td>③</td><td>⑧</td><td>⑩</td><td>⑬</td><td>⑮</td><td>⑰</td></tr><tr><td>補充頻度(回/日)</td><td>1/2</td><td>1/2</td><td>1/3</td><td>1/2</td><td>1/3</td><td>1/2</td></tr></table> ※ビール販売のみを抜粋したデータです。 ●分かったこと ・QC酒造は補充回数が他社より少ない ⇒ 品切れの要因 真因				内 容 \ 自販機NO	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰	補充頻度(回/日)	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/2	事実情報資料一覧表：№ 20
内 容 \ 自販機NO	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰												
補充頻度(回/日)	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/2												

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因の検証		・要因の解析の中で重要 要因として上がってきた もの以外は、情報提供 コーナーへ持って 行かせない。

16/23

検 証 - 7

●のぼり旗等による宣伝状況

番	店名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
◎	ビール							○						○	
○	タナカビール	○			○		○					○			
	マツモトビール			○		○			○						
	サッパビビール									○			○		

●分かったこと

・海の家 ののぼり旗数に差はあるが売上とは関連なし

否

検 証 - 8

●地区における各ビール会社の宣伝状況

メーカー	銘柄	テレビによる宣伝状況	新聞による宣伝状況
QC酒造(株)	生(缶) 普通(瓶)	6回/日 6回/日 特に持ち番なし 番組間の30秒コマーシャルのみ…一館向け	2回/週
タナカビール(株)	生(缶) 普通(瓶)	20回/日 ドラマ番組1件持っており、それがある 場合は5回/日増加 ……一館向け	4回/週
マツモトフワリー(株)	生(缶) 普通(瓶)	14回/日 サッカー中継時は10回/日増加 ……若者向け	2回/週
サッパビ酒造(株)	生(缶) 普通(瓶)	16回/日 ゴルフ中継時は8回/日増加 ……年配向け	3回/週

●分かったこと

・タナカビールは2～3倍の宣伝本数

真因

事実情報資料一覧表: № 10

事実情報資料一覧表: № 11

12-10. 体験学習（プログラム⑨）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス											
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因の検証		・要因の解析の中で重要要因として上がってきたもの以外は、情報提供コーナーへ持って行かせない。											
検証 -9 ●各ビール会社CMのイメージキャラクター <table><thead><tr><th>メーカー名</th><th>イメージキャラクター</th></tr></thead><tbody><tr><td>QC酒造(株)</td><td> ・野球：ダルビッシュ 有 ・高校時代から長く日本球界の怪物ピッチャーとして有名。NPBでは、最多奪三振など13個のタイトルを獲得。 ・2012年にMLBへ移籍。レンジャーズ、ドジャース、カブスを経て2021年からパドレス所属。 ・2024年に日米通算200勝を達成。25年シーズン終了後に肘の手術を行い、復帰までに12～15カ月要する見込み。 ・N-5年からイメージキャラクターとして契約。 </td></tr><tr><td>タナカビール(株)</td><td> ・バスケット：八村 塁 ・NBA ロサンゼルス クリッパーズ所属。 ・2019年にNBAドラフトで日本選手初の1巡目（金銭9位）指名を受け、ワシントン ウィザーズ入り。 ・22～23年シーズン途中に名門レカースに移籍、26～27シーズンからはクリッパーズへ移籍、活躍が期待される。 ・N-1年4月からイメージキャラクターとして契約。 </td></tr><tr><td>マツモトブルーワリー(株)</td><td> ・サッカー：三笥 薫 ・サッカー日本代表のエース。現在は、プレミアリーグ ブライトン所属。 ・「スタンディングからの急加速ドリブル」が代名詞。プレミアリーグでも屈指のドリブル成功率を誇る。 ・2024年のカタールW杯に出場、「三笥の1ミリ」で話題となる。2026年北中米W杯は怪我のため代表に選定されなかった。 ・N-2年7月からイメージキャラクターとして契約。 </td></tr><tr><td>サッパ/リ酒造(株)</td><td> ・ゴルフ：松山 英樹 ・2013年にプロに転向し、その年、日本ツアーで史上初のルーキーイヤー賞金王となった。 ・2021年にアジア人として初めて、マスターズ・トーナメントで優勝した。 ・現在、PGA ツアーに参戦し、通算11勝。その他日本ツアー8勝、ヨーロッパツアー3勝。 ・N-4年4月からイメージキャラクターとして契約。 </td></tr></tbody></table> ●分かったこと ・タナカビールはN-1年から旬のキャラクターと契約。QC酒造は、過去の勢いが無い				メーカー名	イメージキャラクター	QC酒造(株)	・野球：ダルビッシュ 有 ・高校時代から長く日本球界の怪物ピッチャーとして有名。NPBでは、最多奪三振など13個のタイトルを獲得。 ・2012年にMLBへ移籍。レンジャーズ、ドジャース、カブスを経て2021年からパドレス所属。 ・2024年に日米通算200勝を達成。25年シーズン終了後に肘の手術を行い、復帰までに12～15カ月要する見込み。 ・N-5年からイメージキャラクターとして契約。	タナカビール(株)	・バスケット：八村 塁 ・NBA ロサンゼルス クリッパーズ所属。 ・2019年にNBAドラフトで日本選手初の1巡目（金銭9位）指名を受け、ワシントン ウィザーズ入り。 ・22～23年シーズン途中に名門レカースに移籍、26～27シーズンからはクリッパーズへ移籍、活躍が期待される。 ・N-1年4月からイメージキャラクターとして契約。	マツモトブルーワリー(株)	・サッカー：三笥 薫 ・サッカー日本代表のエース。現在は、プレミアリーグ ブライトン所属。 ・「スタンディングからの急加速ドリブル」が代名詞。プレミアリーグでも屈指のドリブル成功率を誇る。 ・2024年のカタールW杯に出場、「三笥の1ミリ」で話題となる。2026年北中米W杯は怪我のため代表に選定されなかった。 ・N-2年7月からイメージキャラクターとして契約。	サッパ/リ酒造(株)	・ゴルフ：松山 英樹 ・2013年にプロに転向し、その年、日本ツアーで史上初のルーキーイヤー賞金王となった。 ・2021年にアジア人として初めて、マスターズ・トーナメントで優勝した。 ・現在、PGA ツアーに参戦し、通算11勝。その他日本ツアー8勝、ヨーロッパツアー3勝。 ・N-4年4月からイメージキャラクターとして契約。	17/23 真因	・イメージキャラクターは、重要視しない。 ※短期売上には、貢献しない。 事実情報資料一覧表：№ 23 【他の情報】 ・海の家利用人数 ・海の家取り扱い品目 ・海の家店主・店員の関係 (従業員構成) ・海の家シャワー・トイレの状況 ・駐車場利用者の年齢構成
メーカー名	イメージキャラクター														
QC酒造(株)	・野球：ダルビッシュ 有 ・高校時代から長く日本球界の怪物ピッチャーとして有名。NPBでは、最多奪三振など13個のタイトルを獲得。 ・2012年にMLBへ移籍。レンジャーズ、ドジャース、カブスを経て2021年からパドレス所属。 ・2024年に日米通算200勝を達成。25年シーズン終了後に肘の手術を行い、復帰までに12～15カ月要する見込み。 ・N-5年からイメージキャラクターとして契約。														
タナカビール(株)	・バスケット：八村 塁 ・NBA ロサンゼルス クリッパーズ所属。 ・2019年にNBAドラフトで日本選手初の1巡目（金銭9位）指名を受け、ワシントン ウィザーズ入り。 ・22～23年シーズン途中に名門レカースに移籍、26～27シーズンからはクリッパーズへ移籍、活躍が期待される。 ・N-1年4月からイメージキャラクターとして契約。														
マツモトブルーワリー(株)	・サッカー：三笥 薫 ・サッカー日本代表のエース。現在は、プレミアリーグ ブライトン所属。 ・「スタンディングからの急加速ドリブル」が代名詞。プレミアリーグでも屈指のドリブル成功率を誇る。 ・2024年のカタールW杯に出場、「三笥の1ミリ」で話題となる。2026年北中米W杯は怪我のため代表に選定されなかった。 ・N-2年7月からイメージキャラクターとして契約。														
サッパ/リ酒造(株)	・ゴルフ：松山 英樹 ・2013年にプロに転向し、その年、日本ツアーで史上初のルーキーイヤー賞金王となった。 ・2021年にアジア人として初めて、マスターズ・トーナメントで優勝した。 ・現在、PGA ツアーに参戦し、通算11勝。その他日本ツアー8勝、ヨーロッパツアー3勝。 ・N-4年4月からイメージキャラクターとして契約。														

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス																																								
体験学習 ステップ3	10:55～ 11:55 (60)	手順4 要因の検証																																										
< 検証結果のまとめ > <table><thead><tr><th>検証</th><th>検証内容(重要要因)</th><th>分かったこと</th><th>真因</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>自動販売機メーカー別設置場所と 海岸へ行く人の流れ</td><td>人の流れが少ない自販機①がネックだが ①はビールの自販機では無い</td><td>—</td></tr><tr><td>2</td><td>自動販売機での生350mlの扱い状況</td><td>QC酒造とタナカ共に全てのビール自販 機で生350mlを扱っている 同じ設置位置でも売上高に差がある</td><td>—</td></tr><tr><td>3</td><td>自動販売機の貨幣使用状況</td><td>QC酒造は千円札・電子マネー・一万円札が 使えない自販機がある</td><td>○</td></tr><tr><td>4</td><td>自動販売機の保守・保全・年式</td><td>QC酒造の売れ筋⑩⑪に故障が多い</td><td>○</td></tr><tr><td>5</td><td>自動販売機の品切れ状況</td><td>QC酒造⑩⑪は品切れ状態が多い</td><td>○</td></tr><tr><td>6</td><td>自動販売機巡回・補充回数</td><td>QC酒造は補充回数が他社より少ない</td><td>○</td></tr><tr><td>7</td><td>のぼり旗等による宣伝状況</td><td>のぼり旗数に差はあるが売上とは相関な し</td><td>—</td></tr><tr><td>8</td><td>テレビ・新聞等による宣伝状況</td><td>タナカビールはQC酒造と比べて2～3 倍の宣伝本数</td><td>○</td></tr><tr><td>9</td><td>他社のイメージキャラクター</td><td>タナカビールはN-1年から旬のキャラ クターと契約。勢いが違う</td><td>○</td></tr></tbody></table> 18/23 終了時間 11:55 迄					検証	検証内容(重要要因)	分かったこと	真因	1	自動販売機メーカー別設置場所と 海岸へ行く人の流れ	人の流れが少ない自販機①がネックだが ①はビールの自販機では無い	—	2	自動販売機での生350mlの扱い状況	QC酒造とタナカ共に全てのビール自販 機で生350mlを扱っている 同じ設置位置でも売上高に差がある	—	3	自動販売機の貨幣使用状況	QC酒造は千円札・電子マネー・一万円札が 使えない自販機がある	○	4	自動販売機の保守・保全・年式	QC酒造の売れ筋⑩⑪に故障が多い	○	5	自動販売機の品切れ状況	QC酒造⑩⑪は品切れ状態が多い	○	6	自動販売機巡回・補充回数	QC酒造は補充回数が他社より少ない	○	7	のぼり旗等による宣伝状況	のぼり旗数に差はあるが売上とは相関な し	—	8	テレビ・新聞等による宣伝状況	タナカビールはQC酒造と比べて2～3 倍の宣伝本数	○	9	他社のイメージキャラクター	タナカビールはN-1年から旬のキャラ クターと契約。勢いが違う	○
検証	検証内容(重要要因)	分かったこと	真因																																									
1	自動販売機メーカー別設置場所と 海岸へ行く人の流れ	人の流れが少ない自販機①がネックだが ①はビールの自販機では無い	—																																									
2	自動販売機での生350mlの扱い状況	QC酒造とタナカ共に全てのビール自販 機で生350mlを扱っている 同じ設置位置でも売上高に差がある	—																																									
3	自動販売機の貨幣使用状況	QC酒造は千円札・電子マネー・一万円札が 使えない自販機がある	○																																									
4	自動販売機の保守・保全・年式	QC酒造の売れ筋⑩⑪に故障が多い	○																																									
5	自動販売機の品切れ状況	QC酒造⑩⑪は品切れ状態が多い	○																																									
6	自動販売機巡回・補充回数	QC酒造は補充回数が他社より少ない	○																																									
7	のぼり旗等による宣伝状況	のぼり旗数に差はあるが売上とは相関な し	—																																									
8	テレビ・新聞等による宣伝状況	タナカビールはQC酒造と比べて2～3 倍の宣伝本数	○																																									
9	他社のイメージキャラクター	タナカビールはN-1年から旬のキャラ クターと契約。勢いが違う	○																																									
昼食	11:55～ 12:45 (50)		・アドバイザーも生徒と一緒に取って下さい。																																									
体験学習 ステップ4 ①	12:45～ 12:55 (10)	手順5 対策の検討 と立案	・模造紙（系統マトリックス図） に書き込む 12:45～ 情報提供場所 撤去	・系統図・マトリックス図を作成 ①系統図で 「○○を△△するためには」 というように、目的をハッキリ させる。 ②達成手段（方法）を検討する には、「人・物・設備・方法」で 考えると案がやすい。																																								

12-11. 体験学習（プログラム⑩）

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ4 (2)	12:45～ 13:40 (55)	手順5 対策の検討 と立案		

手順5. 対策の検討と実施

●要因解析で検証された真の要因に対して
系統図を用いて対策案を検討する。

19/23

【系統マトリックス図による対策の立案】

◎: 5点 ○: 3点
△: 1点 ×: 0点

目的	一次手段	二次手段	三次手段	効果	コスト	納期	評価点	備考
自動販売機で生350ml缶ビールの売上を伸ばす	どんな貨幣でも買える自販機にする		No10とNo15の仕様変更	◎	×	△	6	
			No10とNo15の横に両替機を置く	◎	○	◎	13	採
	品切れをなくす		補充回数を増やす	◎	○	◎	13	採
			売れ筋商品の比率を増やす	◎	◎	◎	15	採
	テレビの宣伝のアピール度を上げる(質)	コマーシャルの人選をする	自動販売機の仕様変更(大容量)	◎	△	×	6	
			若くて可愛い人気の女性を使う	○	△	○	7	
		ユニークな宣伝をする	ダレビッシュ有から大谷へ変える	○	×	△	5	
			江戸島限定のコマーシャルをする	◎	△	◎	11	採
			缶に可愛いデザインをする	◎	○	×	8	
	テレビの宣伝の地名度を上げる	宣伝の回数を増やす	社内でアイデアを募集する	◎	○	×	8	
			生350ml缶のCMを増やす	◎	△	◎	11	採
		テレビの持ち番組を作る	瓶への宣伝を減らし、缶への宣伝を増やす	○	△	◎	9	
			ターゲット別にCMを増やす	○	×	○	6	

《制約条件》

◆新しく自動販売機を増設することはできません。

◆ジュースをアルコールに換えることは法律上できません。

・模造紙(系統マトリックス図)に書き込む

終了時間

13:40 迄

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
体験学習 ステップ5	13:50～ 14:20 (30)	手順5 対策案決定	・対策案から難易度(実現性)・成果(効果)・投資額(コスト)等をマトリックス図で評価し、実施案を決定する。	「発表会場設営」開始 ・発表前までにこのステップまで進める。 終了 14:50
体験学習 ステップ6	14:20～ 15:00 (30)	発表準備 資料まとめ	・どのように問題解決を図ったのかを「問題解決の手順」で模造紙3枚、及び系統図・マトリックス用紙にまとめさせる。 ※体験学習受講後の感想も箇条書きで記入させる。 必ず全員が一言ずつ感想を記入する。	・発表準備として時間を取っているが、この時間のみでまとめようとせず、各ステップ等で発表を意識させ資料を作成しておく。
体験学習 発表	15:00～ 15:45 (45)		・3箇所まで発表 第1会場 A.B.C 進行: 満間副世話人 ⇒ C.A.B 第2会場 D.E 進行: 小野副世話人 ⇒ E.D 第3会場 F.G 進行: 井上副世話人 ⇒ G.F (亀井世話人、木原幹事長、中澤副幹事長) 【発表要領】 ・準備1分、発表9分、質疑4分 合計14分×3事例＝42分	・所要時間 45分 (時間内に終了するように進行をお願いします) 時間に余裕があれば状況により調整してください。 ※質問や意見・・・等 ・メンバーの一言は全体で30秒以内。 これも加味して合計14分。 ・司会者が発表内容に対する全体のコメントを入れる。 (但し、時間をみて調整する。)
写真カメラ係 会場を巡回し 1Gづつ撮影する 【3箇所全てが終わるまで各会場で待機、終了後、行事担当が連絡】				
休憩	15:45～ 15:55 (10)		発表遅れ時の時間調整	進行が早まった場合は、時間を前倒しします。 (行事担当判断)
講義	15:55～ 16:15 (20)		「体験学習の解説」 佐野幹事	



QCサークル静岡地区 リーダー研修会

【体験学習の解説】

<テーマ>

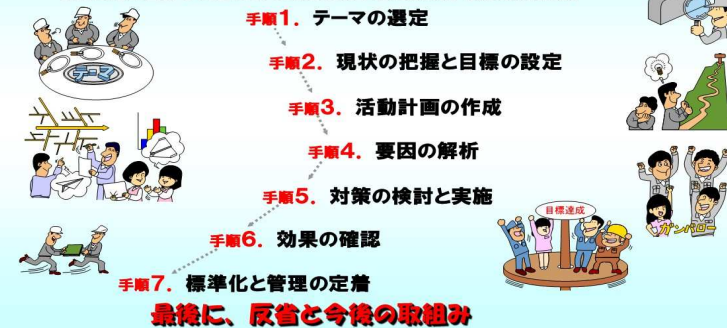
江ノ島海水浴場における QC酒造の売上トップを目指す



2026年9月10日
QCサークル静岡地区 幹事
トヨタ自動車(株)東富士研究所
佐野 明宏

問題解決型の手順

「問題解決型」は、重要と思われる要因を検証して真の原因を究明しそれに対策を打つことにより問題を根本的に解決する方法である。



手順1. テーマの選定

●職場で起こっているQ・C・D・S・M・Eに関する問題を抽出する。

評価項目 問題・課題 (テーマの候補)	必要性							総合評価
	期待効果	緊急性	困り具合	将来の見込み	上司方針	全員参加	活動期間	
1. 営業マンの効率が悪い	○	○	○	△	○	◎	◎	28
2. 江ノ島海岸の売上がDOWN	◎	◎	◎	◎	○	◎	◎	38
3. 問合せ回答が遅い	◎	○	○	×	○	◎	×	22
4. 伝票記入ミスが多い	○	○	○	○	○	◎	×	23

<テーマ>

江ノ島海水浴場におけるQC酒造の売上トップを目指す

手順2. 現状の把握と目標の設定

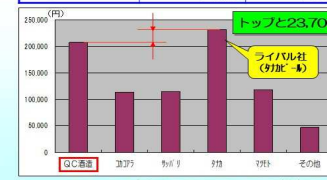
現状の把握 - 1

●現状の事実を定量的に正確に把握する。

◆江ノ島海水浴場のメーカー別売上状況を調査する。

表1. 江ノ島海水浴場のメーカー別売上表

	自販機の売上	海の家	合計(両方)
QC酒造	58,530	148,860	207,390
追加7月 ドライ	52,380	61,120	113,500
サッパリ酒造	48,750	66,300	115,050
タナカビール	85,140	145,950	231,090
アサヒ 朝日	46,750	71,100	117,850
その他のメーカー	34,920	11,880	46,800



【ポイント】

- 事実(データ)を論理的に考える。
- データ解析能力の向上を図る。(個別)
- QC手法を活用する。

分かったこと

- タナカビールがトップ
- QC酒造は第2位 (23,700円の差)
- ライバル社はタナカビール
- データ解析は上位5社に絞る (他は他とする)

現状の把握 - 2

◆上位5社の「自販機」および「海の家」の売上をメーカー別に調査する。



分かったこと

- 【自販機】
 - ライバル社のタナカビールがトップ
 - QC酒造は第2位 (他社と激戦)
- 【海の家】
 - QC酒造が売上トップ (問題なし)
 - 他社とは優位性あり

●海の家は「問題ではない」と判断し現状の売上を維持する(堅持)

●自販機の売上に差が出ている
ターゲットは自販機の売上とする

現状の把握 - 3

◆自販機のアルコール販売5社種類の売上をグラフ化する。

	アルコールの売上	ジュースの売上	合計
QC酒造	45,000	13,530	58,530
追加7月 ドライ	0	52,380	52,380
サッパリ酒造	48,750	0	48,750
タナカビール	79,200	5,940	85,140
アサヒ 朝日	46,750	0	46,750

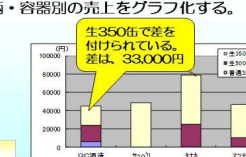
- QC酒造はタナカにアルコールで大きく差を付けられている
- ジュースではココアラに負けているがタナカがライバルであるのでここは問題にしない

現状の把握 - 4

◆自販機のアルコール販売4社の銘柄・容器別の売上をグラフ化する。

	普通350ml	生500ml	生350ml
QC酒造	6,000	18,000	21,000
サッパリ酒造	0	0	48,750
タナカビール	0	25,200	54,000
アサヒ 朝日	0	10,500	36,250

- QC酒造は他社に比べて「生350ml」の売上が少ないこれが問題である



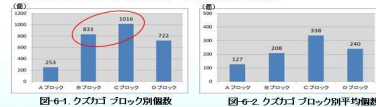
現状の把握 -5

7/23

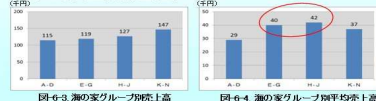
◆クズカゴの中の空缶・空瓶調査及び海の家売上高調査



◆クズカゴの中の空缶・空瓶調査結果



◆海の家売上高調査結果



分かったこと

- 海を家の中央 (B・Cブロック) のクズカゴに空缶・空瓶が多く捨てられている
- 海の家も中央付近の売上が多い



現状の把握 1～5 で分かったこと

8/23

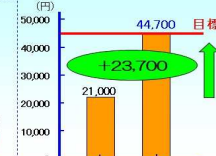
1. QC酒造の売上はタナカに次ぐ第2位 (図1.)
2. 自販機の売上で差をつけられている (図4.)
3. 「生350ml缶」の売上が他社に比べて極端に少ない (図5.) **問題!!**
4. 中央のB・Cブロックのクズカゴに空缶・空瓶が多く捨てられている (図6.)

目標の設定

- 攻撃対象となる管理特性を決める。何を、いつまでに、どれだけ

●目標値：自動販売機「生350ml缶」の売上を8月31日(3日間平均)までに23,700円(95個)以上増やす。

※根拠：江ノ島海水浴場での売上をトップにするにはタナカビール(株)との差である23,700円を超えなければならない (図1. 総売上) $23,700円 \div 250円 = 95個$



手順3. 活動計画の作成

- 活動内容をグループ全員が理解できるようにする。

表4. 活動計画書

NO	活動のステップ	担当者	〇月	〇月	〇月	〇月
1	テーマの選定	加茂・廣住				
2	現状の把握と目標の設定	小野・永井				
3	活動計画の作成	吉野・畑				
4	要因の解析	高橋・藤村				
5	対策の検討と実施	鈴木・高遠				
6	効果の確認	佐々木				
7	標準化と管理の定着	四ノ宮				
8	反省と今後の進め方	関・小澤				

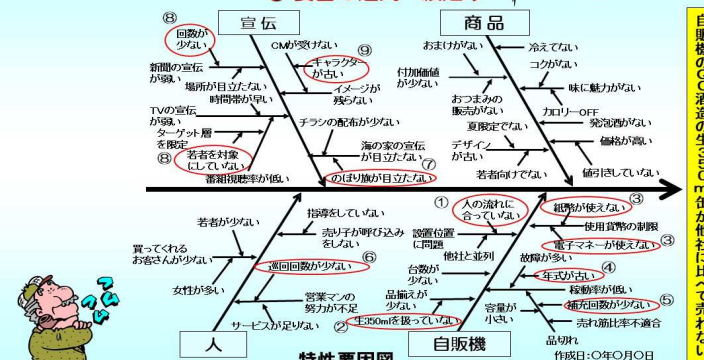
全員が役割を担う



手順4. 要因の解析

- 要因の洗い出し・整理
- 要因の追究・絞り込み

重要要因



重要要因を検証する

◆真の原因であるかを事実・データで確かめる

- ① 自動販売機の設置場所と海岸へ行く人の流れはどうか？
- ② 自動販売機での生350mlの扱い状況は？
- ③ 自動販売機の貨幣・電子マネー使用可否状況はどうか？
- ④ 自動販売機の保守・保全・年式はどうか？
- ⑤ 自動販売機の品切れ状況はどうか？
- ⑥ 営業マンの自動販売機巡回・補充回数はどうか？
- ⑦ 海の家付近の幟旗等による宣伝状況はどうか？
- ⑧ テレビ・新聞等による宣伝状況はどうか？
- ⑨ 他社のイメージキャラクターはどうか？



検証 -1

●自動販売機メーカー別設置場所と海岸へ行く人の流れ (全体を100%として)



- ① QC酒造
- ② ニッキ
- ③ タナカビール
- ④ リクルト
- ⑤ コカコーラ
- ⑥ UUC
- ⑦ エルビス
- ⑧ タナカビール
- ⑨ 飯塚製菓
- ⑩ QC酒造
- ⑪ はにころも
- ⑫ コカコーラ
- ⑬ サッパリ酒造
- ⑭ ポッカ
- ⑮ QC酒造
- ⑯ 平成屋
- ⑰ コカコーラ
- ⑱ コメ
- ⑲ マンモトルフリー
- ⑳ 四ツ矢
- ㉑ タナカビール
- ㉒ ニッキ

●分かったこと

- ・人の流れが少ない①がネック ※但し、ジュースの販売機
- ・⑩⑪は人の流れがあるところ
- ・タナカは③④で人の流れのあるところ (⑩⑪と同程度)

否

検証-2

●自動販売機毎の銘柄別売上状況

銘柄	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰	合計
QCビール 350ml			4000		2000		6000
QCビール(生)500ml			12000		6000		18000
QCビール(生)350ml			13500		7500		21000
タナカビール(生)500ml	7200	18000					25200
タナカビール(生)350ml	16500	37500					54000
マツモトビール(生)350ml						36250	36250
マツモトビール(生)500ml						10500	10500
サッパビール(生)350ml				48750			48750
売上高 合計	23700	55500	29500	48750	15500	46750	
売上高 順位	5	1	4	2	6	3	

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

●分かったこと

- 350mlは全て自動販売機で扱っている
- QC酒造⑩とタナカ③⑧との差をさらに追究する必要あり
- 例えば現物（自販機）を観察する → 仕様の違い、実際の売れ方等

否

検証-3

●自動販売機の仕様（貨幣）

使用貨幣	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰
電子マネー	×	○	×	×	×	×
一万円	×	○	×	×	×	×
五千円	×	○	×	×	×	×
千円札	○	○	○	○	×	○
500円玉	○	○	○	○	○	○
100円玉	○	○	○	○	○	○
50円玉	○	○	○	○	○	○
10円玉	○	○	○	○	○	○

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

- 分かったこと
- QC酒造⑩は千円札が使えない
 - タナカ③⑧は電子マネー・一万円札が使える

検証-4

●自動販売機の保守・保全・年式状況

内容	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰
自販機稼働時間(Hr)	18	18	18	18	18	18
自販機修理回数	1	0	5	1	6	1
自販機年式	N-6	N-1	N-5	N	N-9	N

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

- 分かったこと
- QC酒造の売れ筋⑩⑮に故障が多い
 - QC酒造のビール自販機は、2台とも年式が古い

検証-5

●自動販売機の品切れ状況

内容	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰
品切れ回数	0	0	1	1	2	0

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

●分かったこと

- QC酒造⑩⑮は品切れ状態が多い

真因

検証-6

●自動販売機の補充状況

内容	③	⑧	⑩	⑬	⑮	⑰
補充頻度(回/日)	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/2

※ビール販売のみを抜粋したデータです。

●分かったこと

- QC酒造は補充回数が他社より少ない → 品切れの要因

真因

検証-7

●のぼり旗等による宣伝状況

位置	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
QCビール														
タナカビール														
マツモトビール														
サッパビール														

●分かったこと

- 海の家ののぼり旗数に差はあるが売上とは関連なし

否

検証-8

●地区における各ビール会社の宣伝状況

メーカー	経路	テレビによる宣伝状況	新聞による宣伝状況
QC酒造(株)	生(節) 普通(電)	6回/日 特待者情報なし 番組間の30秒コマーシャルのみ……総時数	2回/週
タナカビール(株)	生(節) 普通(電)	20回/日 ドラマ番組1件持ち回り、それ以外 毎日15分30秒増設……総時数	4回/週
マツモトビールフリー(株)	生(節) 普通(電)	14回/日 サッカー中継時30分30秒増設……総時数	2回/週
サッパビール(株)	生(節) 普通(電)	16回/日 ゴルフ中継時30分30秒増設……総時数	3回/週

●分かったこと

- タナカビールは2～3倍の宣伝本数

真因

検証-9

●各ビール会社CMのイメージキャラクター

メーカー名	イメージキャラクター
QC酒造(株)	・野球：ダルビッシュ 有 ・高校時代から長く日本球界の怪物ピッチャーとして有名。NPBでは、最多奪三塁など13個のタイトルを獲得。 ・2012年にMLBへ移籍。レンジャーズ、ドジャース、カブスを経て2021年からパドレス所属。 ・2024年に日本復帰200勝を達成。25年シーズン終了後に引退の意向を表明。復帰までに12～15か月要する見込み。 ・N-5年頃からイメージキャラクターとして契約。 ・バスケット：八村 塁 ・MLB：ロサンゼルス・クリッパーズ所属。 ・2019年にNBAドラフトで日本選手初の1巡目（全体9位）指名を受け、ワシントン・ウィザーズ入り。 ・22～23年シーズン途中に名門レーカーズに移籍。26～27シーズンからはクリッパーズへ移籍。活躍が期待される。 ・N-1年4月からイメージキャラクターとして契約。
タナカビール(株)	・サッカー：三笥 薫 ・サッカー日本代表のミッドフィールダー。現在は、プレミアリーグ・ブライトン所属。 ・「スタンディングからの急加速ドリブル」が代名詞。プレミアリーグでも屈指のドリブル成功率を誇る。 ・2024年のカタールワールドカップに出場。「三笥の1ミリ」で話題となる。2026年北中米ワールドカップのため代表に選定されなかった。 ・N-2年7月からイメージキャラクターとして契約。
マツモトビールフリー(株)	・ゴルフ：松山 英樹 ・2013年にプロに転向し、その年、日本ツアーで史上初のルーキーイヤー賞金王となった。 ・2021年にアジア人として初めて、マスターズ・トーナメントで優勝した。 ・現在、PGAツアーに参加し、通算11勝。その他日本ツアー8勝、ヨーロッパツアー3勝。 ・N-4年4月からイメージキャラクターとして契約。
サッパビール(株)	

●分かったこと

- タナカビールはN-1年から旬のキャラクターと契約。QC酒造は、過去の勢いが無い

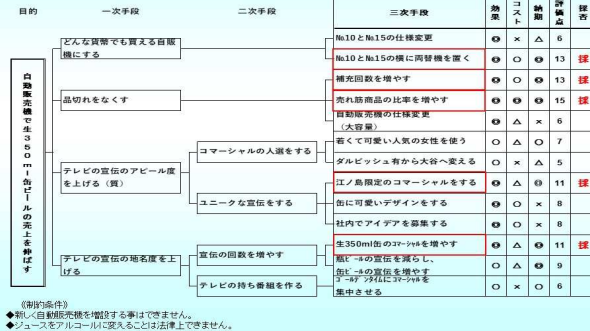
真因

< 検証結果のまとめ >

検証	検証内容(重要要因)	分かったこと	真因
1	自動販売機メーカー別設置場所と海岸へ行く人の流れ	人の流れが少ない自販機①がネックだが③はビールの自販機では無い	—
2	自動販売機での生350mlの扱い状況	QC酒造とタナカ共に全てのビールの自販機で生350mlを扱っている 同じ設置位置でも売上高に差がある	—
3	自動販売機の貨幣使用状況	QC酒造は千円札・電子マネー・一万円札が使えない自販機がある	○
4	自動販売機の保守・保全・年式	QC酒造の売れ筋⑩⑮に故障が多い	○
5	自動販売機の品切れ状況	QC酒造⑩⑮は品切れ状態が多い	○
6	自動販売機巡回・補充回数	QC酒造は補充回数が他社より少ない	○
7	のぼり旗等による宣伝状況	のぼり旗数に差はあるが売上とは関連なし	—
8	テレビ・新聞等による宣伝状況	タナカビールはQC酒造と比べて2～3倍の宣伝本数	○
9	他社のイメージキャラクター	タナカビールはN-1年から旬のキャラクターと契約。勢いが違う	○

●要因解析で検証された真の要因に対して
系統図を用いて対策案を検討する。

【システムマトリックス図による対策の立案】



◆新しく自動販売機を増設することはできません。
◆ジュースをアルコールに変えることは法律上できません。

19/23

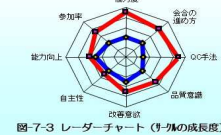
手順6. 効果の確認

- 目標値と比較し達成度を把握する。
- 無形効果も把握する。

20/23



(2) 無形効果



●効果は有形効果（データでつかめるもの）の他に
無形効果（協力度・品質意識など）・
波及効果（影響を受けた効果）もできる限り把握する。

手順7. 標準化と管理の定着

●効果のあった最適策について、管理のやり方、
しくみを決め、標準や業務マニュアルに規定する。

- ①正しい管理の方法を関係者に周知徹底する。
- ②管理のやり方について担当者を教育・訓練する。
- ③新しい仕事のやり方が守られ、得られた改善効果が維持されているかどうか、結果をフォローし確認する。



5W1H

なぜ (目的)	何を (項目)	誰が (担当)	いつ (期日)	どこで (場所)	どのように (方法)
標準化	商品の補充回数 変更（1回/2日）	加茂	9月5日	江ノ島 海水浴場	「作業要領書」を改訂する
教育訓練	「作業要領書」の 改訂した内容	廣住	9月8日	営業所	「自販機設置マップ」と 「作業要領書」で徹底する
維持管理	商品の補充回数	小野	始業時	江ノ島 海水浴場	日常点検チェックシートに記録する

21/23

最後に！！反省と今後の進め方

- 今回の活動を通して問題がどの程度解決され、まだ未解決の部分は何かをつかむ。
- 活動のプロセスを率直に反省し、良かった点はどこにあり悪かった点はどこかを明確にする。
- 上記2点を踏まえて、今後取組むべき問題を明らかにする。



	手 順	良かった点	悪かった点	今後の進め方
P	テーマの選定	上位方針と直結（7カ所）	気づきが遅かった	業界トップの持ちを堅持する
	現状の把握と目標の設定	事前に7テーマ・データ解析で根拠ある目標を設定できた	データ解析に時間がかかり過ぎた（QCの理解不足）	業界のQC研修会に参加してQC手法を習得する
	活動計画の作成	全員の協力を得た（一人一役）	特になし	今後も全員参加を目指す
D	要因の解析	重要要因の検証は事前データに基づいて実施した	要因の解析が難しく要因の絞込みに手間取った	メンバー全員で問題解決型の手順を勉強する
	対策の検討と実施	糸原園・7カ所での活用により構理的に実現性のある対策を実施した	アイデアを系統的に整理するスキル不足を痛感に実感した	新QC7つ道具の外部講習会へ参加しスキルアップをはかる（まずはリーダーから）
	効果の確認	目標を達成し江ノ島海水浴売上トップの座を奪還できた	お客様目での配り・気配りに欠けていた	常に3班全員で業界トップの座を監視していく
A	標準化と管理の定着	手の打てるものは直ぐに標準化レシメーションと共有した	重要な決断事項も文化化されていなくて（個人任せ）	効果のあるものは積極的に標準化し見える化する

22/23



QCサークル静岡地区 リーダー研修会

終い

ご清聴ありがとうございました。

23/23

13. アンケート

項目	時間	手順	ポイント	アドバイス
アンケート記入	16:30～ 16:35 (5)	※全体写真は撮りません ・成果物が欲しい場合は、 写真を撮ってください。と参加者 へ促してください。	・Forms or 紙。	・紙のアンケートが 必要か、確認する。
修了証 授与	16:35～ 16:40 (5)		・終了証は代表者 1 名が 前にて世話人より授与	・代表者に修了証 を事前に渡しておく
閉会挨拶	16:40～ 16:45 (5)		・他はアドバイザーより渡す	・渡し方は、自分が 受講者を回っていく
解散・撤収	16:45～ 17:15		・参加のお礼と激励 ・役員・幹事全員で	お願いします
研修会 終了後				
参加者名札	・各アドバイザーは、名札の紙をケースより取り出し、廃棄願います。			
参加者 アンケート	・紙アンケートは研修生より回収後、右上にグループ名を記入し事務局へ提出して下さい。			

1 4. 情報収集

『事実情報資料』収集状況一覧表

(◎:必要Best、○:必要Better 無印無くてもよい)

No.	事実情報資料		A	B	C	D	E	F	G							
1	自動販売機メーカー別設置場所	◎														
2	自動販売機毎の銘柄別販売状況	○														
3	自動販売機毎の銘柄別売上高	◎														
4	メーカー・銘柄別クズカゴの内訳															
5	海の家での銘柄別売上本数															
6	海の家利用人員															
7	海の家取扱い品目															
8	海の家店主・店員の関係(従業員構成)															
9	海の家シャワー・トイレの状況															
10	海の家タレマク等による宣伝状況															
11	県内における各ビール会社の宣伝状況															
12	QC酒造自動販売機のお客様苦情メモ	◎														
13	巡回日と各自動販売機の状況(苦情メモあり)	◎														
14	巡回日と各自動販売機の状況	○														
15	自動販売機の仕様(使用貨幣)	◎														
16	自動販売機の保守・保全(年式、故障)	○														
17	自動販売機の品切れ状況	○														
18	自動販売機の品切れ状況(銘柄付)	○														
19	自動販売機の品切れ状況(銘柄付)と補充頻度	◎														
20	自動販売機の補充(担当者巡回・補充回数)	◎														
21	自動販売機のつり銭切れ	◎														
22	海岸へ行く人の流れ															
23	各ビール会社のCMイメージキャラクター															
24	イメージキャラクターと年齢別好感度															
25	一般的な好感度とシェアアップの関係															
26	駐車場利用者の年齢構成															
27	一般的な生ビールの年齢別売上高比															
28	自動販売機の観察(自販機の絵)	◎	配布済み													

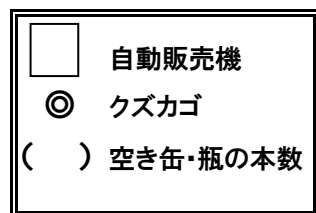
※ 情報要求シートにて要求された資料を渡したとき、グループ欄に下記の記号でチェックする。

シート受け渡し時間経過の記号で記入する。

	◎
	○

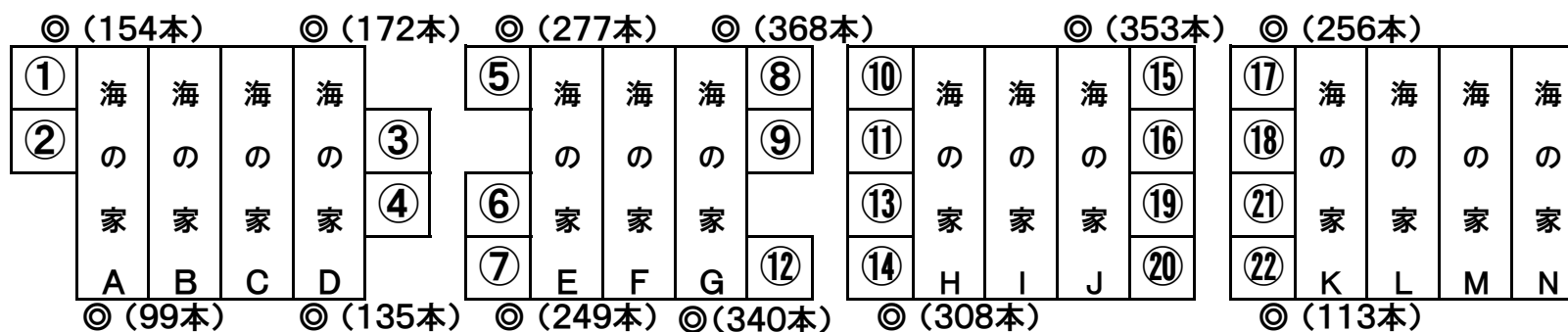
・自動販売機メーカー別設置場所

1



↑
駐
車
場

水族館



● 貸しポート

● 貸しポート

- ① QC酒造
- ② ニッキ
- ③ タナカビール
- ④ リクルト
- ⑤ コカコアラボトラーズ

- ⑥ UUC
- ⑦ エルピス
- ⑧ タナカビール
- ⑨ 飯塚製薬
- ⑩ QC酒造

- ⑪ はにころも
- ⑫ コカコアラボトラーズ
- ⑬ サッパリ酒造
- ⑭ ポッカリ
- ⑮ QC酒造

- ⑯ 平成屋
- ⑰ コカコアラボトラーズ
- ⑱ コゴメ
- ⑲ マツモトブルワリー
- ⑳ 四ツ矢

- ㉑ タナカビ・タナカビール
- ㉒ ニッキ ニッキ

・自動販売機毎の銘柄別 販売状況

2

自販機NO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
銘 柄																							
QC ビール	350ml										●					●							
QC ビール(生)	500ml										●					●							
QC ビール(生)	350ml										●					●							
タナカ ビール(生)	500ml			●					●														
タナカ ビール(生)	350ml			●					●														
マツモト ビール(生)	350ml																			●			
マツモト ビール(生)	500ml																			●			
サッパリ ビール(生)	350ml													●									
コカコアラ コーヒー	250ml					●																	
ポツカリ コーヒー	250ml															●							
ポツカリ コーヒー	190ml															●							
コゴメ トマトジュース	250ml																			●			
ニッキ チューハイ	250ml		●																				
QC オレンジジュース	250ml	●																					
コカコアラ コーラ	250ml													●									
コカコアラ ファンオレンジ	250ml					●																	
コカコアラ スペライト	250ml																		●				
コカコアラ スペライト	300ml																		●				
飯塚製薬 ポケリスエット	250ml									●													
コカコアラ アクアリアス	250ml																		●				
コカコアラ アクアリアス	300ml																		●				
コカコアラ サンフィルオレンジ	300ml					●																	
四ツ矢 サイダー	250ml																				●		
UUC 梅ドリンク	250ml						●																
ハニコロモ ピーチドリンク	250ml											●											
UUC ピーチドリンク	250ml						●																
平成屋 オレンジエード	250ml																●						
タナカ クリスタル	250ml																					●	
エルビス ソーダ	250ml							●															
ニッキ クリームソーダ	250ml																						●
QC レモン	250ml	●																					
タナカ バリヤスオレンジ	250ml																					●	
QC トマトジュース	250ml	●																					
リクルト オレンジ	250ml				●																		

・自動販売機毎の銘柄別 売上高

3

銘 柄	自販機No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	合計
QC ビール	350ml										4,000					2,000								6,000
QC ビール(生)	500ml										12,000					6,000								18,000
QC ビール(生)	350ml										13,500					7,500								21,000
タナカ ビール(生)	500ml			7,200					18,000															25,200
タナカ ビール(生)	350ml			16,500					37,500															54,000
マツモト ビール(生)	350ml																			36,250				36,250
マツモト ビール(生)	500ml																			10,500				10,500
サッパリ ビール(生)	350ml													48,750										48,750
ココアラ コーヒー	250ml					2,640																		2,640
ポッカリ コーヒー	250ml														1,320									1,320
ポッカリ コーヒー	190ml														1,320									1,320
コゴメ トマトジュース	250ml																		3,300					3,300
ニッキ チューハイ	250ml		2,640																					2,640
QC オレンジジュース	250ml	4,950																						4,950
ココアラ コーラ	250ml												14,520											14,520
ココアラ ファンオレンジ	250ml					6,600																		6,600
ココアラ スペライト	250ml																	5,280						5,280
ココアラ スペライト	300ml																	2,040						2,040
飯塚製薬 ポケリスエット	250ml									7,920														7,920
ココアラ アクアアリス	250ml																	13,200						13,200
ココアラ アクアアリス	300ml																	3,600						3,600
ココアラ サンオレンジ	300ml				4,500																			4,500
四ツ矢 サイダー	250ml																				600			600
UUC 梅ドリンク	250ml						3,300																	3,300
ハニコロモ ピーチドリンク	250ml											1,320												1,320
UUC ピーチドリンク	250ml						3,960																	3,960
平成屋 オレンジエード	250ml																2,640							2,640
タナカ クリスタル	250ml																					2,640		2,640
エルビス ソーダ	250ml							1,980																1,980
ニッキ クリームソーダ	250ml																						660	660
QC レモン	250ml	5,280																						5,280
タナカ バリヤスオレンジ	250ml																					3,300		3,300
QC トマトジュース	250ml	3,300																						3,300
リクルト オレンジ	250ml				3,960																			3,960
合 計		13,530	2,640	23,700	3,960	13,740	7,260	1,980	55,500	7,920	29,500	1,320	14,520	48,750	2,640	15,500	2,640	24,120	3,300	46,750	600	5,940	660	326,470

アルコール類の売上高
ノンアルコール類の売上高

222, 340円
104, 130円

・メーカー、銘柄別クズカゴの内訳

4

メーカー	銘 柄		内容量	容器	本数	備 考
QC酒造(株)	ビール	(アルコール飲料)	350	缶	24	
QC酒造(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	500	缶	90	
QC酒造(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	350	缶	301	
タナカビール(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	500	缶	84	
タナカビール(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	350	缶	479	
マツモトブルワリー(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	350	缶	145	
マツモトブルワリー(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	500	缶	35	
サッパリ酒造(株)	ビール(生)	(アルコール飲料)	350	缶	486	
ココアラボトラーズ(株)	コーヒー	(コーヒー飲料)	250	缶	24	
ポッカリコーポレーション	コーヒー	(コーヒー飲料)	250	缶	12	
ポッカリコーポレーション	コーヒー	(コーヒー飲料)	190	缶	12	
コゴメ食品(株)	トマトジュース	(果汁飲料)	250	缶	40	
ニッキウiskey(株)	チュウハイ	(アルコール飲料)	250	缶	12	
QC酒造(株)	オレンジジュース	(果汁飲料)	250	缶	45	
ココアラボトラーズ(株)	コーラ	(炭酸飲料)	250	缶	262	
ココアラボトラーズ(株)	ファンオレンジ	(炭酸飲料)	250	缶	60	
ココアラボトラーズ(株)	スペライト	(炭酸飲料)	250	瓶	48	
ココアラボトラーズ(株)	スペライト	(炭酸飲料)	300	缶	12	
飯塚製薬(株)	ポケリスエット	(健康飲料)	250	缶	72	
ココアラボトラーズ(株)	アクアリアス	(健康飲料)	250	缶	120	
ココアラボトラーズ(株)	アクアリアス	(健康飲料)	300	瓶	24	
ココアラボトラーズ(株)	サンフィロオレンジ	(果汁飲料)	300	瓶	30	
四ツ矢飲料(株)	サイダー	(炭酸飲料)	250	缶	6	
UUC飲料(株)	梅ドリンク	(炭酸飲料)	250	缶	30	
はにころも缶詰(株)	ピーチドリンク	(果汁飲料)	250	缶	12	
UUC飲料(株)	ピーチドリンク	(果汁飲料)	250	缶	36	
平成屋フーズ(株)	オレンジエード	(果汁飲料)	250	缶	24	
タナカビール(株)	クリスタル	(炭酸飲料)	250	缶	24	
エルビス ソーダ	ソーダ	(炭酸飲料)	250	缶	51	
ニッキウiskey(株)	クリームソーダ	(炭酸飲料)	250	缶	6	
QC酒造(株)	レモン	(果汁飲料)	250	缶	48	
タナカビール(株)	バリヤスオレンジ	(果汁飲料)	250	缶	30	
QC酒造(株)	トマトジュース	(果汁飲料)	250	缶	30	
リクルト飲料(株)	オレンジ	(果汁飲料)	250	缶	36	
					2,750	

・「海の家」での銘柄別 売上本数

5

銘 柄	店 名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	合計
QCオレンジ	250ml (缶)			2	2	4		2	3		3		1	1		18
QCビール	大 (瓶)	2	4	4	5	4	5	6	8	6	2	9	3	2	5	65
QCビール	350ml (瓶)	7	5	7	4	4	6	10	15	8	6	7	7	10	9	105
QCビール	生350ml (缶)	18	16	18	20	18	18	31	28	27	20	21	21	20	22	298
UUCコーヒー	250ml (缶)	1	2	1	2	3	1	1	2	2		1	2	2		20
エルビスソーダ	250ml (缶)	2	2	4	2	1	3	3	4	2	4	3	1		2	33
ココアラアクアリアス	300ml (瓶)		2			4	4		6	2			5			23
ココアラコーラ	300ml (瓶)	15	16	16	18	22	18	21	20	20	23	19	18	20	17	263
ココアラコーラ	250ml (缶)	5	6	6	9	10	9	12	11	11	14	10	11	8	8	130
ココアラスペライト	250ml (瓶)	1		3		1	2	2	1			1				11
コゴメマト	250ml (缶)	1		2			2	2	1	1			1			10
サッパリビール	生350ml (缶)	9	10	12	12	12	21	17	23	20	14	14	18	20	19	221
タナカビール	生大 (瓶)	9	8	7	10	12	14	10	17	16	2	17	13	4	10	149
タナカビール	生350ml (缶)	18	17	15	17	20	25	20	25	17	18	20	16	18	17	263
ポケリスエット	250ml (缶)	1	1		1	2	3	1	4	4	2	1			1	21
マツモトビール	生大 (瓶)	8	6	8	10	8	12	18	17	10	11	23	9	10	8	158
リクルトオレンジ	250ml (缶)				1	2	2	1	2	4	3					15
計		97	95	105	113	127	145	157	187	150	122	146	126	115	118	1,803

・「海の家」 利用人員

6

人 員 \ 店 名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
利用人員	162	181	173	221	197	232	240	240	235	201	241	153	163	151

・「海の家」 取り扱い品目

7

おつまみ \ 店 名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
おでん		○	○	○	○	○	○	○	○			○	○	○
やきいか	○				○							○		○
おかき・ピーナッツ	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
うどん				○			○		○					
やきとり			○			○								

・「海の家」 店主・店員の関係（従業員構成）

8

従業員構成 \ 店 名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
店主・店員の関係	主 人	奥 さん	夫婦 ＋ 若い 女性	奥 さん	主人 ＋ 男性 アルバイト	夫婦 ＋ 女性 アルバイト	夫 婦	夫 婦	夫 婦	夫 婦	奥さん ＋ 女性 アルバイト	夫 婦	奥 さん	奥さん ＋ 女性 アルバイト

・「海の家」 シャワー・トイレの状況

9

設 備 \ 店 名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
シャワー	冷水	温水	温水	冷水	冷水	冷水	温水	温水	冷水	冷水	冷水	温水	冷水	冷水
トイレ	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り	有り

・「海の家」 のぼり旗等による宣伝状況

10

メーカー \ 店 名	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
「QCBビール」							○						○	
「タナカビール」	○			○		○					○			
「マツモトビール」			○		○			○						
「サッパリビール」									○			○		

・県内における各ビール会社の宣伝状況

11

メーカー	銘 柄	テレビによる宣伝状況	新聞による宣伝状況
QC酒造(株)	生 (缶)	6回/日 特に持ち番組なし	2回/週
	普通 (瓶)	6回/日 (番組間の30秒コマーシャルのみ)…… 一般向け	
タナカビール(株)	生 (缶)	20回/日 ドラマ番組1件持っており、	4回/週
	普通 (瓶)	それがある場合は5回/日増加…………… 一般向け	
マツモトブルワリー(株)	生 (缶)	14回/日 サッカー中継時は10回/日増加…………… 若者向け	2回/週
	普通 (瓶)		
サッパリ酒造(株)	名 (缶)	16回/日 ゴルフ中継時は8回/日増加…………… 年配向け	3回/週
	普通 (瓶)		

・QC酒造自動販売機のお客様苦情メモ

12

月日	自販機No.	苦情内容
7月1日	1	・QCレモンが品切れだった。
7月2日	10	・つり銭切れ。
7月6日	15	・350ml生ビールが品切れだった。
7月6日	10	・350ml生ビールと500ml生ビールが品切れだった。
7月8日	15	・千円札が使えない。
7月13日	10	・故障している。
7月13日	15	・千円札が使えない。

・QC酒造自動販売機の巡回日と各自販機の状況（苦情メモ情報あり）

13

月日・曜日 自販機No.	7/1 火	7/2 水	7/3 木	7/4 金	7/5 土	7/6 日	7/7 月	7/8 火	7/9 水	7/10 木	7/11 金	7/12 土	7/13 日	7/14 月	7/15 火	7/16 水	7/17 木	7/18 金	7/19 土	その他
1	●品切れ		補充			補充			補充			補充			補充			補充		
10	?	●つり銭	補充	?	?	●品切れ →補充			補充			補充	●故障		修理&補 充			補充		
15			補充		?	●品切れ →補充			補充			補充	?	?	品切れ →補充			補充		●千円札が使えない
巡回の有無			○			○			○			○			○			○		

●：苦情メモで判明

・QC酒造自動販売機の巡回日と各自販機の状況

14

月日・曜日 自販機No.	7/1 火	7/2 水	7/3 木	7/4 金	7/5 土	7/6 日	7/7 月	7/8 火	7/9 水	7/10 木	7/11 金	7/12 土	7/13 日	7/14 月	7/15 火	7/16 水	7/17 木	7/18 金	7/19 土	その他
1			品切れ→ 補充			補充			補充			補充			補充			補充		
10			つり銭切 れ→補充			品切れ→ 補充			補充			補充			故障修理 &補充			補充		
15			補充			品切れ→ 補充			補充			補充			品切れ →補充			補充		
巡回の有無			○			○			○			○			○			○		

・自動販売機の仕様（使用貨幣）

15

自動 販売機No. 使用貨幣	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
電子マネー	×	×	×	×	○	×	×	○	×	×	×	○	○	×	×	×	○	×	○	×	×	×
10,000円札	×	×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
5,000円札	×	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
1,000円札	○	○	○	○	○	○	×	○	○	○	○	○	○	×	×	×	○	○	○	×	○	×
500円玉	○	×	○	○	○	○	○	○	○	○	×	○	○	○	○	○	○	○	○	×	○	○
100円玉	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
50円玉	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
10円玉	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

○：使用可 ×：使用不可

・自動販売機の保守・保全(年式、故障)

16

自動販売機No.		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
内 容																							
自動販売機の稼働時間 (Hr)		24	18	18	24	24	24	24	18	24	18	24	24	18	24	18	24	24	24	18	24	24	24
自動販売機の過去修理回数(累計)		1	2	1	2	0	3	2	0	2	5	0	1	1	3	6	3	0	4	1	4	1	2
修理実績	N-1年／8月				1			1		1							1				1		1
	9月						1				1					1			1				
	10月		1										1		1	1							
	11月										1						1						
	12月																		1		1		
	N年／1月															1							
	2月										1										1		
	3月		1					1		1					1	1				1		1	
	4月	1		1															1				
	5月						1							1		1			1		1		
	6月				1						1					1							1
	7月20日迄						1				1				1		1						
自動販売機の年式		N-6	N-4	N-6	N-3	N-1	N-6	N-9	N-1	N-7	N-5	N-4	N-1	N	N-10	N-9	N-8	N-1	N-6	N	N-10	N-5	N-8

・自動販売機の品切れ状況

17

自動販売機No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
品切れ回数	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1

自動販売機No.	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
品切れ回数	0	1	0	2	0	0	0	0	1	0	0

・自動販売機の品切れ状況(銘柄付)

18

自動販売機No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
品切れ回数	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
品切れ銘柄	QCLレモン					梅トリンク				生350	ピーチトリンク

自動販売機No.	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
品切れ回数	0	1	0	2	0	0	0	0	1	0	0
品切れ銘柄		生350		生350					サイダー		

・自動販売機の品切れ状況(銘柄付)と補充頻度

19

自動販売機No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
品切れ回数	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
品切れ銘柄	QCLレモン					梅トリンク				生350	ピーチ トリンク
補充頻度(回/日)	1/3	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/2	1/2	1/3	1/3	1/3

自動販売機No.	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
品切れ回数	0	1	0	2	0	0	0	0	1	0	0
品切れ銘柄		生350		生350					サイダー		
補充頻度(回/日)	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2

・自動販売機の補充(担当者巡回・補充回数)

20

内 容 \ 自動販売機No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
担当者巡回・補充回数 (回/ 日)	1/3	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/2	1/2	1/3	1/3	1/3

内 容 \ 自動販売機No.	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
担当者巡回・補充回数 (回/ 日)	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2

・自動販売機のつり銭切れ

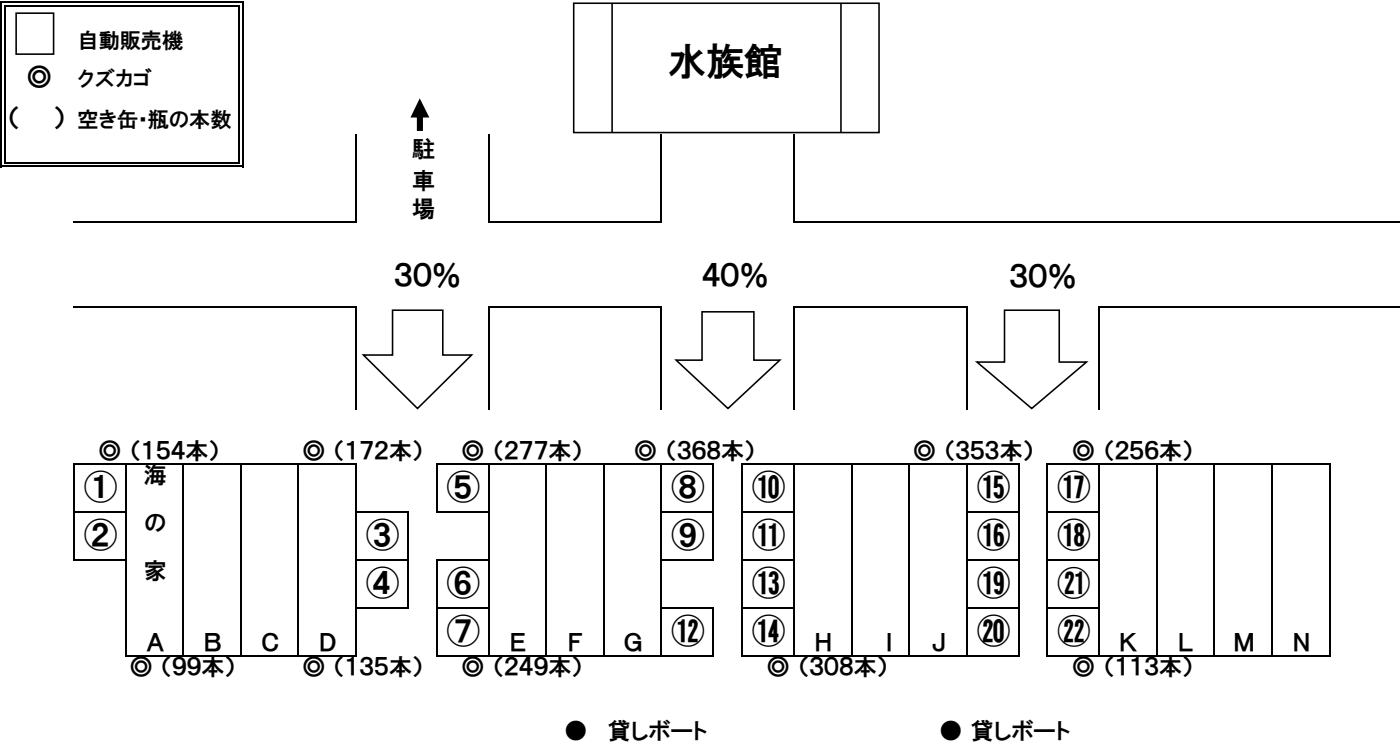
21

自動販売機No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
つり銭れ回数	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
補充頻度(回/日)	1/3	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/2	1/2	1/3	1/3	1/3

自動販売機No.	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
つり銭れ回数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
補充頻度(回/日)	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2

・海岸へ行く人の流れ（全体を100%とする）

22



海

・各ビール会社CMのイメージキャラクター

23

メーカー名	イメージキャラクター
QC酒造(株)	・野球：ダルビッシュ 有 ・高校時代から長く日本球界の怪物ピッチャーとして有名。NPBでは、最多奪三振など13個のタイトルを獲得。 ・2012年にMLBへ移籍。レンジャーズ、ドジャース、カブスを経て2021年からパドレス所属 ・2024年に日米通算200勝を達成。 ・N-5年からイメージキャラクターとして契約。
タナカビール(株)	・バスケット：八村 塁 ・NBA ロサンゼルス レーカース所属。 ・2019年にNBAドラフトで日本選手初の1巡目(全体9位)指名を受け、ワシントン ウィザーズ入り。 ・22～23年シーズン途中で名門レーカースに移籍し、レジェンド、レブロン・ジェームズに弟子入りし、飛躍した。 ・N-1年4月からイメージキャラクターとして契約。
マツモトブルワリー(株)	・サッカー：三 苫 薫 ・サッカー日本代表のエース。現在は、プレミアリーグ ブライトン所属。 ・「スタンディングからの急加速ドリブル」が代名詞。プレミアリーグでも屈指のドリブル成功率を誇る。 ・2022年のカタールワールドカップに出場。「三苫の1ミリ」で話題となる。 ・N-2年7月からイメージキャラクターとして契約。
サッパリ酒造(株)	・ゴルフ：松山 英樹 ・2013年にプロに転向し、その年、日本ツアーで史上初のルーキーイヤー賞金王となった。 ・2021年にアジア人として初めて、マスターズ・トーナメントで優勝した。 ・現在、PGAツアーに参戦し、通算11勝。その他日本ツアー8勝。ヨーロッパツアー3勝。 ・N-4年4月からイメージキャラクターとして契約。

・イメージキャラクターと年齢別好感度

24

年齢層	ダルビッシュ有	八村 塁	三 苫 薫	松山 英樹	大谷 翔平	高橋 藍	大の里
20才未満	25%	35%	40%	20%	50%	30%	5%
20～30才	35%	40%	40%	20%	45%	40%	20%
30～40才	40%	40%	30%	40%	40%	30%	30%
40才以上	40%	30%	20%	40%	40%	20%	35%

・一般的な好感度とシェアアップの関係

25

シェア1%／好感度5%

* 但し全体シェア100%であるため、好感度アップ度は
他イメージキャラクターとの相関による

・駐車場利用者の年齢構成

26

年齢層	構成比 (%)
20才未満	40%
20～30才	35%
30～40才	20%
40才以上	5%

・一般的な生ビールの年齢別売上高比

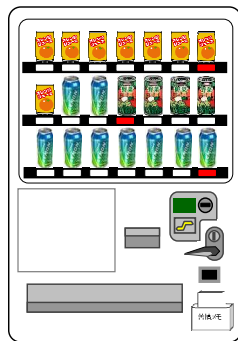
27

年齢層	シェア
20才未満	0%
20～30才	25%
30～40才	35%
40才以上	40%

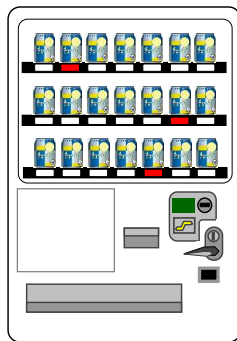
自動販売機の観察

28

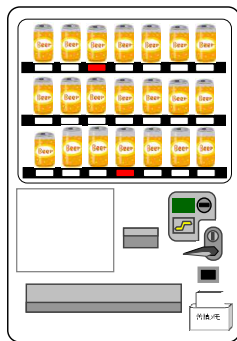
1 QC酒造



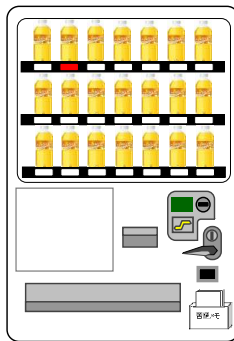
2



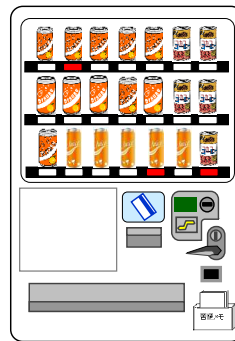
3



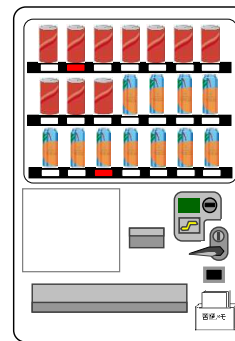
4



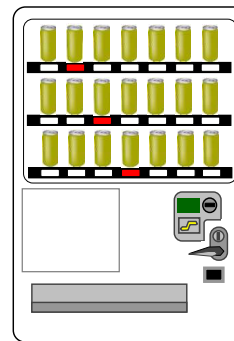
5



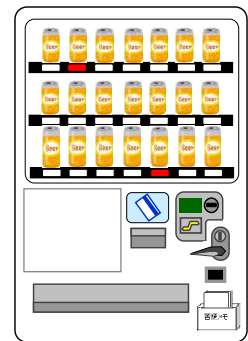
6



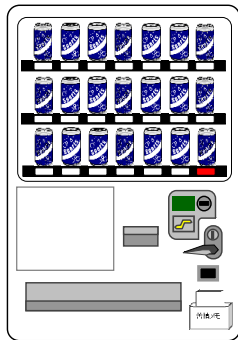
7



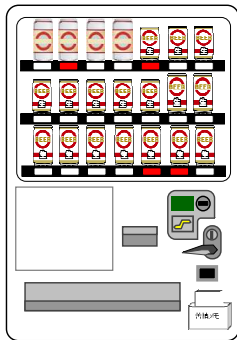
8



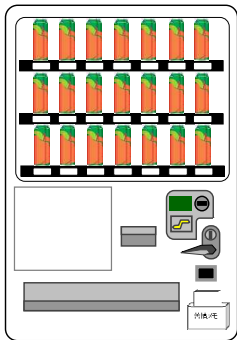
9



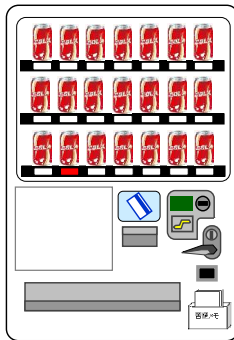
10 QC酒造



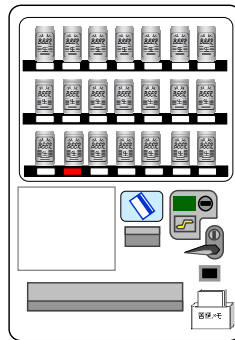
11



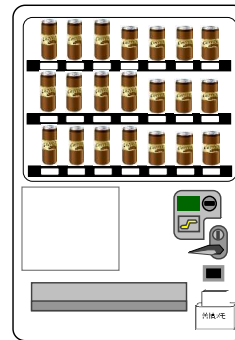
12



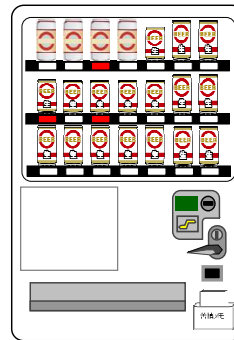
13



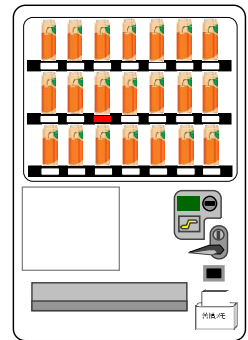
14



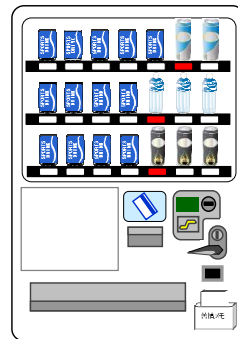
15 QC酒造



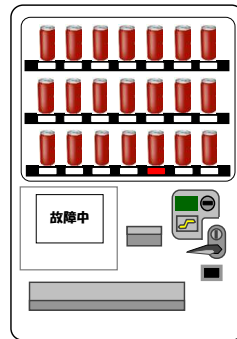
16



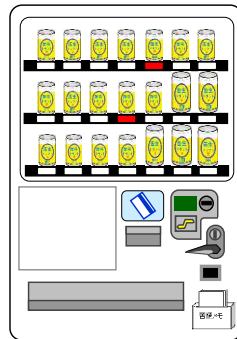
17



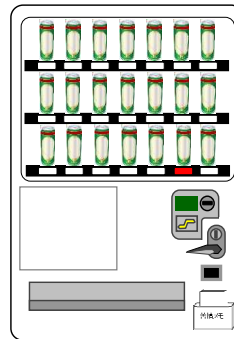
18



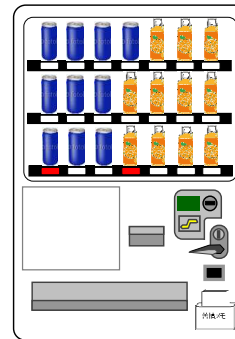
19



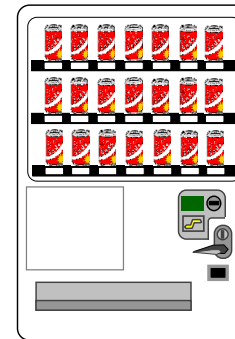
20



21



22



販売機の表示



＝電子マネー使用可能



＝札使用可能



＝苦情メモあり



＝売り切れ

体験学習 情報収集の流れ

【参考資料】

現状の把握から

自動販売機において350mlの生ビールの売れ行きが悪い。

絞り込み情報（推定要因の検証ではなく、現状の詳細整理のため）

Q: QC酒造はどの自動販売機で売っているか？

1 自動販売機メーカー別設置場所

→ 売っている自動販売機の場所がわかる。

Q: 自動販売機はメーカー別か相乗りか

Q: 自動販売機のメーカー別設置台数

* 現地調査結果から、この情報は不要となるかも。

Q: 各自動販売機で何がどのくらい売れているか？

2 自動販売機毎の銘柄別販売状況

3 自動販売機毎の銘柄別売上高

→ 生350mlがどの自販機にあり、どこでどのくらい売れているかわかる

→ 生350mlでタナカビールとの差がどこででているかわかる

現地調査結果から

Q: どのような苦情がでているか？（売れない理由のヒントになる）

12 自動販売機 苦情メモの内容

→ どのような内容の苦情が出ているかわかる

苦情1: 品切れ

Q: 品切れはどのくらいでているか？ どの銘柄か？ 他社に比べて多いのか？

17 自動販売機の品切れ状況 単なる回数（銘柄の指定なし）

→ 他社に比べ品切れが多い（それが生350かは不明）

18 自動販売機の品切れ状況（銘柄付） 生350が品切れか銘柄調査の指定

→ 他社に比べ品切れが多い（生350中心）

↓

品切れの原因は、補充頻度か？

Q: 補充頻度はどうか？ 他社と比べてどうか？

20 自動販売機の補充

19 自動販売機の品切れ状況（銘柄付）と補充関連 ◎

→ 他社に対し、補充頻度が少ない（ただしこれが品切れと直接関係あるか不明）

ほぼこれでもいいが...

↓

補充頻度が少ないため、品切れるか知りたい。

* 補充頻度以外の可能性：自動販売機の銘柄別容量（売れるところに生350がない）

Q: 品切れと補充の関係（タイミング）

13 巡回日と各自動販売機の状況（苦情メモあり） ◎

14 巡回日と各自動販売機の状況

→ 苦情メモで品切れタイミングがわかり、補充タイミングが悪いことがわかる

苦情2: つり銭切れ

Q: つり銭切れはどのくらいでているか？ 他社に比べて多いのか？

21 自動販売機のつり銭切れ

→ 他社に比べつり銭切れが多い

↓

つり銭切れの要因は、補充頻度か？

20 へ

苦情3: 貨幣が使えない

Q: 各自販機はどの貨幣が使えるか？ 他社に比べてどうか？

15 自動販売機の仕様（使用貨幣）

→ QC酒造の自販機は使用できる貨幣が少ない

↓

使用貨幣のすくないのは要因か？

情報なし

苦情4: 自販機故障中

Q: 自販機は故障が多いか？ 他社に比べてどうか？

16 自動販売機の保守・保全（年式、故障）

→ QC酒造の自販機は故障が多い

↓

故障が多いのは要因か？

情報なし

絞り込み情報 設置場所から

人の流れの多いところに自販機があるか？

Q: どの通りが通行量が多いか？

22 海岸へ行く人の流れ

宣伝関係

QC酒造のイメージキャラクターが、いかにも古いと思わせる。

（海の家は売れているので、直接的な要因ではないが）

（想定している要因）

生ビールの客層に

好まれるイメージキャラクターを登用しない

ので売り上げが下がる

Q: 各会社のイメージキャラクターは誰か？

23 各ビール会社のCMイメージキャラクター

→ QC酒造は旬のキャラクターではない

↓

イメージキャラクター（好感度）により

シェアはどのくらいあがるか？

25 一般的な好感度とシェアアップの関係

各イメージキャラクターの年齢別好感度は？

24 イメージキャラクターと年齢別好感度

海水浴場利用者の年齢構成は？

26 駐車場利用者の年齢構成

生ビールの年齢別売上高は？

27 一般的な生ビールの年齢別売上高比

各社の宣伝の内容や頻度

11 静岡地区に於ける各ビール会社の宣伝状況

【その他】

4 メーカー・銘柄別クズカゴの内訳

5 海の家での銘柄別売上本数

6 海の家利用人員

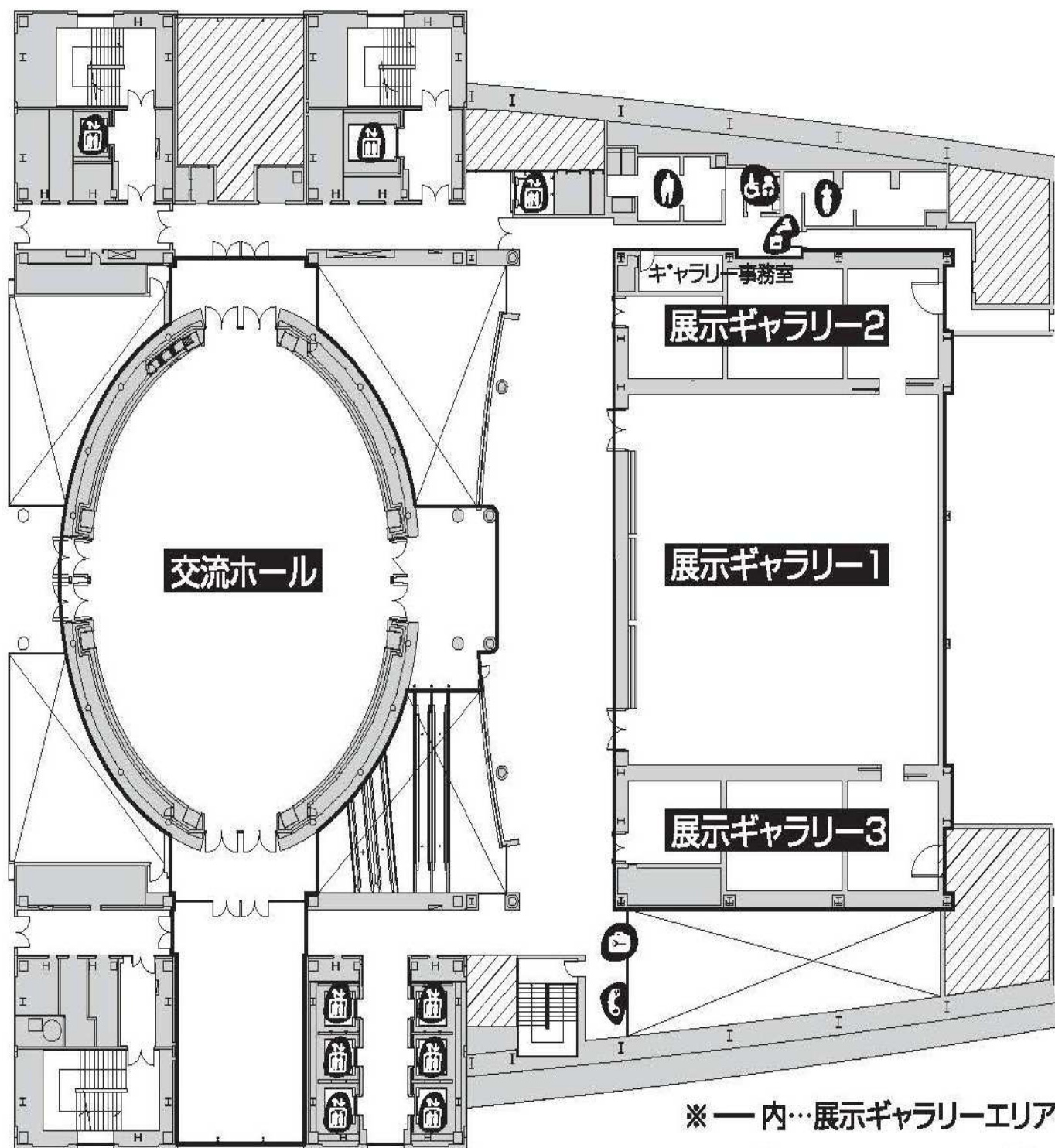
7 海の家取扱商品目

8 海の家店主・店員の関係（従業員構成）

9 海の家シャワー・トイレの状況

10 海の家タレマク等による宣伝状況

15. 施設案内（グランシップ6階）



※ — 内…交流ホールエリア

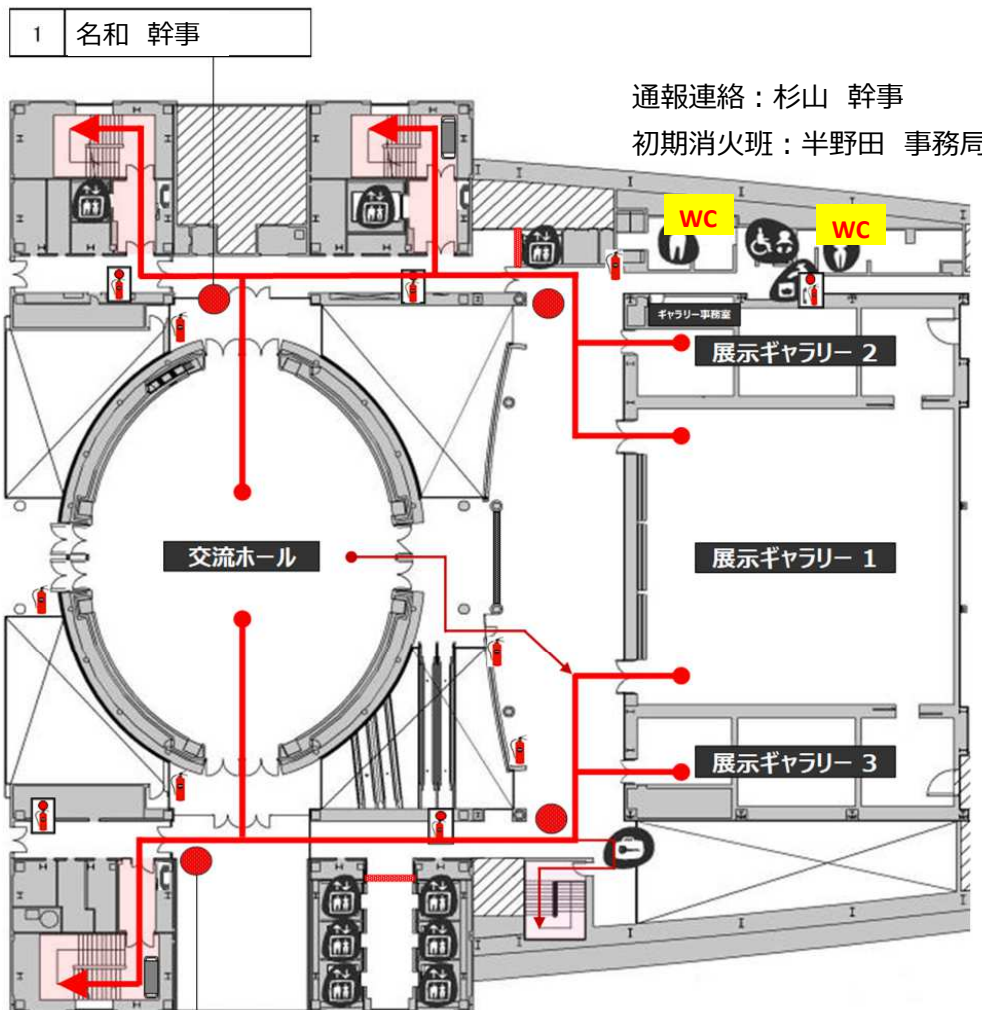
※ — 内…展示ギャラリーエリア

0m 20m
1/500

- | | |
|--------|------|
| 多目的トイレ | ロッカー |
| トイレ男 | 水飲み場 |
| トイレ女 | 電話 |
| エレベーター | |

1 6 - 1. 避難経路図

※非常口は以下レイアウトとなります。



2 清水 副事務局

	避難経路		屋内消火栓 消火器つき		非常電話
	避難誘導員		屋内消火栓 消火器・非常電話つき		担架
	防火扉 防火シャッター		消火器		AED 1階・10階に設置

※ 100人以下のイベントなので、グランシップには、提出していません。

16-2. 災害対応に備えて（支部・地区共通）

1. 各行事マニュアルに下記内容を記載し、かつ支部幹事長あるいは

地区幹事長は事前に確認/折り合せ等徹底すること。

支部幹事長（支部行事）あるいは地区幹事長（地区行事）は、

- (1) 会場で決まっている避難方法の確認。会場側と、①避難経路 ②避難場所 ③初期対応など折り合せする。
- (2) 非常口、消火器、消火栓の位置の確認。
- (3) 避難経路を確保。（導線を塞ぐような荷物などは事前に移動しておくなど）
- (4) 市町村の災害対策部署との連絡方法などを確認しておく。
- (5) 怪我人/病人が出た場合の対応につき会場側と折り合せしておく。
- (6) 大会関係者に、災害発生時は参加者の安全と避難を優先するとともに自身の安全も確保することを、周知徹底する。
- (7) 混乱を招かないよう参加者を誘導、かつ臨機応変に対応する。

2. 下記内容を、報文集（要旨集）に記載し、大会開会時に総合司会より参加者に一読するように徹底する。

また、大会開始時に総合司会者より参加者に対し、**避難場所、非常口を周知**させる。

『災害発生時の注意事項』

災害発生時は、慌てずに避難誘導員の指示に従い、落ち着いて行動して下さい。

緊急避難時は、細いヒールなどは、ヒール部分を折って避難して下さい。

1. 【地震発生時】

- (1) 頭を保護し、落下物などの危険が小さい場所でひざまずき、揺れに備える。
- (2) 椅子・机の下に隠れる。
- (3) 窓ガラスから離れる。
- (4) エレベーター・エスカレーターを利用しない。
- (5) エレベーターを利用中の場合は、すべてのボタンを押し、止まった階で降りて避難する。
- (6) 会場入口などの扉を開けて、非常口を確保する。
- (7) 慌てて外に飛び出さない。
- (8) 単独行動は控え、誘導員の指示に従って避難する。
- (9) 周りにいる人たちと声を掛け合い、慌てて出口、階段などに殺到しない。
- (10) 手荷物やカバンなどで頭を保護しながら移動する。
- (11) 割れたガラスや転倒した付帯設備に注意しながら移動する。

2. 【火災発生時】

- (1) 火事を発見したら、大きな声で周りに知らせる。
- (2) 近くの消火器を持って、初期消火を行う。
- (3) 火災が拡大している場合は、無理せずに避難する。
- (4) 火災から避難する場合は、火災の風上に避難する。
- (5) エレベーター・エスカレーターを利用しない。
- (6) 誘導灯や非常灯が点く場合は、落ち着いてそれに従う。
- (7) 煙が部屋や廊下に充満してきた場合は、ハンカチやタオルなどで、口・鼻をしっかりと覆い、煙を吸わないよう、姿勢を低くして避難する。

3. 【停電発生時】

- (1) 周りにいる人たちと声を掛け合い、慌てない。
- (2) 足元をよく確認し、階段や段差などに注意する。
- (3) 単独行動は控え、係員の指示に従って避難する。
- (4) エレベーターを利用中の場合は、インターホンで通報し救助を待つ。
- (5) 誘導灯や非常灯が点く場合は、落ち着いてそれに従う。

引用 COSSAN（株式会社ミネルバ）緊急時対応の手引き、「消防庁 防災マニュアル／気象庁 緊急地震速報の利活用の手引き」