

## プロジェクト・チームが収集した各支部・地区 における関連活動事例の活用について

2012-3-30

推進事務局のネットワーク再構築に関する事例集&ガイドライン作成プロジェクト・チーム

リーダー 山田 佳明 (株)ケー・シー・シー / 本部幹事  
メンバー 下田 敏文 (日産自動車(株)) / 関東支部幹事長  
白井 義博 (トヨタ自動車(株)) / 静岡地区世話人  
瀧沢 幸男 (日野自動車(株)) / 本部幹事  
瀧 高広 (ジャトコ(株)) / 東海支部幹事長  
\*2011年度における役職

QCサークル本部

## 本プロジェクト活動について

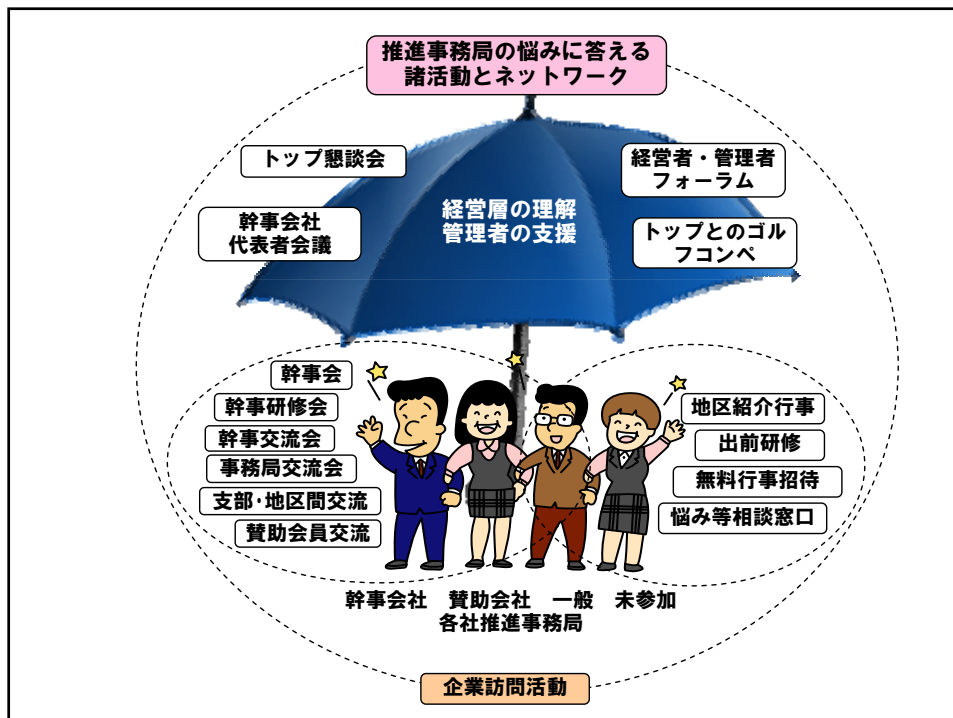
- ◆本プロジェクト・チームは、第42回QCサークルシンポジウム第二班で与えられた課題を具現化するために設置され、その目的は、『各社の推進事務局に向け、悩みに答えるネットワーク化の方策案を検討する』ことにありました。
- ◆チームでの検討から、実際に全国の支部・地区で主題に対応した活動事例を収集し、ありがたいモデルケースを検討することとしました。
- ◆各支部・地区にアンケートにて協力いただき、計37の貴重な活動事例を収集することができました。  
寄せられた活動事例は、それぞれ工夫が凝らされ、新規会員会社勧誘から参加企業要望把握、また幹事の育成、そして、ネットワーク構築・強化などが網羅されていました。  
チームでガイドラインを設ける予定でしたが、各支部・地区の状況に応じ、今回の活動事例から「良いとこどり」をしていただくのがベターとのことから、この度、活動事例集を公開することとしました。

## 活動事例の整理

■ 集まった活動事例を下記のように概要を整理し、一覧としてあります。また次ページは活動のねらいをイメージ図的に表わしました。

ねらい						参考資料 その他
参加企業要 望把握・対応	情報提供 地区PR	新規会員 会社勧誘	幹事育成 交流	ネットワーク構 築・強化	その他	

支部	事例 No.	地区	活動名称 (行事名)	概要	ねらい					参考資料 その他	
					参加企業要 望把握・対応	情報提供 地区PR	新規会員 会社勧誘	幹事育成 交流	ネットワーク構 築・強化		その他
北海道	1	苫小牧・ 千歳地区	事務局交流会	賛助会社窓口を対象に年度初めに開催。年度方針・計画の紹介と各社の実態やニーズを把握し、活動に反映。賛助会社への支援策。交流会では賛助会社からの推進事例紹介が好評。	◎	○			○	○支援活動(社内での講評等)	12/39社が参加。固定化しつつある。
	2	室蘭地区	推進担当者交流会	賛助会社へ支部・地区年度方針・計画を紹介し、意見交換。懇親会でも活発で、地区の結束に成果。	○	◎			○		16/28が参加
関東	3	支部	幹事会社のために何をすべきか	支部中期ビジョンの3つのプロジェクトの1つで、幹事会社(幹事)への3施策(新任幹事育成、情報共有化、行事優待制度)を、2012より展開。新任幹事研修会は本部とも連携。					◎	◎幹事会社(幹事)のメリット	プロジェクトは運営事例、3はベストプラクティス&広報
	4	支部	関東支部幹事交流会	支部内9地区の幹事が集い、自社の活動状況を紹介し合い、他社の事例に学び合うことを目的に、本年、初めて2日間にわたり開催。互いに共通の悩みを抱えていることから、次回はその解決策を議論予定。7地区より14名参加。	○				◎	◎他地区幹事間交流	



## 特徴的な活動事例「企業訪問活動」(静岡地区)

### 活動の概要

地区と参加企業・団体との太いパイプづくりとして、2005年より取組み。年度初めに全幹事が近隣企業(一般企業含む)を訪問。事務局の悩みや地区への要望を把握。成果は、行事参加企業・参加者ともに増加。訪問活動は七つ道具を準備し、役員は新規開拓のため企業訪問実施し、TOPの活動への取り組みや将来の動向を調査。

\* 訪問目標: 5社 × 幹事22名 = 110社

'11年実績: 177社(8社/人、1社約1H懇談)

## 東海支部静岡地区 企業訪問活動について

2011. 11. 21  
白井

2005年より取組み開始、活動により実績も上がり、幹事自身がその必要性や効果を実感でき、地区の重要な取り組みとして定着している。

- 目的 :
1. 地区と参加企業・団体との太いパイプづくり
  2. 参加企業の活動状況・地区への要望の把握
  3. 推進事務局と幹事との人間関係づくり・悩み事相談
  4. 地区活動のPR。賛助会員入会PR

地区活性化 : 行事参加企業・参加者増

### 1. 幹事全員による**期初訪問活動**

- 1) 毎年期初に幹事全員で訪問  
・各社の事務局との親密な関係づくり

固定客を放さない  
新規顧客を開拓

### 2. **新規参加企業への役員訪問活動**

- 1) 行事毎の新規参入企業を調査し地区役員が訪問  
・役員訪問により企業TOPの取り組みに関する考え方や将来の動向を知る

# 1. 幹事全員による企業訪問活動について

1) 実施時期: 3月~4月

2) 訪問目標: 5社×22人(幹事数)=110社

幹事会社毎に近隣の担当企業・団体を決め訪問

3) 訪問時の懇談ポイント

- ・地区活動のPRと参加のお願い
- ・賛助会員加入のお願い
- ・発表・招待参加希望の有無
- ・地区への要望や事務局の悩み事把握

## 訪問活動七つ道具

- ① 面会時の手順書
- ② 地区幹事名刺
- ③ 静岡地区のしおり
- ④ 経営者懇PRチラシ
- ⑤ さつき大会PRチラシ
- ⑥ 賛助会員アンケート用紙
- ⑦ 大会招待案内

①

訪問活動面会時の手順  
※面会時間14分が目安

1. 集合したら先ず名刺交換をする。
2. 最初に多忙の中受け入れて頂いたお礼を述べ、お時間を少しする。
3. 訪問目的を述べ「地区のしおり」「賛助会員会社のしおり」等を扱い「地区活動の案内をする」。
4. 訪問企業との懇談は迅速、簡潔に行うこと。悩みごとのアドバイスをする。
5. 表に地区活動を項目ごと、具体的に案内しながら参加依頼をする。

- (1) QCサークル大会4つの開催と日時等を説明し、①体験型事例発表の可否を把握する。  
※話し15分程度は時間を決めて事前に研鑽することを目指す。
- ②大会に積極参加のお願いをする。
- ③各大会ごとに参加可及び参加可能な人数を聞く。
- ④大会には招待の仕方を説明する。

※原則として各

②

幹事全員分作成

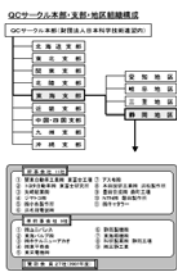


③ 600部印刷



目次

1. 発表
2. 懇談
3. 発表
4. 発表
5. 発表
6. 発表
7. 発表
8. 発表
9. 発表
10. 発表
11. 発表
12. 発表
13. 発表
14. 発表
15. 発表
16. 発表



2008年度 QCサークル東海支部 幹事役員名簿

地区	支部長	副支部長	幹事	役員
静岡地区	篠田 敬久	白井 義博	...	...
...	...	...	...	...

2008年度 QCサークル東海支部 幹事役員名簿

地区	支部長	副支部長	幹事	役員
静岡地区	篠田 敬久	白井 義博	...	...
...	...	...	...	...



2008年度 QCサークル東海支部 幹事役員名簿

地区	支部長	副支部長	幹事	役員
静岡地区	篠田 敬久	白井 義博	...	...
...	...	...	...	...

#### 4)2011年度 訪問活動実績と成果

・実績 約 177 社 訪問 ( 8社/人 1社当たり約1H懇談)

#### ・成果(メリット)

・各企業のQC事務局(窓口)や職制とのパイプが太くなった

*電話では事務局としか話が出来ないが、訪問では管理者と話ができる*

・各企業の取り組み状況を把握出来た

・地区活動・行事のPRを期初に出来た(お願いを言えるようになった)

・相談を受ける事が多くなった (気軽に話が出来た)

・関連会社の情報を知る事が出来た(訪問企業の横のつながりを活用)

◆賛助会員数増 27社(2006年)→ 77社(2011年) 280%

◆行事参加者数増 1472人(2004年)→1800人(2011年) 122%

*すべての行事で参加人数・企業数目標値をクリアー*

フェイス TO フェイス の活動が地区活性化の近道



### プロジェクト・チームからのお願い

◆各支部・地区ではそれぞれのニーズから、工夫を凝らしたアプローチをされていることから、今回のプロジェクト活動では、特にガイドラインを設けず、各支部・地区の実情に合ったものを、活動事例から「よいとこどり」をして、部分的でも水平展開いただくこととしました。

◆活動事例集から、自支部や地区でも活かせるものを支部・地区の活動計画に織り込んでいただき、活性化に活かしていただくことを願っております。

◆そして、活動の結果、ある成果が得られますれば、本活動事例集に追加し、さらに他支部・地区に「よいとこどり」が展開されるように掲示の充実をはかっていきますので、よろしく願いいたします。

以上