

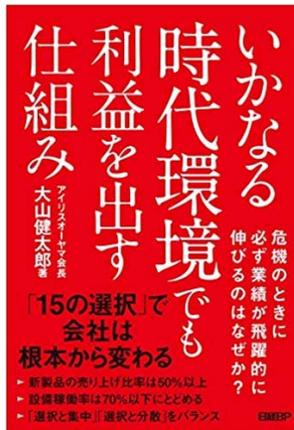


新しい時代の問題、マーケティングを使って解決します！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第68号

「いかなる時代環境でも利益を出す仕組み」を読みました！



大阪は緊急事態宣言が発令されていますが、皆さんはいかがお過ごしでしょうか。まずは不要不急の外出を避けて、自分自身を守ることが肝心ですね。さて、今月は「いかなる時代環境でも利益を出す仕組み（日経 BP 社、¥1,760、大山健太郎著）」をご紹介します。武漢ウィルスの影響により、多数の企業の業績がダウンしているなかで、著者の会社であるアイリスオーヤマは業績を伸ばしています。

アイリスオーヤマのユニークな点として、新製品を次々と開発し、販売していることです。開発から販売まで、一体どのようなプロセスなのか。興味がありますね。その秘密を少しだけご紹介しましょう！

アイリスでは毎週月曜に全部署の責任者が全員集まり、「プレゼン会議」という名の開発会議を開きます。アイリスの2万5000点の製品はすべて、このプレゼン会議から生まれます。(P56~P57)

会議室はすり鉢状で階段式に席が配置されており、中央最前列に陣取るのは社長。～中略～ さらに役員全員、そして事業部、開発部、営業部、製造・物流部、品質管理部、知財・販促部など各部門のマネジャーを中心に総勢50人がずらりと後方に控え、遠隔地の東京や大阪、中国・大連工場などの関係者もテレビ会議で参加します。こうして全方位を関係者に囲まれた中央ステージに、プレゼンをする事業部のマーケティング担当者や開発担当者が、あらかじめ決められた時間割に沿って入場し、製品の説明を始めます。(P58)

「OK!」を合図に、社員が決済書類を持ってくると、私は手元のはんこをポンと押しました。これがゴーサインの証し。プレゼン開始から決済まで10分もたっていません。新製品の開発提案からパッケージデザインに至るまで、アイリスではすべてが、プレゼン会議の議長である社長の決済で進みます。開発に関するだけでなく、売り場デザインや販促キャンペーン、重要な得意先への納入価格の決定などもプレゼン会議で社長決裁です。もちろん、「ダメ出し」をすることも多々あります。(P60)

この「プレゼン会議」ですが、以前テレビで観ました。緊張している社員が、社長以下、幹部社員の前でプレゼンし、質疑応答の試練を乗り越え、社長から「OK!」をもらおうと決済印が押されます。その後、開発案件はすごいスピード動き出します。そのシーンを見て「アイリスオーヤマのような大企業でもスピード重視で行動しているのだから、中小企業はもっとスピードアップすべき」と思いました。

「すぐに問題解決できる道」と「問題解決には手間も時間もかかるけど、長期的に観て会社のためになる道」がある場合、著者はいつも後者を選んできた。つまり、対処療法ではなく根本治療によって会社を強く大きくしてきた。そのように感じました。業種業態を問わず、厳しい経済環境がつづく中でヒントになるアイデアが満載されています。経営者は即購入し、赤ペン持って読んでください！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒571-0047 大阪府門真市栄町6番9号 門真プラザ610号

発行日 2021年2月1日

TEL06-6991-9627

Email: info@1project-support.com

https://1project-support.com

Copyright 2021 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved