

## 品質経営はわが社の役に立つのか？

— セルフチェックしてみませんか —

このパンフレットでご紹介している「顧客価値提供をベースとした品質経営」は御社が直面している問題の解決に役立つでしょうか。まずは以下の設問に基づいて、御社の現状について考えてみましょう。

### 【こんな問題意識は、わが社には …】

以下の6項目の設問について、次のa)~c)のいずれが該当するでしょうか。

- a) この問題意識は自分の考えていることに近い
- b) 自分の考えに似通ったところがある
- c) 自分の問題意識とは程遠い

1	業績が、ここしばらく、停滞・後退傾向にある。どうすれば打開できるのか。営業努力などの「目先の対応」に終始していて、事業・製品のどこに問題があるのかを明確にして、成功のための抜本的な対策を打つ必要があると思うのだが …。
2	業績は、いまのところ前年をクリアして前進できている。しかし、問題は抱えている。わが社は、この先も成長を続けられるのか、そのためには、現状の延長線上の努力で事足りるのか。新規参入も相次いでおり、先のことを考えると不安になる。
3	事業の成功は、顧客が求めるもの(価値)を提供するところにあると思うが、わが社がなぜ顧客に選ばれているか、明確ではない。なぜ、競合している他社ではなくわが社が選ばれているのか、この先も顧客に選び続けられるためには、わが社は何をすればよいのか。
4	競合に打ち勝つには、わが社の特質を生かして、顧客が求めるものを提供しつづけることだと言われるが、何が「他社とは異なるわが社の特質」なのか、理解できていない。わが社が、持続的に「顧客が求めるものを提供し続ける」ためには何が必要なのか。
5	わが社には、他社にはひけを取らない優れた技術・能力を持つベテラン社員が居て、それが重要な競争力となっているが、それは彼らに固有のノウハウであり、彼らがリタイアしたら失われてしまう。これらの競争力を、組織の力に高めるためには、何をすればよいのか。
6	市場はめまぐるしく変化し、新規参入も相次いでいる。顧客が求めるものも、競合他社の対応も変化していくのではと思うが、「変化の内容や動向とそれに対する対応の在り方」を明らかにするためには、何からどのように考えればよいのか。

a:2点・b:1点として合計で5点以上ある場合は、私たちの書籍(「進化する品質経営」)やセミナーがお役に立つ可能性大です。まずは、パンフレットをじっくりご覧ください。