

儲かるISO9001教科書

ISOの誤解

ISO9001は組織としての骨格を作る
仕組みはできるけど直接儲かる方法は述べていない しかし、期待はしている

ISOはもともと仕組みづくり

仕組みの要素：受注～納品まで
仕組みが機能するかどうかは運用で

確かにPDCAの要素は出来上がる

ISOはPDCAの要素を作るように求めている
品質方針に、お客様に品質を作り込んで納品する約束をコミットメント求めている。
改善のアクションを取りながら仕組みを機能させることも約束もしている

ISOの内容は正しい

組織はISOの仕組みづくりを確実に実施すれば間違いはない
正しい運用
正しい運用をしても儲かるとは限らない 儲かるように最適化する

儲かる、儲けるためには？

正しいけど儲かるなどと保証はしていない ここが大きな誤解 第三者の認証マークがよりどころになっているし、よりどころにしている

戦略の見直し 方針の見直し

顧客からクライアントへ

- この考えを現場まで徹底する
- 考え方の徹底
- クライアント様に向けた意識改革
- 行動の徹底
 - パフォーマンス測定
 - KPIの設定

営業担当だけでは成功しない

顧客とクライアントの別々の戦術の展開

顧客へは淡々と

「お客様に選んでもらえる」ための価値感の共有と行動

お客様の価値は何か？ そのお手伝いをする

- 営業のほかの部署が何をすべきか
- 選んだクライアントごとに合わせた満足度調査
- 営業は何をする？
- 設計・開発は何をする？
- 生産計画は何をする？
- 製造は何をする？
- 梱包・出荷は何をする？
- 資材購入は何をする？
- 総務・経理は何をする？
- 会社全体でパフォーマンスを月次で測定・分析
- 儲かるISOの実践

クライアントには特別な対応

全社を挙げて“おもてなし”=儲かるISOの仕組み

儲かるISO 9001 教科書

著作権はアイソバーコンサルタントにあります。

1. ISOの誤解

- 1.1. ISO 9001は組織としての骨格を作る
- 1.2. 仕組みはできるけど直接儲かる方法は述べていない
 - 1.2.1. しかし、期待はしている

2. ISOはもともと仕組みづくり

- 2.1. 仕組みの要素：受注～納品まで
- 2.2. 仕組みが機能するかどうかは運用で

3. 確かにPDCAの要素は出来上がる

- 3.1. ISOはPDCAの要素を作るように求めている
- 3.2. 品質方針に、お客様に品質を作り込んで納品する約束をコミットメント求めている。
- 3.3. 改善のアクションを取りながら仕組みを機能させることも約束もしている

4. ISOの内容は正しい

- 4.1. 組織はISOの仕組みづくりを確実に実施すれば間違いはない
 - 4.1.1. 正しい運用
 - 4.1.2. 正しい運用をしても儲かるとは限らない
 - 4.1.2.1. 儲かるように最適化する

5. 儲かる、儲けるためには？

- 5.1. 正しいけど儲かるなどと保証はしていない
 - 5.1.1. ここが大きな誤解
 - 5.1.1.1. 第三者の認証マークがよりどころになっているし、よりどころにしている

5.2. 戦略の見直し

5.2.1. 方針の見直し

5.2.1.1. 顧客からクライアントへ

5.2.1.2. 選択と集中

5.2.1.2.1. この考えを現場まで徹底する

5.2.1.2.2. 考え方の徹底

5.2.1.2.3. クライアント様に向けた意識改革

5.2.1.2.4. 行動の徹底

5.2.1.2.4.1. パフォーマンス測定

5.2.1.2.4.2. KPIの設定

6. 営業担当だけでは成功しない

6.1. 顧客とクライアントの別々の戦術の展開

6.2. 顧客へは淡々と

6.3. クライアントには特別な対応

6.3.1. 「お客様に選んでもらえる」ための価値感の共有と行動

6.3.2. お客様の価値は何か？

6.3.2.1. そのお手伝いをする

6.3.3. 全社を挙げて”おもてなし” = 儲かるISOの仕組み

6.3.3.1. 営業のほかの部署が何をすべきか

6.3.3.2. 選んだクライアントごとに合わせた満足度調査

6.3.3.3. 営業は何をする？

6.3.3.4. 設計・開発は何をする？

6.3.3.5. 生産計画は何をする？

6.3.3.6. 製造は何をする？

6.3.3.7. 梱包・出荷は何をする？

6.3.3.8. 資材購入は何をする？

6.3.3.9. 総務・経理は何をする？

6.3.3.10. 会社全体でパフォーマンスを月次で測定・分析

6.3.3.11. 儲かるISOの実践