

## ※ I0 ~ アイリスオーヤマ社

- ・社長：在日韓国人
- ・工場：東大阪 → 宮城
- ・半年前、NHKで放映。PCを一人一人に与えない。個人で予約制で使用。
- ・キャノンの酒井さん、ESD21で発表。← 何の発表だったか失念、m( )m
- ・組織学会、ハーバード流の戦略論を展開しているところが赤字に陥った。
- ・日本電産も同じ経営理念。
- ・利益を決めて、そこから逆算でこのコストでできますか、できるならやりましょう、のアプローチ。
- ・開発費、どこで回収 → プラスチック製品、それほど大きな研究開発費は掛かっていないと思われる。家電も、最先端の製品をつくっているわけではない。
- ・特許にも引っ掛からない商品群。
- ・この会社の固有技術は？ → 「そとにある技術を取り入れるという技術」を経営者が持っているとするべきでは(事業再生事業)。
- ・固有技術：SASが持つコミュニケーション技術。そこでお客様の声を汲み取る技術。製造資産は様々な製品の製造に活用。金型の作成から材料に至るまで。金型製造の、精密加工技術は持っているだろう、と。
- ・ホームセンターは、I0の似たような製品を開発してしまう。I0は町の電気屋(高齢者の自宅まで上がり込む)を通して販売する。
- ・設備の稼働率を70%に設定。人の稼働率ではないことに注意。
- ・(製品に特化した製造ラインではないという例で)アイシン精機は、車の足回りだけではなく、ベッドも造る。
- ・自社物流を行っている(問屋には置かない。自社物流で、コストダウンを徹底追及)。ボリュームはHCで稼ぎ、その行き帰りで町の小売店に配送。宅急便ではペイしない。
- ・自社に協力的なIT部門を持っているようである。ITRのユーザ研究会にも参加。  
[http://www.itr.co.jp/company\\_outline/index.html](http://www.itr.co.jp/company_outline/index.html)
- ・コマツのダントツ経営と似ている。戦略論ではなく、経営から現場まで、判断指標にブレが無い。
- ・コミュニケーション、2種類。言葉レベル、身体で体感するレベル。竹内氏のエンティティに関する書籍から。
- ・(販売力の会話から)例えば携帯(スマホ)の販促要員がいるいないでは、売上は明らかに異なる。
- ・問屋がないことにより、小売の売上実績がダイレクトで分かる。コンビニと一緒。
- ・他が真似できない部分はどこか。例えば、コミュニケーション能力、SAS。
- ・模倣の経営学。早稲田、井上先生。模倣に成功する場合、失敗する場合。何が名案を分けるのかの視点が必用。

---

【今後の懇談会のテーマに関する意見交換から】

海外進出(元Panasonicの方から)

- ・移転価格税制、収益構造から言って、難しいと。
- ・?円滑化法、3月一杯で終了?

以上