

こんにちは!!

現場「カイゼン」研究会 中国支店 門脇 圭です。

さて、今月の生産、物流現場カイゼン研究会からのお話ですが・・・

あいかわらず、景気のいい話聞きませぬね・・・

・日本>>>GDP-12.7%(2008年第3四半期、年率換算)

・アメリカ>>>GM-49%、Ford-40%、トヨタ、日産、ホンダ、約-30%(09年1月度自動車販売台数、前年同期比)

日本では、戦後最大の経済危機、アメリカでは100年に1度、1929年の世界恐慌を上回る規模の恐慌では・・・といわれています。

そんな中で、アメリカ国内で自動車販売台数を前年同期に比べて上回っているメーカーがあるのをご存知ですか??前年同期比プラス14.3%、2万5千台も売れたんです。(09年1月度)

このご時勢で前年からプラスにしているメーカーがあるんですよ!!!

数百台レベルではなく、約2万5千台!!年間換算で30万台規模。

それはどこのメーカーかというと、韓国の現代自動車(Hyundai)なんです。

なぜそんなに売れているのか??

すんごくかっこのいい車を作ったわけでもなく、超低燃費、超低価格の車を販売したわけではありません。既存の車で達成したそうです。それはなぜかといいますと

1)ヒョンダイのローンを組んで新車を購入した顧客が、購入から1年以内に失業や病気で支払いが困難になっ

た場合、車両を返却すればローン残債が免除される仕組みだそうです。

車両を返却できるローンを採用したのは、米国ではヒュンダイが初!!

2)また、同様に病気や失業、自己破産などで収入がなくなった場合、最大90日間ローンの支払いをストップできる。この期間中に病気の回復や、再就職によりローン支払いが再開できれば、そのまま車に乗り続けられる!!

3)新車が売れない理由は、失業などの不安から来るもので、それを解消できる仕組みを作ったことが原因(現代自動車:デヴィ・ズコウスキー販売担当副社長)

だそうです。

たしかにそうですよね。新車を買っても、収入がなくなったらどうしよう・・・支払いどうしよう・・・って考えますもんね。それを担保してくれるのなら、今の古い車売って、新しい車に乗り換えてもリスクはないですよ・・・

この制度今年の1月2日からスタートしたそうですが、お客さんが殺到したそうです。

うらやましいですね。お客さんの殺到する会社って・・・

ほんの少しの発想の転換や小さなアイデアの積み重ね、現場業務のカイゼン活動の積み重ねが、ヒュンダイのように大きな結果、効果になって現れるんですね。

さて、御社ではいかがですか??

現場のカイゼン進んでいますか??

アイデアに詰まっている、もうでない・・・そんな状態にありませんか?

そんなときは、第三者の外部の意見も参考になるかもしれませんよ。

当研究会では期間限定で「生産現場、物流現場カイゼン無料コンサル&提案書進呈!! キャンペーン」を行っています。

本来であれば通常29,800元のところをこのPPWの読者の方のみ限定10社無料で行います。

・生産現場のカイゼン業務で困っている工場の方  
・不良品流出を防いで、品質UPを図りたい方  
・在庫管理が出来ずに無駄な経費を掛けている会社さん  
そのほか、カイゼンしたいことはこちら!!!

(<http://www.a-solsh.com/>)

生産、物流現場でこんな事で困っている、こんな問題を解決したいなどありましたら、まずはご一報ください。

当研究会で実施した過去の事例などを用いて、解決提案をいたしますよ!!

それではまた!!

## Advanced Auto Identification Solutions Co., Ltd.

帝訊信息技术有限公司 総経理 門脇 圭 問い合わせ先:

深圳市福田区振中路与中航路交匯處

新亞洲国利大廈1708-1709

Tel 400-670-4649 メール [kadowaki@a-solsh.com](mailto:kadowaki@a-solsh.com) (担当:門脇)

URL <http://www.a-solsh.com>