

**抜粋 宇宙と地球、鉄を語る**

～ 純真に好奇心を掻き立てる対象 ～

宇多小路 勝

鉄と深い関わりのある宇宙創成、銀河系宇宙誕生そして太陽や地球について広く識者の話を抜粋し編集してみた。宇宙には未だ分かっていない事が多く、解説不十分な点があるがご容赦いただきたい。

**ビジネスモデルとコストダウン**

～ 「ビジネスモデルの革新」と「ものづくりのコストダウン」の融合～

吉松 敏男

私たちは、ものづくりの現場において「コストダウンをどうやって達成していくか！」そして「どうやって利益を出していくか！」の難問に、従来は「改善型コストダウンアプローチ」によって取り組んできました。ただし、この手法では根源的、構造的解決には至りません。「ビジネスモデルの革新」による「事業革新型コストダウンアプローチ」を採り入れ「改善型コストダウンアプローチ」と融合させ「ものづくりのコストダウン」を達成することが重要です。

**ビジネススキルとしての思考法**

～ お客様の成功をサポート ～

照屋 哲男

自社の問題点や将来構想を明確に描けていない企業は少なからず存在する。それらの企業に対して、何が問題なのか、どのような未来なのかを聞き出して、企業の目標を明確にすることは、コンサルタントとしての重要な仕事の一つである。本稿では、該当する企業から問題点や将来構想を聞き出し、目標を明確にする方法とその目標の実現策の設定方法について述べる。この方法は高度なビジネススキル的一种だと考えている。

## IBM で学んだこと

～ 前編 ～

飯田 征一郎

筆者は「MTC Aジャーナル」創刊号から 13 編の経営や思考に関する論文を発表してきました。今回から趣向を変え、理論ではなく、IBMにおけるエピソードやエクスペリエンス（体験）から飯田がどう感じ、理解し、教訓を学んできたかを述べ、読者諸氏の参考にしていただければ幸いです。

MTCA で偉大な皆様と交流でき、大阪経済大や同志社大・大学院などで教壇に立ち、好評を得られたのも、IBM とその関係者から学んだ事が基盤になっており、大変感謝しています。

内容的には今号では、IBM(International Business Machines)・日本 IBM から学んだことを、次号以降で、IBM の教育・IT の適用業務・お客様や社員・異文化や英語などから学んだことを紹介いたします。

## キットカットのブランド戦略

～ ブランド拡張によるロングセラー戦略 ～

稲田 賢次

キットカットはネスレが買収したブランドであり、それ以降、ネスレを代表するグローバルブランドの1つとしてマネジメントされている。特に日本におけるキットカットの独自の成長・発展は、ネスレ日本によるキットカットのブランド戦略に他ならない。ネスレ日本はキットカットのブランドの価値をどのように高めてきたのか。キットカットが採用するさまざまなブランド展開を整理し、ブランド論における解釈や考察を踏まえ、ブランド拡張のフレームでブランド展開とロングセラーの関係について考察する。

## 3Dプリンターを活用したロボット開発の秘話と展開

～ P L E N Project の軌跡と推進 ～

原作：赤澤 夏郎 脚色：長谷 利男

2018年2月22日(木) MTC A総合研修会に登壇！！ ロボット開発にかけてきた道程の振り返りと、世の中にまだ存在しない、新しいロボット開発にかけた秘話と、創造し挑戦を続ける情熱と夢を語る。