



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行：「町コン」中小企業戦略コンサルタント五十嵐 勉 平成23年07月04日 第518号

和僑

華僑とは、国外(中国、台湾、香港、マカオ以外)に居住する中国人のこと。本来、華僑とは中国国籍を持つ移住第一世代を指す(華僑の「僑」は「僑居(仮住まい)」の意)。現地で生まれた現地国籍を持つ2世、3世以降は「華人」と呼ばれ、区別される。

一方、日本人はどうかといいますと、「和僑会」というものがあります。香港・中国本土を拠点に世界で活躍する日本人企業家(和僑)組織で、香港・シンセン・シンガポール・台北・モンゴル・北京に設立。「和僑」とは海外進出し現地籍を持つ起業家を指す呼称であるとしている。各和僑組織は「和僑会」に現地地名を付記して活動をしている。(ウキペディアより)

先日、ベトナムをキーワードにした会合に出席したとき、北京で日本料理店を6店舗経営されている34歳の日本人経営者と話をしました。次の出店はベトナム中部のダナンとのこと。

海外で成功する秘訣は、騙されないようにする。日本では騙した方が悪い事になっているが、海外では騙された方が悪い。無知は罪である。騙さない中国人、騙さない日本人と付き合う。これは経験と見極めが必要。

現地人と親しくするには、ホームパーティや自分の家に泊まってもらうことが一番との事。しかし日本人はやりたがらないとのこと。ベトナム某都市の最高責任者が日本に来日して、経団連等で講演した後で、某税理士宅に泊まります。某税理士はベトナム某都市では日本人がビジネスする上において外す事ができない人物になっています。家族ぐるみの付き合いが大事。

ベトナムに関していうと、毎日の日経新聞に大企業がベトナムに進出、工場を建てるということが書かれています。大企業は資金を使い、工場を建てたり、既存の企業を買収して進出します。では中小企業はどうか。資金がありません。情報も少ない。そうすると武器は何か。人になります。人脈を構築する事が中小企業の生き残る大本です。地球規模の近江商人になることができれば、日本の中小企業が世界で活躍できます。

ちょっと
山崎

7月3日付、日経新聞の社会欄にあった記事。
「節電の夏 うちの夏」注文殺到、部材不足も。
うちわ製造の国内シェア9割とされている香川県丸亀市で、うちわ生産のピークが続いている。
全国的な節電志向で注文が殺到し、業者は休日返上。プラスチック製の「骨」の生産が追いつかず、新規受注に対応できないケースも出ている。
例年は1日計約3万本製造するのに対し、今年は2割ほど増えた。
丸亀うちわの年間生産総数は2001年度から1億本以上を続け、07年度に過去最高の1億2633万本を記録、その後09年から1億本を割り込んでいる。
節電になり、クーラー 扇風機、うちわ、せんすに回帰した。
うちわの市場占有率9割は香川県丸亀市で生産している。時代の経過と共に寡占化・集約していくことが実証されています。時代と共に強い所に集約されることは法則。だから調達の分散化はなかなかできないということです。



一口メモ
成功の秘訣

私心

あるとき松下は、次のような興味深い話をしてくれたことがある。

「賢い人はかえって危ないんやな。平凡な人に仕事を任せると、あまり成功もせんが、つぶしもせんて平凡に時を過ぎていく。けど、賢い人は会社を興すが、また同時に会社をつぶすんやな。支配人を決定するとき、あんまり賢い人であつたら、うまくやってくれるだろうという期待が持てるかわりに、つぶしよるといふ点も併せて考えておかんといかん。賢いから安心ではない。賢いから独断専行をやるから、危険なんやな」

松下によれば、会社を興す賢い人も、会社をつぶす賢い人も、紙一重の差であるという。それで一方が興し、一方がつぶす。

たくさんの人にまかせてきた経験を振り返ってみると、その同じ賢い人で、成功する人と失敗する人はどこがちがったのか。煎じ詰めていくと、失敗する人には「私心」というものがある。成功する人には私心というものがなかった、ということであった。賢さは一緒である。しかしここに私心がいると、結果は非常に差が出てくる。江口克彦「きっと芽が出る人の法則」

本「会社は潰れるようにできている」(中経出版) 発売中!

会社成功塾 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。

戦略社長塾 毎週土曜日 午前10時~12時。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

