



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」ト五十嵐 勉 平成23年10月10日 第532号「週刊五十嵐レポート」

アジア進出のツボ

10月4日(火)、カメリアプラザにてセミナー「成功するための『アジア進出のツボ』教えます！」を開催しました。

第1講座の講師は金型の㈱ムトウの代表取締役武藤恵仁氏。第2講座の講師はファイブテクノロジー(株)の代表取締役登坂忍氏。

第1講座は、私が質問して武藤氏が答える問答形式で行いました。(株)ムトウは韓国に合併会社を作り、その後中国の大連と上海に現地法人を設立。

武藤氏曰く、「勝ち残りではなく、残り勝ちをする。消極的に聞こえるかもしれないが、まずは残ること。残るにも努力と工夫がいる。得意先がどんどん海外に移転してしまう構造変化の中で生き残るには海外からの調達が必要だった。得意先は日本製品にこだわらなくなっており、コスト最優先。しかし日本の品質を保つという厳しい要望に応えなければならない」

「アジア進出のツボと問われると、私たちの業界では『人脈』しかない。我々中小企業は大規模な市場調査はできない。だから信頼できる人脈を構築していくしかない」

第2講座、登坂氏の話は中国、ベトナムでの販売支援の話。最後に登坂氏曰く、「アジア進出を検討することで自社の事業を見直してほしい。自社の事業の強みと弱みを見つめてほしい。事業の棚卸をしてほしい。日本でのビジネスでまだ勝てる領域はないか、再確認してほしい」

今の日本は、円高で人口減、多くの市場が縮小傾向になっています。一方新興国は人口増、国民所得が上昇傾向にあり、市場は拡大しています。だからといって、すべてが海外に行けば、成功するかといったらそうではありません。

自社の強みを理解し、それを伸ばす。そして信頼できる人脈を得ること。

ちょっと
気になる出来事

私「町コン」五十嵐が独立して6年目に入ります。まだまだ駆け出しです。私の師匠の1人が福岡にいるランチェスター経営の竹田陽一氏です。大変お世話になっております。

首都圏の中小企業経営者が東京で竹田陽一先生の講演を聞きました。その経営者は、地元の異業種の勉強会へ竹田先生を講師に呼ぼうとしたのですが都合が付きませんでした。そのとき竹田先生は経営者に私「町コン」を紹介しました。竹田先生の一言で私が異業種の勉強会で講演をさせていただきました。

近い将来独立起業する人が竹田先生の本を読んで、直接竹田先生に電話を入れました。「もっと経営のことを学びたいのですが」。竹田先生曰く、「東京であれば、五十嵐さんのところで経営塾を毎週開催している。そこに行ってみたらどうか」。彼は日曜日の経営塾に参加し、「経営者の話を聞けて大変勉強になった」と。

竹田先生に営業していただけて有り難いことです。



一口メモ
成功の秘訣

あいさつの基本の基本

どんなに心のこもったあいさつをしても、見た目がだらしなれば、いいあいさつとはいえません。

あいさつに添える、ていねいで美しいお辞儀の仕方を覚えておきましょう。きちんと見えるお辞儀は、次の条件を備えたものです。

礼をする前に、相手の目を見る。礼は、背筋を伸ばして腰から状態を傾ける。手をブラブラさせないで、指先までしっかり伸ばす。女性は指先を正面で軽く重ねる。あいさつの言葉は、状態を前に倒す前に言う。

ゆっくり体を起す。体を起した後は、相手の目を見る。一連の動作には、明るい笑顔を添える。

挨拶教育研究会「あいさつの教科書」(中経出版)より

- 週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行
- 町コン経営塾「会社成功塾」 毎週日曜日、月曜日 午前10時～12時。
- 町コン・ランチェスタービジネスセミナー 毎月東京・大阪開催

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

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

