



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」五十嵐 勉 平成23年11月14日 第537号「週刊五十嵐レポート」

## 動脈と静脈

動脈とは、血液を心臓から体の各部へ運ぶ血管。主幹となっている系路、交通路などにいう。静脈とは、循環器の一部をなし、血液を心臓に運ぶ血管のこと。

11月6日～9日までベトナム・ハノイ経済視察ツアー第2弾を主催しました。10日～11日はフエ、ホーチミンを訪問し、12日に日本に帰ってきました。今回でベトナム訪問は4回目。回を追うごとに理解が深まります。

車ではトヨタ、バイクではホンダやヤマハ、家電ではパナソニックやシャープが目立ちます。大手完成品メーカーがベトナムにおいて輸出と内需向けに生産しています。それらの日系部品メーカーが進出しています。これらを動脈系の産業と呼ぶことにします。

日系メーカーが製品を作り出すと同時に、産業廃棄物も生まれます。それらをリサイクルする産業が必要になります。会計・税務の処理業務が生まれます。許認可、契約、労使の問題を解決する法務業務が生まれます。滞在する日本人向けのサービスが生まれます。日系企業に就職する現地人の教育・斡旋産業が生まれます。これらを静脈系の産業と呼ぶことにします。

動脈系の日系企業は主に輸出型企業もしくは輸出型企業に携わる企業と日本国内向け企業(ベトナム向け内需型も含む)。

静脈系の日系企業は主に動脈系の日系企業及び日本人を側面から支援する企業。

ベトナムに進出している中小・零細企業で上手くいっている企業を調べると得意先の大半は日系企業。社員の大半はベトナム人。日系企業・日本人を支援する産業にはまだ隙間があります。ベトナム人を教育・訓練して日本人ビジネスマンに近づける余地はあります。難しいことにはそれと同等以上の良いことが隠されています。

ちょっと  
気になる出来事

中小企業の場合、社員を教育するのは社長の役目ではありません。しかし、社長で対応できない場合は外部に依頼することになります。

ある東京の下町にある企業の社員研修を行いました。

その会社は、社長が長年「経営計画書」を作成し、社員を引っ張ってきました。社長は常に弱者の戦略を考え、商品の部分1位、小規模1位を作ってきました。

それでも社員に浸透しきれていない部分もあり、「町コン」五十嵐が経営の体系とランチェスター法則、強者の戦略と弱者の戦略を分かりやすく伝えました。

受講者の感想文を読みますと、「ランチェスター法則」が経営に応用されていることが面白かったという意見が多々ありました。

社員にも経営戦略の知識の重要性を感じました。



一口メモ  
成功の秘訣

### 企業理念は必要か？

企業理念は必要か？この問いに対して「不要」と断言する方はほとんどいないと思います。しかし、経営者であるあなたが、企業理念を作るためにこれから改めて訳のわからないセミナーに行くのであれば、私は不必要だと答えます。

「企業理念なんて大層なものは要らない。大事なものは利益を出せるかどうか。まずは3年間、利益を出し続けなさい。そうすれば、会社の存在意義や企業理念などというものは、後から自ずと出来上がってくる」

格好良いお題目を作る暇があったら、まずは行動して利益を出せ、ということだったと理解しています。

今すでに会社を経営している方や、もしくはこれから起業しようとしている方は、企業理念よりも何よりも、まず第1に商売のことを考えるべきです。

岩松正記著「経営のやっちはいけない」(クロスメディアパブリッシング)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

