



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24年10月01日 第582号「週刊五十嵐レポート」

## 海外展開

「町コン」五十嵐が独立して間もなくお付き合いさせていただいた地元江戸川区にある金型製造会社M社の話。

M社は、10年以上前から得意先がどんどん海外進出していくうちに、同社も海外へ行かざるをえなかった。

現会長曰く、「我々にはオンリーワンの技術がない。だから日本に居ては生き残れない。勝ち残りではなく、残り勝ちする。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。しかし日本の品質は保つという厳しい要望に応えなければならない」

昨年の秋から専務が社長に昇格。現社長曰く、江戸川区(本社)にいるのは月に1週間。中国に1週間、タイに1週間、そして東北の工場に1週間。特に中国は、協力会社を買収し、100%子会社に。中国には現会長を含め数人が常駐。(尖閣の影響はほとんどないとのこと。通常に業務は行なわれている)

今年になって、タイに事務所を設立。人脈のないところから構築していった。タイは、東南アジアの「へそ」にあたる。ベトナム、カンボジア、ラオス、そしてミャンマーへの展開がしやすい。

中国、タイでの現地化のメリットは、日本では直接取引できない日系企業(通常だと孫下請け)と直接取引できるようになった。中国やタイでは簡単に口座が開ける。中国で取引はじめてから、日本において口座ができた例もある。海外では系列がなくなる。

今の受注残はリーマンショック前の2.5倍。現社長曰く、「日本の同業者は受注が減っていると聞く。当社は増えている。有難いことです」

海外に拠点を持っていることが「強み」になっている。オンリーワンではないが、残り勝ち。

ちょっと  
気になる出来事

JR小岩駅のショッピングモール「ポポ」に「北野エース」という瀬戸店が入っています。小さいスーパーですが、レトルトカレーやドレッシングの種類がやたら多い。思わずユニークだな。

ネットで調べると、1962年、兵庫県伊丹市でスーパーとして生まれ、現BullDog新鮮館伊丹店。

社長のコメントでは

「エースはニッチ戦略でここまで歩んできました。世の中の流れをよく観察しながら、事業を絞り込むことが大事です。生活者の二極化と多様化が進む今の時代に生き残ることを考えると、標準化や総合化ではなくニッチを追求しないとイケません。いかにして他社ではマネのできない付加価値を生み出せるか。それは脱スーパーと専門事業化による新しい価値の創造だと考えております」

今では、東京スカイツリーの「ソラマチ」にも出店しています。

「弱者の戦略」ですね。



一口メモ  
成功の秘訣

## エグゼクティブ特有の仕事

意思決定はエグゼクティブの仕事の一つ。しかし意思決定はエグゼクティブに特有の仕事。エグゼクティブは成果をあげるために意思決定を行なう。

成果をあげるには意思決定の数を多くしてはならない。重要な意思決定に集中する。個々の問題ではなく根本的なことについて考える。問題の根本をよく理解して決定する。不変なものを見る。意思決定の早さを重視してはならない。何についての決定であり、何を満足させるかを知る必要がある。

最も誤りやすい決定は、間違った妥協である。正しい妥協とそうでない妥協の見分け方を知る。

決定は実務レベルまで下ろさないかぎり決定とはいえない。

P.F.ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

- 週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 ● 月刊五十嵐レポートダイジェスト
- 町コンランチエスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時～12時。
- 町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱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

