



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08日 第583号「週刊五十嵐レポート」

「座して死を待つ」訳にはいかない！

平成24年10月3日、東京中小企業家同友会の第20回東京経営研究集会の第2分科会「同友会会員同士の提携で低リスクに海外進出」は刺激の多い勉強会でした。(報告者:ノイズ研究所藤垣社長、十条電子竹林社長)

ノイズ研究所の業績の推移(単位:百万円)

第34期	売上2,355	営業利益391	経常利益395	従業員数95人
第35期	売上1,675	営業利益 26	経常利益 15	従業員数94人
第36期	売上1,282	営業利益 106	経常利益 82	従業員数95人
第37期	売上1,570	営業利益80	経常利益111	従業員数94人
第38期	売上1,783	営業利益130	経常利益157	従業員数96人

第35期にリーマンショック。その後2期連続で赤字。3期連続赤字は避けた銀行からはリストラの指示があったものの、無視。リストラなしで立ち直る。中小企業は最初からいい人材は来ない。だから時間をかけて育成する。それをリストラしたらいい人材を失い、新たに採用してもいい人材は大企業には来るが中小企業には来ない。

なぜ海外進出か？ 当社製品は海外でも売れる 市場の変化。先進国及び国内市場の縮小。アジア市場の成長。円高ドル安。競合状況の変化。欧米メーカーのアジア市場重視、低価格化。中国メーカーの台頭。

取引先の選択基準、購買行動の変化。低価格志向とグローバル調達。

中国進出のリスク。希薄な品質意識、サービスの軽視など国民性の違い 人件費の高騰 労働争議、労働モラルの低下 賄賂、コネの横行

1994年から既に上海に進出していた十条電子。同社は中国で多角的な経営の実績を持っており、上海十条電子内に「ノイズ研究所事業部」を立ち上げた。営業はノイズ研究所が行い、人事・総務経理は上海十条電子が行う。ノイズ研究所は3年後までに現法を立ち上げる。それまでは軒先を借りる。

大企業は資本力、中小企業は人脈。信頼関係の構築。

ちょっと
気になる出来事

東京中小企業家同友会主催の第20回東京経営研究集会の第2分科会の十条電子(株)の竹林春海社長のコメント。

「日本の常識は世界の非常識。

1人当たりのGDPが1/10以下の国と同じことを求めること。

日本の品質、サービスを求めること自体が非常識。

検品して不良率が95%。日本ではありえないが、中国では当たり前。

だから人件費が1/10。(今は多少高騰しているが)」

竹林社長は中国に進出して18年。いろいろ苦労されて今がある。本業は「情報のセキュリティ」分野に特化。中小企業の中国進出の支援をビジネスにしはじめた。その第1号がノイズ研究所。

中国の軒先ビジネスです。



一口メモ
成功の秘訣

意思決定の要因

ヴェイルとスローンの意思決定の特徴は次のようなものだった。

- (1)問題の多くは原則についての決定を通してのみ解決できることを認識していた。
- (2)問題への答えが満たすべき必要条件を明確にした。
- (3)決定を受け入れやすくするための妥協を考慮する前に、正しい答え、必要条件を満足させる答えを検討した。
- (4)決定に基づく行動を決定そのものの中に組み込んでいた。
- (5)決定の適切さを検証するためにフィードバックを行なった。

これらが、成果をあげるうえで必要とされる意思決定の5つのステップである。

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

(株)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 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

