



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25年01月28日 第598号「週刊五十嵐レポート」

アジアとのビジネスマッチング

1月25日(金)、アジアビジネス探索セミナーのパネラー、AISB社の上原社長の話。(AISB=As It Should Be=あるべき姿)

2008年に三菱商事を8年勤務後に独立しシンガポールに会社を設立。アジアの企業が「隠れたチャンピオン」である日本の中堅・中小企業と出会いたいニーズがあった。アジアの企業と日本の企業をつなげる会社がなかった。そのようなビジネスを三菱商事時代に提案したが、同社は資源投資を重視しており、何度も却下された。であれば、自分でやろうと独立。

香港は中国の玄関、シンガポールは中国を除くアジアのへそにあたる。そこに家族ともども日本から移住した。欧米企業をはじめ日本企業でもアジア、特にシンガポールに本社機能を移す企業が増えてきた。日本から出張するより、現地に在住しているほうがビジネスがしやすくなった。

海外進出する方法は3つ。1つは独資。自分の力で進出する。2つ目は企業間提携。現地で相手企業とパートナーになる。3つ目はM&A。現地企業を買収する。力を入れているのは2つ目の企業間提携。

企業間提携の背景には3つ。1つ目はチャイナプラスワン。中国以外の国への進出。自前で工場を立てるにはスピードが追いつかない。2つ目は世界経済の後退。製造業でいえば、生産量余剰。余剰状態の工場の活用。3つ目は日本企業の海外進出の背景の変化。日本の大企業が海外進出して、自分たちが海外進出しても必ずしも取引できるとはかぎらない。今までのように「引越し型」ではなく、「現地化」へ。つまり現地で新たな顧客を開拓していく流れになっている。

「町コン」五十嵐の周辺でも町工場の中で「隠れたチャンピオン」(優れた技術力がある。ニッチトップ)の企業はある。また町工場(企業)同士で提携して完成品を作ることができる。こんな町工場とアジアの企業(アジアの市場)と結びつけば下請けから脱出できる。アジアと提携することで日本でのビジネスも形が変わってくる。空洞化ではない、新たな進化である。

ちょっと
気になる出来事

2010年10月にはじめてベトナムに訪問したからベトナムには6回訪問(うちベトナム視察ツアーは4回)。

今年はちょっとベトナムはお休み。(個別相談は対応しますが)

それで、今度はどこを探索しようかと思ったときに1年以上前から関心のある国がありました。それはフィリピン。

2年前の2011年の株価が上昇したのは米国とフィリピンとインドネシア。

日経新聞などマスコミには、ベトナムは頻繁で登場するが、フィリピンの情報は少ない。1人当りのGDPではベトナムが1,374ドル、フィリピンは2,223ドル。人口ではベトナム8,783万人、フィリピン9,576万人。平均年齢ベトナム27歳、フィリピン23歳。(2011年調べ)

ユニクロはベトナムにはないが、フィリピンには昨年6月出店。

時間を作って、フィリピンを探索してきます。



一口メモ
成功の秘訣

人の上に立つ

経営者は、その個人的な好みよりは、ある人間が何をできるかという点にもとづいて人を選ぶのである。彼らが部下から求めるものは、服従ではなく、仕事の遂行である。そして、これを確実にするために、彼らは、彼ら自身と、彼らの親しい同僚との間に一定の距離を保つのである。

(「経営者の条件」)

経営者、管理者は権力を持っている。いや権力を持たなければならない。しかし、この権力も職務の遂行上に必要なもの以上に出てはならない。権力が個人として人間を支配することにまで及んだり、まして、個人の性格をうんぬんするに至っては許すべからざることである。

(「変貌する産業社会」)

ドラッカー経営名言集より

- 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

