



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04月08日 第608号「週刊五十嵐レポート」

フィリピンにて再会

4月5日(金) 早朝、フィリピン・オルティガスのリッチモンドホテルにて(株)特殊阿部製版所の阿部義一社長と面談しました。きっかけはフェイスブック。

阿部社長から「ご無沙汰しております。私も月曜日からフィリピンに来ております。土曜帰国予定です。代理店契約を締結したローカルの会社と同行セールス中です。この国は活気があっていいですね！

今思えば、弊社の海外展開のきっかけは、五十嵐さん主催のベトナムツアー(H23.2)でした。改めて感謝です」というメッセージ。それから電話で取り合い、会うことができました。

阿部社長は、去年の1月にはじめてフィリピンを訪問し、今回で6回目の訪問。ベトナムをはじめタイ等を訪問。マーケットリサーチ後、フィリピンに進出を検討する。はじめから工場進出はリスクが高いと判断し、まずは自社製品を販売してもらえフィリピンのローカル企業と代理店網の構築を検討。10社ほど面談してから2社に絞り、代理店契約を締結。代理店の決め手は、価値観の共有。良い製品を適正な価格で販売する。決して安売りはしない。その後、海外事業のため新たに社員を3人採用。(英語と海外業務のキャリア。従業員数は35名に)

フィリピンの代理店スタッフを東京本社で2週間、業務研修し、フィリピンでは定期的に同行訪問。まだ先行投資の段階。阿部社長曰く、「昨年1月ごろはフィリピンは穴場ではないか。継続的に経済成長しているものの、市場が小さいため、日本ではあまり注目されていなかった。まずはフィリピンで。その後はアジアへの展開も含め工場進出も視野に。当然ブラックボックスを日本に置いていく。昨年末から日本の大企業の工場進出が目立つようになった。見込客が増えていく。現在の円安も後押し」

私の第1回のベトナムツアーからわずか2年で、フィリピンに足場を築いた。阿部社長のスピードに驚きます。しかここが大企業にはない中小企業のネットワーク。リスクテイクする。リスクをとる人でなければ前進はありません。

ちょっと
気になる出来事

フィリピンを訪問してわずか4日間でしたが、いろいろ思い巡らすことがありました。他のアジアとしてはベトナム、カンボジアしか知らないため、ベトナムと比較しがち。

消費という購買力ではフィリピンの方が強い。2011年度の1人当たりのGDP約2400ドル(フィリピン)と約1300ドル(ベトナム)の差。

食事ではフィリピンはアメリカの影響を強く受けている。マクドナルド、ケンタッキーフライドチキンなどのファーストフードが席卷している。30代、40代になると肥満体が多く見られる。

おいしい食事であればベトナム。ベトナムには食べるところはいたるところに多い(素材を大切に使う)が、フィリピンはジャンクフードが多い。

カビテ地方の工場団地を視察しましたが、製造業の部品関連の工場があり、フィリピン内で自己完結できる。裾野産業は育っている。

総合的にはベトナム同様、日本にとって面白い国であることは確か。もっとフィリピンを知りたくなりました。



一口メモ
成功の秘訣

組織の精神

組織は、個人が、その制約や弱みにもかかわらず、その強みをとおして業績をあげることができるように個人に奉仕しなければならない。

(「経営者の条件」)

組織はそれ自体目的ではなく、手段にすぎない。組織は、事業活動にとって不可欠な手段であるばかりでなく、不良な組織は、効果的な事業活動を困難にし、事業活動の成果を破壊してしまうこともあるという意味で、きわめて重要な手段でもある。だが、いかに不可欠重要なものであってもそれが手段であることには変わりはない。

(「現代の経営」)

「凡人に非凡なことをさせる」ことが、組織の目的である。どんな組織も、天才にたよることはできない。組織を構成する普通の人々に能力以上の仕事をさせ、その長所を伸ばし、それを利用してりっぱな仕事をさせるようにするかそうかは、組織の良否を判定する基準になる。

(「現代の経営」) **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
Tel03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

