



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06月10日 第617号「週刊五十嵐レポート」

## 顧客観

経営を大局的にとらえるには「自社」と「顧客」と「競争相手」、そして「外部環境」を踏まえる必要があります。顧客の立場で考えるべきところ、自分の立場での考えが強すぎると主観経営になってしまい、経営がうまくいきません。

6月9日(日)NHK朝の番組「サキどり」は「世界に羽ばたけ！日本の伝統工芸」でした。今年1月フランスでフランス料理世界一を決める大会で、日本代表の料理の後にテーブルナイフがなくなる事件が起きました。あまりの切れ味のナイフに驚いた審査員たちが持ち帰ったという話です。

日本代表のシェフ浜田氏(軽井沢ホテルプレストンコート:星野リゾート)が日本人初の銅メダルを獲得しました。浜田氏が大会前に肉・魚料理がストレスなく切れるテーブルナイフを探していました。そのとき包丁で有名な産地、福井県越前市の町工場にあたりました(有限会社龍泉刃物)。日本の家庭で包丁離れが進み、包丁の市場は縮小傾向にあります。

龍泉刃物にとって切れるナイフはおてのもの。まず最初にできた試作品(テーブルナイフ)を浜田シェフはダメだし。「切れすぎる!」。そこで社長はフランスに飛び、レストランでフランス人たちの動きを観察。するとナイフを口に含む動作があり、「うちのナイフでは舌を切ってしまう」と思い、日本に帰って改良。2回目の試作品もダメだし。「切れない」。

社長はフランス人の知人に食事を付き合ってもらい、観察しました。そこで発見がありました。包丁は立って切る。テーブルナイフは椅子に座って切る。切る角度が違う。試行錯誤の結果、浜田シェフから合格をもらいました。そのテーブルナイフが大会で使用し、審査員の多くが良く切れると評価をして持って帰ったのです。そのナイフは限定600本(19,800円/本)で発売したところ、完売。国内外から引き合いが来ています。

既存の技術を新たな使用のために応用していきます。新しい顧客の要望に応える事で新たな市場が生まれました。どの業界にもあるはず。

ちょっと  
気になる出来事

ある社長の従業員向けに送る「社長通信」の一部です。

「今期に入り<商品>が国際的に認知をいただくようになり、日系企業以外の海外企業からも直接引き合いをいただいています。国際化が進む中で、<商品>などの拡販上、今後様々な国の方々と話すために共通語といわれている“英語”で意思疎通をする機会が必然的に増えてくると思われます。

このような状況から当社の経営上からも“英語”に接する機会を増やすべく、社内英語研修制度を準備し、今後全社員を対象に随時実施してゆくつもりです」

これは中小企業の経営者が従業員に宛てた言葉です。5年前、10年前では考えられなかったことです。もう英語は楽天やユニクロの話ではなくなりました。生きていくために、環境の変化に対応していきます。

私も25年前、ニューヨークに一人旅したときに「百万人の英語」「FENJ」で英語を学びました。今はもうダメになった英語ですが、もう一度やってみますか!



一口メモ  
成功の秘訣

## 会議は例外のためにある

原則として、会議というものは、経営者の時間の大部分を占めるようになってはならない。会議が多すぎるとということは、職位や組織の構造に何か欠陥があることを示しているといえよう。

つまり、一つの職位あるいは一つの部門に属すべき仕事、いくつかの職位ないしは部門にまたがっていることを示している。

それはまた、いいかえれば、責任が広く分散され、そして、情報が、それを必要としている人間に与えられていないことを示している。

会議というものは、原則であるよりは、むしろ例外でなければならない。したがって、すべての人々が、年がら年中会議しているような組織体は、だれも何事も達成しえない組織であるといわなければならない。

(「経営者の条件」)

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

㈱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

