



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 2023年04月03 第1112号「週刊五十嵐レポート」

ありがとうが聞こえない

3月31日付朝日新聞、「ありがとうが聞こえない」という記事。(トヨタの)社長は日本を愛して経営してきたが、心が折れてしまいそうになった。「海外に行って強く感じたことは、自動車産業への感謝でした。海外では自動車産業がその地域の成長に貢献していることに、ものすごく感謝されています。これからも頼みますと言われれば、本当にうれしくなります。しかし、日本でこうした思いになれたことはありません」と社長のコメント。

日本のメディアと政治家にカーボンニュートラルを進めようとしても、理解されない、ディスられ、消耗する。トヨタと喜んで一緒に取り組むタイとやる方が双方に幸せじゃないかという気持ち(トヨタの)社長の根底にある。

自動車で日本の人々を豊かにすることを目指し、利益のためだけでなく、雇用を生み、税金を納めることが日本のためになると考えている。これを実践しているにもかかわらず、批判にさらされている。とりわけ、脱炭素と電気自動車をめぐる経営姿勢への批判。トヨタは欧米中で進むEV一辺倒の風潮に距離を置き、内燃機関を積むHVなど重視。環境団体だけでなく、内外メディアや政治家たちが疑問を呈し、トヨタは防戦に迫られた。

卸売販売から中古機器販売へ業態変更した会社の話。卸売販売の時は、競争相手も多く、業績が低迷していた。顧客の使わなくなった機械を下取り販売したのが中古機器販売の始まり。続けているうちに協力者が現れ、評価してくれる人が現れ、仕入先と顧客の「ああしてほしい、こうしてほしい」という要望に対応し、社内でも「ああしたい、こうしたい」というものを取り入れて、業容が拡大してきた。卸売りの時には仕入先、顧客から小間使いのように扱われ、「ありがとう」という言葉は聞かれなかった。一方、中古機器販売では、仕入先、顧客から日々「ありがとう」という言葉が飛び交う。これが社長含め従業員のモチベーションアップに繋がって、高業績の好循環になっている。

我々の経営の勉強会では、「ありがとう」と言ってくれるお客を多く作ろうと。そのためには自社のレベルを上げ、いいお客を選べる企業になる。

常日頃思っていた。トヨタのようなグローバル企業の本社機能が日本にある理由は？世界で戦うなら親日のアジアでしょう。

ちょっと
気になる出来事

3月28日付日経新聞夕刊、「ランニングシューズ『ON』急拡大」という記事。画期的な技術が日進月歩で登場するランニングシューズ分野で存在感を高めているのが、2010年にスイスで創業した「ON (オン)」。

約60ヶ国・地域で展開、年々拡大し、21年9月ニューヨーク証券で上場。その革新性から「シューズ界のアップル」と言われている。

トリアスロンのトップ選手だった共同経営者の一人がある日、ケガから復帰してまた走りたいが、良いシューズがないからエンジニアと作った。今までにない感覚で選手に貸したらすぐに結果が出た。それなら会社を作ろう。パフォーマンス改善と良いデザインが多くの人に共感された。

大切なのは何をやるかではなく、何をやらないかという規律を守ること。ランニングに特化し、高価格帯で高機能というプレミアム性を保ってきたことが成功の秘訣。世界中でシューズやウエアのカジュアル化や日常使いが広がっており、(ナイキなどが強い)従来の市場ではなく、新しい分野で戦いたいと。

3年ぐらい走っているが、知らなかった。ナイキ、アディダス、アシックスなどひしめく中、まだまだ隙間があることを教えてくれる。



一口メモ
知識

満蔵(まんぞう)かい盗(とう)

蔵(おさ) むることを慢(おろそ)かにすれば盗(とう)をおしえ、あてやかなる容(すがた)は淫(いん)をおしう。

富める人が財産管理をおろそかにすれば、盗んでくれというようなものであり、艶(なまめ)めかしい恰好をしていたら、襲ってくれと挑発しているようなものである。

「慢(おろそ)か」とは、気の緩みから怠慢になること。自分から禍(わざわい)を招いてはならないと警告しているのである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時
- 「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱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 info@igarashireport.com

