



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 2025年10月27日 第1240「週刊五十嵐レポート」

井の中

10月25日付日経新聞、「芝浦電子争奪戦を聞く」という記事。

芝浦電子に対する同意なき買収を成功させた台湾の電子部品大手、国巨(ヤゲオ)の陳泰銘会長のインタビュー。

「台湾の起業家は何かことを起こすときは自信を持ってやるものだ。芝浦電子の社長が最初反対したのも、別におかしなことではない。途中から真面目に会社や従業員の未来を考え、シナジー効果を考え、株主のことを考えてくれた。最も重要なのは誠意だ。我々はこれまで誠意と信用をモットーに多くの問題に対処し、問題から逃げることもしてこなかった。ヤゲオは様々な国の企業を傘下に持つグローバル企業だが、共通言語は誠意だ。」

台湾の電部品業界はなぜ日本より活況なのかの問いに、「個人的な見解だが、日本社会は新分野に対してやや保守的だ。半導体、人工知能、電気自動車といった今後カギとなる新技術が日本は得意ではない。一方、台湾は、今やAIで世界の中心だ。資源がないので生きるためのリスクをとる気風があり、新領域開拓にたけている。」「例えば5人集まり、小売り事業をやろうと話をした場合、台湾人は一人ひとりが個人商店を開くだろう。日本人は5人一緒に店を開くのではないか。」

以前、私の社長塾に1年ほど通った四国の社長がいた。彼は定期的に東京に来て、情報を収集していた。海外視察ツアーがあると、時間をつくって世界を見ていた。地方にいたら、情報が少ない。時間を作って、世の中を感じとっていた。地元では断トツの1位企業だが常に危機意識を持っていた。

もの作りの会社社長や物販店の社長に言うのは、海外の展示会に行きなさい。世界でどう動いているのか現地で感じなさい。日本で利益を蓄積して、海外展示会に出展し、先行投資をきなさい。日本だけにいると井の中にいる変えると同じ。世界がどう動いているか分からない。

しかし、なかなか難しい話ではある。中小企業の社長は目の前のことでいっぱい。時間を作り、自分がいなくても会社が回る仕組みを作らなければいけない。10年先を見据えていかなければ、仕組みづくりはできない。

ちょっと
気になる出来事

10月25日付日経新聞夕刊、「地域発」は「すしコンベヤー、アジア好調」という記事。回転すしコンベヤー国内最大手の石野製作所(石川県金沢市)は約3億円を投じて、生産能力を2割増強する。国内回転すしチェーンの中華圏や東南アジアでの出店増に伴い受注が膨らんでいる。

石野製作所の26年3月期の海外出荷台数は前期比約2倍の104台の見通し。7割が中華圏、3割が東南アジアが占める。

10月23日付日経新聞夕刊、「正露丸、27年度にも中国販売8万店」。

大幸薬品は中国本土で主力品「正露丸」などを販売する店舗数を27年度をめどに現在の4万5000店から1.8倍の8万店に増やす。大幸薬品の海外事業は香港、中国、台湾が主な市場。これまで現地では広東省や福建省などの華南地区を中心に販売。今後は上海や北京周辺などにも広げる。

共通しているのは、日本で生産して現地で販売。現地生産をしていない。いろいろな意見があると思うが、日本で生産して世界に売る。ここにこだわっている企業をこれからも見ていきたい。



一口メモ
知識

指導者の資格

指導者に必要なのはどっしりとした心構えだ。それがないと人を惹(ひ)きつけるパワーは生まれない。いろいろと学んで柔軟な思考力を身につけることも大切だ。

しかし、なんといっても誠実でウソをつかないことだね。「そんな馬鹿正直だと損しちゃう」などと劣った考えを吹き込む者につき合わないようにすることだ。どうだね、耳が痛くないかな。

自分が誤っていると気づいたら、グズグズ言わずにすぐに改めるのが一番だぞ。

「高校生が感動した『論語』」(祥伝社新書/佐久協)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

