

コンサルタントの現場から

第36回

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で聞き取ったことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

応接室でわかる経営者の姿勢

仕事柄、大変多くの企業様を訪問させていただく。初めて訪問させていただくと、大抵応接室や会議室に通される。待っている間に、応接室に掲示されているものや、置かれているものを見させていただくのだが、それを見ると、その企業の経営姿勢がわかることが多い。

多いのは、企業の経営理念が掲示されている。表裏された賞状やトロフィーが置かれていたり、内容はマチマチだ。少なくとも、お客様と接する場なので、お客様に知ってほしいというものが掲示されている。置かれていないのは、置かれていない。よく見ると、掲示が傾いたり、置かれていないものが埃を被っているという場合もある。このような場合は、掲示したての意図がされていない企業ということになる。すなわち、応接室へ一

にまで、ウエルカムボードが出されていて大変恐縮したことがある。しかし、このような姿勢は、少なくとも、訪問した人に感動を与え、その方は、間違いなくその企業のファンになる。

応接室はファンづくりの場

ところで、本題の応接室だが、応接室は社外からのお客様に迎える場所である。それだけに、お客様をいかにして自社のファンにするか、また協力してもらうか、という姿勢がもともと表れる場である。

ところで、事業を推し進めていくためには、納品先や仕入れ先、また、従業員や地域社会、株主といった多くの関係者の協力を得ることが必要不可欠だ。言い換えると、いかにファンを増やすか、協力者を増やすかということが、経営推進を図る上では極めて重要なことだ。協力者が多ければ、それだけ有効な情報をくれたり、支援もしてもらえらる。ファンが増えるほど、自社の売上の向上につながる。

自社商品の思いを伝える場

ある企業の例を紹介しよう。その企業の応接室には、その企業で生産されている商品がぎっしりと置かれていた。それも、すぐに手にとれるように置かれていた。これは、自社のファンになっ

てもらうには、まずは商品について理解を深めてもらい、また、それを理解してもらうことで、自社に有益な情報をもたらせることになる。対応いた

思うが、商品前にして、具体的にお聞きすることで、理解度は圧倒的に違う。すなわち、応接室にこのような商品まで置かれていた企業は、少しでも自社の商品を宣伝する場にしたという思いがあるという事である。正直、このように説明してもらおうと、他社と比較して圧倒的にこの企業のファンになってしまおう。また、この社長の熱き思いに

たかが応接室という場ではあるが、自社のファンを作る場としてこれをいかに活用するかという視点で考えると、そこに置くもの、掲示するものは違ってくる。貴重な外部のお客様との接点の場であり、そこでファンを作るために、それを引き出すものを置いておく必要がある。あらゆる機会を事業の成長につなげようという姿勢はこういふところかということだ。

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉

(たかはし こうきち)

(株)ジェムコ日本経営
常務理事 グローバル事業担当



大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経 BP) 他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMC(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マネージメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

日経ビジネススクール アジア特別講座開催

日経グループ、 サシン日本センターと提携

日本経済新聞社と日経グループアジア本社は11月24日、27日までの4日間、チュラロン

理大学院日本センターと特別提携を結びバンコクで初めてとなる日経ビジネススクールアジア特別講座を開催し

期間中、藤岡資正サシン日本経営管理大学院日本センター所長による講演「新興アジア市場における持続的競争優位の創出」のほか、「AEC発足後6億人市場の戦略法は?」(伊藤博敏JETROバンコク主任調査研究員)など多岐に渡るテーマが取り上げられた。

貫流ボイラのさらなるステージへ

様々な業界をカバーする
環境負荷低減型ボイラ

スーパーエクオス
EQi 2000/2500/3000
小型貫流ボイラ ガス焚

(換算蒸発量:2,000~3,000kg/h)

ボイラ効率 98%	NOx 排出量 25ppm 以下 (EQi 2000/2500) 60ppm 以下 (EQi 3000)
4位置制御	※O2=0%換算
インバータ搭載 省電力	低騒音設計 75dB
ターンドアウン比 5:1 (20%~100%)	蒸気乾き度 99%以上
	高機能マイコン S-Navi 搭載

低負荷でも高効率
低負荷時の効率アップ&負荷追従性向上

真空式温水機 ガス焚
スーパーバコティンヒーター

GTL 300/400/500/630/800
(出力:349kW~930kW)

効率: 95%	NOx 排出量: 60ppm 以下
部分負荷効率: 96.5%	(O2=0%換算)
(負荷率 20%)	
ターンドアウン比 5:1	スリムボディ・省スペース設計
(20%~100%)	新型NJマイコン搭載 負荷追従性を向上

株式会社日本サーモエナー
NIPPON THERMOENER CO., LTD.
16F One Pacific Place 1601-01, 140 Sukhumvit Rd., Klongtoey, Bangkok
Tel 02-653-0660 www.n-thermo.co.jp 担当: 家藤 (095-808-2307/tefujin@n-thermo.co.th)

暑さ 雨音対策 なら

ルーフアンブレラ
ROOF UMBRELLA
Global Warming Solution

導入前 直射日光により 温度上昇

導入後 直射日光を遮断

エアコン 設定温度 20℃

エアコン 設定温度 25℃

ROOF UMBRELLA は特殊加工したシートを屋根上に設置するだけで、屋根表面に日影を作り工場内の温度上昇を防ぐ商品です。ランニングコストはゼロで、スコールによるうるさい雨音も低減します。

その他、改善・改修工事もおまかせください。

SAWAYA (THAILAND) CO., LTD.
事務所 TEL: 02-101-2021 E-mail: sawayathailand@gmail.com
担当者: 関本、パイ
779/2 Soi Pracha Uthit 23 Pracha Uthit Road, Sam Sen Nok Huai Khwang, Bangkok 10320