

<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

「井の中の蛙大海を知らず」よく言われる諺である。経営を舵取りする上で大切なことは、どれだけより有効な情報を早くキャッチし先手を打つかである。実際、優秀な経営者は、そんな情報をどこから得たのかと驚くほど早く、極めて適切な情報を得ている。また、日頃から意識して情報に接するように心がけることで、些細な情報でも聞き逃すことなく、それを即座にチャンスと捉え、手を打たれている。すなわち、優秀な経営者は、3つの優れた

情報入手の機会を活かしているか

ところで、よく、サプライヤーはじめ色々な売り込みがあると、面談もせずに断るとい

ところ、付き合うに足る先かどうかを判断するために、色々質問をしてみることだ。そこでは、相手が年下でも、学ぶ姿勢で聞くことが大切である。

「教える側か」と言われて、嫌な顔をする人はないし、質問してくれることに對し、一生懸命回答をしようと

するのが通常だからだ。その場で質問への回答ができなくても、次に調べて持ってきてくれるというところとは、付き合う価値がある。逆に、その場で適当にお茶を濁したような回答で終わらせようという相手は、付き合う価値はないということになる。

力をお持ちだということだ。一つは、日頃から質の良い情報が入手できる関係を作られているということ。2つ目は、同じ情報に接してもそれを有効な情報と感じる力を持っているということ(この前提は、日頃から意識していることが前提)。

3つ目は、それを活かす力(具体的に早期に活用展開する力)があるということである。

特に優秀な営業マンになるほど、顧客の課題を想定し、顧客の立場に立った提案営業をしていく。そういう営業マンは、事前に業界

従って、売り込みがあった時は、無碍に断るのではなく、先ずは会ってみて、付き合う価値があるか否かを判断してはどうかということだ。すばらしい情報源になってくれる可能性があるのに、それを確認もせずに拒否しては、新たな情報源の拡大は難しいことになる。これを繰り返している企業は、井の中の蛙になってしま

積極的に、新たな情報を入手しようとするか否かは、経営者の姿勢によって違ってくるが、以前、「応接室でわかる経営者の姿勢」という中でも記載した通り、積極的に情報を入手しようとする心がある経営者は、より深く情報を自社の製品や技術ソリューションを応接室に置いたりしているのは、そのためだ。

また、より有益な情報を得るためには、自

井の中の蛙

情報に対する3つの力

一度面談を断れば、売り込みに来た企業からは、今後協力を得ることができなくなる。また、情報ももらえないことになる。実際、取引はできていなくても、懇意な関係が築ければ、競争相手の情報や自社が展開していない市場の情報、また、新たな業界の動きを教えてください。今後の事業推進のヒントをもらえたりすること

付き合う価値があるか否か

情報入手のための仕掛け・姿勢

井の中の蛙にならな

「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見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

う企業がある。理由はマチマチだが、すでに決まった購入先があるのか、そのようなものは必要ないからといった理由で断るケースが多い。調達などの部門が窓口になっているとそのような判断になる。

しかし、経営者として、会うか会わないかは、新たな情報が得られる相手かどうかという大きな判断基準の一つになる。実際、一度面談を断れば、売り込みに来た企業からは、今後協力を得ることができなくなる。また、情報ももらえないことになる。実際、取引はできていなくても、懇意な関係が築ければ、競争相手の情報や自社が展開していない市場の情報、また、新たな業界の動きを教えてください。今後の事業推進のヒントをもらえたりすること

分や自社へのファンをどれだけ増やすことができるかが大切だ。「いい情報が入った。教えてあげよう」という関係作りだ。そのためには、相手にも、その会社を訪問すると色々教えてもらえるというメリットを感じられるようにすることが大切である。もううっかりではなく、情報発信を意識的にすることで、さらに有効な情報も入手できることにつながる。

積極的に、新たな情報を入手しようとするか否かは、経営者の姿勢によって違ってくるが、以前、「応接室でわかる経営者の姿勢」という中でも記載した通り、積極的に情報を入手しようとする心がある経営者は、より深く情報を自社の製品や技術ソリューションを応接室に置いたりしているのは、そのためだ。

国際資格の専門校アビタス U.S.CPA 取得セミナー開催

国際資格の専門校アビタスが2月17日、U.S.CPA 取得セミナーをバンコクで開催する。参加無料。

セミナー内容は、①グローバル資格としてのU.S.CPAの特徴②実は受けやすいU.S.CPAの試験制度(17年より制度変更)③効率のよい日本語でのU.S.CPA学習方法など。U.S.CPA取得を目指す人に対して貴重な最新情報を紹介する。また、参加特典として受講料割引チケット・サンプルテキストが進呈される。

前回参加者からは、「合格までのプランがイメージできるようになった」「わかりにくかったU.S.CPAの試験制度が理解できた」「実際に勉強されている人の学習法が聞けて良かった」などの感想が寄せられている。

申込み・問い合わせは、info-overseas@abitus.co.jp (担当 鐘ヶ江 まで)

■U.S.CPA取得セミナー (開催日) 2月17日(水) 午後7時~午後9時 (会場) ノホテル バンコク オン サイアムスクエア Pissarro Room

レンブラントタワー サービス アpartメント



都会の中心、スクムビット・ソイ・20にあり、BTSアソーク、地下鉄スクムビット駅にも近く、とても便利です。そして、フィットネス、サウナ、ジャグジー、コインランドリー・ルームや、クリーニング・ミニマート、ビジネスセンターなどなどを完備し、一流ホテル並みのサービスをご提供いたしております。また、各部屋にUBC、NHK放送受信を可能にし、ハイ・スピード・インターネット配線も完備。



www.rembrandttowers.com

Restaurants: Rang Mahal (The roof-top Indian restaurant), Da Vinci (Italian fine dining), Red Pepper (Contemporary Thai dining), The Cafe (Round-the-clock dining), Senor Pico (Mexican cuisine)

Other services: 22 Sukhumvit Soi 20, Bangkok 10110, THAILAND. Tel: (662) 261 5900 Fax: (662) 261 5958 E-mail: reservationapt@rembrandtbkk.com

JAPANRENT and PESO advertisement. Includes car rental services, ISO 9001:2008 certification, and chauffeur services. Contact info for both companies is provided.