バンコク週報
Weekly Bangkok Shuho
第1721号 2016年2月6日(土)

**【第4面から続く】**

モングラス、パクチー、カパオ、ヤングコーン、アスパラ、ミントなど業務用タイ食材を満載して日本に戻す。タイからの輸出量は現在、週に4㌧程度。年商1億円を見込む。

**石焼芋フランチャイズ展開**

アライドコーポレーションは石焼芋のフランチャイズ展開も準備中だ。タイを初めとする東南アジアの人々は石焼芋が大好き。現在、エイシン電機（横浜市）と在タイ日系企業のコラボで石焼芋器の価格引下げに取り組んでいる。サツマイモは前述のルートで日本から輸入。現在、タイでは1個250バーツ程度で販売されているが、これを半額以下に抑えたいという。「そうすれば月給2万バーツのタイ人にも楽しんでもらえる」（氏家社長）。近い将来、タイで100店舗出店し、1本当たり90バーツ前後での販売を目指すという。すでに旗艦店兼研修施設をバンコク都心に確保。3月1日の開店を目指す。なお2月8日からはエンポリアムで1カ月の限定販売も行う。

さらに3月からは日本野菜を使った浅漬けおしんこのパックをタイ市場に投入。白菜、大根、株、きゅうり、小松菜など100㌘を小売り用（70バーツ程度）に、2㌔パックを業務用として販売する予定だ。

「当面は我慢強い商売となるだろう」と話す氏家氏であるが、今年をタイにおける日本野菜・果物市場のターニングポイントと位置づけている。

（倉林義仁記者）

# コンサルタントの現場から 第42回

## 王道を歩む

（株）ジェムコ日本経営　高橋 功吉

「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いう四方山話を綴ったものです。

大変残念なことではあるが、昨年は、企業の不祥事が相次ぎ発覚し、多くの報道機関で取り扱われた。逆に、各企業の経営者にとっては、企業倫理の重要性を再認識する時であったとも言える。

### 問題が発生するのはどういう時か

実際、問題が発生する時は、現場では葛藤があるはずだ。わかりやすい例で言えば、技術者が、自分の考えた新たな方法であれば大幅な合理化ができるというような場合、何とか、基準となる耐久試験を通過させたいと思うのは当然のことだ。通過させるために試験条件をこっそり変更してしまったというようなことは有り得ることだ。すなわち、「これで行きたいとか」、「何とかして、こうしたい」という強い願望があると、ついつい、やってはならないことをしてしまうということだ。

そういう時に、経営トップをはじめ、全従業員が立ち止まってどう考えるかが道を誤らないためには大切なことだ。

### 姑息なことは考えない

筆者が、昔、ある企業に勤務していた時に経験した事例を2つ紹介したい。

一つは、火災になる可能性があるという製品品質問題だ。問題になるまでに、対象の製品が燃えたという事故が2件発生したのであるが、その時は、現物は消防での分析となり、自社で現物確認もできないまま、情報をもとにして再現実験を繰り返していたが、火災にまで至るということはなかった。3件目の事故が発生した時に、幸いにも現物を入手することができ、これを分析することで、この製品から火がでる可能性のあることが判明したのである。原因を調査すると、全数が不良になるのではなく、対象台数25万台に対し、可能性があるのは、計算上は10台も無いということがわかった。事故が発生したとしても数は少ないし、今までに発生した3件も一部が燃えたということはあったが大きな事故にもなっていないし…と担当者は、発生都度対応というような考え方をしてもいいのではないかという者もいる状況だった。昔のことなので、今のようにリコールするのが当たり前という時代ではなかったので、ある意味、このような考え方をするのも当然と言える。しかし、当時の経営トップの判断は、極めて明快であった。「ごく稀とは言え、火災になる可能性があるのですね。と言うことは、下手をすると人が死に至る可能性があるということですね。そうであれば、即座にリコールしましょう。これは、確率の問題ではありません」と、間髪いれずにリコールを指示したのである。判断基準は極めて明快である。「当然、マスコミには叩かれるかもしれないが、有耶無耶にするのではなくリコールすることこそが、買っていただいたお客様の信頼に応えることなのです」と言い切ったのである。

もう一つの事例は、主力の外注先が倒産した時のことだ。すぐに金型を引き上げて、他のところで生産しないと工場のラインがストップしてしまうということで、工場や購買の責任者がトラックで外注先に向かった。しかし、外注先の工場には着いたものの、すべての資産が、すでに封印された状態であった。そこに、自分の金型があるのに、取って帰れないという状況である。兎に角、生産をとめる訳にはいかないという生産部門の立場からすると、そこにあるのだから、持ち帰って、後で言われたら説明すれば何とかなるのではないかと考えるのは、もっともなことだ。しかし、電話で報告を受けたトップは、「それはダメだ。そういう状態なら、弁護士を通じて、正規の手続きで自社の資産であることを示して引き上げるということにする」と指示したのである。

いずれの事例もそうなのだが、正に、経営判断は、姑息なことを考えるのではなく、常に「王道を歩む」という姿勢を貫くことが大切という事例だ。

ちなみに、この経営者は、交際費一つも、全員の前でどう使ったかを報告できる使い方をせよということも言われていた。

経営を推進していると、常に、色々な問題に遭遇する。その時に、その場限りの利益だけで判断したり、姑息な対応を考えるのではなく、常に、「王道を歩む」という姿勢を貫くことが、流石にあの企業は違うねと言われることにつながり、将来に渡って事業を継続発展させていくベースになるのではないだろうか。今一度、この姿勢を持って事業運営することを心がけたい。

<執筆者プロフィール>

**高橋 功吉**
（たかはし こうきち）
㈱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

電子機器メーカー様
（2015年竣工）　ナコンパトム県

自動車部品メーカー様
（2014年竣工）　サムットプラカーン県

バルブメーカー様
（2013年竣工）　チョンブリ県

タイでの
工場建設・増築
お任せください！

タイでの工場建築・増築・設備に経験豊富な日本人が全力でサポート！

提案力かつローコストが強み！工場内設備・電気設備も一括対応

設計・施工・メンテナンスも一貫して自社社員でフォロー！

TCC TECNICA CO.,LTD.
www.tcctecnica.co.th

お問合せはこちら Tel: 081-991-5078（杉浦）
E-mail: sugiura.tcc@tcctecnica.co.th
TCC TECNICA CO.,LTD.
（本社パトンターニ・支拠点シーラチャ　日本人社員6名）
122 Moo.20 T.Klongnueng, A.Klongluang,Pathumthani 12120

SANKEN-EMC

空気と水の
人と環境創造

三建設備工業株式会社とタイ王国の実績豊富な上場ゼネコン EMC PUBLIC COMPANY LIMITED社の共同出資会社として建築工事・空調設備・衛生設備・電気設備・クリーンルーム設備などのプランニング設計・施工・保守・リニューアルなどの一体的なサービスを
「JAPANスタンダード＆ローカルコスト」にてご提案します。

SANKEN-EMC Company Limited
ITF Tower 140/66, 28Floor Silom Road. Suriyawong Bangrak,Bangkok 10500
TEL：0 2615 6100 FAX：0 2615 6128-30
E-mail: info@sanken-emc.co.th
www.sanken-emc.co.th