

コンサルタントの現場から

(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四方山話を綴ったものです。

第260回 給与は誰から貰っている？

どこを見て仕事をしている？

随分以前になるが、「どこを見て仕事をしている？」というタイトルでコラムを書いたことがある。それは、ある企業のプロジェクト活動で、「その考え方は、社長の考え方に合うか合わないか」「どうすると社長に気に入ってもらえるか」という議論ばかりで、プロジェクトの目的はどこにいったのかと感ずることがあったからだ。

実際、上司の評価によって昇進や昇格が決まるので、上司を見て仕事をするということがあるのは当然だ。良い意味では、上司の方針に則って皆が仕事を進めているということで、ベクトルが合っているとも言える。しかし、お客様や市場を全く見ないで、上司の顔色だけを見て論議されていてよいのだろうか。このような企業は間違いなく、お客様は離れ、取引は無くなっていく。

実は、このようなことは、大なり小なり各企業で起こっているのではないだろうか。

給与はお客様から貰っている

大切なことは、給与は誰から貰っているのか、全員が意識することだ。

給与は社長から貰っているのではない。自社の商品やサービスに対してお金を支払っていただいたお客様から貰っているのだ。日ごろから、このことをどれだけ意識できているだろうか。

これが徹底されている企業は、お客様と接する時だけではなく、仕事をする中で、常にお客様の立場にたって、どうするとお客様に喜んでいただけるか必死になって考え、対応する企業だ。

お客様からは、そこまで配慮してくれたのかと感動されることもある。また、「あそこであれば余分なことは言う必要はない。こちらが思っていること以上に考えて対応してくれる」という評価になる。それがお客様の信頼を得ると共に、多くの自社へのファンを作り、さらなる取引の拡大につながっていく。

お客様を理解することの大切さ

ところで、製造工程で働いている一人一人は、どれだけお客様を意識しているだろうか。

「お客様に会ったこともない」「今作っているこの部品は、何に使われるか知らない」ということだとすれば、どれだけお客様を意識できるだろうか。

筆者は、お客様意識を持とうというのであれば、お客様のことを徹底して理解するように努めることがスタートだと言っている。自社の部品を使っていたらお客様の製品の製品を知る。ど

【第8面に続く】

<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、ICMCI(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スター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

掲載広告をクリックでスポンサー様サイトにアクセスできます(一部広告を除きます)。

防災設備の点検はきちんとできていますか？



- 適切なメンテナンスなき設備は火災時に機能しないことも有。
- 法整備や建物の増床等で現状は基準に満たなくなっているケースも。

火災報知器、消火設備すべて纏めて診断、見積、是正工事実施いたしますので担当者様の負担減にもなります。

【各機器の交換時期の目安】

5年	消火器	盤内蔵電池
10年	煙感知器	総合発信機
15年	熱感知器	
20年	受信盤	地区音響装置

きちんとメンテナンスを行わないと耐用年数未済での故障も増加。また、設置位置の誤りや不適切なセンサーが使用されている場合もございます。

警備コストのムダを見直しませんか？



- 人による警備をシステムに置き換えることで経費削減。
- システム活用によりヒューマンエラーが起こらないメリット有。

導入コストは、リースにすることにより、実質負担ゼロからのご提案も可能となります。

タイ王国でも日本と同様にお客様の「安心・安全」をお届けするのがモットーとしておりますALSOK Thai Security Service Co., Ltd.がサービスを提供いたします。お客様ごとに確かな経験を活かし、適切な防犯、防災プランをご提案いたします。

ALSOKホームページ
「ALSOK Thai Security Service Co., Ltd.」
<https://www.alsok.co.th/>
「総合警備保障株式会社 (ALSOK)」
<https://www.alsok.co.jp/>



お問い合わせ先

Bangkok Shuho International Co., Ltd.

Charn Issara Tower 1st Fl., 942 / 43 Rama 4 Rd., Suriyawongse, Bangrak, Bangkok 10500

Tel: 02-632-9179 Mobile: 063-474-2358

E-mail: info@bangkokshuho.com 担当: 白井・高井

【第7面から続く】

んな工程でどのように使われるのかを知る。ということが大切だ。もし、自社で製造する部品や製品に不具合があると、お客様にどんな迷惑がかかるのか、どんな問題が発生するのか理解することがスタートだ。

お客様第一とか、お客様視点という言葉は、経営理念の中に記

されている企業は多い。しかし、そのベースとなるお客様を知る、お客様を理解するということに、どれだけ努力しているだろうか。新入社員の教育で、お客様のことを知る場はどれだけ用意しているだろうか。「給与はお客様から貰っている」ということを徹底するには、単に理念に掲げるだけではなく、お客様を知る取り組みが大切ではないだろうか。

アジア見聞録 ジャーナリスト 薄木 秀夫

170 梨泰院(イテオン)

新型コロナウイルス感染の大規模拡大をスピーディーに食い止め、国際的に注目されていた韓国で、規制を緩和したとたん、ソウル市の繁華街のクラブにおいて新たな集団感染が発生した。5月16日現在、クラブ関連の累積感染者は162人となり、さらなる感染拡大が懸念されている。

発生したのは、ソウル市内の梨泰院(イテウォン)のクラブ。1990年代に日本の新聞社の特派員として5年間、ソウルに駐在した。「梨泰院」とは久しぶりに聞く地名だ。日本支配の時代は、近くに日本軍の龍山基地があり、戦後の1945年以降は、米軍基地となり、梨泰院はアメリカ軍関係者をはじめ、日本人や各国観光客、韓国の若者らが集まるようになった。1988年のソウル五輪開催を契機に、客足は増え続け、みやげ物店やクラブ、バーやレストランがひしめき、昼夜にぎわった。わたしも日本から客が来ると、この「基地の街」を案内したものだ。2000年代になると、その米軍基地は、ソウル南方の平沢市への移転が始まり、2018年に平沢移転が完了した、という。

しかし、基地はなくなっても、縮小されても基地周辺の繁華街

の雰囲気はすぐには変わるわけではない。そのネオン輝く妖しい梨泰院の街に、20代の一人の男性が訪れ、客が大勢集まるクラブ3店に相次いで入店していたことが判明した。男性は熱やせきがあったがマスクを着けていなかったといい、感染が広まったとみられている。当時、相当な数の人が付近にいた。クレジットカードや防犯カメラの記録から、濃厚接触者の特定を急いでいるが、難航している。この種の店ではカードでなく現金決済の客が多い。また、顧客名簿の作成などを条件にクラブの営業が再開されたが、この3店舗を確認したところ、名簿にある多くの客と連絡が取れなかった。名簿への虚偽の記述が指摘されている。

韓国は、宗教団体の集団感染をきっかけに、感染拡大が続き、感染者数は3月上旬までは中国に次いで世界で2番目だった。しかし、その後、ウイルスの検査を「ドライブスルー方式」などにして大規模に行い続け、感染を収束させた。欧米は「一つの手本になった」と、「韓国方式」を評価した。この新型コロナウイルス対応策で文在寅大統領の支持率は上昇し、先日の総選挙では、与党(共に民主党)が勝利した。文大統領は22年5月の任期満了まで求心力を維持する見込みだ。

その状況は、変わりつつあるのか。クラブ感染で再開予定だった高校生や小中学生の登校は延期になった。2次・3次はもとより4次感染も心配されている。梨泰院のネオンに誘われた一人の若い男の「行為」が多大な影響を及ぼしている。

掲載広告クリックでスポンサー様サイトにアクセスできます(一部広告を除きます)。

太陽光発電設備を10年間レンタルし その後は設備を譲渡します^(※)

※レンタル期間終了後にお客様に購入選択権有。ご購入価格についてはお問い合わせください。

—— もちろん初期投資も一切不要 ——

自社工場の屋根で電気を自家発電しませんか?

- ☑ 太陽光発電設備を約10年間(10年~13年)、取り付け費やメンテナンス費込みで提供するエスコ方式です。
- ☑ 毎月の費用は、下がった電気代の中から10年間いただくだけです。



これまでのタイ国内の実績(お取り付け企業様)やご提案書につきましては、下記までお問い合わせください。
BOI恩典を使用したご購入についても、BOI専門のコンサルタントがご相談をお受けいたします

バンコク週報コンサルティング事業部

E-mail: info@bangkokshuho.com

TEL: 02-632-9179

担当 白井(うすい)、高井(たかい)、ティティパンまで

WEST GROUP
WEST International(Thailand)Co.,Ltd.