



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 2024年05月20日 第1168号「週刊五十嵐レポート」

台湾旅行

夫婦で台湾旅行をしてきた。ゴールデンウィーク明けだったので、日本人観光客は少なかった。5年学んだ自分の中国語が通用したことに少し手ごたえを感じた。概して台湾人は親切な人が多かった。

私の隣人の中国人から台湾製クリームを購入依頼があり、台北駅構内のマツモトキヨシにあるかどうか尋ねてみた。アルバイト風のスタッフは、「ここにはない」と答えた。その後、スマホを取り出し、「もしかしたら地元の薬局であれば、あるかもしれない」と同業者を教えてくれた。それに私は驚いた。日本でも自分の店になかったら、それまで。他社を紹介することはない。スタッフ個人的な気持ちだったと思う(まるでリッツカールトン級のもてなし)。

小籠包で有名な鼎泰豊(ディンタイフォン)101店に行った。さすがに人気店なので30分待ち。整理券があるので、周辺の店舗で買い物してから入った。料理のレベルが普通以上であるのは驚くことではないが、そこで働くスタッフたちの働きぶりに目を見張った。お茶がなくなる前に注いでくれる。注文したメニューが届いていないか、遅れていないか定期的にチェックを入れている。スキが無い。そしてみんなが生き生きと働いているように見えた。デジタルとアナログが上手く融合している。もう一度来たいと思った。

いい思い出を残しながら成田空港に着いた。夜も遅いので、空港で食事しようと考えた。第一ターミナルの4階が食事処で「つけ麺店」に入った。つけ麺を食べていたところ、フロアスタッフがお客にどなった。「まだ後ろで並んでいる人がいるからはやく席を選んで座れ」というような内容だった。他にも外国人観光客に怒鳴っていた。日本の玄関口である成田空港で信じられない光景を見てしまった。食事がまずくなった。もうこの店には来ないだろう。(日本の印象はどうなるのだろうか。日本人として恥ずかしかった)

今回の台湾旅行でわかったことは、「おもてなし」というのは、スキルではない。「気持ち」なんだと再確認した。相手に敬意を払う。何か手伝えることはないか。相手を思いやる心。心の中にある傲慢さ、これが一番怖い。謙虚であり続けたい。

ちょっと
気になる出来事

5月16日付日経新聞、コラム「Deep Insight」では「『信者をつくれ』がバフェット流」。

顧客を奪い合って疲弊する企業ではなく、競争がない市場を開拓して大儲けする企業を選ぶのが賢い投資だ。5月4日株主総会で93歳のウォーレン・バフェット氏は語った。投資先のうち世界的なハイテク企業のアップルとチョコレートで知られる菓子メーカーのシーズキャンディーを同列に論じた。両社のように顧客が信奉すれば高い価格を設定でき、利益率は向上する。稼ぎを研究開発や設備への投資に向け、持続的に成長できる。

一方、損を出して全株売却したのがメディア大手のパラマント社。収益性を犠牲にした価格競争に愛想をつかせていた。

自分の市場で悠々と稼ぐアップルとシーズと、他社との消耗戦に苦しむパラマント。経営戦略の明暗がバフェット氏の投資を通じて浮き上がった。

小さな会社が生きる術を示唆している。競争の厳しい市場で戦うのではなく、小さくても独自の市場を作ること。この「差」が「大差」になる。



一口メモ
知識

同声相應じ、同気相求む

同声(どうせい)相應じ、同気(どうき)相求む。水は湿(うるお)えるに流れ、火は燥(かわ)けるに就(つ)く。雲は龍に従い、風は虎に従う。

同じ響きを発するものは共鳴し、同じ気を求め合う。水は湿ったほうへ流れ、火は乾いたものに付く。水の物である龍には雲が従い、威を奮(ふる)う虎は風が従う。

物事が成り立つ時は、必ず同じ志や方向性を持つ人や物が共振共鳴して、引き寄せられ、いっきにエネルギーが集中し融合する。その結果、個々の力では到底なしえないことが実現するのである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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

