

“名古屋から世界へ” 飛躍のチャンス

中部の活力となれ

今年2月に中部国際空港「セントレア」の開港、3月には日本国際博覧会「愛・地球博」を控えた中部地方。青経塾生がその活力となる為には、どうすればいいのか塾主からお話をいただいた。

「中部地方は物づくりの国であり、名古屋を中心とした物流の拠点です。名古屋商人の気質からも製品生産に向いています」と塾主。中部地方の人は「堅実」である。経営者とし

ては誇るべき言葉ではないだろうか。無駄を省くりストラ、支出を抑える努力これらは「堅実」という気質からきている。利益を出さなくてはならない経営者にとっては当然



たり前のことだ。そして、そんな「堅実」気質と他県にはない発想があるから、価格に敏感で、しかも新しいものが好きという顧客に製品を買ってもらえることができるのだ。自社の引越しを例に挙げ、「新しい発想をする為には、目先が変わらないと

出来ない。現状に慣れてしまっただけではいけないのです。だから経費が高んでも時には引越しをする必要があるのですよ」と語られた。

自動車産業、工作機械、IT産業等の製造業が日本一盛んな中部地方。その中部の名古屋駅にトヨタ自動車の本社中枢部が来る。名古屋に人が集まってくる、ビジネスチャンスである。中部地方を拠点に活動し、塾活動を通

心の中は、自立企業であれ!

顧客が魅力を感じる企業に

し真の経営者を目指し突き進んでいる青経塾生。その殆どが中小企業であり、下請け企業の経営者である。しかし「大企業に隷属するようではいけない。たとえ商売上そうであっても心の中で自立企業であれ」と塾主。受注先、一社への依存率は10~20%にすることが大切だ。その為には自社があらゆる顧客をもたなくてはならない。つまり多くの顧客が魅力を感じる企業になるべきだ。顧客からオンリーワンを感じてもらえるような研究開発、その行動を起こす理念や志を今一度見直さなければならない。

「昔の栄光を語るのは好きでは無いのです。現在や過去では駄目です。将来を考えなくては」と塾主。「学者が経営をしたら失敗をする」知識だけでは何も生まれない、行動が伴わなければならない。知行合一である。将来を考え行動に移す。その為には「挑戦」というキーワードが必要だ。「やってみなければ解らない」それは、現役塾活動で行われた滝修行や襦袢修行でも同じである。

「挑戦をし、オンリーワンを持ち、自立企業となる」これを実践するためには、経営者自身が変わらなければならない。日々、自分は変化をしているのであろうか、知識、知恵を行動に移しているのか。自問し続ける事を怠ってはいけない。

(第30青経塾 小笠原貴行)