



神奈川県イグレンの活動状況を伝える機関紙

神奈川県イグレンニュース

<第210号>

発行：神奈川県異業種連携協議会（議長 金究武正）
発行責任者：専務理事 芝 忠 編集担当：愛 賢司
〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80 神奈川中小企業センタービル 7F
Tel./FAX 045-228-7331 <http://www.kanagawa-iguren.com>

2020年6月号

お知らせ

新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、イグレン事務室を一時閉鎖しておりましたが、6月8日（月）より開室いたしました。

会員の皆様へはご不便・ご迷惑をおかけしましたこととお詫び申し上げますとともに、多くの皆様からご理解を賜りましたことに感謝申し上げます。

今後ともご愛顧のほど、よろしくお願いいたします。

神奈川県異業種連携協議会
専務理事 芝 忠

イベントのお知らせ

➔ 第78回 アジアビジネス探索セミナー

日時	2020年7月17日（金）18:00-20:00
場所	中央区八重洲1-8-17 新榎町ビル6F（八重洲地下街18番出口直通） ビジネストランスファー会議室（東京駅八重洲北口徒歩1分）
内容	中国新型コロナウイルスの経営現場からの報告 — 中国新型肺炎は日本企業、日本経済にどのような影響をあたえるのか。 — （株）小島衣料 オーナー 小島 正憲 （アジアアパレルものづくりネットワーク代表理事、当セミナー最高顧問） 現場からの報告 「実態はもっと深刻、そして長期戦になる」 （株）ニッチ・モールド 社長 張 兵 他
会費	3,000円（当日、受付でお支払いください。）

※ イベントの詳細は最終ページをご覧ください。

皆さんの参加をお待ちしています。

今月のコンテンツ

1. 特別寄稿 増田辰弘氏
「新型コロナ後はすべての分野で未踏、未知の領域に」 2 ページ
2. 連載「社長さんへの手紙」第4回
「営業日報と営業部長の役割」中小企業診断士 加藤文男..... 3 ページ
3. 閑中閑話..... 4 ページ

➔ 特別寄稿 増田辰弘氏

イグレンの顧問で、アジアの経済・産業や日本から進出している中小企業の活躍等の現状に詳しい増田辰弘氏が、最近雑誌[週刊 BCN+](#)に投稿した記事をご本人から提供いただきましたので掲載します。

新型コロナ後はすべての分野で未踏、未知の領域に



[週刊 BCN 2020 年 05 月 25 日 vol.1826 掲載「視点」](#)

新型コロナが日本社会を震撼させているが、どうも今回だけは単なる感染症で終わりそうにない。社会そのものを変えそうである。まず、大きいのが国民の意識の変化である。国や地方自治体の指導者、政治家をきちんと選ばないと大変なことになるということに気づいたことだ。

確かに、誰が指導者であったかによって各国の差は大きくなった。一番手腕を発揮したのが台湾の蔡英文総統である。彼女の動きは素早かった。武漢で新型コロナが発生するや昨年12月31日には政府の対策会議、1月20日には対策本部（中央感染症指揮中心）を設置。2月6日に中国からの入国禁止措置を講じた。日本が中国人の入国を完全に規制したのが3月9日であるから、これは大変な差である。

数字は嘘をつかない。感染者、死者数でみると欧米各国よりはましたが、日本政府は台湾や韓国よりも明らかに後手に回った。今までのように、しっかりやっているぞと見せたり、マスクを2枚配るなどの一時しのぎの対策ではとても追いつかない。まさに本気かどうか試されている。

テレワークだけでなくオンライン授業やオンライン診療も常態化する。そうすると会社間の取引形態も社内の決済の仕方も事務の流れも、一度合理化されかけたものは元には戻らず常態化する。

今までは、製品の効率化、合理化を求め日本企業はグローバル化を進めてきたが、これからは医療品、食料品などの戦略商品や生活必需品は国内生産率を高めるなどリスク管理が進む。必然的に貿易の取引規制や数量規制も進んでくる。

経済政策もそうである。これだけ経済が破損すると、新型コロナが解決しても住宅や自動車などは並べれば売れ出すというわけにはいかない。企業や個人の懐が打撃を受けると、一気にV字回復ということにはならない。蒸発した需要の回復という、これまであまり経験したことのない新しい経済政策が不可欠となる。ここでも各国の知恵比べが始まる

このように新型コロナ後はまさにすべての分野で未踏、未知の領域に入る。政府も企業も個人も、どれくらい想像力が醸成できるかが勝負となる。大きくいうならば経済システム、社会システムが変わると思っ

アジアビジネス探索者 増田辰弘

→ 連載「社長さんへの手紙」第4回

営業日報と営業部長の役割

中小企業診断士 加藤文男

社長さん！御社は新規顧客を開拓し、売り上げ拡大を図るという営業方針を打ち出しています。先日社長さんの会社の営業日報を見せていただきました。

しかし、日報には「〇月〇日、××社訪問、▽▽製品のサンプル提示」等の記述があるだけでした。顧客とどんなやり取りをしたかの記述は見当たりませんでした。営業部長の確認印はありましたが、特にコメントはありませんでした。日報を読む限り、営業部長が管理責任、指導責任を果たしているとは思えません。営業部長自身、部下に日報を書かせる意味を理解していないのではないのでしょうか。これでは営業部長としてのヤル気が疑われます。残念ながら、今のままでは営業部長の給与を下げる提案をしなければなりません。

社長さんの会社は、都内に工場を持つエンプラを得意とする精密成型加工メーカーで大事なことは、顧客に、エンプラ精密成型技術をどう売り込むかです。そして、営業日報には、顧客の反応がどうであったかや顧客とのやり取りなど交渉経過など報告されていることです。営業部長は、部下に営業日報の目的を教え、営業日報から顧客へのプレゼンテーションの仕方を指導する材料を読み取らなければなりません。会社としてフォローすべき課題も設定しなければなりません。どこの会社でも、こうした営業日報の活用は当たり前のことです。御社が大変優れた技術を有しながら、売上が長いこと低迷したままなのは、こうした当たり前のことができていないからではないのでしょうか。

社長さん、まずは、御社の営業日報のフォーマットを見直して下さい。訪問日、訪問顧客名、担当者名、訪問時間の記入は当然ですが、このほかに最低でも次のような項目が必要です。

- ① 顧客を訪問先と決めた理由
- ② 訪問の目的
- ③ どんな営業をしたか。何を交渉したか
- ④ 顧客の反応はどうだったか
- ⑤ 受注できなかった場合、理由は何か
- ⑥ 当社に対する不満や要望はないのか
- ⑦ 上司や会社にフォローしてほしいことは何か

社長さん！営業部長の役割と営業日報の書き方、活用の仕方を検討し、その上で再スタートです。営業日報にこそ、売上拡大路線への手がかりがあるものです。

→ 閑中閑話

自粛解除予定の直前に転倒して右肩を強打し、脱臼・骨折という面目無いけがをしてしまい、1週間ほど手術入院をしてきました。入院中に垣間見たことや感じたことを、不謹慎にならないように注意して報告します。

医療機関の大変な状況が連日のように報道されていますが、入院した病院では一般外来とは別に発熱外来を設置し、いたるところに消毒液を置き、家族でも一切面会禁止という院内感染を防止する当然の対策をとっていました。当然とは言え、対策への人の配置や必要な機材・資材の購入等の費用は当然持ち出しになりますから、病院経営を圧迫します。因みに日本の一般病院の41.2%が赤字経営（平成28年度独立行政法人福祉医療調査）で年々増加傾向にありますが、高齢化社会の進展の下で患者数が増える傾向にある中での赤字経営の増加というのは、素人目にも日本の医療制度の在り方に問題があるような気がします。

医療実態への関心のついでに日本の医療機関の推移を見て驚きました。1993年度848所あった保健所数が現在は469所。理由は1994年に旧保健所法が「地域保健法」に改正され、統廃合が進められた結果です。感染症病床は、1996年には9060床ありましたが、2019年には1758床と5分の1以下に。日本の医療資源の現状は、今回のようなパンデミックに対して極めて脆弱な状態にあると言えます。生産性や効率性だけで医療経営を考える限界が示されているのではないのでしょうか。

今号の増田辰弘先生が示唆されておられるように、医療資源を国の安全保障の問題として位置付ける必要があると、大きなことを思いながら退院した次第です。（愛）

神奈川県異業種連携協議会

※ 新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、一時閉鎖していたイグレン事務所を6月8日より開室しております。

交流アドバイザーが詰めております、気軽にご連絡ご相談ください（無料）



【月】	①②③宮川 豊 ④⑤愛 賢司
【火】	①②④⑤児玉 英二 ③愛
【水】	①菊地 ②指方 ③加藤 ④愛 ⑤芝
【木】	①②③④⑤松井 利夫
【金】	①愛 ②指方 順一郎 ③④⑤織方
【土、日、祭日】	休業

→ 神奈川イグレン事務局

〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80 神奈川中小企業センタービル 7階インキュバートルーム 703号
Tel./Fax : 045-228-7331 ・ <http://www.kanagawa-iguren.com> ・ iguren@kanagawa-iguren.com

激変するアジアを追いかけてみませんか

アジアを活用した新しい企業、日本人の生き方を探る

●アジア経営戦略研究所 アジアビジネス探索セミナー

発行人 増田 辰弘

毎月のようにアジアに出かけておりますと、気が着くのは変化が大変大きなアジア経済です。新しいビジネスの流れをゲストを招いたかたちで探索するアジア経営戦略研究所「アジアビジネス探索セミナー」を企画いたしました。ご興味をお持ちの方はぜひご参加ください。

第78回 アジアビジネス探索セミナーのご案内

日時	2020年7月17日(金) 18:00-20:00
場所	中央区八重洲1-8-17 新槇町ビル6F (八重洲地下街18番出口直通) 03(5542)1989 ビジネストランスファー会議室 (東京駅八重洲北口徒歩1分)

緊急報告 中国新型コロナウイルスの経営現場からの報告

- 中国新型肺炎は日本企業、日本経済にどのような影響をあたえるのか。 —
(株)小島衣料 オーナー 小島 正憲
(アジアアパレルものづくりネットワーク代表理事、当セミナー最高顧問)

現場からの報告 「実態はもっと深刻、そして長期戦になる」

(株)ニッチ・モールド 社長 張 兵

- 1 中小企業のアジア展開はいかにコンパクトに進めるかが鍵
— 中国、フィリピンで地道なビジネス展開 —
(株)長洲製作所 社長 山野井 清
- 2 中小企業のアジアビジネスここが落とし穴
— アジア各国でのコンサルから見えてくるアジアビジネスの現実 —
きらぼし銀行 コンサルタント事業部 海外戦略アドバイザー 遠藤 容正
- 3 会費 3,000円(当日、受付でお支払いください。)

※ お申し込み/お問い合わせ先

氏名とさしつかえなければ、所属先、部署・役職、ご連絡先を明記の上、
メールあるいはFAXで 事務局までお申送ください。事前の申込をお願いいたします。

※ ◇◇7/17(金)18:00～ 「アジアビジネス探索セミナー」参加申込書

氏名: _____ 会社名: _____

部署/役職: _____ TEL: _____ e-mail: _____

※ 送付先・ アジア経営戦略研究所 アジアビジネス探索セミナー事務局
TEL: 090-4124-2496 FAX: 03-3659-7077
e-mail: i-daruma@igarashireport.com