

やまくに山村塾 第 89 回行事
講演会:「日本人の仕事のやり方」
期日: 2022.8.28 (日)13:20~16:30
開催場所:山国町守実 山国社会福祉センター
参加者:塾員 8 名、非塾員 2 名



演者と演題:

1. 藤原伸祥 (塾員)、「自動車用ゴム部品の出来るまでー日本と海外での体験」
2. 西村英三 (塾員)、「売価のつけ方・気になる!!ー商品価値と売価の不一致」

講演内容:

1. 藤原氏

「私が今までにやってきた仕事は国内・海外駐在を問わず、自動車用部品の開発から生産まで対応することで、自動車メーカーと仕様を決め、それに適合するような部品の開発を進め、最終的に開発したものを量産試行してみて、部品品質が安定的に作れるか確認し、問題無いようならば量産体制に入って安定的に生産し、自動車メーカーに供給する事でした」ということで、以下の内容で話が進められた。

1) 自分のプロフィール

大学で機械工学を学んだ。専門とする自動車防振ゴムは年商 2,000 億円の市場。

2) 海外駐在の拠点(場所)説明と拠点ごとの仕事内容

自動車新型の開発には基礎開発・試作開発に約 2 年、量産準備・量産試行に約 2 年、計 4 年かかる。それに対応するかたちになっている。

3) 現地スタッフとの交流と現地生活

タイでは、体面を傷つけないことが大事。

4) 仕事のプロセス(開発から生産)

5) 部品生産で必要な部品ごとの生産工程説明

2. 西村氏

1) なぜこのテーマを選んだか

当地における農産物などの売価ー生産者がつける売価ーに疑問がある。

2) 私がやっていた商売

1993~2011 年、香港、シンガポール、タイで、take-out の寿司・刺身 70 品目を製造・販売する事業を展開し、最後は合弁会社の General Manager (現地責任者) をしていた。年商 50 億円、利益 5 億円であった。扱っていた材料は 150 種を超え、その半分は鮮魚。

3) 私の売価の決め方

税引き前利益 10%確保が原則

売価 = 製品原価 ÷ (1 - 粗利益率)

製品原価の算出方法: 初めはすべてを量りで計って歩留まりを算出 (魚については年 4 回計測); 調理技術は歩留まりに影響するので、研修を定期的実施。

4) この中津市をふくむ日本の問題点

努力が足りない。

5) 結論

「自分なら買うか?」と問い、自分の都合で価格を決めない。

[感想]

藤原氏は、理系人間らしく、プレゼンテーションが優れていた。「ぼくの車は 30 年になるが、防振ゴムは大丈夫だろうか?」と思いながら聞いた。

西村氏は、当地われわれの農産物などの値段の決め方が不合理だ、努力が足りないと言いたかったようだが、ストレートに言われなかったので、ほとんど議論にならなかった。物品として流通してきた物を扱う商売と、大地のしがらみの中で自ら生産したものを自ら売る場合とは、少し違うような気がした。「自分なら買うか?」という問いに答えるのもむずかしい。値段をほとんど気にしないで買う人もいれば、自分のようなドケチもいる。

ところで、約 60 年前に東南アジア・南アジアを旅した時、「日本人は突貫工事民族だ」との印象をもった。突貫工事を得意とし、突貫工事的に働く。演者お二人は、外国から日本人を見て、どのような印象を持たれただろうか? (相良)

