

Vol.138

KANRIMAN通信



- EDITED BY SEBATA -

先月、タイ産ドリアンが中国通販アリババにて1分間に8万個売れたという話題がありました。タイに来る中国人観光客は必ずドリアンのある所に群がっているのが納得しました。そして、最近見かける路上の軽トラックで売られているドリアンの値段が昨年より高いのにも頷けます。

タイで一番暑い季節に出回る果物はマンゴー、次にドリアンだと思います。タイに来たばかりの頃は一年中今よりもずっと暑く感じ、衣替えもしないので季節感を味わうことがなかったのですが、今ではその時期の果物を見て季節感を味わうようになりました。最近ではライチをちらほらと見かけるので、雨期の入口かな？と感じています。タイで読む俳句には日本とは違った果物の季語を使って一句出来そうですね。ドリアンもずっとこの季節に路上の軽トラックやローカルマーケットでも見られますように。

今月も投稿して下さった方々の様々なお話に同感したり、考えたり、興味を抱いたりいたしました。皆様、ありがとうございます。カンリマンの皆様、身近に起こった出来事、日々の事などを是非ご投稿下さい。

学校も始まり、雨期にも入り、先月とは通勤事情が変わっていませんか？渋滞や人混みで身動きが取れない時もあるかと思えます。そんな時ほど、どうぞ安全第一の移動をなさって下さいませ。

ラノベに嵌る

無類の本好き、マンガ好き。ただ、好む本にはかなり偏りがあり、歴史小説、戦記物ばかり。最近では塩野七生のギリシャ人の物語とか北方謙三の岳飛伝とかを読破した。

休みの日、ゴルフもなく、家にいるときは、ひたすら本を読み漁っているが、繰り返し読むタイプではないだけに当然にいつかはネタが切れる。ネタ切れの時、ラノベ(※ライトノベル、いわゆる青少年向けに簡単な文章で綴った小説、時々アニメチックな挿絵があるのが特徴)をコミック化した六花の勇者が無料で試し読みできたので、読んでみたら、まあまあいけた。ただ、コミックはストーリーが荒い。それで年齢 50 にして、ついに原作のラノベに手を出すことに。。

擬音表現が多い、子供向けの少し安直なストーリー展開、少女趣味の怪しさといったイメージがあり、抵抗があったが、戦いのシーンもきちんと文章表現されていてスピード感もある。何より読了後の爽快感がよい。ラノベの本流(ラブコメ)は受け付けないが、バトルもののラノベは、バトルもの好きな自分にはうまく嵌った。ただ、バトルものと言えど、お約束のラブコメ的なシーンには、辟易とするが、、、その後、対象のシリーズ物は拡大し、ソードアートオンライン(SAO)、キノの旅、コプリンスレイヤー、ダンジョンに出会いを求めるのは間違っているのだろうか(ダンまち)等々を読み漁っている。

なかでも SAO の特に 1 巻は、背景セッティングが面白くて読む価値あり。最近公開された映画レディプレイヤー1(未鑑賞でトレーラーのみだが、)と世界観が被るような気がする。1 巻で嵌れば、続巻に行っても良いかもしれない。また、キノの旅は、その時々を社会問題を反映したストーリー展開(短編の連続)となっており、大人でも十分読みごたえがある。逆に人が簡単に殺されたりするので青少年には厳しいかも。これなんでラノベ??みたいな、少しハードボイルドな文体。延々と旅が続くので全巻読破するのは根気がいる。

それにしても電子書籍となり、人の目を気にせず買えるのはありがたい。ラノベの表紙は大人が買うには相当恥ずかしい。今後もラノベだからといって一概に敬遠せず、他のジャンル同様に読み漁っていきたい。

(コバヤシ)

サロンキティの徒然草 第三回

サロンキティでございます。私のささやかな日常生活で感じた幸せ、喜び、怒り、悲しみ、不思議、などブログ風に綴ってゆきたいと思っております。どうか楽しんでください。

近年の若いタイ人女性の変化

今月のコラムは少々、自分を棚に上げて何言ってんだ！と叱られそうですが、自分への戒めとしても書きました。それはタイの人々、特に女性の肥満問題です。ここ数年、いやもうかれこれ 5 年以上は経つでしょう。街を歩いていてうっすらと気がついたことは、タイ人の若い女性で肥満体のヒトが増えたなあ、ということです。私が初めてタイに来た 1985 年当時はタイの若い女性はほとんどが柳腰のスリムな体型で、太った女性といえば市場のオバちゃんくらいでした。それがどうしたことでしょう！この数年の DEB 増加の急激さといったら！印象だけではいけないと思い、データを検索した結果やはり実際の調査で証明されていました。タイ糖尿病協会の最新のデータ(2017 年)によると、タイの女性の肥満率はマレーシアに次いでアジアで2番目に高いということでした(深く納得...)。恐らくは過去数十年の経済成長に伴い普及したハンバーガー、ピザ、コーラなど西欧のファーストフードが影響していると思いますが、やはり暑い国なので運動や歩く習慣がないこと、また健康食への意識もかつては低かったことも挙げられます。そんでもって子供の時からジャンクフード食べて育った子供たちが今大人になって、DEB の因子が炸裂してるのではないかと見ています。あの綺麗でほっそりしたタイ人女性はもう昔の夢なのではないでしょうか、、、

(サロンキティ)

バンコク街中の路傍にて

最近減ったような気もしますがバンコクの街中を車で走っていると道端で旗を振っている人を時々見かけます。先だってラチャダーとラーマ9世通りの交差点で旗振り人発見。

以前からひどかった バンコクの大気汚染は今年に入ってPM2.5の値が悪化したとあちこちで報道されていました。

道端で旗を振っている人は新しいコンドミニアムのモデルルームへ誘導をしているようです。

バンコクの気候と空気の悪さで長時間車が行きかう道路に立っているというのはかなり健康に悪い過酷な仕事です。

4月から私の勤務する工場のあるアユタヤ県は最低賃金が320バーツになりました。

日給320バーツ、時給にすると40バーツ=130円程度。

バンコクの路傍の旗振りの仕事の賃金も決して高いとは思えずまず間違いなくコンドミニアムを買える人たちではないでしょう。

この国のさまざまな生活レベルの人々のことを研究する気もないですし所得格差はどこにもあります。だから何だということですが、たまにはこういうことを考える時もあるわけです。

(山本小鉄)

**KANRIMAN通信 特設リング**

BY立川剛 UNIVERSAL VIDEO COOPERATION CO.,LTD

899/307 Nantawan Onnut Onnut Rd Pravate Bangkok 10250

TEL: (02)349-6110 FAX: (02)349-6111 WEB: <http://www.uvcth.com/>

PDCA で問題の再発防止を行う3つのポイント

1: 対策の履歴を管理していなかった

ある工場で工程内不良が多く発生していました。私は管理者に「なぜこのような不良が多く発生したのだ」と質問すると、管理者は「原因は調査中ですが、未だ不明です」と答えたのです。「過去に同様の不良が発生したことは無いか」「数年前に同じ症状の不良が発生したような気がするのですが、確かではありません」「この製品の不良履歴を調べてみたのか」「昨日から探しているのですが、保管している担当者が変わってしまい、どこにあるか分からないのです」「何か原因が分かるかもしれないから、再度探してみなさい」しばらくすると管理者の部下が「見付かりました」過去の履歴を持ってきたので内容を確認すると、同じ症状の不良とその具体的な対策が記入されていたのです。私は「過去の対策が直ぐに生かすことの出来ない管理体制は大きな問題だ。不良の対策終了後、直ちに管理体制の問題点と対策を協議しなさい」と指示したのです。

2: PDCA で問題の再発防止を行う3つのポイント

このように管理者の管理ミスにより、過去の問題の対策が現場で活用されていないケースがあります。管理の仕事はPDCAで行いますが、過去の対策(Action)を問題の再発防止に活用することが大切です。管理者には下記の3項目を説明して、過去の対策を有効に活用させるようにします。

1) 対策の水平展開を行う

管理者の中には問題が発生しても対策が終わるとそれだけで安心してしまい、水平展開を忘れてしまうケースがあります。これでは類似の問題が発生する可能性があります。

管理者は問題の対策が終了したら、必ず問題の再発防止のために、対策を他の製品やラインに水平展開するようにします。具体的には問題の対策が効果的であることを確認した後、関係者が水平展開の協議を行い、どの製品やラインに今回の対策が応用できるかを考えて水平展開のスケジュールを作成します。

2) 対策の履歴を管理する

工場が発生する問題は過去に発生した問題の類似形が多いのです。ですから過去の問題の対策をそのまま活用したり、アレンジすることで問題の発生防止や早期解決を行うことが出来るのです。過去の問題の対策を効果的に活用するには「対策を誰でも分かるように管理する」ことが大切です。具体的には過去の対策の見える化や作業標準書への追記、履歴の保管方法の明確化などを行い、過去の対策を活用するようにします。

3) 対策を教育に活用する

管理者が問題の発生時に対策を短時間で効率的に考えられるように、過去の問題と対策をケーススタディとして管理者教育に活用するようにします。具体的には問題と対策を教材化して「問題が発生した背景」「原因の分析方法」「対策の立案方法」「再発防止の方法」などを、具体事例を交えながら管理者同士でディスカッションさせます。問題の具体事例に基づいた管理者教育を行うことで、問題発生時の具体的な考え方を身に付けることが出来るのです

長谷川和廣氏の講演会で多くの事柄を学びました

5月22日に私が所属しているスリウォンロータリークラブが会社力研究所の長谷川和廣氏による「時間をかけて研いた知識は役に立つ、企業再生からの学び」との講演会を開催しました。長谷川氏は多数の著作があり、タイ語に訳されている本も数多くあります。2000社を赤字から黒字へ転換させた企業再生家としても有名で、特に50億円の赤字を抱えていたニコン・エシロールを1年で黒字化、2年目で無借金経営を達成した手腕が知られています。人間学を学ぶ月刊誌「致知」で長谷川氏は次のように述べています。「私の基本的な再生作戦として、最初の3ヶ月が勝負です。ここで再生のきっかけが掴めない会社は立ち直れないと思っています。その3ヶ月の内に事業を立て直しながら、会社を動かせる人を育てていかなければならないのです」

私は自分の仕事に通じるものも多いので、この講演を楽しみにしていました。当日は在タイ日本人の方が数多く参加して会場は大変盛り上がりました。いよいよ長谷川氏の登壇となりましたが、私は78歳とは思えない気合いの入った話に惹き付けられてしまいました。長谷川氏の実体験に基づく企業再生の話はとても分かりやすく、実際に企業を再生させる具体的な手法まで解説して頂きました。長谷川氏は「企業は全て社長の人間性で決まる。これからの厳しい時代を生き抜くには本物社長にならなければいけない」と強調し、その本物社長になるための具体的な条件を説明されました。内容は難しいものではないのですが、長谷川氏の語気から「本当に出来ているのか」と問われているようで反省することしきりでした。

私が講演の中で感心したことはいくつもありますが、「一般的に言われているPDCAは使い物にならない！その前提たる情報収集と分析、そして目標の設定が行われていないからだ」との鋭い指摘には納得させられました。長谷川氏は企業再生の際には必ず情報収集のために、幹部や従業員に1時間を掛けて個人面接を行い、最後の2～3分で相手が漏らした本音を拾い上げます。そしてその会社の過去の成功要因を分析して再建計画を作成するのです。PDCAの前段取りと言うべき情報収集と分析、そして目標の設定を徹底的に行うために、再建計画のPDCAが成功するのだなあ、と感心しました。

長谷川氏は「私は多くの企業を再生させてきましたが、やはり大変厳しい決断をせざるを得ないこともありました。その時は、社長はこの決断が正義なのだ、と信じるのが大切なのです」と自分に言い聞かせるように、ご自身の辛い経験も包み隠さず話されていました。私はこれを聞いた時に「この人は本音で語っているし、私たちにもっと危機感を持って、しっかりと本物社長になって欲しいと思っているのだなあ」と感動しました。

長谷川氏は講演の冒頭に本物社長になる必要性を訴えて、次のように指摘しました。「本物社長になる一皮むける努力の方法はある。それは仕事知識の習得と実務経験と実績の積み重ね。そして、経営の勘磨き」とも深みのある言葉だと思います。私自身も大変勉強になった素晴らしい講演会でした。

KANRIMAN通信 大募集！

- [送付方法] ワード文書、原稿用紙、手書き、メール等、FAXまたはE-MAILでどうぞ。
[お名前] 本名、ペンネーム、イニシャルなんでも構いません。
[応募資格] 月報購読担当者に限らず、自分はKANRIMANだと思う方なら、どなたでも！
[宛先] FAX: 02-439-2670 MAIL: tellusgp@gmail.com ATTN. SEBATA



KANRIMAN通信



- EDITED BY SEBATA -

6月はFIFAワールドカップが始まりました。カンリマンの皆様もきっと観戦に盛り上がっているのではないのでしょうか？

ワールドカップは4年ごとに開催されるので、4年前そして8年前の今頃を最近よく思い出しています。ある瞬間にあの時流行ったテーマソングが流れだし、あの頃の光景も懐かしく浮かびます。

今年のワールドカップは4年後の私にどんな思い出を残してくれるのでしょうか？

最近のバンコクのBTS運行問題、交通渋滞に本当に憂鬱な気分になってしまいますが、こんな時だからこそ、このワールドカップ観戦の楽しさが倍になり気分が晴れるのが嬉しいです。

一日でも早く皆様にとっても毎日の通勤が少しでも楽になることを願っております。

リクルート物語

会社の決算期に合わせて、4月ボーナス支給。5月昇給と言う変則なシステムを採用している。この時期を待って退社する人間は、毎年多数。今年はシニアが2名、スタッフクラスが10名超と例年と比べても多かった。退職理由は様々だが、給与処遇の不満が大きい。一通りのことができるようになって自信が出てきたところで3年から4年で辞めて行く。会計事務所の経営上、下のクラスは、安い賃金、経験不足の人材で回していくしかないのが実情。上に行く人間は別として、大概のスタッフの給料をそれほど上げることはできず、辞めてもらうしかない。3年から4年で去っていくのは寂しい感じもするが、古巣の日本で働いていた時から、会計事務所は、全く同じ構造で、組織のあり方を改善するのはあきらめてしまった。この構造のまま、逆に残ってもらっても経営者としては困る。

で、この時期はひたすら面接。採用は新卒が中心。シニアは内部昇格でまかない、平スタッフで穴を埋める形をとっている。シニアのリクルートは能力、経験、希望給与にばらつきがありすぎて選考が極めて難しい。過去、上手く採用できないことが多かった。

新卒の場合、面接に来たり来なかったりすることが多いが、今使っているリクルート会社はスタッフを派遣して会社まで候補者に同伴する等、候補者を囲い込んで確実に面接まで持って行ってもらえるので助かっている。時々、日本人の担当が候補者に同伴していて、恐縮するが、、、

面接はほとんどが大学で勉強したこと、インターンで行った実務の確認がメイン。それも極めて簡単なものが多い、曰く、申告書の名前は何ですか。申告期限はいつですか。掛け売りの仕訳を教えてください。(単純に売掛金 / 売上が答です。)云々。驚くべきことだが、面接に来る7割方の人はほとんど答えられない。中には大学で主席(GPA3.8とか)だったという人もいるが、全く答えられなかったりする。無事、面接が終了して内定を出しても、安心はできない。ここで初めて親が登場する。親が祖父の面倒をみると言っていて就業できない、親の親戚の会社に行けと言われる等々、今回も内定辞退者は多数に上った。最近は勤務開始日に姿を見せないという人は減ったが、それでも勤務開始、勤務開始後1か月程度は気を抜くことはできない。以前、朝来て、昼休みに行方知れずになったスタッフもいた。ラインで苦勞して連絡したら、もう行かない、、、と。(苦笑)

何とか、6月中にはこの年中行事も一区切りとしたい。

(コバヤシ)

サロンキティの徒然草 第四回

サロンキティでございます。私のささやかな日常生活で感じた幸せ、喜び、怒り、悲しみ、不思議、などブログ風に綴ってゆきたいと思っております。どうか楽しんでください。

あの体型が気になって映画に集中できない！！

こんにちは、サロンキティです。私はよく映画館に一人で行って映画鑑賞いたします。観たい作品があれば気軽に出かけます。好みもハリウッド娯楽作品からインディペンダント系まで広くカバーします。この原稿が出るころにまだ上映しているかどうかわかりませんが、あの「ジュラシック・ワールド」の最新作「炎の王国」を観てまいりました。ここでストーリーには敢えて触れませんが、私の感想は映画そのものではなく、主演の女優さんの体型についてです。この女優さんはブライス・ダラス・ハワードさんといってお父さんは有名な映画監督ロン・ハワードです。映画界のセレブとして育ち、「スパイダーマン3」や「ターミネーター4」など人気作品にも出演。またシェークスピア劇の舞台女優としても活躍している演技力抜群のすごい人なんです。でもね、でもね。お顔はきれいなんだけど、体型が今イチなの。彼女は前作の「ジュラシック・ワールド」(2015年)にも主演女優として登場。恐竜テーマパークの運営管理者というキャリアウーマンを演ずるのですが、アクションあり、ロマンスありで、パークの中を縦横無尽に走り回るのでした。ところが彼女、下半身がどっしりしていて(決してデブというわけではない)、特に足が大根足なのです。役どころからかダサいブラウスにスカートというコンサバな恰好で終始画面をチラチラされると、私は映画の中の恐竜たちに集中できず、どうしても彼女のドスコイ体型に目が行ってしまうのでした。で、このたびの新作にもまたブライスさんが起用されてました。映画を見始めてから『あれ、もしかして前作のドスコイのヒト?』と思ったらやはりそうでした。これで今回も映画に集中できないか、と危惧したのですが、やはり皆様からのご指摘があったのでしょうか。今回はほとんどパンツにブーツ姿であまり下半身が目立たない工夫がなされておりました。やれやれ、これで一件落着、、、というわけにはいかず、いくらスカート姿でなくともやはりドスドス感は払しょくできるものでなく、またもや恐竜さんたちに集中できないサロンキティでありました。ブライスさん、ごめんなさい。

(サロンキティ)

KANRIMAN通信 大募集！

- [送付方法] ワード文書、原稿用紙、手書き、メール等、FAXまたはE-MAILでどうぞ。
[お名前] 本名、ペンネーム、イニシャルなんでも構いません。
[応募資格] 月報購読担当者に限らず、自分はKANRIMANだと思う方なら、どなたでも！
[宛先] FAX: 02-439-2670 MAIL: tellusgp@gmail.com ATTN. SEBATA

皆様の身近に起こった出来事、日ごろ思うこと、読んだ本や見た映画の感想など、皆様のご投稿をお待ちしております。

**KANRIMAN通信 特設リング**

BY立川剛 UNIVERSAL VIDEO COOPERATION CO.,LTD

899/307 Nantawan Onnut Onnut Rd Pravate Bangkok 10250

TEL: (02)349-6110 FAX: (02)349-6111 WEB: <http://www.uvcth.com/>

実践！管理者心得：PDCAの重要性を理解させる3つのポイント

1:PDCAを回していなかった

ある工場でフォークリフトによる破損事故が再発しました。安全担当の部長は「原因は運転手の操作ミスです。対策として運転方法の再教育を実施します」と説明しました。私は「どうして操作ミスをまた起こしたのか、運転手にインタビューしたのか」と質すと「まだ行っていません」と言うので、直ぐに運転手を呼び出して詳細を聞き出しました。運転手は「月末になると在庫品が溜まるために、在庫品がフォークリフトの通路にはみ出すことが多いのです。今回の事故も在庫品のはみ出しが多くて操作をミスしたのです」と答えました。部長は「やはり操作ミスですね。再教育を行います」と言い出したので、私は「管理はPDCAで行うのだ。在庫品のはみ出しが主な原因と新たに分かったのだから、再度PDCAを回して新たな対策立案から開始せよ」と指導を行ったのです。

2:PDCAの重要性を理解させる3つのポイント

このように管理者がPDCAの重要性を理解しないままに我流の管理を行うと、現場を確認しないために問題が分からなかったり、間違った対策で問題を再発させることになります。管理者には下記の3項目をよく説明して、管理の仕事はPDCAに従って行う重要性を理解させます。

1)PDCAのステップを意識する

管理の仕事はPDCAに従って行いますが、対策立案のPlanや指示のDoばかりで、CheckやActionを忘れてしまうことが多いものです。管理者は今自分が行っている仕事は、PDCAのどのステップであるかを常に意識するようにします。「対策立案を協議しているから、今の仕事はPlanだな」「部下への指示だからDoである」「Doが終わったから、次のステップはCheckだ。現場で指示内容を確認しよう」などと、PDCAのステップを常に意識することで、CheckやActionを忘れるなどの漏れを防ぐことが出来るのです。

2)CheckとActionを必ず行う

PDCAの中で最も大事なステップはCheckとActionです。管理者の中にはCheckが面倒なのでこれを怠る人が多いのですが、これでは現場で問題が発生しても気付きません。PDCAではCheckとActionが大事ですから、自分が出した指示が現場で確実に実施されていること、そして問題がないことを必ず確認します。そして問題が発生したら直ちに対策を行うことで問題の早期解決を行います。

3)問題発生時にはPDCAを回す

管理者が指示した事柄で問題が発生したら、問題発生をスタート地点としてPDCAを回すようにします。問題が発生したら対策立案(Plan)指示(Do)確認(Check)対処(Action)のステップに従って管理を行います。そして確認時に問題が発生していたら、再度この問題をスタート地点としてPDCAを回すのです。問題が解決するまでPDCAを繰り返し回すことで、真の問題解決が行えるようになります。

ウーマンラッシュアワーの村本の芸は凄かった！

タイ住みます芸人のあっぱれコイズミのツイッターを見ていたら、「ウーマンラッシュアワー村本が突如現れて独演会 IN バンコク～ワイン片手にしゃべりたいことだけしゃべって去って行く 45 分～」とのイベント案内が掲載されていました。突如決まったため、開催日は2日後だったので、慌てて申し込みました。私は「ウーマンラッシュアワーのオールナイトニッポンゼロ」そして「ウーマンラッシュアワー村本大輔のオールナイトニッポン」オールナイト終了後は AbemaTV で放送されていた「ウーマンラッシュアワー村本大輔の土曜 The NIGHT」を見ているほどのファンです。ただ昨年末に「THE MANZAI 2017」の漫才で原発や沖縄の米軍基地問題などの政治問題のネタを披露して、賛否両論を巻き起こし、元旦の「朝まで生テレビ」で政治的な意見を述べて袋叩きになったあたりから、彼に対して「あれ～、ちょっとこれは」と若干批判的になっていました。

ライブですが、50 名程度の観客を前に村本が登場して挨拶代わりのタイのご当地ネタを披露したあと、直ぐに社会をぶった切るネタが始まりました。ネタバレになるので詳しく書くことは控えますが、オウム真理教、北朝鮮、在日問題など社会的に重い話しを時には面白く、時にはシリアスに自分の考えを披露した後、最後はきっかりと爆笑を取って終わる素晴らしい芸でした。例の「朝まで生テレビ」の話も飛び出して、これも大爆笑！最初私は「最近の村本は政治に対して自分の考え方とずいぶん違って、気に入らないなあ～」と思っていたのですが、彼のネタを聞いていると「あれ！そんな見方もあったんだ！自分の視野が狭かったなあ～」と笑いながら反省する瞬間がたくさんありました。村本は「タブーも無くて重い話を最後は笑いに変える。そして帰る時に考えさせる。それがコメディアンです」とさりげなく言っていました。村本の芸は大人のエンターテインメントですよ。多くの芸人が若い女子にウケるネタばかり披露している間に、村本はそこから離れて完全に自分の芸を見いだしましたね。

村本はノリノリになっており、予定の 45 分を過ぎても「まだ、面白いネタがあるから帰らないでね！」「ちょっと待って、良いネタがあるから披露するよ」「漫才のネタも披露しようか」と気さくに話し続けてくれました。最初は「ウーマンラッシュアワーの村本大輔だ」と思っていました。少し酔いながら怒りをぶつけたり、ちょっと照れを見せたりなど、後半は知り合いの兄ちゃんが喋っているような親近感を覚えましたね。結局、予定時間を倍近くオーバーして面白かった独演会は終わりました。会場から村本が去ったので、帰ろうと思って外に出たら、気持ちよく酔っている村本が立っており「写真良いですよ～」と一人一人と写真撮影と握手をしてくれました。

今回のような自分も客も飲みながらのライブは実験的に行っているようで、6月は日本各地でこのパターンのライブが行われます。彼は2年後にアメリカに移住してスタンドアップコメディアンになると言っていますが、きっとアメリカでも人生の勝負に勝ってマイク1本で何万人も集める伝説のコメディアンになることでしょう。



KANRIMAN通信



- EDITED BY SEBATA -

7月は日本では西日本豪雨災害、タイではチェンライ、タムルアン洞窟での少年ら13人の救出活動、ブーケットでの船転落事故と心が痛むニュースが続きました。チェンライでは他国の協力を得た救出活動によって少年ら全員が洞窟から無事に生還し、タイの多くの方が安心したことと思います。そして、小さな子供たちの精神力の強さには本当に驚きました。日本は酷暑が続く日々、その中で復旧作業が行われているのかと思うと少しでも気温が落ち着くのを願ひ、全てにおいての早期の回復を祈るばかりです。

カンリマン通信にご寄稿いただいている立川氏が、「管理手法」が学べる動画をYou Tubeで公開していらっしゃいます。動画から気軽に学べるのがとても良いですね。是非、YouTubeで「5分で分かる管理者研修」を検索してみてください。

サロンキティの徒然草 第五回

サロンキティでございます。私のささやかな日常生活で感じた幸せ、喜び、怒り、悲しみ、不思議、などブログ風に綴ってゆきたいと思っております。どうか楽しんでください。

こじられたカフェに飽き飽き！

こんにちは、サロンキティです。タイのコーヒー文化もここ最近、急に拡大した感じがしませんか？スタバやオーブンパンのような老舗あり、ブラックキャニオンコーヒー（実はここはスタバより古いはず。旧ドンムアン空港にもありました）、さらに振興勢力ではコーヒーワールド、カフェ・アマゾン、true コーヒーなどチェーン店が続々とオープンしております。

続いて、第 3 勢力とも言うべき、都会的でしかもなかなか美味しい食事を出す、CHU とか The Coffee Club などが健闘中。これらは中間層の小金のある若い人を中心に人気です。確かに、清潔で味や雰囲気も悪くない。価格的にはけっこう強気で、ちょこっと食事をするに 500 バーツぐらい平気でいっちゃうので、はっきり言ってそこいらのローカル・レストランより高いかもしれません。じゃあ、行かなければいいではないか、と簡単に片付けられる問題ではありません。私はこの「こじられた店」が流行る風潮をかなり苦々しく見ておるのです。そのためにこのコラムであえて物申した次第です。

店の特徴としてはインテリアはシンプル、モノトーン。スタッフの制服もなぜかどれも黒が多い。「都会的でクール」なイメージを与えるためだと思われます。英語が上手なスタッフから発せられるチョイ上から目線の接客態度を感じる時もなくはない。メニューは充実している。で、QR コードなんかすぐダウンロードさせて割引アイテムの紹介などデジタル化も進んでる。そのどこが不満なのって？！っていうかさ～、こういういかにもな店ってはっきり言って毒にも薬にもなんないわけよ！（口調が下品な不良婆あ調ですみません！）。清潔だし便利なのですが、こんな店ばかりになったら真のコーヒー文化なんか生まれませんよ。でもタイのことは言えません。日本でも昔ながらの喫茶店がどんどん潰れ、ドールとか、サンクカフェとか全国どこでもあるもんね。あー、腹立たしい！タイでもチェンマイなんかにあるオーナーの趣味が感じられる店はいいですね。そんな店に頑張ってもらいたいです。でもウチの近所には The Coffee Club が出来たもんで、しかたないから利用してます。なんなんだよ！この節操のなさ！

(サロンキティ)

ユダヤ人と偶然出会って(1)

先月、スクムビットの行きつけの床屋で順番待ちをしていると、白人の男性が小さい男の子を連れて入ってきて横に座りました。

その男性はスマホの画面に見入っているものでちらっと覗くと、おそらくヘブライ語と思い尋ねると予想通りイスラエル人でヘブライ語の新聞を読んでいたのです。

私はヘブライ語を全く読めませんが昨年モスクワの空港のラウンジで見慣れない文字の新聞を見つけ、これは何語かと聞きヘブライ語と言うので記念にもらって読めないなりに写真や広告を眺めていたのです。それで何となく文字は読めなくとも形でヘブライ文字と気がついたわけです。

バンコクで何をしている人か知りませんが、私はユダヤについて殆ど何も知らないので散髪の順番が来るまで興味本位でいろいろ聞くと、バンコクにもユダヤ教の会堂シナゴークがスクムビットソイ22 とシャングリラホテルの中にあると言うのです。

帰宅後、ネットで検索するとソイ22のシナゴークは出てきますがシャングリラホテルの方はわからなかったので、シャングリラホテルに後日直接電話して聞いてみると確かにあるのですが見学は不可とのこと。宗教上ややこしいからでしょうか。

ユダヤ教徒の安息日は土曜日で聖書を静かに読んでお祈りする日なので仕事は一切してはいけなく、火を使う料理もダメで金曜までに作り置きするそうです。おせち料理みたいですね。イスラエルの国営航空は金曜の晩から土曜の夜まで運行しないという徹底ぶり。

私がちょうどそのあと出張で欧州に行きルーマニアとハンガリー訪問予定があるとすると、ブダペストのシナゴークは行くといいよと言うので本当に行ってきました。その話はまた今度。

(金太マカオ)

車通勤

BTS 乗客のあまりの無秩序ぶりにイライラして、キレてしまうことが何度か。

タイ人や外国人観光客(日本人含む)の自己中心的な態度は、本当に救いがたい。

このまま行くと、何かしでかしてしまいそうで自分が怖いので、BTS 通勤は止めて車通勤にすることにした。エコに反するが、仕方がない。車通勤に切り替えたのち、BTS の信号故障が多発した。良いタイミングだった。タイ人の運転マナーは、依然、悪い。ただ、当然、事故を誘発してしまうので、自分大事、そこまで酷いことはやってこない。(やれない。)

通勤は、自宅のあるエカマイと会社のあるシーロム間。

行きは BTS の時と同じく 5 時半には家を出てしまうので問題にならないが、帰りは、当然渋滞。難所はサトーン。突き当りのラマ 4 の交差点の処理が上手く行かないこととソイコンベントとソイピパットの信号が連動していないせいで、毎回、ひどい渋滞が発生する。ラマ 4 に入ってから渋滞しているものの流れてはいる。グーグルマップで渋滞状況を確認しながら帰宅している。帰宅に要する時間は平均で 1 時間前後であり、BTS 通勤と比較して対して変わらない。十数年前の渋滞、例えば 1 時間経過しても数メートルしか進んでいないというようなことはなくなった。以前より車通勤者が減ったのか、マナーが良くなったのか、信号運用や警官の交通誘導の腕が上がったのか等々、改善した理由はいくつか考えられるが、根本的な理由はわからない。

渋滞があるにせよ、BTS より精神的に明らかに楽。スタバで紅茶(コーヒーは止めたので。)を仕入れて、音楽を楽しみながら帰宅している。

(コバヤシ)

KANRIMAN通信 特設リング

BY立川剛 UNIVERSAL VIDEO COOPERATION CO.,LTD

899/307 Nantawan Onnut Onnut Rd Pravate Bangkok 10250

TEL: (02)349-6110 FAX: (02)349-6111 WEB: <http://www.uvcth.com/>**実践！管理者心得：報連相の重要性を理解させる3つのポイント****1: 報連相が悪くて納品が遅れた**

ある工場で客先からの納期指定の特級品の依頼が入りました。ところが倉庫にあった製品は客先指定の納期を1週間も遅れてから納品したことが判明したのです。私は生産計画の担当者に「あなたが客先から特級品の依頼を受けたのですね。出荷指示は誰に行ったのですか」と確認しました。生産計画の担当者は「私は倉庫に連絡して、担当者に製品を出荷するように指示しました」と説明しました。すぐに倉庫の担当者呼んで確認すると「そんな話は聞いていませんでした」と言い出したのです。お互いに「言った」「聞いていない」の水掛け論になったため、詳細を確認したところ、生産計画の担当者は部下に倉庫に出荷を急ぐように指示したのです。部下は倉庫の担当者へ口頭で連絡したものの、担当者は昼夜勤務の引き継ぎ時に連絡を忘れてしまったことが分かりました。報連相の不徹底から客先に迷惑を掛けてしまったのです。このように管理者が報連相の重要性を理解していないと、「言った」「言わない」などの水掛け論の問題が発生する可能性があります。このような報連相の問題を防ぐためには、管理者に下記の報連相の重要性の3項目を正しく理解させることが必要なのです。

1) 仕事の能率を上げる

会社では多くの人たちが協力して仕事を進めています。もし「あなたに言ったはずだ」「私は聞いていないぞ」などのトラブルが発生すると、仕事の効率が悪化します。このようなトラブルを無くして、仕事の能率を上げるために報連相はとても重要です。管理者が報連相の重要性を理解して、関係者に必要な情報を正しく伝達して、理解させることでお互いに仕事の協力が出来て能率も向上するのです。

2) 問題を迅速に解決する

会社ではいろいろな問題が毎日、発生しています。もし問題の発生を誰も知らなかったら、問題が大きくなってしまい解決が困難になります。問題解決のポイントはできるだけ早く問題を発見して小さなうちに解決することです。管理者は問題を発見したら直ぐに上司に報告したり、関係者に連絡を行い、情報を共有化します。問題解決のために関係者に相談を行い適切なアドバイスを求めることも大事です。このように管理者が報連相を徹底することで、問題を迅速に解決できるようになるのです。

3) 信頼関係を構築する

社内では多くの人たちと協力して仕事を進めています。その基本は相互の信頼関係です。この信頼関係を築くためにはコミュニケーションが大事であり、報連相はこのコミュニケーションの基本となるのです。管理者が周りの人たちに積極的に報連相を行えば、相互に理解が深まり信頼関係を築くことが出来ます。特に相談は信頼関係の構築に役立ちます。相談された人は「この人は自分の経験や考え方を認めている」と感じて、信頼するようになるからです。

YouTube で「5分で分かる管理者研修」を始めました

私は趣味のカードマジックを勉強するために、以前は日本から教材用のDVDを取り寄せていました。しかし最近ではYouTubeで分かりやすく解説してくれるチャンネルが増えたため、YouTubeを見て新ネタを仕入れていきます。YouTubeを見ながら「簡単に管理手法が学べる便利なチャンネルはないのかな」探してみたのですが、見当たりませんでした。

「管理手法のチャンネルが無ければ、自分で作ってみようかな」と思い立ち、1つのテーマを1回、5分から7分程度の動画で解説して、ちょっとした空き時間に見ることが出来るチャンネルを作ろうと考えたのです。このアイデアを何人かの人に説明したら「無料でノウハウを教えて大丈夫ですか」と心配してくれる人がいました。私は今までも管理手法は自分のホームページで公開してきたし、他のメディアにも連載しているので実質的には既に無料で公開しているから、自分にとっては同じことなのです。

早速YouTubeに「5分で分かる管理者研修」とのチャンネルを開設して、三脚、ライト、ピンマイクを購入して、スマホで自撮りして動画を作ってみました。これがびっくりするほど難しい！！私は仕事上、講演会で何も見ずに話すのは慣れていて、話術にも自信があるのですが、自撮りだと全然言葉が出てこなくなり、自分でもびっくりしました。「これはまずい！」と思って、カンペを作ったのですが、目線で明らかにカンペを読んでいることが分かり、喋りも棒読みになってしまうのです。最初の動画は目線が泳いで喋りも上手くないのですが、回を重ねるごとにコツが分かってきて、徐々に自分が納得できる喋りになってきました。5分程度の動画でも、原稿の書き起こし、撮影の準備、撮影、編集、YouTubeへのアップロードなど2～3時間掛かります。

管理手法のチャンネルが少ないため、YouTubeで「5S活動」などと検索すると、私の動画が出てくるようになりました。「これだけ頑張って作ったし、検索でもすぐ出てくるのだから多くの人が見てくれるだろう」と思ったのですが、これが甘かったです！YouTubeにアップして2週間たっても再生回数がゼロ！「動画の数を増やせば、関連動画で出てきて再生回数も増えるはずだ」と思い、何とか20本の動画を作ったのです。ところが再生回数が5回とか10回、依然としてゼロの動画もあるのです。この原因はYouTubeの視聴者の大半は若い世代で、私が対象としている管理職の年齢の人が少ないため、YouTubeでの管理手法の視聴者数が少ない事もあります。ただ、それにしても「こんなに苦労して作っているのに、誰もチャンネル登録してくれないし、再生回数も一桁じゃないか！」と頭にきているのですが、もうYouTuberを止めようとの気持ちは皆無で、逆に「こんなに見てくれないのなら、動画の数をじゃんじゃん増やして、YouTubeで管理手法と検索したら、全て私の動画が出てくるようにしてやろう」とむしろ前向きな気持ちです。現在YouTubeに親しんでいる若い世代が管理者になった時には、私の動画を見て貰えると思いますが、まだまだ先のことになりそうです。そんな訳で、読者の皆さんも時間のある時にYouTubeで「5分で分かる管理者研修」を検索して動画を見て下さい。そして動画が良ければチャンネル登録をして頂けると、とても励みになります！

KANRIMAN通信 大募集！

[送付方法] ワード文書、原稿用紙、手書き、メール等、FAXまたはE-MAILでどうぞ。

[お名前] 本名、ペンネーム、イニシャルなんでも構いません。

[応募資格] 月報購読担当者に限らず、自分はKANRIMANだと思う方なら、どなたでも！

[宛先] FAX: 02-439-2670 MAIL: tellusgp@gmail.com ATTN. SEBATA

Vol.141



KANRIMAN通信



- EDITED BY SEBATA -

ここバンコクはすっかり雨期模様の日々。一日中どんより曇り空の日が多く、例年のバンコクの雨期の空ではありません。青空がいきなり厚い雲に覆われたと思ったら土砂降りの雨、雨宿りに飽きたころに青空が見え始め、虹がかかり、鳥が鳴きだす。そんな日が体験できるのもバンコクの雨期でした。今年は虹を一度も見せていません。来月はお目にかかれますように。

最近の友人との会話で気が付いたことなのですが、タイ人、インド人の人たちと曇りの日に会うと「今日は曇りですね～良い天気ですね！」と言われます。私にしてみれば良い天気＝晴れ(青い空)なので相槌に戸惑ってしまいますが、彼・彼女たちにすれば良い天気＝過ごしやすい天気＝曇りだそうです。特にインドでは曇りの日の会話はこの「良い天気ですね～」から始まると聞きました。私もインドの連日45度の酷暑を経験しました。あの経験を思い出すとこの挨拶が普通であるのが頷けます。

サロンキティさんから皆様へ質問がございます。詳しくは下記のサロンキティさんのコラムをお読みください。私は番外編の7番。寝床に入った後です。皆様は何番目に該当するのでしょうか？是非弊社までお知らせください。お待ちしております。

サロンキティの徒然草 第六回

サロンキティでございます。私のささやかな日常生活で感じた幸せ、喜び、怒り、悲しみ、不思議、などブログ風に綴ってゆきたいと思っております。どうか楽しんでください。

日曜日の憂鬱な時間

こんにちは。楽しかった週末も過ぎ、明日また1週間の労働が始まる。そんな日曜日。誰もが何かしら軽い鬱になりませんか？私ももちろんそんな気持ちから逃れられません。勤め人の宿命とも言える、この感覚。私は日曜日の夕方、午後4時から6時ごろの間にもっとも気持ちが落ち込みます。先日友人たちとこの話題になった時、同じような気持ちに陥る時間帯が人それぞれ微妙に違うことがわかりました。ある人は日曜日の午前中に感じると言い、ある人は早々と土曜日の夜に始まるという。不安症の度合い、突き詰めると持って生まれた性格に因るものなのでしょう。

そこで読者の皆さんに質問です。運送業者の時間帯ではありませんが、次のうち、あなたが最もこの「日曜日の憂鬱」に陥るのはどれですか？

- 1、日曜日の朝起きた時
- 2、日曜日の午前中
- 3、日曜日の午後12時から4時までの間
- 4、日曜日の4時から6時の間
- 5、日曜日の6時以降夕食時間辺り
- 6、日曜日の夕食後から寝るまでの間

前述したように私は第4番目に該当します。黄昏時のちょっと手前ぐらいか。しかし暗くなると、決して幸せとは言えませんが、開き直った諦めにも似た気持ちになります。『もうどうにでもしてくれ』という感じかなあ。

月報を読んでもし気が向いたら、あなたの該当時間をマザーブレインに返信ください。お待ちしております。

こんなことアンケート取ったから何になるのだ、とお思いになるかもしれませんが、私もあなたも弱い人間の一人なのだと安心したいのでしょう、たぶん…。

この原稿を書いているのは日曜日の午後11時過ぎ。嗚呼、明日はもう月曜日か。合掌(チーン！)

(サロンキティ)

先月客先のルーマニアの工場を訪問

ルーマニアとタイの間に直行便はなくフランクフルトかミュンヘンからルフトハンザで行くのが一般的で行きはフランクフルト経由しましたがドイツには何度も行ったので帰りはウィーン発のタイ航空に乗ることにしてルーマニアからオーストリアまでハンガリー・スロバキアを陸路で旅することにしました。

ハンガリーの首都ブダペストからウィーンまで直行の鉄道もありますがブダペストからスロバキアの首都ブラチスラバ行きの電車に乗りブラチスラバを少々散策することに。そこからウィーンは鉄道で1時間。

ブラチスラバに着き街に出る前にウィーン行きの電車の時間を確認し切符を買っておこうと窓口に行くと駅のスロバキア人のおばさん今日のウィーン行きは全てキャンセルだからバスで行きなさいと言うのです。

そんな、と思いつつ仕方ないのでバスターミナルへどうやって行ったら良いのか聞いても駅のまわりのスロバキア人英語が通じなかったり足早に逃げられたり。

学生っぽい男を見つけこいつだと見定めバスターミナルはどこと聞くと授業があるので忙しいというような感じなので、俺は急いでウィーンに行かないと飛行機に乗り遅れるんだと嘘つくとターミナルの近くまで行く市バスで一緒に行ってくれるとのオファー

実際のフライトは翌日の午後で時間に余裕は充分あったのですが。

しばらく市内巡回バスで走り次の停留所で降りてあとは自分で行ってねと言うのでおいおい俺は場所がわからんから最後まで付き合えよと学生にちょっと強めにお願いすると本当に困った顔で授業がどうのこうのつぶやくのでわかったいいよ、と次のバス停で降りようとするたびっくりすることにその学生日本語で「ガンバッテ」と口にしたのです。

何じゃ日本語わかるのか do you speak Japanese?と聞くと子供の頃からアニメ好きで少し知ってるとのこと。

バスターミナルは降りたバス停から程近く、無事ウィーンに。

スロバキアの首都からオーストリアの首都までの国際バス料金わずか5ユーロ。

機会があれば次回はゆっくりスロバキアに行ってみたいもの。

(山本小鉄)

7が来た！

弊社の入居しているユナイテッドセンター、商業棟のテナントの居つきが悪い。

最近では、True が出て行った、金行はスペース縮小、吉野家が出て行った、モスバーガーが出て行った、マックスバリュも出て行った、その他小店舗も多数入れ替わり。家賃の割に客の入りが悪いのだろうなと思った。あちこちシートで覆ってコンクリートむき出しのスペースを隠しているのが目立ち、流行っているのはスタバのみという状況だった。

そんな中、金行の跡スペースに小さくセブンイレブンのマーク、Coming Soon と出ていた。7月7日(土曜日)開業とのこと。7月5日に見た段階では、什器も積まれた状態で中を覗くと埃だらけの状態。7月7日の開業は絶対無理、やはり7月11日開業を狙っているとタイ人の間では陰口が聞かれた。ところが、9日月曜日に行ってみたら見事に開業していた。タイ人特有の直前の追い込み力を発揮したものと思われる。いつもながらこの追い込み力はすごいと感じる。初日から大盛況で客でごった返していた。客足が落ち着くのを待って中を見分。商品種類、量は流石と思わせるほどに豊富。簡単な料理を出す調理設備もあり、イートインカウンターもある。これはタイ人に愛されるよなと思った。かくして、現在はスタバとセブンの2強状態となった。

自分も朝食はスタバ、夜食はセブンでお世話になってます。

(コバヤシ)

KANRIMAN通信 特設リング

BY立川剛 UNIVERSAL VIDEO COOPERATION CO.,LTD

899/307 Nantawan Onnut Onnut Rd Pravate Bangkok 10250

TEL: (02)349-6110 FAX: (02)349-6111 WEB: <http://www.uvcth.com/>**実践！管理者心得：PDCA を効率的に進める3つのポイント****1:対策を変えず、目標値を下げていた**

私はある工場で品質向上のプロジェクトの結果を確認しました。管理者は「このプロジェクトは工程内不良の削減がテーマですが、残念ながら今月は目標を達成することができませんでした。達成できない原因は目標値が高すぎるからです。来月は目標値を下げてプロジェクトを進めますから、必ず達成できます」と説明したのです。私は「プロジェクトの管理は PDCA で行うべきである。対処(ACTION)では目標を達成しなかった場合、その原因を分析して新たな対策を立案するのが正しい対処だ。今月の対策にどのような問題があったのかは分析したのか」と詰問すると「目標値を下げるだけで、対策の問題点は分析していません」と答えたのです。「対策の問題を分析せずに、目標値だけを下げるとはあまりに安直すぎる。これでは PDCA が正しく回らず問題を解決することが出来ないぞ」と厳しく指導を行ったのです。

管理者の仕事は PDCA に従って進めますが、このように管理者が PDCA を自分勝手に解釈して我流で行くと、管理が出来ず仕事が上手く進みません。管理者には PDCA を効率的に行えるように、下記の3項目を教育して正しく理解させるようにします。

1)計画は最短の日程で作成する

PDCA では計画(PLAN)から始まりますが、管理者の中には客先の都合を考えず、自分の都合で計画を立てる人がいます。これでは計画の納期が遅くなり、全体の PDCA も遅くなってしまいます。問題発生時には、その重要性を考慮して計画は最短の日程で作成することが必要です。もし問題が発生して最短の日程が間に合わない場合は新たに計画を作成して、直ぐに PDCA を回して対応することにより、常に最短の日程で仕事が行えるようになるのです。

2)目標を下げずに対策を変える

管理者の中にはプロジェクトが失敗した場合「目標の数値が高すぎたから、次回は下げてチャレンジしよう」と安直に考える人もいますが、これは間違いです。管理者が PDCA を回すことにより、問題が解決されて会社のレベルが向上して行きます。ですから、問題発生時には対処(ACTION)は目標値を下げるのではなく、対策の改善をしたり、新たな対策を立案することが必要です。管理者は目標が達成できなかつたら、原因を分析して、対策を修正してから PDCA を回すようにします。

3)対処は文章化して活用する

PDCA では目標が達成できない場合は、新たな対策を考えて PDCA を回します。この対策は新たな計画となりますから、必ず文章化することが大切です。文章化することで関係者に配布して全員が共通の理解を持つことが出来ますし、確認(CHECK)も容易に行えるようになるのです。この対処の文章は計画同様5W 1Hで作成して、誰でも簡単に内容が分かるようにします。

ブルネイにある7つ星ホテル「エンパイヤホテル」に宿泊しました

7月の連休前にどこかに行こうと思いましたが、遠出はせずにアジア近郊にしようと思いネットで航空券の値段を調べてみると、さすがに連休と言うこともあり、どの国も飛行機が値上がりしていました。しかしその中でブルネイ行きの航空券だけが普通のシーズンとハイシーズンでほぼ同じ価格だったのです。私はブルネイの場所がうろ覚えだったので、慌てて地図で確認すると、マレーシアのボルネオ島にあることが分かりました。ネットで「ブルネイ観光」で検索してみると、ほとんどが「観光地が殆ど無い」「半日もあれば終わってしまう」などと書かれていましたが、なんと世界に2つしかない5つ星を遙かに超えた7つ星ホテル「エンパイヤホテル」があることが分かったのです。石油で潤うブルネイの国王が、大量のお金を掛けて大理石で作ったホテルと言われていたので、「さぞかし宿泊料金も高いのだろうな」と思って調べてみると意外にリーズナブルな（1泊約7000パーツ）値段で泊まれることが分かったのです。

エンパイヤホテルはブルネイ国際空港からタクシーで15分くらいの広大な敷地の中にあります。ホテルがいくつもあるリゾートとなっており、敷地の中にはプールやテニスコートはもちろん、ゴルフ場や映画館、ボウリング場まであります。ホテルに着くとスタッフが笑顔で迎えてくれました。レセプションの対応も素晴らしく、どのスタッフもフレンドリーで仕事をキビキビこなしており、「さすがは7つ星のホテルは違うなあ」と感心しました。部屋に案内してくれたスタッフに「このホテルで1番高い部屋の値段を教えてください」と聞いたところ「VIPが来たときに泊まって頂く部屋がありますが、1泊約150万円となります」と言われました。このホテルで驚くのは、非日常的な空間の演出です。建物全体が素晴らしいイタリア製の大理石でピカピカに輝いており、まさに王宮にいるような雰囲気を感じます。贅沢とも言えるほど空間を広く取った設計となっており、ホテルを歩いているだけで、テンションが上がればなしになります。私は2泊3日の間、このホテルの中や周りを歩いているだけで、十分に楽しめました。

レセプションの大きな天井にはスワロフスキーの豪華で巨大なシャンデリアが飾られています。ホテルのロビーの吹き抜けにある5階まで届く巨大な大理石の柱は、上から下を覗いても、下から上を見上げてても、圧巻で素晴らしいです。この非日常的な空間である巨大な大理石の柱を見るだけでも、エンパイヤホテルに来た価値がありました。

バンコクから2時間40分のフライトで、王宮のような非日常的な空間でゆっくりと寛げるのはエンパイヤホテルの大きな魅力です。

今回泊まったエンパイヤホテルの様子はコンサルタントの視点から解説を行った動画にまとめました。YouTubeで「5分でわかる管理者研修」と検索すれば「エンパイヤホテルの集客手法」と「エンパイヤホテルの魅力を探る」の2本の映像を見ることができます。

KANRIMAN通信 大募集！

【送付方法】 ワード文書、原稿用紙、手書き、メール等、FAXまたはE-MAILでどうぞ。

【お名前】 本名、ペンネーム、イニシャルなんでも構いません。

【応募資格】 月報購読担当者に限らず、自分はKANRIMANだと思う方なら、どなたでも！

【宛先】 FAX: 02-439-2670 MAIL: tellusgp@gmail.com ATTN. SEBATA