

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

■無添加の自然食品カレーとペーストスパイスでポジショニング！

上手く行っていた事業を新規事業で潰した過去
人の縁に助けられた中小企業の社長が
カレーのマハラジャとしてスパイス探検隊の隊長になるまでの物語
商品を極めてニッチを極めた差別化戦略をお伝えいたします

井上スパイス工業株式会社 代表取締役会長 井上和人
<https://inouespice.co.jp/>

- ◆第1回 そして私は自然食品カレーを始めた
- ◆第2回 倒産を経験してご縁の大切さを知る
- ◆第3回 関西商人とカレーのマハラジャ
- ◆第4回 私は今でも現役剣士

第3回 関西商人とカレーのマハラジャ

目次

- ▼差別化の源泉
- ▼関西商人と関東商人の話
- ▼マハラジャになる

▼差別化の源泉

私が倒産を契機に、たくさんの方たちに助けていただいて
感謝している話を前回させていただきましたが

東証2部から後に東証1部に上場した企業の開発部長は
私と同じ年で馬が合ったから助けてくれたのですが
実を言うとそれだけが原因ではなかったのです。

さらに言うと、6割ものお客様が倒産後もうちと付き合いしてくれたことも
人情の部分が大きいのですが、それだけが要因ではないのです。
それはうちの商品を気に入っていただいていたから

という理由も大きいものでした。

うちは青森の産地と深いつながりを持っていて
優れた品質のニンニクと生姜を仕入れることができていました。
それを元にうちではすりつぶして使っていた。

そういうことは当時ではなかったんですよ。
みんな他社では粉にして使っていた。ドライなんですよ。

擦って使っていたと言っても簡単なものではないのです。
単に擦っただけでは繊維が残る。
それではダメですから。

まず、良い材料を産地との関係で使用できている。
それからペースト状にするうちだけの技術がある。

この2つがそろわないとウエットの香辛料は使えるレベルの物が作れない。
これで先ずオンリーワンでしたね。うちではウエットスパイスと言っていました。

これは倒産前から作っていて、
人間関係は絶対にありますが、商品の信頼もあったのかもしれないね。
結構使ってもらっていましたから。

やっぱり商品に魅力がないとダメですね
そういう意味ではうちにはもう一つ「自然食品」という強みもあった。
奄美のウコンを使ったね。

これも作り方を聞いて回っても教えてくれなくて
ヒントだけ少し教えてもらって、独自に工夫して技術を作っていた。

その努力の甲斐があって、
食品スーパーとかトップクラスの大手の通販会社に扱ってもらえるようになっています。

ひょんなことから始めた自然食品のカレーですがマーケットは大きいです。
時代もあったんでしょうね

やはり「産地」と「技術」をウエットスパイスと自然食品で活用し展開出来た

これが大きいですね。他者と圧倒的な差別化を結果的に実現できたことになります。

それも、大手が入ってくるには少しマーケットが小さい。
だからうちが独占できるポジショニングができている。

▼関西商人と関東商人の話

実は私にはもう一人恩人がいるんですよ、
それが吉本興業の木村 政雄さんですお笑いの。
社長のすぐ下でして吉本興業は実際はこの 木村さんが取り仕切っていましたよ
吉本興業はその当時ですね。

船井総研の勉強会で香港セミナーとかあったんですよ
それでセミナーに参加した夜とかに分科会に分かれて。
全部で 300 人くらいで香港に行ったんですけど食品分科会には12人しかいなかった。

そこで名刺交換とかしてたら木村さんがいた。
この人はお笑いなのに「なんでここにいるの？」って聞いたら
「毎回おいしい店で中華料理が食べられるから」って言っていて
この人これだけなんです。

それで北京とかも行くって言ってたんだけど
行くまでの2日間ぐらい食べながら飲みながら一緒に過ごした。

その時にものすごい話をしてくれたんですよ
もう目からうろこの話なんですけど、関西商人の話。

関西商人は関東に出て来てみんな成功するけど
関東商人は関西行くとみんな失敗する
と言うんですよ。

それで、「私、関西商人になりたいです」って言ったら、話してくれた。
私それをまとめてずっと持ってます。

曰く
関西商人はお客様中心主義でニーズの先取りをする。
関東商人は自分中心の販売戦略。

関西商人の販売は感性。使い勝手をアピールする。企業は物を売ってなんぼ。
関東商人は技術至上主義。技術だけでは物は売れないのに。

関西商人は新商品を、人より先に売る。人の顔色を気にしない。人のやらないものを売る。
関東商人は新商品で、他社の成功体験をマネする。同業の顔色を見る。自分から奇抜な商品をつくらない。新しい挑戦はしない。

関西商人は、自社の独自色を出す。

関東商人は、かっこつける。

関西商人は、「アホ」をする。

関東商人は、プライドが邪魔をする。

関西商人は、「カン」でビジネスチャンスをつかむ。

関東商人は、考えすぎてビジネスがワンテンポ遅れる。

関西商人は、同業者と付き合いわない。

関東商人は、同業者と組合をつくり、ゴルフする。

これは胸に刻みましたね。

京都商人についても教えてもらいましたが割愛します。

それで3日目に北京行っちゃうから分かれるって時に

「私関西商人になります」って言ったら

「あなたアホになれるんか」って言われて

「はい、なれます」って言ってマハラジャになった。

▼マハラジャになる

飲んだ勢いで木村さんに「アホになります」宣言して

「本当になれるんですか？」

「はいなれます」と言ったはいいけれど

いざ香港から帰ってきたら恥ずかしくなって考え込んでしまっ

ても木村さんと約束したんだからやらなくちゃいけない。

倒産してみんなに笑われて、バカだとかゴミだと言われてね

何が恥ずかしいだ、と思って

「俺はインドの王様だ、マハラジャだ」と言ってなっちゃった。

帰国して3ヶ月になるかならないかでね。

通販で、もう巻いてあって被るだけのターバンとか服買って。

実はインドではターバン巻いてる人って少ないらしいのね

ほんとはあんまりいないらしい。

それで本物のインド人の前に行くって笑ってましたよ。面白いって。

それでイベントとか展示会とかに「カレーのマハラジャ」の格好して

会場をふらふらしてデモンストレーションするようになった。
結構展示会とか一杯あって参加しましたね。

マハラジャやってるとあっちからやってくるから、そこで営業すると早いわけですよ。
話も通りやすいですし。

スーパーとか大手に訪問営業しても話も聞いてくれないけど
大手のバイヤーとかあっちから来るわけですよ。

わが社の営業スタイルが変わっちゃいましたね。
それからうちは営業らしい営業をしたことがない。売り込みをしない。

そうこうしていると日本テレビの「どっちの料理ショー」の特選素材に選ばれて出演。
それから「どっちの料理ショー」には何回か出させてもらってます。

それからは、新聞雑誌といろんなメディアからの取材が来るようになって
自然とブランディングできましたね。

埼玉県のおもてなし大賞の特別賞をもらったり、上尾市民栄誉賞を受賞したり
いろんな賞もいただいたりしてね。

だから木村さんも恩人なんですよ。

いかがでしたでしょうか？

次回は
無添加の自然食品カレーとペーストスパイスでポジショニング！

上手く行っていた事業を新規事業で潰した過去
人の縁に助けられた中小企業の社長が
カレーのマハラジャとしてスパイス探検隊の隊長になるまでの物語
商品を極めてニッチを極めた差別化戦略をお伝えいたします

井上スパイス工業株式会社 代表取締役会長 井上和人
<https://inouespice.co.jp/>

第4回 私は今でも現役剣士
お届けしていきますので、楽しみにしててくださいね。

著者：はやぶさ2 編集長

◆相談・問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

担当:(株)I&C・HosBiz センター
Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。
kazu_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方* 理念経営実戦のすすめ」
料金は100円
平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎
<https://heartgaia.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。  
■ #596 号・・・23・04・14(金)・・・バックナンバー・・・  
[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしく願います。

◆次号 第598号 23・04・28(金)は、

無添加の自然食品カレーとペーストスパイスでポジショニング！

上手く行っていた事業を新規事業で潰した過去
人の縁に助けられた中小企業の社長が
カレーのマハラジャとしてスパイス探検隊の隊長になるまでの物語
商品を極めてニッチを極めた差別化戦略をお伝えいたします

井上スパイス工業株式会社 代表取締役会長 井上和人
<https://inouespice.co.jp/>

第4回 私は今でも現役剣士

をお送りいたします。

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

*「理念営実戦のすすめ」特価(100円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu.zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本 靖夫、

編集長:岩下 一智 MRC

*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%