



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2019年06月10日 第922号「週刊五十嵐レポート」

足音

6月8日(土)、日本が議長国を務める20カ国・地域(G20)財務相・中央銀行総裁会議が開催した。「世界経済は2019年後半にかけ持ち直すとの基本認識を維持しつつ、各国から米中貿易摩擦などが減速リスクになっているとの懸念が相次いだ」。

帝国データバンク景気動向調査によると、2019年5月動向では前月比1.4ポイント減の45.4となり、6ヶ月連続で悪化した。今後は消費税率引き上げ前の駆け込み需要が表れるほか、東京五輪や公共投資が下支えすると見込まれる。しかし消費税率引き上げ後、個人消費が一時的に大きく落ち込むほか、中国などアジア向け輸出の減少がマイナスに働く。不透明感が一層強まる。

飲食業の経営者は、「豊洲市場の物の動きが悪くなった。不動産の(賃貸)物件情報が多くなってきた。年末まで営業して、年明け閉店するところが多くなる。今なら設備や器材が高く売れると考えている」。

運送業の経営者は、「鉄鋼団地内で動いていないトラックを多く見かける。物の動きが悪くなった」。製造業の経営者は、「大型連休前は駆け込みのように仕事が多かったが、令和の年号になってから動きが弱くなった」。

経営の神様、松下幸之助氏は言った、「不景気もまたよし、不景気だから面白いんだ。こんな時こそ自分の実力がものを言う。さらに商売に励むならば、発展、繁栄する道がいくらでもある。放っておいたアフターサービスをこの際徹底的にやる。店の整備を積極的に図る。甘い経営を排していろいろの方策を考える。貯えた力によって一つひとつ着実に実施する。その歩みはゆっくりしたものでも、他が不景気で停滞しているので、相当のスピードということになる。考えてみますと、不景気こそ発展の千載一遇の好機である」。

来年2020年の夏はオリンピックで多くの訪日客がやって来て、多いに盛り上がる。それとは裏腹に景気動向は下る足音が聞こえてくる。経営を学んでいる経営者は、千載一遇のチャンスと見て、貯えてきた力を発揮していこう。成長企業は不景気に一気に伸びる。

ちょっと
気になる出来事

月刊誌「致知」7月号に「小が大に勝つ経営」として、「まるおか」の丸岡守社長と「大津屋」の小川明彦社長の対談があった。

「まるおか」はナショナルブランドは一切取り扱わず、おいしくて体に優しい商品だけ取り寄せて置くことをこだわりとしている。イオンモールの奥隣にあるにも拘らず売上は順調に伸びている。

「大津屋」はダイニング・コンビニというコンビニと惣菜屋と大衆食堂をくっつけた店。

これからは大型店が落ち目で、小型店が進出してくる時代。そこには何らかの特徴がなくては行けない。

「商売の神髄は、高く買って、高く売ること」。安売りはしない。高く買うことは、それだけ仕入先を尊重すること。自分たちの価値を認めてくれる。よき人間関係が生まれる。

せっかくいいものをつくりながら、売れないから安くしよう、安くしないと売れないからと考える。

安く売るのは簡単。高く売るために頭の汗をかこう。



一口メモ
知識

信仰は足かせ

証明できないものに対しては、

「信じる」か「信じない」かしかなくなります。例えば一神教の説く「神」のように。

そして、いったん信じることにすると、

あとはただ、信仰して生きるしかないのです。

信仰におちいると、それについて議論することも、

疑問を抱くこともままなくなります。

森羅万象を客観的に、科学的に調べることもできなくなります。

信仰は、「智慧の開発」の足かせです。

信仰は人の心に鍵をかけてしまうのです。

ブッタは悟りをひらかれた直後に、「信仰を捨てよ」と説かれました。

「ブッタの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

