



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10月07日 第939号「週刊五十嵐レポート」

## 生存者利益

9月29日(日)付、日経新聞に「鋼材・紙 在庫だぶつく。外需・内需に停滞リスク」という記事。

鋼材やダンボールなど産業用資材の在庫が国内で過剰になっている。米中両国の貿易戦争などで中国の景気が減速し、輸出向けを中心に需要が細る。「産業機械向けの受注は減ったまま」。千葉県浦安市の鋼材問屋の経営者はぼやく。産業活動の傾向を示す資材が鋼材。自動車や機械、家電など用度が広い。米中摩擦の長期化で、中国向け輸出も多い工作機械などの需要が落ちている。

社長塾に参加されている鋼材専門運送会社の後継者は、「浦安鉄鋼団地は暇です。トラックが動いていない。今まで鋼材問屋間の運送が主流でしたが、今は少なくなり、(建築)現場への搬入が8割占めるようになりました。主に港区、渋谷区、江東区」と。

浦安鉄鋼団地内で加工業を営んでいる社長は、「米中の貿易摩擦の影響で、製造業が設備投資を手控えている。それが鋼材の需要減に。これからはボデーブローに効いてくるだろう。当社は技術力があるおかげで、大きなイベントのモニュメントなど受注しているが、それでも売上は前年度を若干下回った。来年あたり大きな衝撃が来るんじゃないか」と。

もともと2015年頃、社長塾では、「鋼材の需要は18年がピーク、19年頃から徐々に下降線、オリンピックの20年がどんと落ちる」と予想していた。正にその通りになってきた。(市場は縮む。しかし、自社のシェアを伸ばすには…)

「鶏口となるも牛後となるなかれ」。

大きな市場の業界で地位はビリ。牛のお尻。大きな不況の雨が降れば、根っこから流される。それよりも小さな市場ながら1位に。大きな市場であれば細分化して部分的に1位に。そうなることによって生き残る。廃業したり、亡くなった企業の顧客も自社に流れてくる。生存者利益。生存するためには強みを磨いていくしかない。ゆめゆめ牛のお尻にはならない。

ちょっと  
おもしろい出来事

書籍「『依存性ビジネス』のつづられかた。僕らはそれに抵抗できない」(ダイヤモンド社)より。

「自分の商品にハイになるな」ージョブスと売人に共通する教え。

2010年1月、アップルのイベントステージでiPad端末をスティーブ・ジョブスは、このデバイスはラップトップよりもスマートフォンよりもはるかに優れたもの、感動の体験、最適な使い心地と語っていた。

しかし、ジョブスは自分の子供らにはiPadを使わせていなかった。子供が家で触れるデジタルデバイスは制限をしていた。テクノロジーの危険性を知っている。自分の商品にハイになるな。薬物売人の鉄則を守る。

危険性⇒依存性。この本では、フェイスブックの「いいね」もインスタグラムも依存性ビジネスであるといっている。テクノロジー自体は道徳的に善でも悪でもない。問題は、テクノロジーを生み出す企業が、大衆に積極的に消費させることを意図的に狙って開発し、運営していることだ。

恐るべし。私はスマホを持っているが、距離を置いている。油断すると時間泥棒になる。便利だが、馬鹿になる。



一口メモ  
知識

### 知識ではなく智慧が不可欠

知識は、なくては困ります。

しかし、ありすぎても困るのです。

知識は増えれば増えるほど、人生は重くなります。

そして、その知識はいつか消えてしまいます。

欠かせないものは、知識ではなく、智慧なのです。

智慧とは、その瞬間その瞬間に、正確に何をなすべきか、ひらめくことです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムツレ・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



新経営の志手帳