



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12月23日 第950号「週刊五十嵐レポート」

え！赤字？ザルだね。ザル！

今年最後のレポート。印象に残った話。

機械卸のA氏。卸は価格競争が激しくジリ貧だったところ、中古機械販売を始めた。すると、大手はほとんど参入しえおらず、小さい会社ばかり。中古機械販売に注力すると業界で知られるようになった。卸と違って競争相手がいない。価格は自分で値付けできる。それでなぜか、黒字になっていない。「え！競争もなく、価格を決めることができなぜ赤字？黒字にしたことがないの。ザルだね。ザル！」。策(ざる)。(抜け落ちるところが多くて効果があがらないもののたとえ)。

A氏はこの言葉に奮起した。こんなこと言われたことがなかった。しかし、女性スタッフに同じことを言われた。「社長は価格設定が安すぎる。仕入れ以外にもコスト(人件費・倉庫・配送)がかかっている」。A氏は必要経費を吸収できる値付けを研究。ようやく単月黒字を続けることができるようになった。

ITエンジニアのB氏。現在ITエンジニアは引く手あまた。B氏は知識、技術はある。稼ぎの多くは、大手企業の下請け仕事。下請け仕事がいやで何とかエンドユーザー直販のビジネスを研究した。「商品・有料のサービス」はある。購入する見込客(業界・客層)も絞れてきた。顧客の見つけ方もある。しかし最初の一步が踏み出せないでいる。結局、大手の下請け仕事を探している。

「覚悟ができていない。ぐらついている」。下請け仕事がいやだと言っても、楽な仕事。だからやすきに流れる。今はいいけれど、将来はどうか。妻にも言われた。「カッコいいことと言っても、結局戻る」。将来の先行投資はいかに。

小さい会社は常に苦戦を強いられる。戦う条件が大手企業や強い企業より不利なのだからやむを得ない。それを跳ね返すには、社長本人が情熱・熱意、本気がなければ、行動を起こすことができない。競争相手に負けないためには、経営戦略を学ぶ研究心が必要になってくる。

「教えてくれる先生はちょっと厳しいくらいがちょうどいい」。ある本に書かれていた。小さな会社の社長を応援すべく、厳しい言葉を本気で言っていく。

ちょっと
冬室の出来事

12月22日(日) 冬至。冬至の早朝に100円玉1個、10円玉5個で冬至占。来年の運勢はいかに。(当たるも八卦、当たらぬも八卦)

私の卦(か)は、「風山漸(ふうさんぜん)」(着実な成長)。漸とは徐々に進むこと。急激な成長は望めないが、着実に、順を追って進んでいく。雁(がん)が水際から岩へ、さらに陸、樹上、山上、そしてはるかなる雲路へと順を追って進み行く姿。(引き続き一層の精進をしていくこと。そうすれば、一步一步進むということ。自分らしいな)

家電卸のS社長の卦は、「沢火革(たつかかく)」(革命の機熟す)。革とは、あらためること。古いものを変えて新しいものを創り出す過程である。「革」は矛盾相剋(そうこく)を解決する道。小細工を弄したり私欲で動いたりしてはならない。多少の混乱は避けられないが、あくまで正道を守るべき。革新は単なる変化ではない。そこには積極的な価値が含まれている。明知と勇気でより高い段階に飛躍すべき時である。

占いというよりも、易経は、自分が進むべき指針を示唆してくれるものと受け止めた。他にも数人の社長が冬至占を行っていた。



一口メモ
知識

原因と結果の法則どおりになる

ものごとは、うまくいくかどうか、わからないものです。

「うまくいく・いかない」「成功・失敗」というのは、客観的なことではなく、自分の主観です。

ものごとは因果法則で動いているのだから、よい結果を期待するならば、その原因を調整することです。原因に適した結果があらわれるのであって、期待した結果にはなりません。

リンゴの種を蒔いてモモが食べたいと思っても、かなわない希望です。原因を無視して、よい結果だけを期待するのはまちがいです。

「ブッダの教え一日一話」(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

TEL 03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 info@igarashireport.com



新経営の
志手帳