



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 2021年11月29日 第1046号「週刊五十嵐レポート」

強い企業は、なぜ強い

経営はお客作り。小さな会社は常に厳しい環境下で経営を強いられる。生き残るためには他社より優位性を作ることにより顧客から選ばれる必要がある。強いモノ作り、1位作りにつながる。強いモノは細分化して見つけて育てていくしかない。

日経新聞に「なぜ強い中堅企業 解剖」という特集記事があった。日本には特殊な製品でニッチトップの地位を確立し、成長し続ける中堅企業は少ない。その中の1社に、半導体材料「モノマー」の高付加価値で世界シェア7割の大阪有機化学工業が紹介されている。

2020/11期 粗利益8,410 経常利益4,613(百万円)従業員435人

1人当たり粗利益19.3 1人当たり経常利益10.6(百万円)

市場が大きい化学品は大手メーカーとの競争が激しい。同社は市場が小さい割に手間がかかり、大手がわざわざ参入しない製品をつくってきた。生産量が年間でわずか数キログラムの製品を含めて100種類以上作り分ける。量は少なくとも付加価値を確保できるため経営効率が高い。

小型建機の市場を切り開き、独自の地位を築いた竹内製作所(長野県)。

2021/2期 粗利益22,108 経常利益13,298(百万円)従業員906人

1人当たり粗利益24.4 1人当たり経常利益14.6(百万円)

同社のミニショベル6トン未満はコマツや日立建機が得意とする20トンクラスに比べ大型工事には向かないが、都市部の住宅や水道工事で活躍。量産機が多い競合に対し、同社は受注生産を採用する点が強み。

強いモノを持っている企業や小さな市場でのトップ企業は高収益企業になっている。総合力では大企業に勝てないかもしれないが、部分的や小規模な分野では勝てる場所があると飛躍的に利益は向上する。これは事実。これらを小さな会社でも応用はできる。強いモノ作りや1位作りは一朝一夕はできない。長期戦になる。いかに目先の売上、利益を追いかけないでできるか。「わかっちゃいるが・・・」にならないように。

ちょっと
気になる出来事

NHK大河ドラマ「青天を衝け」がもうすぐ佳境に。11月21日付朝日新聞に「渋沢栄一 儒教に見た指針」という記事。

渋沢の考えは『論語と算盤』に記されている。大蔵省を辞めて実業界に転じた渋沢は、金もうけは卑しく、官が民よりも上だと思われていた明治初期の状況に対して、それでは日本は豊かにならないと主張。「論語」から商道徳を見出し、「私」より「公」の利益を優先して働くべきと説いた。

また道徳には世の中の進歩に応じて変わるものと述べている。女性を男性と同じように教育すれば、倍の人数の活用につながると主張。

『論語』の解釈は幅が広い。渋沢は算盤(利益)の問題を論語(道徳)の価値観で、論語の問題を算盤の価値観で何とかできると考えている。

中国人作家の寄稿もあった。中国では儒教は長く「強い立場の人に、弱い立場の人は素直に従え」と教えられた。束縛を受けていた。一方日本では孔子の教えとして一つの教養として受け入れ、行動規範にしていた。

時代は「脱炭素」。地球・環境のことを考えないで「算盤(利益)」だけで邁進できる時代ではない。そこに「論語」の活用もあるのではないか。



一口メモ
知識

牝牛(ひんぎゅう)を畜(やしな)う

牝牛を畜えば吉なり。(離為火りいか)

離為火の「離」は「離れる」の意だが、「付く」という意味もある。

火は何か付いていて燃え上がり、光を発生して輝く。人も何かにつき随うことで能力を発揮する。

「離」には仕事に「就く」という意味もあり、人間関係全般に関わる。

「牝牛」は柔順の徳の象徴。

角が己の側に湾曲していることから、自分を客観的に省みることに譬えられる。

尖って攻撃的な人は付き合いにくいから、内省し「牝牛を畜う」ことは処世の基本ともいえる。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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」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 info@igarashireport.com

