



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 2022年01月31日 第1054号「週刊五十嵐レポート」

## 価格改定が企業を残す

世界中で原材料高になっている。あるアナリストは、「川上がインフレで川下はデフレである。川下に近い産業がどのくらい価格転嫁できるのか注目している」と。

1月25日付日経新聞、「カゴメが4日続伸、調味料の値上げを好感」。4月1日納品分から値上げすると発表。足元の原材料高を価格転嫁することで業績が安定するとの見方から投資家の買いが入った。

帝国データバンクの倒産情報では、「原材料の高騰で仕入れ価格が上昇し、事業環境が悪化。事業継続を断念」、「需要減に伴う受注単価の低下と原材料の高騰から採算が悪化。借入返済の見通しが立たず、事業停止」という記事が散見するようになった。

ある町工場の社長のコメントでは、「原材料高でコストが上昇する中、競争激化で価格転嫁が難しい。下請けの利益が圧迫されている」と。

価格転嫁が出来るか否かが企業存続の分かれ道になる。会社は粗利益で生きている。その粗利益は顧客からしか生まれない。「粗利益－経費＝経常利益」。原材料(ここでは経費)が高くなり、粗利益がそのままだと経常利益は減る。当たり前のこと。今の経常利益を維持・向上するには価格改定(値上げ)をする必要がある。

運送会社の場合は、事前に根回しをし、時期をずらして価格改定を提案。概ね顧客からは同意を取り付けた。製造業の場合、部品調達や加工賃等を含め価格改定を試みる。1社ずつ同意を取り付ける。

卸売業では、営業マンから価格改定すると売上が上がらないと難色を示す。社長が当社の立ち位置、商品の独自性や付加価値を説明し、理解したうえで得意先に提案していく。

倒産の多くは、同業者との競争が厳しく、価格競争に巻き込まれ、赤字を続けて経営破綻するケースがほとんど。価格改定ができるためには、他社との違いを明確にできるモノ、顧客がなくては困るモノになる。つまり、強いモノ作り、差別化・独自性になっていく。

ちょっと  
気になる出来事

ある税理士事務所からのニュースレターより「健康管理がお金管理になる」。

どんなにお金を管理しても、健康を害したら、結果お金はなくなります。足の筋肉、お尻の筋力がどれだけ若いのか、その人の肉体年齢が決まる。足を鍛える人は大人になる、足が衰えると老人になる。

人生や経営において「角度」の捉え方によって思考や行動が大きく変わる。

「能力」の差は小さい。「努力」の差は大きい。

「継続」の差はとても大きい。「習慣」の差が一番大きい。

能力<努力<継続<習慣。「すべてはあなた次第である」。

自分自身の習慣が自分の将来を決める。健康管理も経営管理も習慣になるまで継続すること。



一口メモ  
知識

## 万物のたどる六つの段階

大いに終始を明らかにし、六位(りくい)時に成る。

天道は常に始まりと終わりを明らかにする。

朝には日が昇るし、夕べには没する。四季は春に始まり、冬に終わる。

「六位(りくい)」とは、始めから終わりまでに経ていく六段階のこと。

たとえば、物事の修養過程で見れば、立志、修養、修業、独創、達成、衰退という六段階を経ることになる。

易経六十四卦(か)は、それぞれ終始の過程をこの六段階に分け、その時点で何をなすべきかを説明している。

「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

