



元気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04月11日 第1064号「週刊五十嵐レポート」

## 円安・原料高、更にウクライナ情勢

4月9日付日経新聞、「倒産、57年ぶり低水準」という記事。東京商工リサーチによると、2021年度の倒産件数は5980件で、1964年度の4931件に次ぐ57年ぶりの低水準。コロナ禍に対応した資金繰り支援策で返済能力が低い会社の倒産まで抑え込んだ側面が大きい、と。

先行きについては、夏場にかけてから緩やかに倒産が増えていく可能性が高い、と。1つは借入金返済が本格化する。2つ目は、急速に進んだ円安、それに伴うエネルギーや原材料の高騰。3つ目はロシアによるウクライナ侵攻。更にコストアップの要因になる。

小さな会社は、仕入れコストが大幅に上がり、取引先からはコストダウンの要請や同業者との価格競争に巻き込まれる可能性が高い。常に板挟み。

ここに来て、大手の強者企業は一部のみ価格改定しているが、汎用品や強化する商品は価格を据え置く戦略を取ってきている。この機にシェアを伸ばし、同業他社を疲弊させようとしている。取引先から「大手はこのようにしているが、お宅はどう？」と。経営を勉強している社長は、「ここは線を引かせてください。我々の商品は構成が違う。一緒にしないでほしい。当社はガスのコストが1.8倍に増えた。工場内の生産性を高めても価格を上げないといけない」と伝える。

輸入商品を扱っている会社は、円安の影響ばかりではなく、ウクライナ情勢による輸送コストが上がった。社長は、価格を2段階上げた。従業員からは「価格を上げたら売れない」と意見があったが、以前なら迷ってしまったが、経営を研究していることで、「この輸入品は唯一無二の物で他社にはない。戦わずして勝てる商品。商品の良さを訴求すれば、高くても売れる」ときっぱり言い切れた。

会社は粗利益で生きている。コストアップに価格を上げることができなければ、粗利益は減り始め、じり貧になる。それを避けるためには、大手と同じことをやらない。自社の強みを更に磨きかけて、価格を上げても買ってもらう仕組みを作る。それができなければ、電話帳から社名が消える。(今では電話帳は使わないが)

ちょっと  
気になる出来事

4月8日付日経新聞、「EC、あえてゆっくり宅配」という記事。

メルカリが数日遅い配達を選べば送料を安くする「ゆっくり宅配」に乗り出す。米アマゾンなどが導入している手法。日本では宅配便の取扱数は年間50億個に迫り、運び手が足りない「宅配クライシス」が深刻。

日本の宅配便取扱数の約1割、コンビニ発送の約8割がメルカリの出荷物という事実。月間利用者は2千万人を突破、5年前の3倍以上。それと同時にメルカリが日本の宅配網に与える負荷が膨らんでいることも意味する。

配達スピードの追求こそが競争力。

それが180度転換。

「ゆっくりでいいです」「急いでいません」

利用者6千人のアンケートでも9割が「今より数日遅れても良い」と回答。

逆転の発想。

今まで、帝国データバンクの「会社年鑑」をヤフーオークションで1年落ちを探していたが、出典の情報量ではメルカリの方が多い。確かにメルカリは伸びていると感じる。



一口メモ  
知識

## 教思無窮(きょうしむきゅう)

君子もって教思(きょうし)すること窮(きわ)まりなく、民を容(い)れ保(やす)んずること疆(かぎ)りなし。

「教思無窮(きょうしむきゅう)」とは、上の者が下の者を養い育てること。「教思」は教え導き、深く思いやる。「無窮」は限りなく受け入れ導く。

人を育てるには、これだけ教えればいだろう、これだけ思いやればいだろうと限界を決めずに、度量深く受け容れ、繰り返し教え高めなくてはならない、と教えている。

地沢臨(ちたくりん)の「臨」は臨む、高いところから低いところを見ること。

「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。

榊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

