



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06月13日 第1072号「週刊五十嵐レポート」

頭の中の汗をかく

経済産業省・中小企業庁の「事業再構築補助金」が中小企業を支援している。コロナ時代の変化に対応するため、新分野展開、事業・業種転換等の事業再構築に意欲を有する中小企業をの挑戦を支援するもの。

これを活用して中小企業が挑戦することは望ましい。しかしある当事者の話を聞くと、疑問を感じることがある。「その事業のお客さんは誰?」「商品・サービスの特徴は?」「重点営業エリアはどこなの?」「どうやってお客さんを集客するの?」「競争相手は誰?」「繰り返し買ってもらう仕組みは?」これらの問いに答えられていない。曖昧である。案の定、経営に苦労している。補助金が資金全体の2/3を占めていることで事業を始めるのは容易いが、続けられるかどうかは分からない。経営戦略について事前に研究する必要がある。

ある会社の話。10年ほど前、既存の事業はそこそこ利益を確保しているが将来性に不安を感じ、新たな事業を展開することを考えていた。既存事業が建設業関連だったこともあり、トラックの中古販売を手掛けることを考えた。トラック中古販売市場は既に形成されており、大手がひしめき合っている。従来の営業は対面営業だったが今回はWEBのみ。さあ、どうする。

社長は考えた。自分は弱者。強者と同じことはできない。大手が扱っていない商品もしくは力を入れている商品は何か。商品を細分化して強いもの作り、一番作りになる物は何かを探した。どの地域で一番を目指すか。大きく「商品」と「地域」で独自性を出すことを考えた。そこで見出したのは「高所作業車」。これを徹底して仕入れて販売した。徐々に頭角を現してきた。中古は仕入れが命。年式、走行距離、状態を関して仕入れる。自社で車を整備し、板金塗装も行う。ここに一手間加えることで付加価値が上がり、信頼度も高まった。売上は19年358、20年483、21年552(単位:百万円)で連続増収、一人当たりの粗利益は14百万円(黒字の中小企業平均8百万円)と高収益企業になってきた。(自己資本比率50%も見えてきた)

社長は体の汗をかくのはもちろんだが、頭の中の汗をかかなければ、会社の好業績を維持することはできない。

ちょっと
気にかかる出来事

6月8日付日経新聞「スポーツの力」より。元陸上先週の為末氏が「私たちの国は『何かあったらどうすんだ症候群』にかかっている」と発信。

この症候群は、社会に安定と秩序をもたらすが、副作用として停滞を生み、個人の可能性を抑制するという。また、未来を予測してコントロールできるものと考え、その逆算でしか物事の判断できない。実際には予想しないことが必ず起きる。それをイノベーションという国もあるが、日本では「危ない」「予想外」となる。

ここから抜け出すには「やってみよう、やってみなければわからない」を社会の合言葉にしなければ。

日本がこの30年間で陥っていた停滞の理由が説明できると納得。

未来は予測もコントロールもできないと覚悟する。その上で、リスクを正しく認識して最小限に抑える備えを怠らず、物事の優先順位を考えて行動することが重要。

業績不振の企業の特徴は、今までのことを踏襲し、新しい試みをしない。常に「変化」している。自ら「変化」しなければ、生きていけないのだらう。



一口メモ
知識

栄枯盛衰の道理

易(い)なればすなわち知易(やす)く、簡(かん)なればすなわち従い易し。

「易(えき)」とは変化を意味する。

易経の思想は陰陽説を根本として、すべての事象は春夏秋冬、日月の巡りの自然の摂理にしたがって変化するとしている。

これをもとに歴史、政治、経済、組織、個人の人生に至るまで、あらゆる事象に通ずる栄枯盛衰の変化の道理を説く。

易(やさ)しく知りやすい、簡略な原理原則である。

誰もが日常に用いて、従い行うことができる教えである。

「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。

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

