



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07月11日 第1076号「週刊五十嵐レポート」

やらないことを決める

7月8日付日経新聞、「価格転嫁不十分8割」という記事。値上げが経営者の一大テーマになっている。「社長100人アンケート」では前年度比で調達コストが増える企業が9割に達し、うち8割が「価格転嫁は不十分」と答えた。年後半に値上げを実施または検討する企業は計8割を超える。

建設業界では鋼材関係が値上げしている。建設元請け会社は、協力会社の鉄筋工事会社に鋼材を上げているため、同業者の見積もりをちらつかせ、工事の値下げ交渉をしてきた。

大手製造会社は、海外から製品を輸入していたが、円安の影響でコスト増と安定供給が難しくなってきた。そこで国内生産をしている中小企業に、海外と同じ条件でできないかと声をかけてきた。

鉄筋工事会社は、「当社は、安全、品質、対応力のプレゼンをしています。その価格ではこの3つをかなえることはできません。申し訳ありませんが、今回の仕事はご辞退させていただきます。どうぞ、他社さんでお願いします」と断りを入れた。

製造業の中小企業は、海外製品と同等の仕事はできるが、当社の強みではない。受注した場合、粗利益も低く、限られた工場容量に支障がきたすため、断りを入れた。5年前、経営を学んでいない時であれば、受注していた。

経営はやる範囲とやらない事を決める。会社は粗利益で生きている。粗利益を確保するには、自社の強みで勝負すること。他社と同じことはしない。

鉄筋工事会社は、安全、品質、対応力で工事を請け負っている。この3つを外すわけにはいかない。コストを下げて仕事を請け負うことは手抜き工事につながり、建設業の場合、事故につながりかねない。

製造業の中小企業は、大量生産のものはやらない。小ロット、特殊技術で他社がやりたがらないものに特化している。目標が明確である。故に迷いが無い。

やらないことを決める。自社を知り、強みを研く。自ずと客層も決まってくる。

ちよつと
氣になる出来事

7月の日経、「私の履歴書」はソニー・ミュージックエンタテインメントの元社長の丸山茂雄氏。7月10日の第10回。

CBS・ソニー時代、当時アイドル路線が主流だったが、丸山氏はフォーク担当。フォークの連中が活動する場にラジオの深夜放送があった。メディアの主演はテレビに移り、ラジオはマイナーになった。さらにマイナーな深夜枠がフォークに開放された。

「これだ」ラジオの深夜放送を自分の居場所にしよう。

アイドルではなくフォーク。テレビではなくラジオ。みんなが集まり混雑しているところを避け、すいているところでスイスイ仕事をする。自分流のスタイルがだんだん見えてきた。

当時、私は十代、ラジオ深夜放送を聞いていた。確かにフォークやニューミュージックの人たちがパーソナリティーをしていた。

混雑を避け、すいているところで仕事をする。

過剰な競争を避け、自分の価値観で勝負する。ビジネスのヒントになる。



一口メモ
知識

庸言(ようげん)庸行(ようこう)

庸言これ信(しん)にし、庸行これ謹(つつし)み。

「庸(よう)」は中庸(ちゅうよう)の庸であり、「常」の意味。

日常の言葉には嘘や飾りがなく誠実であり、日常の行いは時に適(かな)ったものであるかどうかと見極める。

「謹(つつし)み」とは「畏(かしこ)まり、

縮(ちぢ)こまる」ことではなく、

「すべき時にすべき事をする」こと。

その見極めに緊張感を持ってあたる、という意味である。

シンプルなようで、なかなかできることではないが、

このような態度で日常を送ることが大切である。

「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。

㈱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

