



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08月08日 第1080号「週刊五十嵐レポート」

## 粗利益が補給される「根拠」

8月7日付日経新聞、「業績上方修正、1兆円に迫る」という記事。急速な円安を受け、企業が23年3月期の純利益見通しを上方修正する動きが広がっている。輸出型産業が円換算で利益を押し上げた。しかし内需型産業にとつて、円安は原材料アップの要因になり、さらに燃料費等が増加傾向にあり、利益を押し下げている。

そもそも小さな会社にとって、利益を上げるにはどうしたらいいのだろうか。会社は粗利益で生きている。付加価値といってもいい。根本的に業績を良くするには、ライバル会社よりも有利な条件で粗利益が補給される「根拠」を作る必要がある。

卸売業や業務用販売業の場合、仕入価格と販売価格はおおよそ決まっている。売上高粗利益率は同業他社とそんなに違いはない。どこで付加価値をつけるか。営業地域の決め方と業界・客層の決め方で付加価値を付けるしかない。

特定の地域に顧客を多く作ると、移動時間が少なくなり、顧客との面談時間が多くなる。面談時間を作るには、顧客への訪問が必要だが、その訪問時間は最大のコストになる。社内業務時間も大事だが、会議からは粗利益(付加価値)は生まれない。従業員にとって、移動時間は仕事と思っているが、経営の視点からはロスである。

ある建設業者は片道2時間かけて仕事を受けている。職人の仕事時間は往復の移動時間を含めて、1日14時間。経営サイドから見れば、採算が合わない。

市場占有率という言葉は、小さな会社にはなじみがない。しかし特定の地域や特定の客層に対して、お客占有率という理解しやすい。お客占有率を高めると利益性が良くなる。占有率を高めるには、顧客から他よりも支持される商品やサービスが必要になる。それが強いもの作りや強い地域作りになる。

さて、有利な条件で粗利益を補給される「根拠」は、自社にとって何だろう。

ちょっと  
気になる出来事

8月1日付日経新聞「気晴らし、起業チャンスの宝庫」という記事。東京・神田にオフィスがあるスタートアップ企業「イベントハブ」の山本理恵社長の話。

父の仕事の関係で英国で生まれ、米国で育ち、米国私大を卒業後米大手コンサルティング会社に就職、その後日本へ。フリーランスの立場でベンチャー企業などで働いてみると、日本は「チャンスの宝庫」に映った。

現金社会、紙を使う場面が多いビジネス。

イノベーションの余地が大きいかかわらず、新しいサービスや技術を前面に勝負するスタートアップが少ないと感じた。

欧米では個人が業種を超えてアプリなどを介して積極的に交わり、新たなビジネス機会を生んでいく。日本はこうしたトレンドを取り込み切れていないと感じていた。

デジタル技術を生かし、ビジネスの交流を生む接点を作る事業を起こすことを決めた。

ガラパゴスを逆手に取る。世界から日本を見られる人は貴重だ。



一口メモ  
知識

## 危ぶむ者、易(あなど)る者

危ぶむ者は平らかならしめ、易(あなど)る者は傾(かたむ)かしむ。常に危ぶみ、懼(おそ)れ、自分を省みている者は国や組織を泰平に保ち、物事を安易に考え、侮る者は保てない。

伝承では、周(しゅう)の文王が殷(いん)の暴君紂王(ちゅうおう)によって牢獄に囚われた際、易経の多くの辞(じ)を加筆したとされている。

栄枯盛衰の情理を経験し、辛酸(しんさん)をなめた文王は、戒めと恐懼(きょうく)の言葉を多く記したのである。この言葉も、そうした戒めの一つである。

「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



新経営の志手帳