



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11月07日 第1092号「週刊五十嵐レポート」

## 中小、価格転嫁に遅れという記事

11月6日付日経新聞、「中小、価格転嫁に遅れ」という記事。中小企業の価格転嫁が遅れている。原材料の高騰などコスト上昇分を販売価格に全く反映できていない会社も約2割に及ぶ。帝国データバンクの調査によると、全く転嫁できない企業は18.1%を占める。

取引価格を適正化しなければ賃上げの原資は生み出せない。岸田首相も、「最優先すべきは物価上昇に合わせた賃上げ」と言っている。

価格に反映できない要因は、1. 需要が減少している。2. 競合他社が価格を上げていない。3. 消費者の節約・低価格指向が続いている、など。

しかし資料をよく見ると、すべてに価格転嫁ができた企業は2.3%、8割以上価格転嫁できた企業11.7%、5割～8割未満価格転嫁できた企業16.7%。これら合計すると全体の30.7%を占める。価格転嫁がほぼできた企業は3割ほどいる。この3割の企業は売上原価の上昇分と経費を賄える粗利益を確保でき、賃金を上げられる可能性があると思われる。

価格転嫁に苦しんでいる社長の話。営業パーソンがなかなか顧客の前で値上げ交渉が上手くいっていないと悩んでいる。価格を上げなければ、顧客に嫌な顔もされず、仕事もその方が楽。楽な方に流される。

再確認する。会社は何で生きているのか？粗利益で生きている。その粗利益で人件費、その他の経費を賄っている。粗利益でそれらを賄いきれないと赤字になる。いずれ会社は消えていく。粗利益から自分たちの給料も賄っている。自然と給料が湧き出てくる訳ではない。社長は従業員にこれらをしっかり伝えきれているのか。

価格を上げて顧客から選ばれるのはどういう会社なのか。ここを問いつけるしかない。商品の価格だけで勝負している会社では厳しい。価格以外のところで勝負できる場所とは。技術力、商品力、情報提供力、安心・安全支援、顧客対応力など、他社ではまねできないものを持っていること。価格転嫁ができた企業が3割、日本の黒字企業が3割。上位3割(地域・業界3位)まで入ることが大事。

ちょっと  
気になる出来事

11月1日付日経新聞「こころの健康学」から「時間を区切るでやる気」というコラム。気力がわかない時に1時間の計画を立てても、無理だという気持ちになる。手をつけられないでいると、やはりできなかつたと考えて、自分を攻める気持ちになる。こうしたときには、時間を短く区切って作業を取り組むようにする。

短い時間が区切られていると、そのくらいならやってみようという気持ちになる。実際に作業してみると、自然に頭が動くようになる。やる気が出ない自分とは全く別の自分が現れてくる。集中力が高まって思っていた以上に作業が進む。簡単なことから少しずつ取り組むのは基本だ。

「時間を短く区切る」大事なこともかもしれない。

私はほぼ毎日夜8キロ強ランニングをしている。4キロ強で折り返し戻ってくる。自然が相手なので、南風、北風によって往復のペースが変わる。そのときに目安になるのが、250m毎の標識。4つ目が最初の1キロ、折り返しの江戸川病院周辺の標識で残り3キロ。最後のゴールだけ考えるとしんどいが、短く区切ってみると確実に前進する。すべて同じではないか。



一口メモ  
知識

## 終わるを知りてこれを終わる

終わるを知りてこれを終わる、ともに義を存すべきなり。

先を見通して、どうすれば終わり、どうすれば終わらないかを知り、しかるべき対処をしなければならぬ。それは「義」にかかわることである。

「義」とは義理・正義であり、無駄をそぎ落とす覚悟と厳しさを意味する。

問題に気づき、対処法を知っても、行動しなければ何にもならない。恐れるべきは、問題が起こることより、対処ができないことである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村垂希子)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

