



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 2023年02月20日 第1106号「週刊五十嵐レポート」

## 賃上げ可能な企業

2月13日付帝国ニュース(帝国データバンク)によると、賃上げ可能な企業は、1. 業績堅調な大企業、2. 高い市場シェアを持ち価格コントロールで優位な業界トップ企業、3. 独自技術で高い付加価値を生み出す企業、などに限られる。

価格転嫁すらままならない多くの中小企業では賃上げ余力に限界がある。高い賃金を支払う企業へ人材が移動するなか、人材確保のため賃上げしたものの収益確保が見合わず、最終的に経営困難に陥った「賃上げ」倒産も過去に複数発生している。

また、帝国データバンクでは、価格転嫁に関する実態調査によると、企業の販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は39.9%と算出。企業努力や創意工夫で付加価値を上げ、価格転嫁を実行している企業が少なくない。

コロナ禍、原価高など外部要因に企業は揺さぶられる。その都度、一部の企業群が落ちていく。避けられない現実。その中で、帝国データバンクは答えを言ってくれている。小さな会社は、(狭い市場で)高い市場シェアを持つ一番企業、(他社がマネできない)独自性の付加価値の高い企業になることであると。

同業者と同じことをしない。業界の常識を疑う。原価が上昇しながらも、同業大手企業の多くは低価格で攻め、低迷している売上を増やそうとしている。それに追随する中小企業がいる。そことは一線を画す。同業者が低価格で行くなら、自社は高価格でいく。そのためには客層と商品はどうするか。客層を細分化して絞り込む。顧客が望む付加価値とは何か。顧客の選定が重要になる。

同業者と同じことをしないというのは難しい。マネするのは楽だし、正しいと思いがち。独自性(差別化)を出すのは研究しないと出てこない。油断すると経営者の考えが徐々に同業者に同化していく(考えがブレる)。ゆえに中小企業の大半は低収益もしくは赤字を余儀なくする。

ちょっと  
気になる出来事

会社は粗利益で生きている。小さな会社は、粗利益の生まない物にはなるべく避けなければならない。

特に固定資産の投資には神経を使う。機械設備なども購入して全く使わなければ、大きな粗大ごみになり、大きな損失になる。大企業で自己資本比率が高ければ、十分吸収できるが、小さな会社ではすぐに経営危機に陥る。故に、機械設備の投資については、顧客の需要規模、一過性か継続性があるか等勘案する必要がある。

不動産もしかり。ある小さな会社が隣地の不動産を購入した話を聞いた。自己資本比率が10%前後に下がり、借金も倍に膨らんだ。なぜ購入したかを聞いた。「隣地は倍でも買え」ということで買ったと。何に使うかと聞くと、当面は駐車場。本業とは関係がなく、直接粗利を生まない。本業もまだ価格転嫁がままならない時に新たな負担増。

再確認。会社は粗利益で生きている。粗利益は顧客からしか生まれない。小さな会社の経営者は、事業家なのか資産家なのか。



一口メモ  
知識

そのあつまるところを観て、天地万物の情を見るべし。

## 物心が集まる

天地万物は、陰陽の気が集まり、成り立っている。  
雨と陽射しが豊かに注ぐ肥沃な大地には動植物が集まり、  
推進力のある優秀なリーダーの元には、喜んで従う人々が集まる。

物や人心の集約する時と場所、内容を見て、  
「これだけのものが集まるのはなぜか」と良く洞察すれば、  
その物事の真の情態を知り得ることができると易経は教える。

「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。

榎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

