



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06月12日 第1121号「週刊五十嵐レポート」

利は元にあり。元を確保するには

「商売心得帖」(松下幸之助著)の中に「利は元にあり」がある。

「利益は上手な仕入れから生まれてくる。まずよい品を仕入れる。できるだけ有利に適正な値で買う。そこから利益が生まれる。よい品物を安定的に供給して下さる仕入先を求め、その仕入先を、品物を買ってくれる得意先と同じように大切にしていけることが肝要。分かり切ったことかもしれませんが。その分かり切ったことが、実行されていないのが、今日の実情ではないでしょうか」。

中小の珈琲豆輸入・焙煎・販売会社N社はスペシャルティコーヒーに特化している。N社長はわざわざ海外の生産者まで足を運ぶ。例えば、リックを背負って、コロンビアの山の上の農園まで行く。生産者からは、「こんな山のてっぺんまで登ってきてくれるバイヤーなんて、いないよ」と。

世界最高品質賞を取るぐらい農園、世界のバイヤーとの競争になる。最初はなんとか少量を買うことができた。以来7年の付き合いになる。詰まるところ人間関係。時間をかけて、信頼と信用を築き上げる。その人間関係の果実として最高の珈琲を入荷することができる。

卸売兼小売販売K社長の話。「自社は商品開発は出来るが、製造はメーカーからの供給となる。そのため、メーカー(職人)の確保が今後大事になる。業界が低賃金が多いため、若者が少なく、高齢化している。問屋、メーカーすべてで粗利を上げていかなければならない。また材料に関しても業界は小ロット対応を拒否されている。仕入確保するために動いていかなければならない」。K社の製品はメード・イン・ジャパン(競争相手は海外生産中心)。粗利益の高い商品作りを基に、仕入先(職人)の存続・育成を目指す。

また、ある小売業者は、主力商品の仕入先工場が廃業になり、主力商品を失った。重点商品を変える決断をした。次の主力商品はメキシコにある。メキシコに渡り、伝統的なもの作りの技術を学んだ。20年近くやっており、制作過程や流れはわかっている。今、自分の製品を販売し始めた。

小さな会社の大量生産、薄利多売は時代に合わない。仕入先と共存共栄していくには、粗利益を高める商品作りとそれらを購入する客層を開拓する。

ちょっと
気になる出来事

6月9日、10日付朝日新聞、「MRの働き方改革」という記事。

製薬会社の営業「MR」、新しい医薬品や治療方法を医師や薬剤師に説明し、医薬品の効果、副作用を聞く役割を担う。午後5時、医局の廊下に各社のMRたちが列をつくる。医師が廊下に出てくると声をかけ、並んで歩きながら5分ほど短い会話を交わす。ひたすらこれを繰り返す。病院を出ると外はすっかり暗くなっている。営業所に立ち寄り資料を補充したり翌日の準備をする。3年前まで「当たり前」の働き方だった。

今では、週に2〜3日は自宅で仕事をこなすようになった。21年4月、営業拠点をすべて廃止。コロナ禍で病院への立ち入りが制限、医師の「出待ち」は影をひそめた。病院の廊下で待っていた時間、移動の時間、通勤時間がなくなり、その分を資料作りなどに充てることができた。オンライン面談は、事前に相手と日時を決めるため、1回5分だった会話の時間は30分に増えた。仮想オフィスやオンライン会議で自宅にいながら情報が共有でき月に1度会議室を借りて皆が対面するようにしている。

100年に1度の疫病の影響を受け、ITツールなどを活用して労働生産性が高まっている。その裏には各自の自律心が重要。



一口メモ
知識

危うき者

危うき者は、その位(くらい)に安(やす)んずる者なり。
亡(ほろ)ぶる者は、その存(そん)を保つ者なり。乱れる者は、その治(ち)を保つ者なり。

盤石と安心しきっていると地位が危うくなる。
いつまでも存続すると思っていると亡ぶ。
よく治まっていると気を抜けば乱れていく。

時は常に変化して状況は変わる。盤石の安泰などあり得ない。
壊乱(かいらん)の兆しは必ず油断する安定期に生ずる。
自戒警戒して対処に備えるべきである。

「易经一日一言」(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

