



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07月24日 第1127号「週刊五十嵐レポート」

会社は思ったほど儲かっていない

ある社長がポツリと言った。「同じ金融機関と取引しているA社が倒産した。製造業で年商10億円で自動車関連の下請けをしていた。負債総額は3億5千万円。信用調査会社によると粗利が低く、特定の得意先1社に依存して、赤字決算が続き、債務超過になっていたと。もっと経営戦略を学んでいればこんな事にはならなかっただろうに。ショックだ」。

本業以外に違う業種をしている社長の話。本業は黒字だが、もう一つの事業はずっと赤字。コロナ禍の3年間は支援金のおかげで特別利益を計上して会社全体としては黒字だった。しかしコロナ明けでまた苦しい状況に陥った。第三者から見れば、本業でない事業を縮小・撤退をして本業に経営力を注げば健全経営ができるものの、社長はなかなか判断できない。足し算はできるのだが、引き算ができない。「得るは捨つるにあり」がわからない

修繕・リフォームを中心に行っている工務店の話。地域戦略を実践し、狭い地域に顧客を密集して作っている。利益は出ているが、見積もり作成等の雑務に時間がかかり、業務が遅滞している。数万円の小口案件の場合、顧客宅に伺って現場を見て、事務所に帰り、見積もりを作成して再訪する。これを案件ごとに行っている。二度手間、三度手間であることに気づかない。その場で見積もりして顧客の承諾を得られれば、すぐに職人を手配することができる。1度の訪問で完結できる。(移動時間が最大のロス。それをいかに短縮するかが地域戦略)

法人を顧客にしている業種ではパレートの法則が当てはまる。全取引先100社だとすると上位20社で全体の売上高の約8割を占める。さらに上位40社で約95%を占める。下位60社で売上高はたった5%。下位60社に経営資源を投入して立て直しをして売上を伸ばす。これって小さな会社のする事？

小さな会社は、強いものをより伸ばし、弱いものは切り捨て、余った経営資源を強いものに充てる。それは強者がやる戦略か、弱者がやる戦略か、自分は強者か弱者なのか。これらを見誤ると大変なことになる。

低収益企業は、戦略の間違が多い。しかしそれに気づいていない。

ちょっと
気になる出来事

7月20日付日経新聞、「スバル支える『日本生産』」という記事。スバルは2023年3月期の販売1台当たりの営業利益はトヨタ自動車を上回り、国内大手でトップ。1台当たりの営業利益は約314,000円とトヨタ(309,000円)を上回った。同社は群馬県内の工場で全体の2/3を、米インディアナ州の工場で1/3を生産。日本の方が米国よりも生産コストが安いと。

労務費の日米差も大きい。インディアナ州によると自動車関連の平均賃金は8.9万ドル(約12000万円)。日本厚生労働省の「賃金構造基本統計調査」では同600万円超と、日本は米国の半分。

これは何を意味するか。同じ仕事をして米国のほうが日本の倍の収入を得られる。半分の人件費で果たしてこれが「日本生産」と誇れるのか。同日付日経新聞、「韓国最低賃金24年、東京の水準上回る」もある。

今後、外国人労働者は世界の中から日本を選ぶのか。フランスの大学に留学した娘が帰国して親に言った。「時給1300円では日本でバイトする気にならない。フランスでは最低2000円よ」。

時給2000円、3000円でも利益の出る体質を作り出す必要がある。



一口メモ
知識

節度(せつど)

節してもって度(ど)を制すれば、財を傷(やぶ)らず民を害せず。

節するに度を弁(わきま)えたならば、過不及(かふきゅう)なく財を守り、人に迷惑をかけることもない、といっている。

竹は節目で一度塞(ふさ)がり、また通る。

程よい節(ふし)を設けることで、真っ直ぐに生長していく。

そこから「節(せつ)」には、程よく節する、また物事の通塞(つうそく)を知り出处進退を弁えるという意味がある。

会社組織も家庭も「節(せつ)」によって経済は守られているのである。

「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

