



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10月23日 第1139号「週刊五十嵐レポート」

良いものなら高く売る

日経新聞夕刊「こころの玉手箱」(23.10.16~20)はミキハウス(八尾市)社長の木村皓一氏。事業は妻と2人で始まった。妻がデザインし、近所の主婦たちが内職で縫製した。婦人服を製造していた父は良質なモノを安く売るのがビジネスモデルだと思っていた。このままでは立ち行かなくなると思っていた。経営の根幹は父とは真逆で、「良いものなら高く売る」だった。

今では、海外での販売単価は日本の1.8倍だが、富裕層によく売れる。素材にこだわり、最高品質の綿を最高の職人が手掛ける。ベビー服は生まれて初めて身につけるものだからいいものを届ける。高く売れば日本の縫製工の賃金も上げられる。本社員員の国籍は10カ国以上。海外での販売を増やしても生産は絶対に日本。海外生産すればコストは下がるがこれだけは譲れない。

10月18日付日経新聞、「地域発世界へ」は奥谷金網製作所(神戸市)。工業用金網を手掛け、特殊プレス加工技術「スーパーパッチング」に強みを持つ。大手や同業他社ができない技術を磨いてきた。製品価格を競うのではなく、付加価値を高めることで、海外での地位を確立する。

9月20日付日経新聞、「地域発世界へ」は呉竹(奈良市)。ペンやマーカー、絵の具など、ユーザーの細かなニーズに対応した商品展開が強み。奈良の墨から「墨汁」(商品名:僕滴)や「くれ竹筆ペン」を開発、その後サインペン、マーカー、カラー筆ペン等を開発。安価な中国製品などとの違いを実感してもらうために体験会を頻繁に開催。

日本で有名な大企業が中国市場から撤退のニュースを目にする。大量生産低価格は中国企業には勝てない。上記の企業たちは、自社の強みを磨いて他社との違いを明確に打ち出して、付加価値を創造している。生産性も高まり、高収益企業になり、従業員の給料も平均より高くなる。

小さな会社でも同様に、対象としている顧客に選ばれるには、強い商品作り、強い提案力。それが利益性を高めることになる。くれぐれも同業者との価格競争に巻き込まれないように。

ちょっと
気になる出来事

10月20日付朝日新聞「ひと」は山の上のパン屋で年商3億円の平田はる香氏。「パンと日用品の店 わざわざ」不便な場所に来てくれる感謝を込めて名付けた。標高約700m、田園が広がる山の上に立つ店の売上は2020年から3年続けて3億円を超えた。

景観に一目ぼれして移住。主婦として暮らし始めたが料理好きが高じてパン屋を思い立った。独学でパン作りを学び、最初は移動販売から始めた。当初、27種類の天然酵母のパンを焼いたが、連日午前2~3時からの作業が続き倒れた。

24時間発酵のパンに変え、前日からの仕込みにした。種類も丸型のカンパーニュと食パンに絞った。

働き方を変えると生産性が上がった。1日にカンパーニュ36個と食パン80斤ほどが完売。品揃えを求める業界の常識を疑った。目指すのはお互いが健康で充実した働き方や生活を送る「よき生活者」になること。

共感した人達が集まってくる。

ここからも「弱者の戦略」が見えてくる。



一口メモ
知識

謙(けん)は亨(とおる)

謙(けん)は亨(とおる)。(地山謙 ちざんけん)

君子の徳の中で最も高い徳とされているのが「謙(けん)」、謙虚、謙譲、謙遜の徳である。

古来、謙虚さは美德とされ、社会的マナーや礼儀のようにになっているが、うわべだけ謙(へりくだ)った態度を装うこととは違う。

抱いている志が偉大であればあるほど、人は謙虚になる。慢心せず、自然に身を低く小さくする。

自分の綻(ほころ)びが見えて、補おうとする心が「謙」である。謙虚さを持続したなれば、志は通る。

「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

