



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

2024年01月09日 第1149号「週刊五十嵐レポート」

負け戦と勝ち戦

ある司法書士の話。創業支援アドバイザーやコンサルタントなどから法人設立申請手続きの依頼が定期的に来る。仕事になるのでもいいのだが、懸念もある。法人設立したものの、彼らの事業がうまく行くのか心配であると。

理由を聞いてみると、地方で居酒屋で仕事をしていた、独立したくなつたので、東京で店を開業する。(地元で仕事していたのに、突然知らない大都市の東京で店を開くの。会社で働くのと、事業を行うのは全く違う)

輸入商社に勤めた人が定年になり、会社でやっていた同じこと(同じ商品を同じ顧客に売る)をする。(同じことをするの？差別化しないの？)

日本政策金融公庫では、創業・スタートアップを支援するため、無担保・無保証人の「新創業融資制度」がある。融資限度額は3,000万円(うち運転資金1,500万円)。条件は、創業資金総額の10分の1以上の自己資金を確認できる方。ただし、「お勤めの経験がある企業と同じ業種の事業を始める方」、「創業塾や創業セミナー等を受けて事業を始める方」などに該当する場合は、本要件を満たすものとする。なるほど、今は創業しやすい環境である。

だが、安易に創業するのはどうか？

「キングダム」という漫画がある。中国紀元前の春秋戦国時代で中華統一をした秦の始皇帝(主人公は将軍になる李信)の話。統一するまでの史実の戦を描いている。戦う前は必ず作戦計画を立てている。現場では思わぬ事も起こるが、教育訓練されている将軍・兵士は対応する。作戦と将軍の能力で決まってしまう。

事業は競争相手とは直接戦わないが、顧客を通して間接的に戦っている。顧客に選ばれる必要がある。選ばれるには理由がある。それは何か。他社より秀るもの。

戦には負け戦と勝ち戦があると思う。できれば勝ち戦で臨みたい。でもよくよく見てみると、本人は気づいていないが、負け戦で戦っている人が多くいる。戦う前に「勝ち戦」を作る(計画する)。それを実行に移す。顧客も競争相手も生き物。その都度軌道修正する。まずは「勝ち戦」を練り上げること。

ちょっと
気になる出来事

12月23日付日経新聞、「11県、50年に人口3割減」という記事。

厚生労働省の国立社会保障・人口問題研究所は2050年までの地域別の将来推計人口を公表。2020年から25年にかけて46道府県で人口が減り、東京も2040年をピークに減少に転じる。2050年には11県で2020年と比べた人口は3割以上減る。人口減を前提にした社会や制度の構築が急務であると。

東京を見てみると、千代田区20年77,961人(100) 50年79,828人(119.7)。中央区20年204,407人 50年210,897人(124.7)。港区20年309,348人 50年312,556人(120.0)。都心三区は2050年も人口が増える予想。まだまだ不動産価格が上昇しそう。

私の住んでいる下町は、江戸川区20年690,100人50年679,003人(97.3)。葛飾区20年456,775人 50年451,040人(99.5)。墨田区20年290,958人 50年297,077人(109.1)。江戸川区、葛飾区は現状がピーク状態。

「大黒柱に車をつけよ」という家訓が岡田屋(現イオン)にはある。環境の変化に対応して、企業自体を変革させよ、という意味。人口動態の予想は大きな外れはない。今から対策の準備は必要。



一口メモ
知識

直・方・大

直(ちょく)方(ほう)大(だい)なり。習わずして利(よ)ろしからざるなり。(坤為地 こんいち)

「直(ちょく)」は、素直、実直、真っ直ぐに進む。

「方(ほう)」は正方形の意で、方正、また東西南北、四方八方に広がる様子。

「大(だい)」は遍(あまね)く盛大に。直方大は天に従い、万物を受容して遍く育成する「地」の徳である。

教えられたことを私情や理屈で曲げずに、素直に受け入れて実践できる人は、知恵の一滴を与えられただけでも、習わずとも広大に伸びていく、といっている。

「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

