元気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03月11日　第1158号「週刊五十嵐レポート」

町工場でビール

3月7日付日経新聞、「町工場、自社タンクでビール」という記事。

大阪府岸和田市で60年培ってきた独自技術を生かしたタンクで地ビール製造に乗り出した町工場（北海鉄工所）がある。同社は1960年代から取り組んできた「鏡板」の生産技術がある。鏡板は原子力・火力発電所や宇宙ロケット、船舶などの高圧タンクの端部に使われる半円形の部品（鏡板の国内シェアは、同社が50%でトップ）。

17年技術を高めるために社内技術者によるタンク製造の競技会を開催。社長が「これで作ったビールを飲みたい」とつぶやいた。これが「岸和田ビール」の第一歩になった。

帝国データバンクの会社年鑑によると北海鉄工所の業績は

	2020	2021	2022 （単位:百万円）
売上高	4,570	4,053	4,054
純利益	625	356	308
売上純利益率	13.6%	8.7%	7.6%

1人当りの純利益は2,428千円、中小製造業の平均純利益の3～4倍は出している。強みを持ち、市場占有率トップ企業は高収益であることを立証。

3月8日付日経新聞、「公取委、下請法違反で日産に勧告」という記事。日産自動車による部品メーカーへの不当な減額取引は多重下請けの構造問題を浮き彫りにした。裾野が広く中小企業が多いほど価格転嫁のハードルが高く、納入先への価格交渉力が弱く、取引の打ち切りを恐れている。その結果、利益を出す体質にはなりずらく、賃上げも困難になる。

下請けの製造業と先述の北海鉄工所とは何が違うのだろう。高収益企業は価格決定権が自社にある。下請けは売上の大半を特定の1社に依存している（営業力に疑問）。故に価格交渉力が弱い。高収益企業は多くの顧客を持ち、特定の企業に偏らない。

儲かる儲からないは何で決まるのか。考えさせられる。

ちょっと気になる出来事

2月28日付日経新聞、「@EDGE」は「建設現場の負担を減らす」。

アーチ（大阪）は建設会社向けにレンタル建機の管理業務を効率化するアプリを手掛ける。社長は大学卒業後ゼネコンで建設現場を務めた。その際に苦労したのがレンタル建機の管理。電話や帳票に頼ったアナログな管理は非効率だと実感。この課題を解消しようと21年に起業。22年投入したアプリはレンタル品の一括見積、自動発注、在庫管理という大きく３つの業務にオンラインで対応。竹中工務店や安藤ハザマなどの現場で活用。

3月6日付日経新聞、「@EDGE」は「消防設備点検、脱アナログ」。

スマテン（名古屋）はビルの設備点検を巡る業務を一括管理するシステムを手掛ける。当時のビル管理会社と点検事業者のやり取りは電子メールやファックスが中心。担当者が交代すると、後任が過去の記録の確認に追われ、報告書を見つけるにも時間がかかる。アナログな業界を変革しようと18年起業。アプリは点検の見積もりや発注、進捗状況の共有など一連の業務にまとめて対応。導入企業は計1600社。アナログの業界や業務に特化したアプリ。アナログをデジタルに変えて労働生産性を高める。ここにビジネスのヒントがある。

一口メモ
知識

リーダーの心得

飛龍（ひりゅう）天に在り。大人（たいじん）を見るに利（よ）ろし。
（乾為天けんいてん）

「飛龍」は空を翔（か）け、雲を呼び、万物を育む雨を降らせる。これは多くの力を集め、人間社会に大きく貢献するリーダーになることを意味する。

社会的に認められ、お金も儲かり、人も集まってくるようになる。

しかし、こういう時は「好事魔多し」で、尋常ではない勢いもつきやすい。「大人（たいじん）を見るに利（よ）ろし」とは、組織の頂点に達した時こそ驕らず、周りの人、すべてのものから見習うべきだと教えているのである。

「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