



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 2025年06月23日 第1222号「週刊五十嵐レポート」

## 創業300年

今年で創業300年の企業K社から贈り物が届いた。300年の歩みから、「商売心得八カ条」というものがあつた。

第一条 品質は会社を守る。高い品質は価格競争に巻き込まれない最大の武器。第二条 己より強い者の真似をするな、弱い者の真似をせよ！資本力を考えて、勝てる勝負をする。第三条 他人が左を向くなら、己は右を向け！逆も真なり。ブームに乗るな、本来的なものを守れ。第四条 好景気に投資するな！不景気に投資せよ。リスクがありコストが高い。好景気の後には不景気。第五条 大口の取引は断れ！小口の取引の数があれば安定。1社に偏ると主導権を握られる、永遠に続かない。第六条 地元を大切にせよ！競争の激しい都会よりも戦う相手の少ない地元で楽に勝つ。利益も出る。地元の人をファンにする。第七条 地域一番になれ！部分1位+小規模1位=強い。大手企業に勝てる。第八条 地域の為に尽くせ、「積善の家には必ず余慶あり」。世の中の為、地域の為、地域の為に尽くすこと。地域に尊敬される人間・会社が隆盛に繋がる。

ITバブル崩壊後の2003年本社および工場を移転。年商5~6億円に対して投資額10億円以上(全額借入)。自己資本比率が70%から30%へ。その期は初めて赤字を計上(4期連続赤字)した時、私と出会った(それから20年)。当時、日本酒業界は転換期にあつた。酒屋以外の小売店(コンビニ・スーパー等)で販売できるようになった。日本酒製造業は主に酒問屋経由酒屋で販売していたが、どんどんじり貧になっていった。このままでは共倒れになる。日本酒製造業も間接販売から自ら販売する直販に力を入れなければならなかった。そのための投資であつた。投資額が多かったため、減価償却後で赤字だったが、償却前では黒字を維持していた。その後、償却後で黒字を計上して現在に至る。

復活したポイントは3つ。地域で日本酒のシェアは70%超でダントツの一番。そして高付加価値を追求した。3つ目は積極性。エンドユーザーの増加。当時、自己資本比率70%超なので敢えて冒険をしなくてもいいという判断もあつた。しかし20数年後の今、300年企業になっていたかはわからない。

ちょっと  
気になる出来事

6月16日付日経新聞「妊婦は寿司NG 常識破る」という記事。

妊娠中は免疫力が低下し、一般の人よりも食中毒になりやすいとされている。厚生労働省は妊婦向けの啓発資料で、食品を十分に加熱してから食べるように呼びかけている。

頭に浮かんだのは寿司。大好物というほどではなかったが「食べられない」と思うと日に日につらくなった。「あれもダメ、これもダメ。ただでさえ妊娠中は制限が多いのに、さらに我慢しなければいけないのか」

他の妊婦はどう思っているのか気になり、ツイッター(現X)に「火が通ったお寿司セットがあつたら買いますか」と投稿。瞬間に拡散し「食べられるなら今すぐ食べたい」など返信が相次いだ。「いいね」は6千件以上。自身のわがままではなく、立派な社会的課題だと確信。すぐに行動に移す。友人の行きつけの寿司店と交渉し、ネタに火を通して握ってもらった。SNSで購入者を募り、直接反応を見るため自ら配達。確かな需要を実感。試作は100回以上。産婦人科医に監修。「加熱寿司」として商品化。22年11月開始。2年半で約5000食。

新商品開発のヒントになる。ポイントは、行動に移すこと。



一口メモ  
知識

## 誉めることと、叱ること

わたしは、  
人をわけもなく貶(けな)したり、誉(ほ)めたりはしないよ。  
誉める時は、誉める理由を指摘して誉めるんだ。

というのも、  
人間は誰でも長所を持っているから、それを指摘しさえすれば、  
後は古代の純朴な人々と同じように、  
自分たちで真っ直ぐに伸ばすものだからだよ。

「高校生が感動した『論語』(祥伝社新書/佐久協)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

