



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08月04日 第1228「週刊五十嵐レポート」

接するところ

7月31日付日経新聞、「半導体再生の夢途絶、誤算続きの破産」という記事。パワー半導体の受託生産を手掛けるJSファンダリは、歴史ある半導体工場と従業員を再活用するモデルと期待されたが、設立3年で夢は破れた。

3つの誤算があった。1つ目、営業力がゼロ。営業経験者なし。電話ができない。顧客へ訪問しない等々。2つ目、市況の読み間違い。3つ目、中国勢（競争相手）の台頭。会社が潰れるには理由がある。

ある中小企業の社長から仕入先2社が廃業になったという話を聞いた。1社は従業員数20名の会社でもう1社は5名の会社だった。「その2社に共通点はあるか」と訊いてみた。「2社とも代替わり(事業承継)して5年ほど経った。2社とも従来からの主力商品があった。技術もあった。しかし顧客のニーズも変化し、顧客に対応した商品づくりをしなかった。従来の商品にこだわり続けた。当然に受注が減り続けた。2社とも倒産する前に廃業を決断した。もともと後継者はやる気がなかった」と社長は答えた。

決算期を終えた会社の話。今期は前期より業績は良くなかった。人材確保、従業員教育には力を入れた。それ自体は良かった。但し、顧客対応はどうだったかという疑問が残る。社内体制の充実・強化を図った分、外部の顧客対応への配分が少なかった。結果、客数や客単価に影響が出た。来季は従業員の関心を外部の顧客へ向けるよう指導をしていく。

今期黒字決算の会社の話。細かいことだが根気よく値上げ交渉をしている。ほんのちょっとの値上げを積み重ねた。運賃等も取れるところできちんと取るようにした。売上は微増でも粗利益額は増え、最終利益が黒字を計上。顧客に対して価格の値上げ交渉をしなければ、運賃等を別途請求しなければ、赤字決算だっただろう。微差の積み重ねが大差となる。

ポイントは顧客と接するところ。顧客と接するところが弱ければ、時間の経過とともに業績も下降する。ここに関しては、昔も今も変わらない。顧客対応で顧客のニーズを感知し、商品・サービスへ具現化していく。その繰り返し。それを怠ると赤字に転落する。日々生きている。

ちょっと
気になる出来事

先週、中国の西安に旅行に行ってきた。

西安と言えば、古代中国の都である長安のこと。秦の始皇帝から漢、随、唐と長く都として栄えた都市。現在は人口1300万人で中国では9番目に人口が多い都市。中国人にとって西安というと、「兵馬俑（へいばよう）」と答える。兵馬俑は、古代中国の秦の始皇帝が、死後の世界で自分を守るために作らせた等身大の兵士や馬の俑（人形）のこと。異常なほどの広大な敷地に無数の1m80～90cmの人形。秦の始皇帝の権力の強さを示すもの。日本の基準では計り知れない。

中国も夏休み。兵馬俑に驚くほど多くの観光客がいた。全体の9割ぐらいが中国人では。でも兵馬俑以外の世界遺産の観光地には人はまばら。空海のお寺や阿倍仲麻呂の碑には人はいない。「一強他弱」。そして旅行では中国の消費が良くないという実感はない。

西安には日系企業の店舗は見当たらない。セブンイレブンも1、2店舗。マック、ケンタッキー、スタバの3つはよく見かけて、人が入っていた。中国は日本の人口で14倍、広さで26倍。現地に行くと実感する。戦うとなると大変。



一口メモ
知識

仁とは 4

弟子の子張（しちょう）が「仁とはどういうことですか」と訊くので、「まあ、いかなる環境でも五つのことを行えたら仁といえるだろう」と答えたんだ。

すると、「その五つを教えてください」と言うから、

「恭・寛・信・敏・恵の五つさ。

恭（うやうや）しければ人から侮（あなど）られないですむ。

寛容ならば人望を得られる。

誠実であれば人から信用される。

敏活だと仕事をこなせる。

恵み深ければ、人も骨身を惜しまず働いてくれるだろう」

と説明してやったよ。

「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

