



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09月29日 第1236「週刊五十嵐レポート」

サプライチェーン

帝国データバンクによると、2025年1～8月に全国で休業・廃業、解散を行った企業は4万7,078件(前年同期比9.3%増)となり、年間ベースでは7万件台(過去最多)に到達する可能性がある。

2025年1～8月に休廃業となった企業のうち「資産超過型」(総資産が債務を上回る)の割合は64.1%を占める。直前期の決算で当期純利益が「黒字」の割合は49.6%となり50%を下回り、過去最低。2025年の休廃業動向は、直近の損益が悪化した企業が多い。手元資金に余裕があるうちに会社を畳むことを決意した可能性が高い。

休廃業時の経営者の平均年齢は71.65歳。年代別では70代は39.6%、80代24.7%、60代19.9%。体力面の問題と後継者難の要素が重なり、休廃業を余儀なくされた可能性もある。

企業倒産(法的整理)も12年ぶりに年間1万件台へ到達が見込まれる。休廃業と合わせると8万社以上が市場から「退出」される。今後も更に増加傾向にある。違った見方をすると、新陳代謝を促し、日本経済が活性化される。今後の日本に期待が寄せられる。

リスクがあるとしたら、販路や仕入ルートがなくなってしまうこと。それらを未然に防ぐ「サプライチェーン事業承継」といった考え方がある。取引先(仕入先含む)の事業承継の状況を把握すること。1. 取引額の割合。いわゆるABC分析をする。2. 代表者の年齢。3. 後継者候補の有無。

代表者が高齢で、後継者候補が不在の場合、突然廃業してしまう可能性がある。そうならないために定期訪問して状況を把握する。(事前に帝国データバンクや東京商工リサーチなどで企業を調べ、販売先・仕入先を把握する)廃業した場合のリスクを検討する。自社が機械や人材を譲り受けて、販路が継続できて、事業が成り立ち、発展の可能性があるか等々。

中小企業の経営者は取引先の企業調査をしていないことが多い。取引先の年商や従業員数を把握していないこともある。情報を持っていないことで初期動作が遅くなる。自社を取り巻く「相関図」の作成を勧める。

ちょっと
気になる出来事

9月25日付日経新聞、「中国現地メーカーからシェア奪取」という記事。文具大手ゼブラの海外販売が好調。現地のニーズに合わせた商品開発にも力を入れて現地の学生らの支持を獲得。

約100ヶ国で販売し、海外比率は6割。世界的に機能や品質の良さが評価されている。特に中国や米国、インドネシア、韓国など伸びている。

主力市場は中国。学生のニーズに目をつけ、学びを制覇しようと「学覇利器(がくはりき)」シリーズを17年に制作。

中国の学生は勉強熱心で1ヶ月の黒ボールペンの使用量は3本。「サラサスタディ」はインク残量がわかる目盛り付きで、勉強の達成感が得られる。

現地でのシェアは一けた台だが、トップ10に入る。中国では地元メーカーのシェアを奪ってきている。人口が多く、0.1%でもシェアを獲得できれば大きい市場。所得が上がれば憧れの日本ブランドを買うようになる。受験勉強用や普段使い用など細分化されたニーズに商品で応える。

ペンに関しては日本ブランドは健在なんだ。「受験勉強用」という市場は面白い。「内巻」の国、中国。



一口メモ
知識

人に仕えるということ その2

立派な上司には仕えやすいが、喜ばせるのは難しいよ。喜ばせ方が道理にかなっていないと喜んでくれないからね。でも、適材適所で人を使うから仕えやすいのさ。

それに引き換え、つまらん上司は仕えにくい、喜ばせるのは簡単だ。ゴマすりやオベッカでも喜ぶからね。

ところが、人使いに関しては、部下を万能ロボットのように思い込んでいるから、こき使われたり不得手なことを無理やりさせられたり、たまったもんじやないよ。

「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

