



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

2025年11月25日 第1244「週刊五十嵐レポート」

一国頼みは危険

11月21日付朝日新聞夕刊、「ホタテ 一国頼みは危険 実感」という記事。

中国政府が日本産水産物の輸入を事実上停止すると日本政府に伝えた。中国は主力のホタテの最大輸出先だったが、2023年夏から禁輸措置を受け、リスク分散を進めてきた。

水産庁によると、2022年の水産物の輸出額のうち、国・地域別のトップは中国。中でも主力商品のホタテは489億円を占めた。しかし、23年8月の処理水放出を受け、中国はすべての日本産水産物の輸入を停止。日本の水産物業者は米国など別の国・地域への販路拡大を進めた。国内の消費者向けの販売サイトの開設など販路を拡大。「一つの国に頼るのは危ないと改めて実感。販路の拡大に今後も努力したい」と。

2022年、ホタテの輸出先は1位中国489、2位香港142、3位台湾132、4位米国92、5位韓国76。2024年は1位米国206、2位香港168、3位台湾144、4位ベトナム110、5位韓国78(単位:億円)。

受注型事業や下請け事業の会社で営業力がないと特定企業に50%以上を依存している会社がある。何らかの事情で仕事が停止するとすぐに倒産することになってしまう。1社に対する依存度は15%以下にするのが安全。

顧客が業界シェアで低位にある場合、顧客の業績がじり貧になると自社も業績が悪化する。そのような顧客をデッドラインの企業と呼ぶ。デッドライン企業と取引していると自社も危なくなる。こうならないために新たな顧客を開拓する必要がある。

11月11日付日経新聞、「勝ち筋をつくる」の記事の中に、企業の営業担当者の1日を見ると、社内業務に7割~9割の時間が取られ、実際の商談に費やせる時間は10~25%にとどまる。営業に集中できるように生産性を上げることが書かれている。会社は粗利益で生きている。顧客と商談している時間が粗利益を生む。社内業務時間、移動時間は必要だが、粗利益は生まない。ここに戦略が必要。ホタテ業界は商談時間をとったことで新しい顧客を開拓してきたのだろう。

ちょっと
気になる出来事

11月17日付朝日新聞、「AI ユーミンの挑戦」という記事。

シンガーソングライターの松任谷由実さんがAI(人工知能)による歌声合成技術を大胆に使ったアルバムを制作した。

音楽プロデューサーの松任谷正隆さんは「新たなツールを手に入れただけでなく、新たなページが開いた感じがしている」と話す。

デビューした1970年代からこれまでに手掛けた数百もの楽曲の歌声をソフトに学習させ、新たに生み出された歌声は若い頃を思い起こさせる。様々な時代の由美さんが時空を超えてデュエットしているように聞こえる。

ただAIを作詞と作曲に使うことは考えていない。「一番楽しいところを機会にやらせるなんて、ゴルフ場でスイングマシンを持って行ってパーンと飛ばして、それで楽しい? 食べ物を味合わないで全部点滴にしますか? そういう時代になるのかな。やっぱり食べたいなと思います」

AIでなくなる仕事もあると言われている。まあ、コンサルタントは少なくなるだろう。AIをどう使いこなすかですね。



一口メモ
知識

思慮2

人の上に立つ者には、守るべき以下の九つの心得があるよ。

物を見る時には明確に見ること。

聞く時には誤りなく聞き取ること。

表情を穏和に保つ。

立ち振る舞いを上品にする。

ことばを違えない。

仕事は慎重にする。

疑問があつたら問うことを恥じない。

見境なく怒らない。

道義に反した利益を追わない。

まつ、こんなところだろうかね。

「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。

株式会社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

Tel 03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 info@igarashireport.com

