



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12月08日 第1246「週刊五十嵐レポート」

大企業1万社、中小企業336万社

12月1日付日経新聞、「小さくても勝てる」は「格差解消へ脱下請け」という記事。国内雇用の7割を抱える中小企業の経営環境が一段と悪化している。関税や金利上昇、人手不足等で倒産件数が増加。また大企業との不公正な商慣習も残る。大企業と中小企業がもたれ合う悪癖を脱することが日本経済の再成長につながると書かれている。

ホイール製造のレイズ(大阪府)はトヨタや日産にも納入している。値引き要請を受けたこともあったが、最近は3年連続で計5%の値上げをした。「ほぼ全ての要求を認めてくれる」と。

レイズのような「言い値」が通る中小企業は多くない。日本は大企業が交渉の主導権を握り、産業構造の下層ほど発言権は弱い。2025年の中小企業庁の調査によると、費用を全額転嫁できたと答えた中小企業は27%にとどまる。

大企業と中小企業の比較では、大企業1万社に対し中小企業は336万社。従業員数は大企業1438万人、中小企業3309万人。労働生産性は大企業1666万円、中小企業609万円。売上高営業利益率は大企業7.8%、中小企業3.1%。大企業と中小企業では格差が広がっている。その理由は労働生産性にあると言われている。価格決定権が弱いため付加価値が抑えられている。

大企業の要求を断り、他社へ仕事を回され、仕事を失うのを恐れている。では大企業と対等に渡り合うためにはどうすればいいのか。一番望ましいのは唯一無二の商品や技術を持っていること。他社ではできないものがあれば、価格決定権を握ることができる。また顧客を分散して、特定の1社にウエイトを置かなければ、「価格転嫁ができなければ取引をやめる」と言うことができる。

帝国データバンクの調べによると、レイズは2024年9月期売上高15,500、当期純利益1,956(単位:百万円)従業員数200人。1人当たり純利益9.78百万円。価格転嫁できるから高収益なのか、高収益だから価格転嫁できるのか。やはり経営は「(他社より秀る)強いモノ作り」をして「(顧客から)選ばれる」こと。

ちょっと
気になる出来事

12月6日付日経新聞、「データで読む地域再生」は「後継難事業『外様』が救う」という記事。

後継者難の中小事業者で親族や従業員でない「第三者」の事業承継が広がる。国が設置した公的相談窓口「事業承継・引継ぎ支援センター」の第三者承継の成約は6年間で伸び率が2.6倍になった。

帝国データバンクによると、2025年の休廃業・解散件数は1~9月で約5万2300件となり、2016年の調査開始以降で最多となっている2024年(通年で6万9019件)の同期を5.4%上回った。このままのペースで推移すると2025年(通年)の休廃業・解散件数は、初めて7万件を超える可能性がある。要因として、経営者の高齢化や後継者難が挙げられる。

経営者の高齢化とともに親族や従業員等に後継者がいなければ、廃業につながる。全くの第三者でも事業承継すれば、廃業しなくとも済む。その割合が多くなってきているということ。また廃業になってしま事業を引き継ぐ者も現れている。同業の廃業を吸収して事業を拡大する中小企業もある。常に新陳代謝は続いている。



一口メモ
知識

プラス思考

弟子の子貢が、「貧乏でもへつらわない、金持ちになっても高ぶらないといふのはどうです。なかなか立派でしょう」と言うから、

「まあな。でも、貧乏でいながら学問を楽しみ、金持ちになっても礼儀にいそしむ者にはおよばないね」と答えてやったんだ。どういう意味か分かるかね。「へつらわない」、「高ぶらない」というように何かを否定しているうちはまだまだ、もっと積極的に自分を磨かなければダメだよと言うつもりだったんだ。そうしたら、そう説明する前に子貢はこう言ったのさ。

「詩経(しきょう)に『磨きに磨きをかける』という句がありますが、磨くというのは、欠点などを削り落とすという意味ではなく、自分の中にあって、まだ埃(ほこり)をかぶっている長所を積極的に外にあらわすという意味なんですね」とな。あの素早い反応には正直いって驚いた。

そこで、「いやあ、でかした、でかした。お前も大した詩の理解者じゃないか。お前となれば一緒に詩を語り合えるよ」と誉めてやった。
「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

