



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

2026年10月13日 第1288「週刊五十嵐レポート」

3無駄を減らす

10月9日付日経新聞、「ファストリ、小売り初の純利益5000億円 データで「3無駄」減らす」という記事。

ファストリテイリングが2026年8月期の連結純利益は国内小売業で初めて5000億円を超えた。海外ユニクロ事業で高成長が続く。データを駆使し生産・運送・販売で無駄を生まない経営が突出した高収益をもたらした。

同社は10年ほど前から倉庫や店舗の在庫、商品の売れ行き、顧客の要望などのデータを分析し、生産から物流、販売までを一体管理。週次で販売計画を見直し、欠品と過剰な在庫、過度な値下げを防ぐ。

国内外の一部倉庫で自動化、店舗の発注から店頭への品出しまでを効率的に行い、店舗在庫を最適化する。各店長に裁量の「個店経営」と、AI活用で在庫管理や人材活用等の店舗オペレーションの効率化も進んだ。

17年8月期から24年8月期にかけてはユニクロ事業の売上が7割増えたが、生産枚数の伸びは2割弱にとどまる。在庫回転率は2.5回(17年8月期)から3.2回(25年8月期)に改善し、値引き率も大きく改善した。同社が目指してきた「無駄なものを作らない、運ばない、売らない」モデルを確立しつつある。

ファストリの成長から、中小企業にも応用できることが3つある。

第1は、価格だけで勝負しない。ユニクロは品質、機能、デザイン、店舗体験によって、価格以外の選ばれる理由を作った。

第2は、売上よりも無駄を管理する。在庫、運搬、値引き、作業のやり直しなど、利益を失う原因をデータで把握する。これは小売業だけでなく、製造業や卸売業、サービス業にも当てはまる。

第3は、現場の判断力を高める。本部でデータを分析しながらも、各店舗の店長が地域の顧客に応じて判断する。AIが進歩しても、現場の経営者としての能力が重要。

8月に上海のユニクロ旗艦店に行った時、日本では「良い服を安く売る日本最大のチェーン」、上海では「世界のファッションブランド」に見えた。

ちょっと
気になる出来事

10月5日、高市早苗首相が所信表明演説をした。内容は下記の通り。

1. デフレ型経済から「成長する経済」への転換。企業投資→賃上げ→消費拡大→企業収益増→再投資。
2. 「責任ある積極財政」への転換。AI・半導体・エネルギー・防災など、将来の成長力を高める分野には政府が複数年度で資金を投入。
3. 「技術で勝って、ビジネスでも勝つ」研究開発→製品化→事業化→国内投資→輸出までつなげ、「技術はあるが儲からない日本」脱する。
4. 危機管理そのものを新しい産業にする。危機への備え→国内産業育成→海外輸出
5. 東京だけでなく「地方」を成長の主役にする。地域の企業、大学、人材、インフラを集積させる産業クラスターを全国につくる。

1990年代～2020年代前半。デフレ→値下げ→コスト削減→人件費抑制→投資抑制→内部留保。2026年～2030年代。物価上昇→適正な値上げ→賃上げ→AI・設備投資→生産性向上→高付加価値化→再投資という経済。

時代は急転回。面白い時代に入ってきました。



一口メモ
知識

自らの強みに集中せよ

不得手なことの改善にあまり時間を使ってはならない。自らの強みに集中すべきである。無能を並の水準にするには、一流を超一流にするよりも、はるかに多くのエネルギーと努力を必要とする。

(「明日を支配するもの」より) **ドラッカー名言集 仕事の哲学 (ダイヤモンド社)**より
弱みは次のように考える必要がある。

- 致命的な弱み: 最低限の水準まで改善する。
- 致命的ではない弱み: 得意な人に任せる、外注する、AIなどを活用する。
- 競争上の強み: 時間、人材、資金を集中投入して、さらに伸ばす。

弱みを直して普通の会社になるより、強みを磨いて選ばれる会社になれ。

強みとは単に自分が得意なことではなく、顧客が価値を認め、お金を払ってくれること。

●「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

