



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 2024年07月08日 第1175号「週刊五十嵐レポート」

現実を直視

7月6日付日経新聞、「倒産、10年ぶり高水準」という記事。

東京商工リサーチは、2024年上期(1~6月)の倒産件数は前年同期比22%増の4931件だったと発表。2014年以来10年ぶりの高水準。

倒産原因として、1. 価格転嫁力が弱い(粗利益の確保が不十分)。2. 人手不足(求人難、人件費高騰、従業員退職、後継者難)等が挙げられている。概ね、販売不振という理由の倒産が全体の7割以上を占めている。

従業員数別では、5人未満の企業が3,708件(全体の75.1%)、5人以上10人未満の企業が653件(全体の13.2%)、10人未満合計では、4,361件(88.4%)と約9割が10人未満の企業。

現実を直視せざるを得ない。倒産の9割が経営基盤の弱い小規模企業であること。そして販売力が弱く、価格値上げ交渉力や価格決定権が弱い。逆も真なり。小さな会社でも商品力があり、販売力も強く、値上げ交渉力があり、自ら価格決定権があれば、強く生き残ることができる。

価格交渉力をつけることができるには、商品力が他社との違い・優位性があること。顧客数を増やし、特定の1社に売上の比重を高めないこと。1社当たりの売上高の比重を15%以内に抑えること。そのためには、営業戦略の実力を高めること。商品力のウエイトが1だとしたら、営業力のウエイトは2(倍)。経営を勉強しない社長は、商品が良ければ、売れるはずだと考える。しかし、現実はそのようではない。なぜなら、顧客を取り巻く環境には競争相手が無数に存在する。そこで自社の商品を買ってもらうには、戦略が必要になる。価格決定権が自社(売り手)にあるのか、顧客(買い手)にあるのか。自社にあれば、儲かりやすい。顧客にあれば、儲からない。

求人難が小さな会社に大きく壁になる。今まで採用できたのが採用されなくなってきている。人からも魅力を持たれる会社になるには。競争相手よりも1人当たりの粗利益を高め、競争相手よりも高い給料を払うことができ、競争相手よりも残業時間が少ない。そうすれば人は集まる。ではどうすれば。

すぐにはできないが、地道に続ければ、できるようになる。

ちょっと
気になる出来事

7月5日付、帝国データバンクは「中堅企業」の実態分析を公表した。産業構造の変革と新陳代謝を促す目的で中堅企業・スタートアップへの集中支援等の措置を講じる。

2024年5月時点、「中堅企業」に該当する企業は7,749社。国内企業全体に対する該当率は0.53%。概ね200社に1社。国内全企業の総売上高の15.68%占める。「大企業」は該当率は0.06%、10,000社に6社。総売上高の21.6%占める。「中小・その他法人」は99.41%で、総売上高の62.72%。

1社当たりの総売上高の割合は、「中堅企業」は29.58。「大企業」は360。「中小・その他法人」は0.63。「中小・その他法人」を1とした場合、「中堅企業」は46.95倍。「大企業」は571.42倍。

国として、日本経済を成長させるには、中小企業支援より中堅企業支援の方が効果があると判断するのは当然。逆に今まで、中小企業を重点支援したために(分散支援)、日本経済が停滞していたとも言える。

国は中堅企業を支援してもらい、我々小さな会社は独立独歩でニッチトップを目指して強く生きていこう。



一口メモ
知識

義(ぎ)の研究

義を精(くわ)しくし、神(しん)に入(い)るは、もって用(よう)を致(いた)すなり。

「義(ぎ)」は正しい筋道。「精」は玄米を白米に精米すること。転じて物事を生粋(きっすい)に研ぎ澄ますことをいう。

人が正しい筋道とは何かと精細(せいさい)に研究を極め、神妙な真理を求めるのは、いずれそれを大きく用いて、社会の役に立つ力を養うためである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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
TEL.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

