



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08月05日 第1179号「週刊五十嵐レポート」

価格支配力

7月29日付日経新聞、「日本株 求む 価格支配力」という記事。

日本株の足踏みが続いている。足元では大きく下げた。いろいろ要因はあるが、その一つが日本企業の「価格支配力」の低さにあるという。投資家は独占・寡占に近い企業に投資したいが、日本にはほとんどない。日本の産業構造の特徴は過剰な競争。価格支配力が乏しい。

価格支配力とは、商品や有料なサービスの価格を自社で決められる力のこと(価格決定権がある)。高いブランド力や市場占有率が高ければ、安売り競争に巻き込まれず、値上げもしやすい。売上高に対する利益率も高めやすくなる。

日経新聞によると、日本の上場企業の「価格支配力」は米国や欧州の上場企業より大きく下回っていると書かれている。差が大きいのは利益率。粗利益率(粗利益÷売上高×100)と営業利益÷売上総利益(粗利益)×100の割合(≒損益余裕率)が欧米企業より低い。価格設定が弱気でコストの比率が高いと分析している。

我々小さな会社も同じことが言える。現在人手不足で賃金は上昇圧力がかかる。最低賃金が増えれば、利益率の低い企業は立ち行かなくなることも出てくる。欧米の「価格支配力」が高い企業として、ブランド力の高い企業と市場占有率が1位の企業を紹介している。小さな会社で考える「市場占有率」は地元地域(限定された地域)で1位を取る。限定された地域で限定された商品・サービスで1位を取る。こうなることで利益性が高まっていく。

実は小さな会社や中小企業の方が特定の分野で1位を取ることが難しい。上場企業クラスになると市場は全国や世界になる。広域になると競争相手も多くなり、上には上がおり、苦戦を強いられる。また上場企業クラスは事業を多角化しており、全てが強いわけではない。経営力が分散している。

特定の分野で1位作りや強いもの作りしていると価格支配力がついてくる。利益性が高まれば、同業者比で給料も高く払える。職場環境も良くなる。人材も集まる。小さな会社は、「良いものをチョイ高く売る」。これが幸福の源。

ちょっと
気になる出来事

8月1日付日経新聞、「JUDOの礼節 仏を魅了」という記事。

五輪開催国のフランスで盛んなスポーツの一つが柔道。フランスの人口は日本の半数ほどだが、柔道人口は約53万人で日本の柔道人口(約12万人)の4倍を超える。サッカー、テニス、乗馬に次ぐ規模。フランス国内には約5200の教室がある。

柔道の競技人口が多い理由は、「子どもに礼儀作法を身につけさせ、倒されても再び立ち上がる精神を養うことができる」と。教育の一環で柔道を学ばせる親が多い。柔道の競技団体に登録している年齢の中央値は9歳。体操と並んで子どもの参加率が高い。「柔道を通じて社会のルールやマナーを学べる」。

8月3日(日本時間4日)柔道混合団体戦の決勝は日本とフランス。フランスが日本を下し、大会2連覇を果たした。日本はフランスに2連敗。団体戦は体重別ではないため、日本は不利な戦いを強いられた。スポーツ人口の底辺の厚さに負けた。柔道王国は、日本ではなく、競技人口から見ても、フランス。意識を変える必要はある。日本は「柔道小国」。フランスから学ぶ。ここから再スタート。



一口メモ
知識

感性の源

君子もって虚(きょ)にして人に受(う)く。
この「虚(きょ)」は心にある空虚な隙間をいう。
これは心が動く空間であり、感じる能力、感性の源である。

人の言葉や心を受け容れるには、いくら知識や経験を積み重ねても、「まだ知らないことがある」と、虚心坦懐(きょしんたんかい)な姿勢で向かうことが大切である。

思い込みで一杯になっていたり、知識だけにとらわれていたら、どんなに素晴らしい出来事や人物に出会っても、受け入れられず、何も感じられない。

「易经一日一言」(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
TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

