



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10月15日 第1189号「週刊五十嵐レポート」

## 賢者は歴史に学ぶ

10月11日付日経新聞、「非コンビニ分離」という記事。

セブン&アイHD(ホールディングス)は、主力のコンビニエンスストア以外の非中核事業を分離すると発表。コンビニ事業の企業価値を高め、カナダの同業者による買収提案に対抗する。

イトーヨーカドー(総合スーパー)、ヨークベニマル(食品スーパー)、デニーズ(外食)、赤ちゃん本舗(ベビー用品)、ロフト(生活雑貨)など非中核事業を運営するための別途持ち株会社を設立する。

なぜ分離するのか?背景には非中核事業(スーパー、外食、専門店事業)を切り離すことで、中核のコンビニ事業に専念し、経営力を集中させ、株価を引き上げる狙いがある。株価を引き上げないとカナダ企業に買収されてしまう。

セブン&アイHDは多角化したことで、企業価値が高まらず、停滞していた。以前では多角化、複合化は企業規模を拡大するのに良い方策とされていた。それが今では、多角化にすることで力が分散し、力がどれも弱まるという考え方に変わってきた。どの事業にも強い競争相手が存在している事実。

未上場であれば、株主から何も言われることなく、また買収の危険もない。上場企業故に、株主から意見も言われ、買収の危険も多い。

昔、イトーヨーカドーのライバルだったダイエーは企業再建のため、スーパーを残して、他の事業を処分した(実はダイエーもコンビニ事業を中核事業とし、スーパー事業その他を売却していれば、今でも会社は残ったと思う)。

小さな会社は未上場故に、余程のことがない限り、第三者から何も言われない。だから、本業以外にもいろんな事業に手を出す会社が多い。そしてどれもあまり芳しくない。本業の利益が他の事業の赤字補填をしている。

「苦労は買ってでもしろ」と昔の人は言う。しかし、買わなくてもいい苦労は買わない方がいい。自分の不得意な事をするより得意な事に専業した方が楽しい苦労になる。また昔の人は言った、「賢者は歴史に学び、愚者は経験に学ぶ」。セブン&アイの新聞記事でどう学ぶか。

ちょっと  
気になる出来事

10月9日付日経新聞、「都心一等地に絞り最高益」という記事。

ヒューリックは都心の一等地に立つ銀行店舗などを多く保有する。23年12月期、経常利益は1,374億円で過去最高を更新。08年の上場以来15期連続で増益、利益は12倍。日本橋興業という社名で1957年設立、旧富士銀行店舗の保有不動産を管理運営をしていた。(私は富士銀行グループのリース会社にいたので馴染みのある会社)

強みは、選択と集中。大手と同じことをしない。東京・駅近、中規模ビル・開発、ホテル事業を中心に。地方や大規模オフィス・開発、分譲マンションはやらない。急成長の背景には人材の手厚い投資がある。同社平均収入は1900万円。三井不動産は1200万円、1.5倍以上。

ヒューリックの1人当りの粗利益は112百万円、経常利益は79百万円。

三井不動産の1人当りの粗利益は15百万円、経常利益は7百万円。

ヒューリックは売上の規模は1/5以下だが1人当りの経常利益は10倍以上。高い給料が払えるわけだ。小さな会社が「強み」について参考になることがある。



一口メモ  
知識

## 兆(きざ)しを察する

易経は「時」を説き、「兆し」について言及している書物である。

「春の萌(きざ)し」といえば、ふきのとうが顔を出したというような現象をいうが、ここでいう「兆し」は、まだ現象化されていない目に見えない潜在現象(せんしょう)、つまり物事に潜み隠れているわずかな変化の起こりをいう。

冬至は一年で一番日が短く、この日を境に日は伸びていく。冬至は春が兆す日である。しかし、冬本番の時期は、冬至を過ぎた後にやってくる。

兆しを察知するとは、いわば物事にとっての冬至を知ることといっているが、これを現象から読み取ることは、ほとんど不可能に近い。

では兆しはどうやって察するのか。それは修養を極め、直感、直知するのである。易経は、春夏秋冬の巡りを基として、時の変化の原理原則、栄枯盛衰の法則を説いている。

「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  
TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

