

## なんだ・かんだ

### ◆ デフレ ◆

日経新聞の景気指標の国内物価指数を見ますと、前月比・前年比共にほぼ毎月マイナスを続けています。特に企業間の物価指数は対前月で10%近く下げた月もあります。仕入が変わらないとして、今まで80円のモノを100円で販売していたのを90円で売ると、売価は10%落ちて利益は50%も落ちてしまいます。同じ利益を得る為には、個数を倍売るか、仕入を80円から70円に12.5%も下げなければなりません。どちらも難しいことです。

ディスカウント店大手の「ドンキホーテ」ではなんと690円のPB(プライベートブランド)のジーンズを発売。年内に20万本の販売を目標にしています。少し前にユニクロの姉妹店の「g.u.」で1000円を切るジーンズが発売されて驚いていたが、今や690円!全部利益でも1本690円しか利益が出ないわけです。量で勝負です。これでは生き残れるのは大資本の大手企業だけです。そして、環境が叫ばれている時代でありながら、大量生産・大量消費・大量廃棄につながります。これって少しおかしくないですか?

最近「くめ納豆」という業界TOP3の納豆メーカーが民事再生法の適用を申請しました。この会社は、原料コストの上昇を販売価格には転嫁できず、行き詰まった末に大手小売りチェーンのPB商品の下請け製造を始めました。気づけば、3パック58円と、耐え切れないほどの薄利になってしまいましたが、取引を中止すれば一気に売上高と同時に、工場の稼働率が悪化し資金繰りも滞る。やめたくてもやめられない状態の中、結局民事再生の申請と言う結果になってしまったそうです。

自社ブランドを抱えるメーカーが価格競争で疲弊して、PB商品の下請けを引き受ける。作られたPB商品が低価格で販売されて、自社ブランド商品に対する値下げ圧力がより高まる。結果として、メーカー自身の体力が蝕まれる。PB商品の「負の循環」です。

一消費者として値段が下がればその時はうれしいですが、結局長い目でみると低価格競争に巻き込まれた業界全体が疲弊していくことになり、従業員である消費者の給与所得にも影響してくるわけです。

民間給与所得が10年前より35万円減少したと国税庁が発表しました。着実に所得は減少しているようです。100年来の大不況の中、今年には更に大幅に減少するものと推定できます。

100円均一の「ダイショー」では「消費者はもう100円は安くないと感じている」と言っています。低価格は一時的に安いと感じますが、結局慣れてしまい当たり前になり、その価格以上では買わなくなってしまう。社会主義ではないので、価格競争を止める事は出来ません。しかし行き過ぎた低価格競争は問題であり、やがては、この「負の循環」は業界ばかりでなく、国全体を疲弊させることになると思います。何とも悩ましい問題だと思います。

愚痴ばかりを言っても仕様がありません。条件は皆同じです。知恵を絞ってデフレというこの難局を乗り切っていくかねばなりません



### ■ TOTOの光触媒塗装 ■

昨年のこの時期行われた、TOTO光触媒塗装のキャンペーンで施工実績の部門別モデル級で1位。全体で4位という実績を残しましたが、今年もそのキャンペーンが8/1~11/30の期間で行われています。今年はエントリーしている会社も数倍に増え激戦となっていますが、もっかの所中日本で1位全国で4位という途中経過です。何とか全国で3位以内という目標で頑張っているのですが、厳しい状況にいます。是非外壁の塗装をされる方がいらっしやいましたら、ご紹介をお願い申し上げます。



## インフルエンザ

実りの秋・読書の秋・行楽の秋と、秋は何をやるにも良い季節です。今私の長男は修学旅行で京都へ出かけています。本当は今年の春に行く予定でしたが、インフルエンザの関係でこの秋に延期になってしまいました。今回も危うく台風の影響を受けそうでしたが、何とか紙一重でやり過ごし京都へと向かいました。台風一過、秋の京都は最高ですよ。アウラやましい。

皆様の回りでは、インフルエンザの影響はいかがでしょうか? 日本でもこのインフルエンザにより既に三十数名の方がお亡くなりになっているという記事が新聞にも掲載されておりました。私の回りでも遂に次男の同級生が数人感染して学校を休み、クラスも三日間学級閉鎖となっていました。

幸い、当社社員及び家族には感染者は出ていませんが、昨年の暮れに1/3の社員が季節性のインフルエンザで休むという事態もあったので、これからの心配です。皆様も十分に気をつけてください。

代表取締役 服部 敏一

## 見習いたい会社

### ■ 年輪経営 ■

10月の最初に、長野県の伊那食品工業株式会社という会社へ行って参りました。本NLの44号でGNH(国民総幸福量)のことを書きましたが、その中で、会社の価値は規模や売上高ではなく、いかに社員とその家族を、そして企業と仕事上直接関わる関係者やその他地域社会を含め、その企業が関わる全ての人を幸せにできるかにあるというようなことを書きました。伊那食品工業さんはそれをそのまま実践している会社です。

「かんとん」という地味な製品を作り続け48年間ゆくりと増収増益を続け、結果的に現在では国内シェア80%、世界シェア15%のガリバー企業となっています。「急成長」にあえて背を向けて、この会社が重視しているのは従業員の幸せと企業の永続。そして、それを実現するために持続的な「低成長」を続けています。人事制度は終身雇用の年功賃金。地域社会への投資も惜しんでいません。その上で、10%を超える高い利益率を維持しています。伊那に「かんとんパパーガーデン」という観光名所があります。この会社の工場敷地をそのまま公園として一般に開放しており、自然いっぱいの公園になっています。そして、敷地内の管理はすべて社員でしています。

この会社の塚越寛会長が「年輪経営」という本を光文社から出版され自身の会社のことを紹介されています。是非ご一読をお薦めいたします。



本レターのご提出に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思っております。次回からの発送を中止させていただきます。

株式会社 チキリ

静岡県駿東郡清水町卸団地 73

Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com URL http://www.chikiri.com/