

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆C21プロフェッショナル・トップ研究会

[2013年12月度]

■「円安」に勝てるビジネスを考える

2013年は日本が強引に舵を取ったことで、「円安」となり基本的には日本社会は良くなっています。ただし、ガソリン等の輸入会社は大変です。この流れはしばらく続く必要があり少なくとも2014年は円安で想定しそれに勝てるビジネス、すなわち円安の問題を利用できるビジネス、もしくは円安とは無関係で出来るビジネス、どちらかの方向を見ておかなければなりません。

《独自性のあるビジネスが必要》

ハード・ソフトでも特徴を言ってもらえる、言わせることが出来るビジネスをいかに作るかです。そのためにも、企画・実践力のある人財が必要となります。

■「円安」の影響

日本社会では生活苦が基本になり今までの生活水準を保とうとすれば、1～2割の給料アップが必要になります。しかし、円安が有利になる企業では行っていますが、実態は無理をして利益を出している企業が多いです。

《大企業》

最高の利益をだしていますが、基本的には人員削減を行っており、どの企業でも人の余裕がありません。結果、「出来る人員が余っている→余った人材を上手く利用する」これも一つのビジネスとして考えられます。

《中堅・中小企業》

業績は思わしくありません。東日本は復興ではなく「新しい国づくり」を行っており、成功と失敗に二極化します。さらに、資材の不足と労働力の不足が起きているため困難な状況です。また、これから国土再生事業が始まりますが、資材・人材の問題があり出来る体制ではないようです。この様な状況において、真面目に仕事をしているだけでは成り立たずこういった動きの中で泳げるビジネスが必要になります。そのためには人を使える人財をいかに育てるかが課題です。

■2014年の課題

以上により、2014年チャンスを活かせる会社になれるかどうかには、下記2つが大きなテーマになるとみています。

- ・企画実践力のある人財をどのように育てるか
- ・人を使える人財をどのように育てるか

◆ベトナム出張記 ～1月・旧正月前に感じること～

例年一年の中で一番経済が活発な時期であり、今年も例外ではありません。ただ、どうしたことでしょう、ホーチミンも、ニャチャンもハノイも、例年より街の飾り付けが少なく、これまでであれば夕方から明々と電気がついていましたが、今年は電気が入れられていません。旧正月の時だけに始末して付けるのでしょうか。

そういえば、クリスマスの前もこんな感じでした。旧正月前に売りに出されている菓子セットが質素で店頭の絶対量が少ない感じがします。また2～4千円/個の商品ばかりで、それ以上の単価のモノが殆どありません。

ホーチミンの中心地、コンチネンタルホテル付近の最近できた都市型ショッピングモールではテナントの撤退や入れ替わりが見られるようになりました。消費者の入りも勿論少なく、観光客が相対的に多くなっています。

ベトナム最大の地元スーパー「COOP MART」は賑やかだが、例年に比べ少ない感じと言います。また、目立つような沢山の買い物をしている客があまり見当たりません。それに比べ、ベトナム庶民の市場は相変わらず賑やかです。

これらの現象は、景気がまだ悪いというより、供給者の意向（販売戦略）、ベトナム国民の生活と購買特性、物価の上昇と賃金、洪水的国際化、政府機関の後手的対応……と云ったことの整合化が出来ておらず混乱している現れだと考えられます。

●ベトナムの流通社会の変化

先日ベトナムオープンした何店目かのイオンモールは盛況のようです。地元の従来からの市場、COOP MARTなどの地元スーパー、イオンなどの日本勢、西欧勢、台湾・韓国・中国勢の死に物狂いの生存競争が展開されそうです。

◆日本も世界も新時代に突進

全ての企業が旧時代から新時代に大槓をとっており、この流れに乗れない企業、個人はこれから存在する場はありません。この大槓は、命を掛けたものとなり、この一年間で、それぞれの人生が、また企業の寿命が決まります。

◎激動の現代私達がしなければいけない事

答を探すことではなく、今私達にとって最も適した答は何かを考えることです。そして、その答を如何にして解くかです。このような考働を実現するためには、「二流の企画で一流の考働をする」姿勢が重要になります。この考働理論を一人でも多くの人に体感して貰い、充実感のある人生が過ごせるようなお手伝ができればと思います。そしてこの時代の変革に生きる仲間と生きる一年にしたいと思っております。

(西山)

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ