



## ●差別化の重要性

イイダ産業株式会社

代表取締役会長 飯田 芳宏

いろいろな会合で異業種の皆さんと話をする機会が多いが、最近の挨拶は「厳しい」とか「さっぱり儲からなくなった」とかいうのが多く元気のいい話を聞かない。これまでは口では厳しいことを言っているが実際は好調なところが結構あったものだが最近はどうもこれが現実のようである。事実最近の上場企業の決算発表を見ていると殆どの企業が減益である。ナフサとか石油化学品の値上がりはもう2年前から始まっているが今回のアメリカが引き起こした金融不安がドルの信用不安となり世界の余剰資金が原油市場に回り一気に高騰を招き原材料高へと跳ね返って来たことが大きな原因である。そこへトヨタの4~6月の中間決算が四半期としては初めての減収減益となったことで「あのトヨタでさえ…」ということで景気停滞が言われるようになり自動車はその代表になってしまった。事実ガソリンの高騰を受け世界的に車の販売に急ブレーキがかかり特にアメリカでは大型車に大きく影響が出ておりGM、FORDは在庫が積み上がり深刻な業績悪化に見舞われている。影響は部品メーカーにも及び北米比率が高い企業が苦戦している一方新興国の売上げ比率が北米を上回った企業は増益を確保するなど明暗を分けているが新興国の代表である中国、インドでも6月辺りから急激に売れ行きが鈍って来たようである。原油価格の方は最近では落ち着きを見せて来たが原材料価格はまだ一向にその気配はない。

さて我々中小企業はこの厳しい環境をどう乗り切ったら良いのだろうか？収益を確保すべく必死に原価低減に取り組んでいるが昨今の急激な原材料高を吸収することはとても出来そうに無い。このUP分を販売価格に転嫁出来ないことが最大の課題

である。理由は明白、価格競争力が無いからである。この程トヨタが車両価格の値上げに踏み切ったが結局はダントツに競争力がある「プリウス」、「ハリヤー」のハイブリッド車だけに絞ったことはご承知であろう。世界規模で自動車市場の減速感が強まる中これからは環境技術を重視した車作りが変わって行くことは間違いない。具体的には電気コンセントで充電できるハイブリッド車とか更には電気自動車である。当然のことながら無くなる部品もあれば新たに必要とされる部品も出て来るであろう。この変化に対応できる企業が生き残るのである。この柔軟性こそが中小企業の強みではないだろうか？独自に新製品を開発し市場を創り出すほどの力はないし逆にリスクも大きい。我々は分相応に大手に従って黒子に徹することが最善の生き方でありあわよくば主役を操つれるようになれば最高であろう。その為には先ずはお客さんに頼りにされいつも声がかかる会社でなければならない。その為には益々競争が激しくなりコストも厳しくなる中で何か競合他社に差別化を図ることが重要である。製品や技術で差別化するのが理想だがサービスとか小回りが訊く迅速な対応力というのも立派な差別化であると思うし、収益もそこから生まれて来るのではないだろうか。

当社の場合比較的早くから海外展開を進め現在はタイ、アメリカ、中国に工場、欧州に駐在事務所があり現地での活動がお客さんへのサービスに繋がっていると自負しているが結果的にはこれが他社との差別化になっているのではないかと思う。何よりも最近ではこれら海外子会社の頑張りや日本本社の大きな励みになっている。