

# 年頭のご挨拶



熊谷商工会議所 会頭  
栗原良太

新年明けましておめでとうございます。会員企業の皆様には令和8年の年頭に際しお健やかに過ごされることをご拝察申し上げます。

60年に一度の「丙午」。「丙も午も火の性質を持つことから情熱的で力強い年」とも言われているようですが、さて今年はどうなるのでしょうか？

高市新政権の経済政策について全貌が見えてこない現状ですが、コロナ後「新たなインフレの時代が来た」とは明らかです。しかし、日本が大きく成長した「高度成長期のインフレ」とは異なり当初「賃金インフレ」で始まった経済は、円安によって物価高に拍車がかかり、更に人手不足による供給力不足も加わり「令和のインフレ」は過去の定義を覆す「異質のインフレ」とも受け取れる状況です。プライマリーバランスを軽視した積極財政は更なる「円安」を招きエネルギーコストの上昇だけでなく「企業物価指数」の押し上げ圧力は強まるでしょう。

それに対応し中小企業が生き残るための一つの道である「価格転嫁」の進捗率が昨年来から50%程度と話題になっていますが、私たち小規模企業・中堅企業に於いてはこの「価格転嫁進捗度」が大きな課題になると思います。

差別化された価値が明らかに存在する「ものやサービス」は「価格転嫁進捗率」が高められるものの、「差別化がしにくいもの」

次に「自社の現状分析」です。上図のフレームワークには、経営判断のための数字を各種求めています。まずこの会社にも必ずある決算書だけの範囲で説明してみます。しっかりと何かを読み取るために比率を出します。売上対売上原価率、売上総利益率、経常利益率、即ち比率を出してみるのです。そしてそれを数年並べてみる。必ず数字は上下して変化している筈なので、変化した時に何があったか(人的側面も含め)を良く思い出してみます。変化していない場合は、何故変化していないのか?これも良く思い起こしてみることです。何をしたのか?何があったのか?

売上だけを何年か並べてみてもその変化の中から何が掴める筈です。注意しなければいけないのは、「心の中の言い訳やエスケープ」です。素直に是は是、非は非と認めることが大切です。自社の理念・哲学をオンラインして経営すると正しい道(戦略)を見出すことができると思います。

売上売上原価・経常利益・商品別売上と粗利・会社の場所や形・設備・人(自分)・取引先などについても同じように考察を繰り返していくのです。結果には必ず原因があるので、その原因

やサービス」は価格転嫁率が低く抑えられ、そのために企業間格差が広がること予想されます。

「どうしたらよいのか?」  
今後、この点を中心に会員企業の皆様と共に策を練っていききたいと思えます。昨年ソシオスクエアに新設された商工会議所で新体制を組みしっかりと取り組んで参ります。

このような時に最も大切なのは、経営戦略に奇策を練るのではなく、経営の基本戦略を忠実に土台から作り直すことが最大の近道であると考えます。その過程の中で何かの「気づき」に出会い、結果大きく事業転換できるものです。

そこで私が学んできた取り組み方を「経営改善の基本フレームワーク」として左図のように書いてみました。

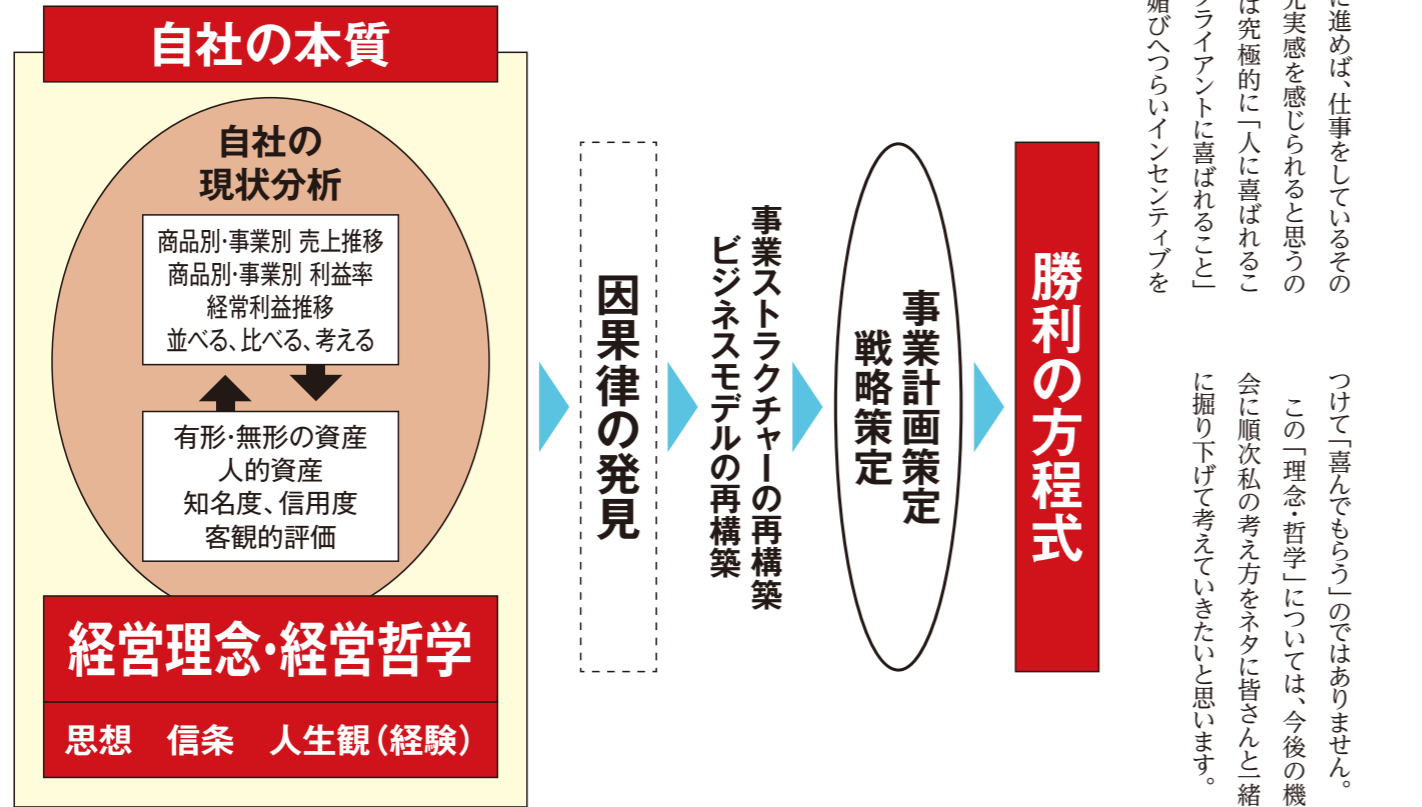
自己の人生観を土台に「経営理念・経営哲学」を現在の経営者自身の率直な気持ちで確認し直してみること。「流の経営者には必ず理念・哲学があり、それなりの決意があるものです。ただひたすら仕事に追われ、息を切らせて仕事を終える日々。そのような展開の先にあるのは、疲労感です。しかし、自らの生き様や生きる意味を心

を突き止めていくのです。良い数字についても悪い数字についてもその原因を見極めていくのです。それが「因果律の発見」ということになります。そうして得た自社の現状、自社の構造、自社の人材などが「自社の本質」ということです。こういうやり方をしていくから営業力が優れている。劣っている。こんなやり方で造っている。技術力が優れている。劣っていない。商品・製品の差別化ができている。できていない。これが「自社の本質」です。

私の特論では、弱点を是正するのではなく、強みを伸ばす方が良いと思えます。「強み」とは、当然その事業、仕事、商品に力があり利益率が高い筈ですから、強みを磨けば更に競争力は高められ、事業成功の常道に繋がります。これが「勝利の方程式」となるのです。

新年早々から、経営の具体論に入ってきました。改めて丁寧に「現状把握」してみると新たに何かに「気づく」ものです。そこで大事なのは「問題意識と感性」です。新しい年、会員企業の皆様にとって良い年になりますことをご祈念申し上げております。

## 経営改善の基本フレームワーク



に刻みつつ前に進めば、仕事をしているその瞬間に何気に充実感を感じられると思うのです。理念とは究極的に「人に喜ばれること」「顧客やクライアントに喜ばれること」と思っています。媚びへつらいインセンティブを

つけて「喜んでもらう」ではありません。この「理念・哲学」については、今後の機会に順次私の考え方をネタに皆さんと一緒に掘り下げて考えていきたいと思います。

### 「自社の本質」を見極める

「勝利の方程式」へ

本質を見極めたらどうしていかか戦略を立てるのです。

私の特論では、弱点を是正するのではなく、強みを伸ばす方が良いと思えます。「強み」とは、当然その事業、仕事、商品に力があり利益率が高い筈ですから、強みを磨けば更に競争力は高められ、事業成功の常道に繋がります。これが「勝利の方程式」となるのです。

新年早々から、経営の具体論に入ってきました。改めて丁寧に「現状把握」してみると新たに何かに「気づく」ものです。そこで大事なのは「問題意識と感性」です。新しい年、会員企業の皆様にとって良い年になりますことをご祈念申し上げております。

# 一番風呂で

熊谷商工会議所 副会頭

## 松本 邦義

謹賀新年。本年もよろしくお願い致します。

足下からその音が鳴り響くかのような変化の時代にあつて、地域商工会議所に属していることの意味は何か。他社がどうするのか知りたいから、あるいは自らの生業を守るのに手杯で地域のことまで気が回らない、等々の声も耳にする。国内どころか世界中どの地域にあつても1年先すら見通すことは困難で、積極的に打つて出られないというのは当然です。極論ですが、確実なのは今ここにある自分(自社)が積み上げてきた現状(実績)が

あるということくらいでしょう。

栗原良太会頭を筆頭に新体制で臨む当会議所は、会員各位に今一度、自らの立ち位置、強み、弱みを客観的に見つめ直していただくことで、自分の進むべき方向を考え、取り組むべき相手は誰なのか、何なのかを見出すことに取り組んで参ります。それは会議所のやることか?というご意見もあるかも知れません。しかしながら、会議所自身もチャレンジしなければ熊谷地域の発展は望みません。

埼玉県連会長に就任した(株)サイサン 川本武彦氏はLPガス事業をベースに充電、発電にも早く取り組み、海外にも矢継ぎ早にアジア8カ国に進出、今度はアフリカ大陸に進出というやり手。彼が先代から叩き込まれたことに「一番風呂に飛び込め」という教え。水風呂だったらすぐ出れば良い。入る前に温度確認や調整などするより他人に先んじて飛び込まねば利益は見込めないと。見習いたい。



# 年頭所感

熊谷商工会議所 副会頭

## 栗原 秀樹

新年明けましておめでとございます。本年、栗原良太新会頭の掲げる「本質を見極め 勝利の方程式を見出そう!」を旗印に4人の副会頭が集まりました。その一人として微力ながら現実的な成果が皆様に感じられるようお支える所存です。

あるビジネス調査によると自分には「何らかの力がある」と思う若い人はわずかに2%、「何の力もない」と思う人は98%という結果が出たそうです。驚きですが、端から力などないと思っている人が力を出すわけがないと嘆くよりは「何らか

の力がある」と思えるエンパワーメント人材が18%増えたら街も企業も景色が変わるかなあと考えています。

6回目の年男を迎える昭和の私は「巨人の星」世代「努力、根性、継続」そして「指導者には従順」。でも夢はあった。耐えて耐えて「いつかはクローン、GTR」。

今や平成令和世代「ドラゴンボール、ワンピース、鬼滅の刃」「愉快な指導者、自由奔放」で仲間とビジョンのためになら働く。そのギャップの中、当然昭和のおじさんは意識的に「昔話し、自慢話、武勇伝」を封印し、エンパワーメントを口にし始めた。そんなおじさんが増えて、地域に寄り添い、人に寄り添い一味違う楽しい熊谷になったら面白いと思います。どうぞよろしくお願いいたします。



# 謹賀新年

熊谷商工会議所 副会頭

## 野村 泰豪

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。旧年中は会員事業所の皆様におかれましては常日頃より当所事業にご理解、ご協力を賜りまして誠にありがとうございました。本年も引き続き変わらぬご支援、ご協力をお願い申し上げます。

昨今の高齢化による生産人口の減少が人件費高騰の要因にもなっています。これが物価高にも部連動しています。すでにデフレからは脱却したという観測も出始めていますが、しかしながら、今の景色は我々がかつて経験した昭和の高度経済成長時代のインフレ経済とは違った様相

なのは、日本経済の根底に人口減少という大問題を抱えているからでしょう。これは今まで誰も経験したことのない風景です。国家にとつても地方都市にとつても、人口減少は憂うべきことです。歴史上、人口減少している国家は必ず衰退します。将来、この人口問題を抱えるであろうことは昭和の終わりの統計数値を見れば容易に推測できたはずですが、効果的な政策は打ち出されませんでした。隣の国よりも日本が、隣の街よりは熊谷が、より魅力的になって新たな住民を呼び込もうと行動することは、身近な解決策のひとつであると思えます。生活基盤を伴った魅力的なまちづくりは官民の共通の願いであると感じています。



このようなことを含め、本質を見極めて会員企業様と共に前に進めることを目指し、微力ながらも年間活動していく所存です。末筆になりますが、皆様の益々のご繁栄をご祈念申し上げます。

# こころゆたかに

熊谷商工会議所 副会頭

## 佐久間 文彦

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。先行き不透明感が漂い続ける中、私たちはどのような「豊かさ」を求めた行動をとっているのでしょうか?

国の豊かさを示すGDPと生活の豊かさは必ずしも一致しませんが、生活の豊かさという面では、①経済的②時間的③精神的な豊かさ(余裕)が重要視されています。昨今、「ウェルビーイング」という考え方が注目を浴びてきましたが、こちらでは①身体的②精神的③社会的な充実がキーワードになっています。

企業にとつては、従業員個々が「自分

らしい充実した人生」を実現し、「事業を通じて地域や社会に貢献する」ことが理想です。

「こころゆたかに」は、中学卒業時に恩師から渡された色紙に書かれていた言葉ですが、今まさに「心の豊かさ」が求められているのではないのでしょうか。

老子の思想に「足るを知る(知足)」というものがあります。これは、「自分の置かれた現状に満足し、持っているものに感謝する心のあり方」を教えとして示しているもので、自分を愛する(「自分ファースト」ではない)とともに、他人を尊重し、思いやることの大切さを説いています。

今年こそ、もう一度人生の原点に戻って、「感謝の気持ち」と「内面の充実」を大事にする年として行きたいと思えます。

