

2021/12/4

(うときゅういっきの「これから」同調圧力 デフレ6 終章 歴史を繰り返すな)

此処に、先に述べました「データドリブン」と「対前年同期比、損益必ず改善のこと（常に右肩上がり）」とのカップリングによる悪しきサイクルができあがります。

どうということかと申しますと

想定売価がどのくらい下がるかというのは経験則から直感的には直ぐに頭の中ではじき出せますが、それを一分の隙もなく統計学的にデータドリブンで証明（説明）せよと言われたらその作業だけで膨大なものになります。

まず客観的データを取るためにアンケートで市場調査をしなくてはなりません。

調査設計から始まって調査内容、調査の実施。

その為には、予算外の調査費用の獲得や対象者（販売店）のスケジュール調整、会場確保など大変な手間が発生します。

そしてそこまでしても役員から

「こんな調査、信用できない」

と一言言われたらおしまいですし、それより何よりそんなゴタゴタを繰り返している内に、商機を逸し、最悪の結果を迎えたままで、その事業年度が終わってしまいます。

そうこうしている内に翌年度には「最大のコスト」と見なされている「人件費の整理」即ち「人員整理」が始まるのです。

（私事ではありますが、恥ずかしながら、そう言っていた自分自身が整理されてしまいました。バブル崩壊から10年。2000年の春でした。10年に渡り「解」を探しながら見つけれず、ボロボロになって最後まであがいた今と言うリストラの最後半組でした）

なので、それを避けるためには仮説として、記述のデフレ記事の内容を裏返し

一つ。手抜きをしない魅力的な商品を作る

一つ。正々堂々と価格を上げる（提示する）

一つ。従業員には価格を上げて利益が出た分の給与アップをきちんと行う。

一つ。それを得た従業員は、今度は消費者となってそのお金をきちんと使う。

一つ。これをタイムリーに且つ果敢に行う。

以上が「濟々と」行われれば、それこそ経「濟」は回るはずなのです。お金が世の中を巡る筈なのです。

下り坂の時ほど守りに入るのではなく、果敢な責めに入らなくてはならないでしょうか。

これを株で言えば逆張りの底値買いです。相手が恐怖から叩き売ったものを此処ぞとばかりに底値で買いまくると言うことです。

「失われた30年」を生きてきた自分の経験則からは

將に

大変こそ大機 (Big critical term is big chance)

の様な気がしております。

補足)

電機メーカーを退職後、現在は外国人従業員達とネパールカレー屋を細々と、でも楽しく営んでおります。今年で4年目になりました。

あの歴史はもう二度と繰り返したくありません。