

平素は、弊社商品にお取り組み頂き、
まことに、ありがとうございます。
月間通信 5月号をお送り致しました。
何卒、よろしくお願い致します。



巷では、麦が不足しているらしいから、麦を植えた。
冗談です。 すいません。

理論値は 60kg の収穫になり、製粉すると 40kg 程度になるそうです。薬は撒くつもりはありませんので、病気になるかなければということです。

先日、Oliver Stone 監督の Vladimir Putin のインタビュードキュメンタリーがあると聞いたので、観てみた。かなりの長編で、割と時系列で進んでいてよく分かる構成になっていた。

冷静に状況を分析し、そのなかで世界のあるべき姿を模索してこの 10 数年、懸念事項のひとつ、ひとつに判断を下し、行動して来たことがつぶさに表現されていて、プーチンという人物について、電波で流れる顔以外何も知らなかったが、その印象通りだったので淡々と観る事が出来た。彼は決して向こう見ずな馬鹿ではないし、乱暴者でもない。

そもそも、世界は資本を中心にまわっている。自由・平等・博愛と、よくもこれだけ匂いのするセリフを並べたフランス革命は、土地所有勢力と金融勢力の主導権

争いの末、金融勢力が勝利した。この勢力は民衆というレベルの人間をたきつけ、ルイ 16 世とマリーアントワネットをギロチンに掛けた。ロシア革命も同様 NY 金融勢力が支援していたトロッキーと、スイス金融資本が支援していたレーニンが、ロシアに戻りロマノフ家の王朝を潰し、金融資本系の政府が樹立された。後の隣国中国に於いても毛沢東が金融勢力の支援の下、多くの土地所有勢力を殺伐し文化大革命を成し遂げた。我が国でも江戸末期、英国資本等が入り幕府は潰れたが、明治政府は彼らの意のままにはならなかった。この国はどこか不思議がある。これらは、すべて Jewish capital が、一定の世界観の元に神を崇める価値観から money を崇める価値観に切り替えた革命とも、私見ながら言えると思う。

これらを背景に現在のウクライナ問題を、この視点で見ると意外と分かりやすい。米国は自分本位な国で、『それが、どうかしたか』って態度だから、何とも言いようがない。自分たちが世界の盟主で、同盟国という名の属国を強いる。Putin 曰く『現代において主権を明確に持っている国は、極僅かしかない』まったくその通りだ。ものすごい軍事費で年間 6000 億ドルらしい。ロシアはその 10 分の 1 で、これで充分だと言っていた。パートナーという呼び方をしているが、米国が自分の提案に乗ってくれると口では言うが、『その約束は反故にされてしまう』と淡々と語っていた。もし、それが実行されるようなら、ロシアの軍事費はもっと削減でき、本来使うべきところに予算を回せると真顔で言っている。映像は、言葉とは裏腹に表情が物語る。

ロシアの領域に土足で踏み込んで来ておきながら、危機を感じて取り返すと、ならず者呼ばわりをする。そもそも、親露国の政府に対して、反対勢力に火をつけて政権転覆を狙ういつもの手口で、暴力的にクーデタ

ーを起こしたのはそっちだろうと言いたげだが、彼は大人しくグッと抑えている。きっと、彼が金融勢力を排他しているので、もう一度 Jewish capital に露国を取り戻したいのだろう。

ここが、Putin の腕の見せどころで、果たして彼の国家主権の維持は成功するかどうか。自分の頭に群がるハエは自分の手で追い払う。イラクやリビアの指導者がどういふ憂き目にあったか知りながら、彼は挑戦している。どんな強靱な相手でも、主権なき国家元首などになるくらいなら、受けて立ってやると純心に思っているらしい。男であれば自分も斯く在りたいと願う。

一時期『鈍感力』なる言葉が流行したが、ひとは直ぐに結論を導きたがる。数少ないデータにもかかわらず、自分を安心させるために短絡的な結論を出そうとする。世の中そう単純には出来ていない。じっと我慢して結論を導き出さず、事実と情報が積み重なるのを待てばいいのではないかと思い始めて来た。彼を見ているとその様な忍耐が必要だと教えられているような気がする。

さて、我がアルファも新たな領域に踏み出した。長年イメージしてきたことが、手を伸ばせば届く範囲にまで辿り着くと、具体的な手段が何処からか湧いて来るから不思議だ。きっとこの世に神はいるに違いない。もし、今世で成就しないなら、来世でも良いと思うくらいがちょうど良いのかも知れない。子供の頃に父親が『待てば海路の日和あり』と言っていた。正しい事をしているならば、一旦忘れて過ごしていると、適切な機会が必ず訪れる。その時に出す事が出来るエネルギーは、きっと待った分だけ強く出て来るのではないかと思えるようになった。齢を重ねるといふ事はそういう事かも知れないとも思う。

私の勝手な解釈だが、スーパーマーケットの業態は第3期に入ったのではないか。第1期は約60年前にスーパーマーケットが誕生した。この時は家族労働を中心に熟して来た小売業を、企業化により効率を上げる事に成功した。効率を頼りに安く販売し集客した。

多数を集客する事により大量販売が可能になり、大量販売が数の論理で安く仕入れる事が可能になった。安く仕入れる事で更に安く販売出来、その事が更なる集客に繋がった。ちょうど高度経済成長とタイミングが一致し、消費の自然増も合わさって商店街のゴースト化を尻目に急成長した。

第2期が、高度経済成長により所得格差が発生した。ただ廉価というだけの集客に翳りが出て、所得格差に合わせた品揃えを強要されるようになった。また高度経済成長は所得格差のみならず、意識格差も生み出した。この事は縦の品揃えだけでは勝てなくなり、企業の哲学が勝利への糧になった。

但し、この1期2期の経営はシンプルで、ただ粗利額を最大化し、無駄な経費を削減して、ただ経常利益の確保に努めていれば良かった。

第3期は少し質が違う。今までのように粗利額を追及していれば良かった時代とは異なり、無駄な経費を削減した後の必要経費はこれ以上削減できない状態で、販売管理費が高騰する時代の対応が求められる時期に突入した。

1000 千万円の売上で、25%の粗利率、21%の経費率なら、経常利益は40 万円で率にすると4%になる。しかし、資材・光熱費等経費は10%以上の高騰を見せて来た。そうすると、今までの21%の経費率が23.1%に撥ねる。経常利益は1.9%の19 万円に留まる。つまり、**同じ粗利額 250 万円の価値が下がってしまふ。**

これを逃れるためには、経費が生み出す粗利額に注目する必要がある。経費の119%が粗利額ならば、経費が上がれば、それだけ粗利額も上げる事が出来る。おそらくこの仕組みを作り出した企業のみが残れる時代になって来たのではないか。

アルファの新たな領域とは、その為のスーパーマーケットへのサポート体制が出来るということ。

有限会社アルファ
吉田清一郎