

原油などのエネルギー、希少金属、大豆、小麦の穀物食糧の商品市場は上昇しており、下がる気配が見られません。これは、中国を主導とした食糧争奪戦争に油をかけるようにヘッジファンドの投機が、大挙として流入しているようであり、年初のご挨拶で申し上げましたように、このまま推移すれば、スタグフレーションになる可能性が極めて大であります。従来のインフレは、物価も上がるが収入も上がる傾向があり、その方が楽でありましたが、今度の場合は主力原料、食糧の価格の上昇率とスピードが速いため、急激な資源大インフレとなり、中小地方産業は、生産物へ価格転嫁できない、物価は上がるが働く人の給与は、抑制されると言う市民にとって極めて脅威となるスタグフレーションが起きることです。今ではデフレーションで苦しめられ、次はスタグフレーションかと言う思いであります。

そこで会頭として提案があります。

先ず資金繰りで悩まない方法（日経によれば2～3月、中小企業は資金繰りが極めて困難と報じています）

(イ) 月次の試算表（決算表ならなおよい）

これは平成14年11月25日号のFAX通信に詳しく書いてありますが、会議所の指導員と相談して是非お考え下さい。これからは銀行との融資、資金繰りには従来の資産担保よりこちらの方が有効であります。また、毎日の試算表はご自分の経営、資金繰りを円滑させる効果があります。

(ロ) 社外相談役の導入（昨年FAX通信2月号に）

昨年デフレ脱出方法として、社内はリストラの結果として良き相談相手が少なくなっている会社、商店が多くなっております。

よき相談相手がいない場合には、時には疑心暗鬼となって自滅する経営者があります。

現に自殺者は、年間3万2千人と超えております。

そこで、提案であります。周囲に以外と有能な人物がおりますので、私は最近定年後年金で悠々自適される方を頼んで、相談役として何社かへと送りこみました。

この方達の暮らしは、年金で充分ですから月1万円から3万円範囲の謝礼をいたしました。

この人たちの仕事は、おもに月次試算表、資金繰り表、年間計画表、そして将来への提案相談であります。時には過去の人脈を生かして、営業も応援をしており、不良債権の処理もしてくれています。

今の所、この方法は的中いたして、銀行筋からこの方法をもっと増やして下さい。銀行も融資がし易く、大変助かりますと感謝されました・・・。

私の会社は朝の早い会社で、社長は通常7時、専務は朝3時に出勤ですが、昨年社長は千葉支店へ5時出勤となり、孫達2人も「味の素」に働いておりますが、やはり朝7時出勤、退社は夜10時が通常勤務の様であります。

私達中小零細業は、社長夫妻がトップセールスで働いて来た、創業時のことを思い出して、先号にも書きました様に、大型店対策は店主夫妻が早朝から店頭立つことが最善の策であります。

- ・不況時は、本業に専従すること。
- ・若い時は、あまり多くの役職を持たないこと。
- ・金は貸さないこと。
- ・保証人にならないこと。

だと、私が創業時に教えられた言葉であります。