

# のはのほかわら版

## シヨールゼブラグリップ

シヨールから新製品です。  
今では置いていないお店さんはいくらいまで育ったロングセラ商品「組立グリップ」。  
しかし、その薄グレーの見た目が、汚れが目立ったり、おしゃべりじゃない等の意見がある様で、そういう層も取り込んでしまおうというのが新製品の「ゼブラグリップ」なのです。

濃いグリーンを基調に、今までの「組立グリップ」よりもフィット感をアップさせた原手はブラックとのシマシマ柄です。

## 新製品

今回当社では、シヨールと厳しい交渉の末「のはのほかわらオリジナルキャンペーン」を展開出来る事となりました。同業他社が単品で販売したり、シヨール側

## ゼブラグリップ



の企画でキャンペーンを展開している中、当社では本当にお客様にお得なのは何かを考えた独自のキャンペーンをご紹介します。

それは、これまたどこのお店さんでも在庫している、シヨールの怪物商品「グリップソフト」の一番の売れ筋「3双パック」1パックに「ゼブラグリップ」を無償で1双付けちゃうものなんです。

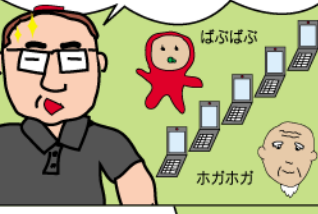
「ゼブラグリップ」にはSがあります。このキャンペーンでは、M、Lが対象です。

当然、数量限定ですのでお早めのご注文をお願い致します。大変お得ですので本当にすぐになくなる可能性があります。

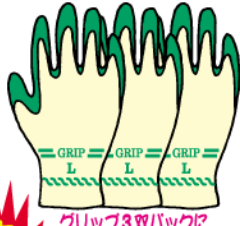
## 働くのはちゃん Vol. 230

いやあ、中国の携帯が7億台を超えてるってスゴい事ですね。

って言う事は、日本の人口が1億3千万だとして言葉も分からない赤ちゃんから、携帯の使えない入院中のお老人まで含めても、え〜っと、ひとり5台以上は持っている計算になりますよ!!



三好さん。そんなの計算してどうすんの？



3プラス1  
本当にお得!

## 干支タオルと名入れタオル

来年の干支うさぎの柄の入った干支タオル。12枚単位で一枚90円です。よろしくお願ひします。

名入れタオルの年内納品の受付締切りは12月7日です。タオルは値上がりしています。

発行者 (株)のはのほ  
〒246-0001 仕事を楽しくする作業用品の企画販売会社  
神奈川県横浜市瀬谷区御本町19279-37  
TEL 045-921-3561 FAX 045-921-5337  
http://www.yetian.com/kawara/  
毎月20日発行 第230号

## 来年の商品値上げ予想

結論から言えば、商品価格は、かなりの値上げになると思います。まずは原材料の大幅な値上げが原因です。

原材料の中でも、綿、ゴムの値上がりは相当なモノです。綿はここ三ヶ月で56%上昇。綿の主要生産国は中国、インド、アメリカ、パキスタンです。中国は天候不順、パキスタンは大洪水の被害等で、ニューヨークの先物市場は創設以来の140年で最高値をつけました。

ゴムは主要生産地、東南アジアが相次いで豪雨に見舞われた事から、この一年で65%上昇。二年間では三倍となります。ナイロン、ポリエステルその他多数の原材料も大幅値上げとなっていますが、当社の頭の痛いのは、

先月号のアシックスの先行販売に続き、同業者よりお得意様にお得なシヨールのキャンペーンをやるなんて「のはのほ」もたいしたもんですね。(自画自講二回目)

オリジナルのなめである布製作業靴が、綿とゴムが主で出来ている事です。

つまり、原材料の値上げがモロにそのまま響いてしまうのです。

先日、同じ商品の価格が、年初と比べて遂に4度目の値上げとなる連絡がきました。

本当に苦しいです。

そして次の要因として、誰もがご存知のように、発展を続ける、中国の人件費の上がり方がハンパではない事です。

日本では、いくら親しい友達でも、面と向かって「お前の月給はいくらなんだ？」とは聞けません。ところが文化の違いからか中国では、そんなに親しくない間柄でも、例えば初対面とかでも「貴方の給料は、いくらですか？」と聞くのは普通の事だと聞いた事があります。

毎年、旧正月に地元に戻った労働者が、お互いの給与をさらけ出し話す事は本当です。

そして旧正月明けには、少しでも給与の高い方へ、少しでも待遇のいい工場、会社へ移ってしまうのはごく自然の事です。

ですから旧正月明けは、戻ってくる人数が少なくなる事を予想し

て、あらかじめ求人活動をするなり、新しい人材を連れて工場に戻って来た者には、それなりの手当を付けたりします。

これは我々日本と同じで、少し前に言われた3K(きつい、汚い、危険)な仕事はしたくない労働者が増えていくのです。

我々の業界の工場より、エアコンのきいたキレイで安全な仕事場で作業をして、それなりの給料を貰える方がいいに決まっています。

また、更に話すと以前は沿海側に集中していた会社や工場が、今では内陸にどんどん進出している事も原因です。

わざわざ内陸の山奥から沿海部まで出稼ぎに出なくても、すぐ近くに働く場所が増えていくのです。当然今までの工場や会社は、労働者の為に福利厚生や人件費負担を多くしないと人は集まりません。それに耐えられなくなった我々の業種の工場はどんどん潰れ、更に輪をかけて悪循環が続きます。

そして以前は旧正月だけだった給料うんぬんのやり取りも、十月の国慶節でも起こる事になり、また昨年には7億台を越したとされる携帯電話の普及で、どこにいても情報をつかめる状態となっ

ます。人件費の上昇は、とにかく尋常ではありません。

さて、1ドル360円の固定相場制から変動相場制に移り、一時1997年4月には1ドル79円75銭という至上最高値をつけた事もあったドル相場ですが、その後は多少の上下はあったとしても、個人的な見方にもよりますが、大方110円から115円レンジを中心にデットコミ、ヘットコミがあったと考えます。

リーマンショックの一年前には1ドル124円近くまで円安に向かった時もありました。

我々輸入業者は、自社の為替を安定させる意味と、将来への予約をする事で、少しでも安いドルを購入する事があります。

1ドル110円より円安の時に「ウチの会社は、100円を切るドルを持っていて」と言われた事があり「すごいなあ。いいな」と思った記憶があります。

しかし、今現在ここまでの円高(ドル安)が進むとは誰が想像したでしょうか。

一般的に考えて「ここまで円高が進めば輸入業者はポロ儲けじゃないの」と言われます。

「いくら中国の人件費が上がるう

と、原材料費が上がるうと円高で充分、相殺できちゃうでしょ」と。しかし先ほども申し上げた様に我々の様な輸入業者は今のスポットの相場よりかなり円安のつまり高いドルを持っている事が多いのです。

例えば100円のドルを持っていての場合があれば、今現在の為替を80円と考えれば20円もの差が出てしまいます。

それがいわゆる為替差損で、多くの企業が頭を痛めている所です。おかげさ言えば、持っているドルの額にもよりますが、何千万とか何百万とかの損を出す会社もあると聞きます。

当社も同じで、ここまで円高が進むと為替差損はポディブローのように効いてきます。

そして更にもう一つ厄介なのは意図的に低い水準の人民元です。いつ切り上がってもおかしくない状況の中これに関しては、それはまったなしの値上げです。長い話になりましたが、今年我慢した分が、来年には大きく爆発するのは間違いないささうです。それでも出来る限り当社は努力を続けます。でも本当に儲かってないんですよ。(涙)

↑人民元切り上げの詳しい話は、かわら版196号をご覧頂けると詳しくご説明しています。また無くなっちゃった「かわら版」もネットでバックナンバー見れます。http://www.yetian.com/kawara/