

大澤賢悟です。「10年に一度の寒波」と聞かたびに、子供の頃の冬を思い出します。あの頃は池が凍ったり、雪が積もったりするのが当たり前でした。しかし最近、寒いとはいえ昔ほどの厳しさを感じません。気象庁のデータによると平均気温は約1度上昇していますが、それ以上に暖かくなったように感じます。とはいえ、思いがけず冷え込む日もあるため、体調管理は気を付けたいですね！



トランプ再選がもたらす仮想通貨市場の変動と今後の展望

トランプ大統領の再選で仮想通貨市場がにぎわっています。選挙後、ビットコインの価格は急騰し、2024年12月には初めて10万ドルを超えました。急上昇した背景には、トランプ氏の仮想通貨に対する前向きな姿勢があります。規制の緩和を推進する意向を示し、米証券取引委員会のトップに仮想通貨推進派の人材を任命しました。この政策の影響により、投資家の期待が高まり、市場全体の流動性が向上。さらに、**独自の仮想通貨「TRUMP」**を発行したことも話題となり、市場の活性化を後押ししています。仮想通貨に対する肯定的な政策が打ち出されることで、新たな投資資金が流入し、価格の上昇を支えています。一方で、トランプ政権の仮想通貨推進策にはリスクもあります。規制緩和が進めば、市場のボラティリティが高まり、価格の急変動が起こる可能性があります。今後の規制の行方や市場環境の変化を見極め、持続的な価値を提供することが重要です。

差別化とは1,000円のすき焼きに勝つ商品・サービスを考えること

すべての業種において競争で勝つためには、価格以外の差別化が不可欠です。中小企業は低価格競争をすることができません。価格で勝負してしまうと利益率が低下し、事業の持続性を損なう危険性があります。差別化とは、簡単に言えば1,000円のすき焼きに勝つ方法を考えることです。競争激しい飲食業では1000円未満で提供される牛丼チェーンのすき焼きがあり、高級店の味には及ばないものの、牛肉という高価な素材を用いて十分な美味しさを実現しています。このように、大企業は持ち前の仕入れ力を活かし、価格と品質のバランスを工夫し、手軽さを提供することが多くの顧客に支持されています。どの業種でも、単なる価格競争から脱却し、素材の選定や技術力、サービスの質、さらにはブランドのストーリー性など、多角的な価値を提供することが重要です。顧客に「この価格を支払う価値がある」と感じさせる工夫を重ねることで、今までよりも少しでも高い付加価値を生み出し、客単価を向上させ、持続的な成長と競争優位を確立していく必要があります。

儲かってきたら投資話に要注意！

事業が軌道に乗ると、「高利回り」「元本保証」と甘い言葉で投資話を持ちかける人が増えます。未公開株、海外不動産、暗号資産など、実態不明な案件が多く、「社長なら当然」「他の経営者もやっている」などとプライドをくすぐり、即決を迫るのが特徴です。特に「顧問税理士には相談しない方がいい」と言われたら要警戒。対策として、即決せず、専門家に相談し、**本業に再投資**することが重要です。さらに、投資話が本当に合法かどうか、金融庁の登録業者かを確認するのも有効です。確実に儲かる投資話は存在しません。経営者として冷静な判断をし、詐欺に巻き込まれないよう注意しましょう！

