

for the one・あなたの一番になるために 彼を知りて 己を知れば 百戦殆うからず

今月の一言

キーワード：本物

企業観・就職観の変化は、社員や学生、さらにはそれに大きな影響を与える親や家族だけの話ではありません。「もう一人」すなわち企業の盛衰の決定権者である顧客や生活者も同様なのです。

これまで多くの顧客・生活者は、企業の価値を、生産・販売する商品そのものや、その価格に多くの関心を持ってきたと言えます。しかしながら、近年の顧客・生活者の購買動向を見ると、単に有名企業の商品だからとか、安いからというだけでなく、企業の社会価値や商品が本物かをより重視してきていると思えてなりません。

事実、一本数千円の傘や一本数万円の万年筆、さらには一本一万円以上する包丁が飛ぶように売れる時代なのです。しかもごくごく普通の人々が数カ月、一年以上待ちでも購入しているのです。

それらの商品はいずれもさまざまなオプションがたくさん付いているわけではありません。商品そのものの価値が高いのです。つまり、「本物」だからこその価格です。

また近年、心優しく誠実な顧客・生活者の中には、商品そのものの価値よりも、商品を生産・販売する企業価値そのものを評価し、顧客になるケースも増えています。

著書：さらば価格競争 著者：坂本光司

本物の質とサービスを提供！

2017年7月26日

さいのう とおる

追伸：梅雨も明けて、毎日曇い日が続きますが体調管理を十分にしてください。ベトナムに行ってきました。新興国に負けないように技術と質を高めて、人間性を磨くことが益々大切だと感じてきました。