

賀詞交歓会のあいさつで、現代の不況とは今までのやり方が通用しなくなって新しいやり方、お客様が求めているのに対応できないので起こっている現象です・・・と申し上げましたら、意外と多くの人達が共鳴してくれました。

デパート・駅ビル・商店街を歩いて見ますと、若者や女性の商品がほとんどで男性物を探すのに苦労します。

最近気付いたことは、私達中年以降の男性は安くて実用向き、ブランドは時計ぐらいがせいぜいです。

また私などは並んで待つこと、待たせられることを嫌い、典型的な古い日本人タイプです。

しかし現代の若者は、食べ物までがブランド品、並んで延々と待っても食べる、買い物をする、高くともよい・・・最近食べ物までブランド化した店へと客が集中しています。

ですから「ライバルは大型店」と嘆く方が多くおられますが、本当のライバルとは、変化の早い消費者の志向だと思います。

大型店や専門店より、時代の変化に早く気付いて自分の店の売り場、商品を変化に対応させることが大切です。

私事ですが、私の会社は創業以来『仕入』担当は若い女性に任せて来ました。最前線にいるからお客様の希望、志向が一番わかるからであります。

古い店ですと『仕入と経理』は旦那と奥さん以外には渡さないと言う事がよくあります。

旦那と奥さんですと先ず店の経営－『儲け』－が先になり、安いものを仕入れ価格競争に勝ちたいとの願望が強くなります。

目先の利益を追うのではなくて、顧客の志向がどこにあるのかを常に把握し、新しい情報・価格を提供することが大切です。

芭蕉の言葉に『不易流行』があります。

商人の変えてはならないのは、感謝と人づくりであり、流行とはその時代に叶った新鮮味のあるやり方です。

現代のライバルは時代の変化であります。

君津市がどんどん変わっていきます。

私達も変わっていかなければ生き残れないかもしれません・・・