

☆ 小野運送店だより ☆
めぐみ

第89号（発行日2018年6月1日）
編集発行人 里吉正人
株式会社 小野運送店
〒140-0004
東京都品川区南品川4-2-33
TEL 03-3474-8778 FAX 03-3474-2838
<http://www.ono-unso.co.jp>

時代で変わるビジネスの観点

めぐみご愛読者の皆さん、5月はきっとプライベートで充実されたと思いますが

如何でしたでしょうか。

今回は、私が今まで携わってきた営業業務の「変化」を書いてみたいと思います。

今から30年前、日本は「バブル景気」になりました。
仕事はいくらでも入ってくる時代でした。その時のビジネスは、

- ①客先で、いかに仕事を「断って」くるか。
- ②来た仕事に「いかに利益をのせるか」。

予算不足、値切りは一切通用せず、条件がいかなければ他に行って、でした。

それから5年後、バブルははじけました。

仕事はみるみるうちに来なくなりました。その時のビジネスは、

- ①客先で、いかに仕事を継続してもらうか。
- ②来た仕事をいかに経費を使わず実施するか。

自分のいる会社でいかに生き残れるか、で、ギスギスしてました。

時代はやがて現在になり、労働問題等が問題視されるようになると、

協力会社は、今までにない相談に来ます。

- ①値上げを飲んで下さい。
- ②今まで受け入れてたものは出来ません。

選択の余地のない内容です。

理由を聞きました。当然諸経費の上昇もあるのですが、真の目的は

「今働いている従業員を辞められては困る。就労時間もはっきりしないとまずい」

景気に関係なく、これからの時代、こういうふうになっていくのですね。