



社長のひとりごと…

わいわい倶楽部は、当社の大切なお客様のために、わたしたち藤本工務店のスタッフが
お伝えさせていただきますコミュニティー誌です。

『 商売人としての苦悩 』



この写真は、27号線バイパスの大田付近。二車線道路のコンクリート打ち作業風景である。30名以上の人が、足の踏み場もないくらいの状態で、また足場の上には10名ほどの人達が、作業を眺めて、いやいや管理をされているではないか。〇〇人×〇〇〇〇〇〇円と、よけいなお世話だが、かなりの金額と思はれる。コストダウンに日夜頭を悩ましているものとしては、信じられない光景に、思わずひき返して人数の確認を試みたが、まったく余計なお世話なのは、言うまでもない。

それなりの物を安く仕入れたり、良い物を高く仕入れるのは、たやすく誰にでも可能であるが、良い物をコストを賭けずにお客様に提供するのには、至難の業なのだ。例えば、一つの材木会社を例にとってもメーカーさんやローコストの木材と、品質にこだわる木材とでは、仕入れ先が異なってくる（お客様は知るよしもないが）のだが、当然のごとく高品質ともなれば、それなりのお値段もする。長期的に家の寿命を考えれば、高品質は譲れない。コスト管理や流通にまで目を光らせ、ローコスト並みの価格交渉をするのであるから、もはや血みどろの戦いである。人間が汚く（もともと綺麗ではないが）なったなあ〜と、自己嫌悪に落ちいることもしばしば。すこし気を緩めると、知らぬ間に価格アップしてくる現状を踏まえれば、これは一生続くものと思われる……。

ではまた、来月もお逢いしましょう。
今回も最後まで読んでいただき、

ありがとうございました!!

