経営一転語 94　販売という難行苦行に耐える

　協力会社（下請け会社）の社長は、異口同音に「自社商品」を持ちたいと言います。

　それは、下請加工の低収益から脱したいからです。

　それで、色々と新商品を工夫して造るのですが、なかなか自分で売ろうとしません。

　下請加工というのは、実は、「販売」という事業経営で最も大切で、最も難しく、最も苦しく、最も根気強く推進しなければ成功しない販売活動をしなくてもすむのです。

　一番難しいことを避けているのだから、低収益は当たり前です。その難しく苦しい販売をしている親会社をうらみに思うのは、明らかに間違っています。

　うらみに思いながら仕事をしていても、いい結果は出ませんから、うらみに思うぐらいなら、その系列から外れるべきです。

　厳しい言い方になりますが、下請加工という低収益から脱出したければ、販売という「難行苦行」に耐えなければならないのです。

　販売の苦労はしなくて、高収益だけは確保できる新商品など、世の中にはないことを知らなくてはなりません。

　さあ、あなたはどちらを選びますかということなのです。